



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FACTORES DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL DISTRITO
DE POMABAMBA, 2016**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

BR. FLOR NILDRETH VERGARAY ÁLVAREZ

DOCENTE TUTOR:

MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO

CHIMBOTE – PERÚ

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**FACTORES DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL DISTRITO
DE POMABAMBA, 2016**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

BR. FLOR NILDRETH VERGARAY ÁLVAREZ

DOCENTE TUTOR:

MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO

CHIMBOTE – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Dr. Luis Alberto Torres García

PRESIDENTE

Mgtr. Juan Marco Baila Gemin

SECRETARIO

Dr. Ezequiel Eusebio Lara

MIEMBRO

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por haberme dado la vida
y darme las fuerzas para superar
obstáculos y dificultades hasta este
momento tan importante de mi
formación profesional.

A mis padres Susana Álvarez y Tiberio Vergaray
, por ser los pilares más
importantes en mi vida
y por demostrarme siempre
su cariño y apoyo incondicional.

A mis hermanos que siempre estuvieron
ahí cuando los necesitaba;
Para que sepan que con la ayuda de Dios,
se logra todos nuestros objetivos,
por ser ellos la razón de mis metas y
por enseñarme a perseverar en la Vida.

Mi mayor agradecimiento a mi
Asesor de Investigación y de
Tesis a mis Profesores de la universidad
por su colaboración desinteresada
en la atapa formativa como estudiante.

DEDICATORIAS

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Aquí el autor inicia su dedicatoria nombrando a Dios. Recuerda todos esos momentos de estrés que viviste en la realización de tu tesis y toda la paciencia que le pediste a Dios para continuar y no morir en el intento. Viste como el autor en un pequeño párrafo pudo expresar mucho sin necesidad de extenderse.

A mi madre Susana.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi padre Tiberio.

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general: Determinar los factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016. La investigación fue de diseño descriptivo simple y trabajo de campo, para el recojo de la información se utilizó un cuestionario pertinente de preguntas cerradas aplicado al gerente o dueño de la micro y pequeña empresa; encontrando los siguientes resultados: Así mismo, se ha podido evidenciar a groso modo, que las MYPES carecen del conocimiento y manejo mínimo del marco legal para constituir una empresa, de cómo hacer para que la empresa tenga éxito y su formalización. Finalmente, se concluye que tanto a nivel nacional como local hay un grado elevado de informalización de la mypes, se desconoce las formas de organización y las políticas de financiamiento.

Palabras clave: Factor de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa sector comercio.

ABSTRACT

The present research had as general objective: To determine the factors of growth and development of micro and small enterprises in the district Pomabamba, 2016. The research was simple descriptive design and field work for the gathering of information a relevant questionnaire of closed questions applied to the manager or owner of the micro and small enterprises was used; finding the following results: Also, it has been roughly evidence that MSEs lack the knowledge and minimum legal framework for management of a business, of how to make the company succeed and its formalization. Finally, it is concluded that both national and local level there is a high degree of informality of mypes, forms of organization and financing policies is unknown.

Keywords: Factor of growth and development of the micro and small business sector commerce

CONTENIDO

Caratula	i
Contra Caratula	ii
Hoja de jurado de Tesis	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
I. INTRODUCCIÓN	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA	18
2.1 Antecedentes:	18
2.2 Bases teóricas:	21
2.2.1 Generalidades de la MYPES:	21
2.2.1.1. Terminología de las MYPES:	22
2.2.1.2. Características tenerles de las MYPES:	23
2.2.1.3. Como surge la micro y pequeñas empresas:	24
2.2.1.4. Tipos de sociedad de las MYPES:	26
2.2.1.5. Capacitación y asistencia técnicas:	27
2.2.2 Factores de crecimiento y desarrollo de las MYPES:	30
2.2.2.1. Factores internos:	31
2.2.2.2. Factores externos:	36
2.2.3. Percepciones de crecimiento empresarial:	43
2.2.4. Formalización e informalización de las MYPES	45
2.2.4.1. Formalización:	46
2.2.4.2. Factores determinantes de la informalidad:	46
2.2.4.3. Formas de organización de la MYPE:	54
2.2.4.3.1. Como personas naturales:	54
2.2.4.3.2. Como personas jurídicas:	56
2.2.4.4. Tipos de sociedad empresarial:	57

2.2.4.5.Pasos a seguir para estables sociedades y empresas:	61
2.2.5.Factores que impiden el crecimiento y desarrollo de las MYPES	63
2.2.5.1.Inversion insuficiente:	63
2.2.5.2.Poca conviccion:	64
2.2.5.3.Creer que se sabe todo:	64
2.2.5.4.No ir de la mano con la tecnologia:	65
2.2.6.Fuentes de financiamiento y regimen laboral de las MYPES:	65
2.2.6.1.Financiamiento:	65
2.2.6.1.2.Fuentes de Financiamiento:	66
2.2.6.2.Regimen laboral:	69
2.2.6.2.1.Regimen especial:	69
2.3 Marco conceptual:	71
2.3.1 Conceptualizacion de empresa	71
2.3.2 Conceptualizacion de microempresa	72
2.3.3 Empresas familiar	73
2.3.4 Que es una MYPE	75
2.3.5 Que es el mercado	77
III. METODOLOGÍA	79
3.1 Diseño de la investigación:	79
3.2 Población y muestra:	80
3.2.1 Area geografica:	80
3.2.2. Población:	80
3.2.3. Muestra:	80
3.3 Definición y operacionalización de variables:	81
3.4 Técnicas e instrumentos:	82
3.4.1. Técnicas:	82
3.4.2. Instrumentos:	82
3.5 Plan de análisis:	82
3.6 Matriz de consistencia	82
3.7 Principios Éticos:	83
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	83
4.1 Resultados:	83

4.1.1	Respecto al objetivo específico 1:	83
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2:	86
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3:	88
4.2	Análisis de resultados:	89
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1:	89
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2:	94
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3:	99
V.	CONCLUSIONES	101
5.1	Respecto al objetivo específico 1:	101
5.2	Respecto al objetivo específico 2:	102
5.3	Respecto al objetivo específico 3:	102
5.4	Conclusión General:	103
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	103
6.1	Referencias Bibliográficas	103
6.2	ANEXOS	108
6.2.1	Anexo N° 1: Matriz de consistencia	108
6.2.2	Anexo N° 2: Cuestionario	109
6.2.3	Anexo N° 3: Resultado de encuesta	116

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente existe interés por parte de los gobiernos, de diferentes instituciones públicas y privadas, de las personas naturales en generar un crecimiento sostenido en las micro y pequeñas empresas “MYPES”, dado que es el sector que está contribuyendo con la generación de empleo y de la producción es el sector que saca cara en muchos países a pesar de las adversidades y la pugna con el gran capital y los monopolios. Pero si conocemos la realidad que caracteriza al micro y pequeño empresario, las políticas deben estar dirigidas a lograr indicadores de impacto y poder cuantificar cuántas de estas MYPES que existen actualmente tiene capacidad y oportunidad de seguir creciendo de manera sostenida. Esto es la preocupación del momento.

Para la mayoría de la población de sectores bajos el motor de la economía la sostiene las MYPES a nivel nacional y local pero que lastimosamente se tienen que enfrentar a un fenómeno llamado “globalización”, a la cual sin diferencia alguna se tiene que enfrentar o caer en sus redes estén o no preparadas para su permanencia en el mercado. Este mismo fenómeno hace que cada vez la competencia sea más fuerte, agresiva y mayores en número. Tal es así que la globalización económica no solo en el Perú ha roto esquemas que por muchos aun no es entendida. La competencia global es una realidad, por lo que ahora debemos de pensar que el mundo es un mercado y que estas circunstancias se debe construir bases de desarrollo en base a la producción no solamente siendo grande. Para el caso particular y específico de las MYPES y los grupos interesados deben de tener en cuenta

y entender que ya no es solo un concepto bastante hilado, sino que significa una oportunidad para seguir desarrollando país, región, pueblos y atendiendo a las demandas populares por más producción, trabajo y mejores condiciones de vida.

A pesar de la flexibilidad normativa, las políticas de estado y apoyo que caracteriza a este nuevo sector, una parte de este grupo de interés no ha podido afrontar con éxito las nuevas condiciones imperantes, viéndose que muchas MYPES a lo largo del país, en la costa, sierra y la selva han fracasado. Frente a esta realidad, el desarrollo de capacidades innovadoras las podría convertir en un elemento fundamental para mejorar su competitividad.

Estos cambios originados por estas nuevas economías hacen que ya no se compita de manera individual, se tiene que buscar nuevas estrategias que condicionen el crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas y que se mantengan en el tiempo y espacio.

En estos momentos debido al auge de la tecnología y avances de la ciencia, el crecimiento de la población y las demandas de la población por mayor atención laboral, profesional y socioeconómica. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2006) dice:

El proceso de globalización, la transformación tecnológica, la competencia entre las empresas, las crisis económicas, la migración, el crecimiento demográfico, etc., que han sucedido a través de los años, han modificado las

estructuras productivas de las economías para adecuarse a las nuevas condiciones de competencia internacional, donde el mercado de trabajo no ha sido ajeno, por lo que se han venido creando nuevas formas de trabajar. Las microempresas han cobrado cada vez mayor importancia, entre otras cosas por el hecho de que tales organizaciones tienen la capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital, demostrando el potencial innovador para enfrentar la flexibilidad productiva. En casi todos los países, la generación de empleos se ha venido reduciendo de tal forma, que el gobierno, y el sector privado (grandes y medianas empresas) no han podido absorber a la población en edad de trabajar. (p.11)

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, también ha señalado al decir que: Se ha acostumbrado a llamar a la microempresa como un sector de subsistencia, perteneciente al sector informal de la economía, por lo que en la concepción común son un estadio temporal en la inserción al sector formal y de grandes empresas. Diversos autores explican la creación y existencia de la microempresa como resultado de la incapacidad de un país para ofrecer empleo formal y como un elemento de subsistencia

Por otra parte, es necesario se tome en cuenta que en el contexto real del campo empresarial. Las MYPES, al no tener un acceso fácil y viable al empleo de los servicios y bienes avanzados dirigidos a la producción, se ven considerablemente obstaculizados su avance hacia la competencia tecnológica anhelado. Las fuertes limitaciones de financiamiento, aún y

cuando estas se han ido aliviando algo con la ayuda gubernamental, es uno de los factores que aún falta flexibilizar.

La realidad de estas unidades productivas, al menos en los países en desarrollo, como el Perú a nivel regional y local indican que por las condiciones económicas prevalecientes estas se convierten en refugio de fuerza de trabajo de baja calificación que no encuentra empleo en la denominada economía formal. De hecho, pasan a constituir economías de subsistencia, con una pobre articulación técnico-productiva, aún y cuando las mismas puedan ser capaces de crear excedentes económicos y mantener, en algunas experiencias, vínculos estables y sistemáticos de cooperación con entidades mayores.

A lo largo de las dos últimas décadas, el país ha sido testigo de un crecimiento acelerado del número de micro y pequeñas empresas conducidas por un nuevo tipo de empresarios emergentes que a su suerte son una fuente de empleo y mano de obra para miles de personas.

Tantas, L. (2010) nos dice que las Mypes en la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la Mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismo microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

También en el departamento de Ancash, las MYPES, al igual que en todo el Perú registran altos índices de informalidad, como consecuencia de un complejo sistema administrativo gubernamental que no permite una celeridad oportuna en los procedimientos que los usuarios tiene que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley.

El distrito de Pomabamba en los últimos años viene revelando estándares de crecimiento socioeconómico, demográfico y de movimiento económico fluido para muchos sectores populares, empresariales, personal y de interés familiar, se convierte en un lugar estratégico de uno de los corredores económicos más importantes de la zona de los Conchucos y de la región, se caracteriza como una zona de gran movimiento comercial, en ella encontramos diferentes modalidades de empresas, destacando principalmente las micro y pequeñas empresas que generan rentabilidad, puestos de trabajo y mayores posibilidades de vida haciendo uso de los servicios y bienes que se producen.

En la provincia de Pomabamba al igual que en el resto del país las micro y pequeñas empresas presentan una defectuosa organización del nivel empresarial que tiene que ver con aspectos económicos, financieros y administrativos, que impiden el desarrollo de estas entidades, asociaciones de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la MYPES, no les permite tener capacidad de cumplir con exigencias como legales, organizativas, financieras y competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismo

microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

Ante esta realidad enunciada se formula el siguiente problema de investigación **¿Cuáles son los factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016?,**

El objetivo general es, determinar los factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016.

Dentro los objetivos específicos se enuncian los siguientes:

- Describir los factores de crecimiento de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba.
- Describir los factores de desarrollo de la micro y pequeña empresa del distrito de Pomabamba.
- Describir los factores del crecimiento y desarrollo en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Pomabamba.

La investigación se justifica toda vez que es una de las iniciales investigaciones sobre esta línea que tiene muchas expectativas de ser concluidas.

Se justifica desde el punto de vista científico porque la investigación contribuye al desarrollo del método científico, incorpora nuevas experiencias para la utilización de las bases teóricas y planteamientos para determinar las causas que influyen negativamente en el

crecimiento y desarrollo socioeconómico de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba; permitirá también aportar teorías, conceptos, definiciones y conocimientos nuevos sobre las micro y pequeñas empresas que servirán de apoyo a los interesados y a los grupos afectados por políticas que no están acorde a las propias necesidades de los aspirantes a hacer empresa en la provincia de Pomabamba..

La investigación realizada cuenta con una justificación técnica, porque los resultados de investigación servirán para orientar el mejoramiento del sistema de gestión de las MYPES. Los resultados cualitativos y cuantitativos de la investigación permitirán establecer programas más eficaces para el desarrollo y crecimiento de las MYPES del distrito de Pomabamba.

La justificación académica se sustenta en la aplicación de los conocimientos sobre el crecimiento y desarrollo de las MYPES, factores que la impiden este crecimiento, el financiamiento. El uso y aplicación de estos conocimientos se ve reflejado en las alternativas propuestas para mejorar la gestión empresarial.

La investigación es de tipo cuantitativo nivel descriptivo con un alcance del diseño descriptivo simple y de campo, trabajada con establecimientos comerciales que operan en la capital de la provincia cuya muestra es de 25 instituciones.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Carrera, M. (2012) en la tesis de investigación, Factores que Intervienen en el Desarrollo de las Pymes del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA, el objetivo fue, determinar los factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor desarrollo de la Pymes, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey. Se trabajó con una muestra de 86 encuestados, llegándose a la siguiente conclusión. Los factores que incidió en mayor desarrollo de las Pymes, afiliadas a la CAINTRA, son los Factores Personales del Empresario, los que tienen una aportación para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey.

Pardo, E, y Rojas, E. (2012) Trabajo de investigación titulado, Factores que limitan el crecimiento y la apertura comercial de las MiPyMES en un contexto globalizado: Un estudio aplicado al municipio de San Luis de Potosí. El objetivo propuesto fue determinar cuáles han sido los factores interno y externo que han impedido el crecimiento de la MiPyMES y su participación en operaciones de comercio de San Luis de Potosí. Se realizó una encuesta para recoger información en una población de 350 empresas. Arribó a las siguientes conclusiones, identifica que es un problema para

poder crecer el no poseer una estructura organizacional y muchas no cuentan con personal capacitado para realizar labores específicas y que la capacidad instalada es insuficiente para producir y vender.

Bautista (2013) en la tesis: Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca. El objetivo fue Identificar los factores que inciden en el éxito de las microempresas del municipio de Arauca del sector terciario, con mínimo cinco años de existencia. Es de tipo exploratorio, se arribó a la siguiente conclusión, Se enfatiza el desconocimiento por parte de los microempresarios del sector terciario del municipio de Arauca, con respecto a los programas y servicios que brindan las diferentes instituciones del orden nacional y local en pro del fortalecimiento micro empresarial, este desconocimiento ha generado que los microempresarios no busquen capacitarse constantemente, lo que se refleja en el alto porcentaje de microempresarios sin capacitación en los últimos tres años.

Zapata (2009), 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.

Kong y Moreno (2014) Trabajo de investigación intitulada, “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012” La población estuvo constituida por todas las MYPES del Distrito, el objetivo fue Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012, la investigación fue tipo correlacional y diseño Ex post facto. La población estuvo constituida por todas las MYPES del distrito pomabambino y la muestra La población estuvo constituida por todas las MYPES del distrito, se arribó a la siguiente conclusión, Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, 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.

Villafuerte (2009) en su investigación Estudio de usos y aplicaciones de las tecnologías de información y comunicación de autoridades y funcionarios en dos municipios rurales del Perú. Recomendaciones para la implementación de gobierno electrónico en municipios rurales, tiene como

objetivo explorar las políticas de incorporación de tecnologías en zonas rurales, así como conocer las características del uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) por parte de las autoridades y funcionarios de los distritos rurales del Perú. Toma como población de estudio dos municipalidades de la región Puno, Crucero y Juli, y los funcionarios encargados de la transferencia de información a las instancias superiores del gobierno central, particularmente al Ministerio de Economía y Finanzas mediante programas (SIAF, SNIP, SEACE). Concluye que, faltan capacidades en el uso de Internet y en los procesos de la administración financiera.

2.2 Bases teóricas

2.2.1. Generalidades de la MYPES

El centralismo y la atracción capitalina y urbana en la provincia de Pomabamba también se experimenta vivencialmente, la búsqueda de mejores condiciones de vida: trabajo, educación, servicios, producción, economía de mercado, etc. hace que en esta parte del Perú se cumpla el fenómeno de la migración del campo a la ciudad de tal manera familias enteras abandonaron sus lugares para buscar nuevas condiciones de vida en la capital pomabambina, estos inmigrantes campesinos-rurales se desempeñan en mil oficios sacando provecho de la destreza y la fuerza física para trabajar como cargadores, jornaleros, obreros, servidumbre es decir en todo lo que se pueda hacer para recibir un pago por el trabajo; pero también este mismo grupo con el correr del tiempo empezaron a incorporarse como pequeños comerciantes, artesanos, instalación de talleres,

ocupar puestos de trabajo y otros, que les llevó a algunos de ellos a obtener mayores ingresos, lo cual llegarían a conformar a principios de los años 90 las primeras luces de empresas con un mínimo de trabajadores de manera independientes, constituyendo en el tiempo la población económicamente activa de Pomabamba.

2.2.1.1. Terminología de las MYPES

Con respecto a la terminología empleada aún existe un acuerdo único encontrándose diferentes términos, sobre el caso Cárdenas (s.f.) dice: Para referirnos a la micro y pequeñas empresas, a veces utilizamos indistintamente los términos MYPE, MYPES, PYME o PYMEs, MIPyME, sin saber si estos significan lo mismo, o es que en realidad se hace un uso indebido de ellos.

Dichas terminologías las encontramos en los diversos estudios sobre la micro y pequeñas empresas, sin que en los mismos nos aclaren o precisen el porqué del uso de esa terminología, por lo tanto, un acápite del marco teórico de la presente investigación resulta determinar esta terminología.

Asimismo según la Recomendación N° 189 adoptada por la Organización Trabajo en 1998, nos dice que el concepto de microempresa debe ser aplicado de acuerdo a las condiciones prevalecientes en cada país, lo cual sucede en la práctica (Cárdenas, s.f.).

Cárdenas, también ha señalado: Todo esto nos lleva a concluir que cada país utiliza el término de acuerdo al enfoque de su legislación, al que se le señala características distintivas con dimensiones de ciertos límites ocupacionales y financieros fijados por el Estado. Por lo general el término más usado es

PYME. Sin embargo nuestra legislación utiliza el termino MYPE y es la que utilizaremos en nuestra investigación. Por lo que, el termino PYME será incluido solo cuando se tenga que hacer transcripción de doctrina o comentarios que utilicen dicho termino a efectos de no variar el texto original de los mismos.

2.2.1.2. Características generales de las MYPES

Según Huamán (s.) Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a. Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- b. Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Para el caso se entiende como trabajador aquel cuya prestación sea de naturaleza laboral, independientemente de la duración de su jornada o el plazo de su contrato. Para la determinación de la naturaleza laboral de la prestación se aplica el principio de primacía de la realidad.

LA UIT para el año 2016, es de 3950 Nuevos Soles

Las MYPES deben reunir las siguientes características recurrentes:

MICROEMPRESA	
NÚMERO DE TRABAJADORES	De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
VENTAS ANUALES	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)

PEQUEÑA EMPRESA	
NÚMERO DE TRABAJADORES	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.
VENTAS ANUALES	

2.2.1.3. Cómo surge la micro y pequeña empresa

Al hablar de este tema De Soto (cómo se citó en Cárdenas, s.f.) sobre conocer como aparecieron las MYPE, Dice que los factores iniciales de surgimientos de la MYPE, se puede mencionar las siguientes:

a) Las migraciones

La migración es el factor predominante de los diversos cambios que nuestra sociedad ha sufrido, pues como dice Hernando de Soto, todo esto empezó cuando la gente que vivía en comunidades autosuficientes en el agro comenzó a trasladarse hacia las ciudades

Causas:

- la construcción de carreteras, lo cual constituyó la base material y despertó el anhelo de los campesinos por la ciudad. El

desarrollo... de los medios de comunicación ha sido un aliciente adicional, en especial la radio.

- otro factor fue el problema de los derechos de propiedad en el campo, pues muchas personas no tenían ni podían acceder a una propiedad.
- La menor mortalidad infantil en la ciudad fue otro de los factores de incidencia de la migración.
- Los mayores ingresos remunerativos que se pagaban en la ciudad,
- La administración pública y la posibilidad de acceder a niveles educativos más altos han sido también importantes alicientes para venir a la ciudad.

b) La Recepción Hostil de los Migrantes

Los migrantes encontraron en la ciudad un mundo hostil, una élite de personas cerradas en un mundo tradicional, que se negaban a recibirlos y aceptarlos, eran rechazados por su condición de campesinos y porque de cierta manera significaba incremento de competencia. De Soto nos dice que la mayor hostilidad que encontraron los migrantes fue la institucionalidad legal vigente, que nos les daba la posibilidad de incorporarse a las actividades sociales y económicas establecidas legalmente y les era sumamente difícil acceder formalmente a la vivienda, la educación y, sobre todo, a la empresa y al trabajo. Los migrantes se dieron cuenta que no debían

competir con las personas sino también con el sistema. Por eso la ley comenzó a ser desafiada y a perder vigencia social.

c) De migrantes a informales

Debido a la recepción hostil, no les quedo más opción a los migrantes que volverse informales, pues para cualquier acción que cubriera sus necesidades tenían que recurrir a la ilegalidad (desobediencia a la ley y desafía a las instituciones), pero no con fines antisociales sino utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales, como construir una casa, prestar un servicio o desarrollar una industria. Para lo cual han ganado espacio en la ciudad, se adueñan de los mercados, se apropian de terrenos para vivir y producir, se instalan en las calles como ambulantes para trabajar, invaden las vías de la ciudad para prestar servicio de transporte y crean puestos de trabajo.

2.2.1.4. Tipología de las MYPES

De acuerdo con Huamán (s.f.) considera la siguiente tipología de MYPE de tres estratos:

MYPE de Acumulación

Las MYPES de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

MYPE de Subsistencia

Las MYPEs de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

Nuevos Emprendimientos

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

2.2.1.5. Capacitación y asistencia técnica

Vizcarra (2009) dice que la capacitación es: La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro.

Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea

capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos.

Huaruco (2014) afirma que más del 80% de la micro y pequeñas empresas peruanas desarrollan su actividad de modo intuitivo y carecen de los elementos necesarios para ser competitivas en un mercado globalizado como el que enfrenta el país, señala COFIDE.

“El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento PYME es muy bajo, entre el 15% y 20%. Esto genera una gran brecha porque, actualmente, por lo que el mundo paga más es por productos con un factor de innovación y el peruano promedio de la micro y pequeña empresa no ha llegado a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio”, señala Luis Terrones, gerente de Desarrollo de COFIDE.

Por su parte Matute, G., Albújar, A., Janampa, L., Odar, R. y Osorio, M. (2008) Marco legal de la capacitación de la mype en el Perú Según la Ley N.º 28015, dice que el:

El Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las mypes.

No obstante, dicha ley solo dedica tres artículos a este tema, a pesar de que los servicios de desarrollo empresarial son considerados uno de los pilares para el desarrollo de la Mype.

Según el MTPE, la competitividad de la Mype se basa en los siguientes tres pilares: acceso al mercado, financiamiento y capacitación (MTPE, 2005). Dado el nuevo entorno internacional de apertura y globalización, se requiere de empresarios preparados, creativos e innovadores, que estén dispuestos a competir con productos y servicios de calidad superior. Sin embargo, este cambio de mentalidad que ha empezado a producirse en el empresariado peruano solo ha llegado a la mediana y gran empresa, y se observa que muchas de las instituciones que trabajan el tema de capacitación y formación de los microempresarios peruanos realizan su labor en forma aislada, priorizando sus objetivos particulares sin una visión articulada del sistema.

Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa (2003) en temas de capacitación:

En su Art. 16° Ofertas de Servicio y Capacitación y Asistencia Técnica, dice: El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

Esta misma Ley considera que: Los programas de capacitación y asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

- a) La creación de empresas
- b) La organización y asociatividad empresarial
- c) La gestión empresarial
- d) La producción y productividad
- e) La comercialización y mercadotecnia
- f) El financiamiento
- g) Las actividades económicas estratégicas
- h) Los aspectos legales y tributarios.

Y en su Art. 17° de la Promoción de la Iniciativa Privada, dice: El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de Capacitación y Asistencia Técnica de las MYPE.

2.2.2. Factores de crecimiento y desarrollo de las MYPES

Tener que hablar sobre el crecimiento de la micro y pequeña empresa es referirse a Blazquez, Dorta y Verona (2006) quienes dicen:

El crecimiento empresarial viene condicionado por factores de diversa índole, tanto interna como externamente, toda vez que deben darse situaciones favorables para invertir, al mismo tiempo que ha de existir una clara motivación de la dirección para aprovechar las circunstancias que el entorno facilita.

En función de las consideraciones señaladas, es oportuno analizar los diferentes factores internos y externos que podrían ayudar a explicar la adopción del crecimiento como estrategia pretendida por la dirección para alcanzar una mayor competitividad y un mejor posicionamiento en los mercados en los que opera.

2.2.2.1. Factores Internos

Se han tomado como potencialidades internas que promueven el crecimiento: la edad y el tamaño de la empresa, la motivación, la estructura de propiedad, y la gestión del conocimiento.

1. La edad y tamaño

Sánchez (2008) dice: La edad se ha señalado como uno de los factores que ayudan a mitigar o aliviar ese problema de información asimétrica. En general, el mayor número de años desde la creación de la empresa sería indicativo de la consolidación del negocio y, además, provocaría un mejor conocimiento por parte de los inversores de la situación de la empresa, influyendo en la financiación empresarial.

Sánchez también ha señalado que: El tamaño es otra variable que puede ayudar a mitigar el problema de información asimétrica. Esta afirmación estaría basada, por un lado, en el hecho de que las empresas grandes presentan un menor riesgo empresarial, ya que suelen estar más diversificadas (Warner, 1977; Pettit y Singer, 1985 y Rajan y Zingales, 1995). Por otro lado, el conocimiento sobre los

gestores y los proyectos de inversión de las empresas más grandes suele ser mayor.

2. La motivación

Con respecto a la motivación, Aparicio (2007) ha considerado lo siguiente:

Podemos definir la palabra motivación como todos los factores que dirigen nuestra conducta hacia un objetivo. Es el motor que mueve al individuo a conseguir un fin.

Tenemos dos premisas que son fundamentales para ver la importancia que tiene la motivación a la hora de conseguir lo que queremos.

Por un lado, el comportamiento humano es motivado. Los impulsos, deseos o necesidades hacen que nos comportemos de una manera determinada.

Por otro lado, todo comportamiento está dirigido hacia un objetivo o fin. Si tenemos esto claro, podemos entender la importancia que tiene este concepto en el mundo laboral.

Hasta tal punto que podemos considerar la motivación como una de las claves para el éxito de una empresa, influyendo en los trabajadores para conseguir los objetivos empresariales mediante la incidencia en el comportamiento de estos; mejorando la calidad de los servicios, aumentando la productividad y, en definitiva, incrementando la eficacia empresarial.

La clave para una buena dirección en la empresa es **identificar los factores que van a conseguir la motivación** en los empleados. A grandes rasgos, podemos distinguir dos tipos de factores:

- **Sociales o culturales:** Los elementos que pueden motivar a los trabajadores varían según el grupo social o cultural o según al país o sociedad a la que nos estamos refiriendo.
- **Individuales:** Cada persona es distinta a las demás, con motivaciones, necesidades y ambiciones diferentes, y lo que puede ser un factor capaz de promover el entusiasmo y la satisfacción en un trabajador, puede no funcionar con otro compañero.

3. Estructura de propiedad

Con respecto a la estructura, Rubio (2010) considera que:

La estructura de la microempresa En principio, es necesario señalar que la estructura, las funciones y los procedimientos no pueden ser aplicados mecánicamente ni, mucho menos, copiados entre las diferentes micro empresas. La estructura es el esqueleto en el que se apoyan todas las decisiones y actividades que tienen lugar en ella.

A nivel de micro empresa la estructura se suele adaptar a las características del emprendedor que la gestiona, al desarrollo de la empresa y al giro del negocio; es decir; que el diseño organizacional

termina por personalizarse en todos sus niveles y para cada una de sus actividades. Cada microempresa deberá determinar el tipo de estructura que le resulte más conveniente en relación con su nivel de desarrollo, actividad, composición interna y objetivos. Esta estructura organizacional irá cambiando en función de la evolución de la misma a lo largo del tiempo.

Diseñar una estructura apropiada es el primer paso de la organización empresarial. Este consiste básicamente en:

- Asignar a cada empleado tareas individuales.
- Establecer o definir las relaciones entre las diferentes personas que deben realizar las tareas establecidas.

Según Barragán (2002) existen cuatro estructuras organizativas básicas: La estructura simple, estructura funcional, estructura divisional y estructura matricial, cada una se adapta a un tamaño y complejidad de los procesos de las empresas empezando por la estructura simple hasta llegar a la matricial.

Una Mype por lo general utiliza una estructura Básica de organización en la que la cabeza visible tanto en la parte operativa como en la administrativa es siempre el Propietario, esta simplicidad obedece a que el número de personal es reducido no excediendo en la mayoría de los casos de 5 personas y por otro lado a que por la naturaleza de sus

operaciones debe ser siempre rápida de tal modo que la capacidad de decisión es frecuentemente compartida entre los empleados y el mismo propietario que delega autoridad. Una característica de la estructura de las Mypes es la multifuncionalidad del personal ya que es usual ver que las tareas operativas y administrativas se comparten y transfieren entre los empleados permanentemente.

4. La gestión del conocimiento

En el momento existen una variedad de posiciones en el mundo académico para argumentar qué se entiende por Gestión del Conocimiento. Veamos algunas de ellas:

Carrión (como se citó en Huamaní, (s,f.) piensa que, la gestión del conocimiento es el conjunto de procesos y sistemas que permiten que el capital intelectual de una organización aumente de forma significativa, mediante la gestión de sus capacidades de resolución de problemas de forma eficiente (en el menor tiempo posible), con el objetivo final de generar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

Flores (como se citó en Huamaní, s.f.) La gestión del conocimiento implica gestionar el conocimiento de la gente que directa o indirectamente tiene relación con la empresa. Dicha gestión se desarrolla sobre lo que las personas piensan y desean que se haga en la empresa para la cual trabajan, obteniendo una optimización de sus productos o servicios.

En el mundo empresarial son dos las tendencias que se vienen acentuando en el proceso de Gestión del Conocimiento:

- **Tendencia de Personificación.**

Se sigue una estrategia de cara a cara. Se asume que el conocimiento está fuertemente ligado a la persona que lo desarrolla, y su forma de compartir será solo a través del contacto directo entre las personas. De acuerdo a esta tendencia, las tecnologías deben servir para ayudar a los trabajadores a comunicar sus conocimientos más no a almacenarlos.

- **Tendencia de Codificación.**

Las organizaciones desarrollan vías para codificar y almacenar en bases de datos el conocimiento adquirido, de forma tal que pueda ser accesado fácilmente por cualquier miembro en el futuro. Al ser extraído el conocimiento se hace independiente de la persona que lo genera y se plasma en un soporte documental para que pueda ser reutilizado. (Huamaní, s.f., p.32)

2.2.2.2. Factores Externos

Los factores externos de una empresa son elementos que tienen que ser tomados en cuenta en la constitución y vida de toda empresa de acuerdo con Blazquez, Dorta y Verona (2006) quien dice que:

Por esta razón, el presente apartado se centra en los factores externos más relevantes que podrían influir de manera significativa en la actuación de

los directivos, los cuales buscarán, a través de sus decisiones, la manera de controlar dichos factores o, al menos, que la reacción ante los cambios que se produzcan en los mismos sea la óptima en función de las circunstancias del sector.

Dichos factores se pueden agrupar en:

- Factores externos relativos al entorno sectorial de la empresa, constituido por competidores, clientes y proveedores.
- Factores externos de nivel superior o macroentorno, entre los que cabe citar: la demanda, las mejoras tecnológicas, la accesibilidad a créditos privados y el apoyo gubernamental, los cuales constituyen determinantes cruciales de las oportunidades y amenazas a las que una empresa se enfrentará en el futuro por sus efectos, más que evidentes, en el entorno de la misma.

Siguiendo a Porter (como se citó en Blazquez, Dorta y Verona, 2006) que considera que, los factores externos del entorno sectorial que clarifica la posición competitiva de la empresa en su sector vienen constituidos por los competidores, los clientes y los proveedores.

1) Los competidores

Porter (1994, p. 27), al igual que Child y Kieser (1981, p. 32), señala como barrera importante a la entrada de nuevos competidores la producción a gran escala, dado que la disminución de los costes que dicha producción implica, obligará a los posibles competidores a

entrar en pequeña escala y a aceptar una clara desventaja en costes. Por esa razón, en los sectores emergentes resulta primordial establecer claras estrategias de crecimiento a fin de alcanzar una dimensión tal que diluya la intención de entrada de nuevos competidores. De esta forma, la integración vertical podría ser adoptada como estrategia de crecimiento que restrinja la aparición de competidores, ya no sólo por tener que soportar unos costes mayores debido a las economías de escala, sino también por la limitación al acceso del mercado de abastecimiento o distribución.

Por tanto, desalentar la entrada de nuevos competidores para mantener o acaparar incrementos de la demanda implicará apostar por estrategias de expansión mediante la inversión en nuevas instalaciones.

2) Los clientes

Otro elemento importante para el crecimiento y desarrollo del Mype son los clientes del cual se vale para su existencia como empresa y estos autores lo consideran lo siguiente.

La fortaleza de los compradores en un sector o mercado determinado forzará la bajada de precios, manteniendo, o incluso incrementando, la calidad del producto o servicio por adquirir, obligando a los competidores a competir entre sí, lo cual incide de forma negativa en la rentabilidad de dichos suministradores.

En esta circunstancia, la posición estratégica de la empresa debería encaminarse hacia la búsqueda selectiva de clientes más favorables, abriendo oportunidades en nuevos mercados geográficos, o concentrarse en el mercado o segmento de origen y crecer a través de la adopción de estrategias de diversificación de productos.

3) Los proveedores

La fortaleza de los proveedores en determinados segmentos o mercados puede marcar el ritmo de los beneficios de los competidores si éstos a su vez no pueden repercutir en el incremento de los precios de los factores a sus clientes. Por tanto, una posición clara de la empresa para evitar dicha situación podría estar en la integración hacia atrás y la expansión hacia nuevos mercados tanto geográficos como de productos.

Además se consideran los Factores de nivel superior o macroentorno que según Blazquez, Dorta y Verona, 2006, consideran:

Factores externos de nivel superior o macroentorno

En este sentido, se considera conveniente hacer referencia a dichos factores y a la manera cómo podría afectar el crecimiento empresarial, toda vez que existen evidencias de cómo la demanda, las mejoras tecnológicas, la accesibilidad a créditos privados y el apoyo gubernamental, son considerados factores del macroentorno que condicionan las posibilidades de crecimiento de la empresa.

1) La demanda

Es perfectamente plausible plantear que la demanda determina la actividad productiva de la empresa, dado que la decisión del consumidor viene determinada por el grado de aceptación del producto ofertado. Sin embargo, el empresario emprendedor no considera tal inconveniente una limitación inalterable, sino más bien un reto que se puede modificar a través de publicidad y programas de promoción de ventas agresivos.

En este sentido, Mato (como se citó en Blazquez, Dorta y Verona, 2006) señala la demanda esperada como factor determinante para la toma de decisiones de inversión. Para dicho autor, en función de las condiciones generales del mercado, la demanda y la producción pasada de la empresa, se estimarán las ventas y el nivel de producción maximizador del beneficio.

De igual forma, Porter (como se citó en Blazquez, Dorta y Verona, 2006) señala la demanda como factor condicionante de la inversión; sin embargo, apunta al uso de medios publicitarios no sólo como mecanismo para incrementarla, sino también para mejorar o abrir nuevos canales de distribución, permitiendo de esta forma llegar a nuevos consumidores o reducir la sensibilidad al precio.

2) Las mejoras tecnológicas

Las ventajas tecnológicas aparecen cuando es posible reducir los costes aumentando la especialización en el trabajo, introduciendo mayor automatización de la producción, técnicas de trabajo en cadena, sistemas mecanizados de transporte interno, grandes unidades de maquinaria capaces de producir cantidades mayores a costes unitarios menores, o cualquier otra modificación técnica similar en la organización productiva.

De esta manera, el incremento de la productividad como consecuencia de la mejora tecnológica, incitará a la empresa a buscar nuevos mercados o nuevas formas de negocio, con procesos productivos parcial o totalmente diferentes, con todos los cambios en la estructura organizativa y el sistema de gestión que cualquier estrategia de diversificación implica. El hecho de que existan barreras que impidan el acceso a las nuevas tecnologías supondrá una limitación importante para que las empresas, sobre todo las pequeñas, puedan desarrollar estrategias de crecimiento. Petrakis, Acs y Karlsson (como se citó en Blazquez, Dorta y Verona, 2006)).

3) La accesibilidad a créditos privados

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan las decisiones de financiación es causada por la asimetría de información, según la cual, los suministradores de recursos financieros (accionistas y acreedores) disponen de una menor información de la empresa y de las características del proyecto por financiar, que los directivos.

Esta situación se fundamenta en la incapacidad de los oferentes de crédito para determinar la rentabilidad esperada de los proyectos de inversión; de ahí que, ante la posibilidad de que el crédito resulte impagado, los prestamistas exijan una rentabilidad que esté no sólo en función del tipo de interés que fijen, sino también del riesgo asociado a los proyectos de inversión.

Por esta razón, adquieren vital importancia las garantías que ofrecen las grandes empresas, no sólo por el volumen de activo que manejan, sino también por la fiabilidad de la información financiera que aportan, lo que equivale a disponer de una mayor accesibilidad a créditos privados. En sentido contrario, las empresas de menor dimensión que se encuentran en plena fase de crecimiento, y en función de las razones aducidas, soportan unos costes financieros y unas restricciones más elevados, lo cual limita la disposición del empresario a emprender grandes proyectos de inversión.

4) El apoyo gubernamental

Uno de los objetivos que con más entusiasmo se ha ido formando en los últimos años en el seno de la Unión Europea es el fomento de la actividad empresarial de un modo más eficaz, al apoyar tanto la creación como el crecimiento de la empresa, aprovechando el dinamismo económico generado tras la apertura de las fronteras de sus países miembros y la homogeneización monetaria.

Algunos autores han analizado la relevancia de los acuerdos institucionales relacionados con los impuestos, la regulación del mercado de capitales, la legislación laboral o los incentivos que permiten acumular la riqueza privada, como elementos determinantes del comportamiento empresarial. De esta forma, se ha podido constatar la importancia de los acuerdos institucionales como factor de creación y crecimiento de las empresas.

2.2.3.Perspectivas de crecimiento empresarial

Por naturaleza todas las empresas y sus personas jurídicas tienen como objetivo crecer este crecimiento demanda una serie de cambios de manera integral en el interior de la misma, frente a esto Deinsa.com (s.f.) considera que estas perspectivas están alineadas en lo siguiente:

La última pregunta debería ser: ¿Qué es lo que necesitamos cambiar en nuestra Infraestructura o Capital Intelectual para alcanzar los objetivos de nuestros procesos internos?

La infraestructura consiste de activos tangibles como:

- Almacén.
- Camiones.
- Computadoras y programas estándar.
- Equipo de comunicación, etc.

El Capital Intelectual consiste de activos intangibles tales como:

- Conocimiento.
- Destrezas gerenciales.
- Espíritu de equipo.
- Organización.
- Plan de compensación competitivo.
- Procedimientos
- Programa de informático único.
- Conciencia de Calidad.
- Habilidad para innovar., etc.

El valor monetario del capital intelectual está definido como la diferencia entre el valor de mercado de la compañía y el precio de las ventas de los activos tangibles. El capital intelectual puede ser dividido en Capital Estructural y Capital Humano. El Capital Humano es básicamente el

personal al cual se considera imprescindible para su negocio. El Capital Estructural es todo el resto: un buen sistema documentado de procedimientos, una base de datos de cliente, una marca o simplemente estar en la posición correcta o conocer a las personas correctas para explotar una oportunidad.

Objetivos de Crecimiento y Aprendizaje.

- Todos los empleados pasarán por un entrenamiento básico de ventas.
- Todos los empleados pasaran por un entrenamiento en muebles.
- Reducir el número de empleados administrativos.

2.2.4. Formalización e informalización de las MYPES

Pachamango (2014) La formalización no es un concepto neutro. En realidad, el grado hasta el cual una empresa está formalizada una organización es un indicador de las perspectivas de quienes toman decisiones en ella respecto de los miembros de la misma.

Las reglas y procedimientos diseñados para mejorar las contingencias que enfrentan las organizaciones forman parte de lo que se llama formalización. Establecer objetivos e ir por ellos, organizar racionalmente, claramente y eficientemente, especificar cada detalle para que cada uno esté seguro de la tarea que debe realizar, planear organizar y controlar. Estas y otras ideas similares se engranan normalmente en nuestra forma de pensar sobre una organización o del todo que valoramos y comprendemos la práctica organizacional. Para mucha gente es casi un a segunda naturaleza el

organizar, estableciendo una estructura de actitudes claramente definidas enlazadas por las líneas de órdenes, comunicaciones, coordinación y control.

2.2.4.1. Formalización

La formalización representa el uso de normas en una organización. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos, en tanto que las observaciones de las normas es una medida de su empleo. La formalización aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno, algunas instituciones desarrollan características extremas, perdiendo flexibilidad. Las sucesivas generaciones de dirigentes que la organización pone al frente crean condiciones de distorsión de la formalización.

En resumen la formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas. (Pachamango, 2014, p.14)

2.2.4.2. Factores determinantes de la informalidad

Entiéndase como las causas que incentivan, estimulan, influyen, contribuyen, o conducen a una pequeña empresa hacia la informalidad, es decir a mantenerse al margen de la ley. Estas causas pueden ser diversas, pues no hay consenso en la doctrina ni en el aspecto legal, pero se puede señalar como las más comunes las siguientes:

a) Falta de información:

Falta de conocimiento que tiene el mediano y pequeño empresario y los empleados para poder ser formales, pudiendo señalar como las causas más generales, las siguientes:

- Desconocimiento de la Ley de Constitución de las diversas modalidades de empresas y de la Ley Mype N° 30056.
- Desconocimiento de los requisitos y trámites para la formalización empresarial.
- Ignora los incentivos, ventajas, oportunidades y facilidades para la formalización.
- Imagina que el tiempo y costos a invertirse son demasiados caros.
- Temor de reducir a cancelar sus ingresos ante la SUNAT.

Y todo ello se debería a la falta de un sistema de información adecuada por parte del Estado, al grado de estudios que poseen aquellas personas que inician un negocio o son empleados, desinterés por la información, pues el interés está solo en obtener ganancias y la intencionalidad de eludir los tributos, como medio de obtener ganancias. (Pachamango, 2014, p.15)

b) Trámites Burocráticos:

Es el paso de una a otra parte. Administrativamente, cada uno de los estados, diligencias y resoluciones de un asunto hasta su terminación.

El trámite determina la intervención de los interesados, la consulta de quien corresponda, la resolución o despacho para su curso y el traslado de una a otra persona o de una oficina a dependencia distinta, para completar datos e informaciones. Los traslados o registros superfluos influyen en que trámite se entienda casi como sinónimo de dilación burocrática.

Estos trámites significan gastos, entendidos como el conjunto de desembolsos o de valores y bienes equivalentes a los que podamos agregar inversión de tiempo, que en la mayoría de veces su costo es muy alto. Por ello, el cumplimiento de las regulaciones es visto como un costo directo e inmediato.

En este sentido puede señalarse como las causas más generales, que ven en la formalidad:

- Inversión de tiempo y dinero, sin retribución directa e inmediata.
- Trámites engorrosos y fastidiosos que ocupan mucho tiempo y significa gastos, los cuales son muy altos para los intereses del empresario y de empleado.
- Diversos trámites ante diversos organismos, los cuales resultan a veces innecesarios y demandan un costo.
- Excesivos costos de transacción que provocan un desperdicio injustificado de recursos. (Pachamango, 2014, p.16)

c) Temor de perder sus ingresos

Los ingresos son el total de sueldos, rentas y productos de toda clase que se obtiene semanal, mensual o anualmente. En este sentido las pequeñas empresas ven la formalidad:

- Temor a no realizar correctamente el procedimiento de formalización y que esto traiga consecuencias negativas en lugar de traer ganancias.
- Temor a la fiscalización.
- La magnitud del negocio a funcionar no provee de ingresos suficientes para poder pagar tributos, pues tan solo cubre las necesidades básicas del conductor del negocio y su familia y muchas ni siquiera logra hacerlo. (Pachamango, 2014, p.17)

d) Factor Cultural

El factor cultural esta correlacionado con la conducta que muestra determinado sector, entendida esta como el modo de proceder de una persona, manera de regir su vida y acciones.

Comportamiento del individuo en relación son medio social, la moral imperante, el ordenamiento jurídico de un país y las buenas costumbres de la época y del ambiente.

La cultura afecta las características demográficas, influye en la estructura de producción y consumo, fomenta o dificulta el progreso económico y forma opiniones acerca de otros países de mundo. Es

decir, está referido a la idiosincrasia de un pueblo, lo cual está relacionado con:

- El nivel social y económico del conductor o empleador y el empleado de la MYPE, estos niveles harán que se inicie un negocio con mayor seriedad con la perspectiva de hacerlo prosperar en el tiempo, o solo la intención de crear un negocio, pero con la convicción de que crezca y prospere, entonces no es necesaria la formalización.
- La viveza, característica no solo en nuestra región sino en nuestro país de querer siempre sacar la vuelta a la Ley, el pensamiento interiorizado de nuestra gente referido a que si se permanece al margen de la Ley se es más hábil en los negocios y se obtiene mayores ganancias, y ello se debe a que ven en el negocio un medio de subsistencia temporal.
- La no fidelidad a la ley, pues mientras el estado no fiscalice, se puede no tributar y entonces creer que se obtienen mayores beneficios económicos e inmediatos. (Pachamango, 2014, p.18)

Requisitos para formalizar una empresa

Según Tarazona y Veliz de Villa (2016). Los procedimientos y requisitos para la constitución legal de la persona jurídica de una empresa.

A. Reunión (de los socios o personas jurídicas) para elegir la figura empresarial de acuerdo a la normas legales (Ley General de Sociedades)

-E.I.R.L.

-S.C.R. Ltda.

-S.A.A.

-S.A.C.

-S.C., etc.

B. Identificación de la razón social, este trámite se realiza para evitar que el nombre que hayamos elegido para nuestra empresa duplique el de otras empresas. Para ello se siguen los siguientes pasos:

- Seleccionar el nombre.
- Identificar el nombre propuesto.

Veamos como:

- Se realiza el trámite de identificación de la razón social en la oficina de los Registros Públicos, previo pago del derecho.
- Este trámite demorara tres días, luego de los cuales esa oficina entrega una constancia de búsqueda (Certificado de búsqueda mercantil) que señala si hay o no otra empresa con ese nombre. En caso negativo procede el nombre propuesto por usted; tendrá que escoger otro nombre y reiniciar el trámite.

C. Elaboración de minuta (Objetivos, Fines, Actitudes, estatutos). La minuta es el documento que resume el estatuto de la empresa.

El estatuto contiene las normas que van a regir a la empresa. Estas son reguladas por la Ley y deben representar la voluntad de sus dueños.

Para obtener a minuta se siguen los siguientes pasos:

- Datos personales de los socios, nombres y apellidos, D.N.I., L.M., RUC., Ocupación, Estado Civil, Domicilio, Nombre del Cónyuge, Domicilio Legal de la empresa, Aportes del Capital Social (Capital en efectivo, en cta. cte., a nombre de la empresa, mínimo 25% pagados, capital en bienes, muebles e inmuebles sustentados con factura).
- Reunir a los posibles socios para que discutan el contenido del estatuto. Se debe contar con asesoría legal a fin de conocer las exigencias que plantea la Ley y entender cada uno de los términos del compromiso.
- Redactar la minuta, lo cual debe ser hecha por un abogado.
- Aprobar la minuta en reunión de todos los socios.
- Suscribir la minuta, con la firma del abogado y del representante de los socios.

D. Testimonio de constitución notarial (escritura pública). El testimonio de constitución es el documento legal que el notario otorga para dar fe de la conformación de la empresa. Para obtener el testimonio se siguen los siguientes pasos:

- Realizar un depósito bancario en cuenta corriente a nombre de la empresa por el 25% del capital declarado en la minuta.
- Pagar el Fondo Mutuo del abogado el 1/1,000 del capital social suscrito. Este pago se deposita en la cuenta del colegio de Abogados.

- Llevar a la notaria la minuta, los comprobantes de los pagos anteriores y la fotocopia de la libreta electoral de los representantes de la empresa para que el notario elabore el testimonio de constitución. Este último trámite demora veinte días útiles.
- Los socios irán a la notaria para firmar y poner su huella digital.

E. Inscripción SUNAT (RUC)

Formularios:

- 2119 (Empresa)
- 2046 (Establecimientos Anexos)
- 2054 (Representantes Legales)

F. Autorización de impresión de comprobantes de pago Formulario 806

- Régimen General
- Régimen especial

G. Licencia de funcionamiento municipal

- Municipalidad de su jurisdicción distrital

H. Inscripción a Es Salud

- Empleadores a partir del mes de enero del 2008, mediante la planilla electrónica los trabajadores son inscritos y por intermedio de la SUNAT el Ministerio de Trabajo es informado sobre los trabajadores que tienen cada empresa.

- Los trabajadores deben inscribirse en la ONP o AFP.

I. Adquisición de registros contables de acuerdo a su forma de constitución con efecto tributario.

- RUS: No están obligados a llevar contabilidad
- D. Leg. 777
- RER: Llevan Registro de Compras y Ventas
- Régimen General: Contabilidad completa
- D.L. 774

J. Legalización de los libros contables. Los libros contables deben ser legalizados por un notario público (Leg. N° 26002) o por un Juez de Paz Letrado (Ley N° 26501), (Bernilla, 2013, Pág. 51-53).

2.2.4.3. Formas de organización de la MYPES

Aquí se consideran dos modalidades: como personas naturales y como personas jurídicas. Agencia de Promoción de la Inversión Privada – Perú (s.f.), considera, como personas naturales y como personas jurídicas:

2.2.4.1.1. Como personas naturales

Las personas naturales pueden adquirir derechos y obligaciones, es decir, tienen plena capacidad de decisión y ejecución para celebrar contratos, asumir compromisos y efectuar el pago que les corresponda por los impuestos a los que estuvieran afectas y por las deudas contraídas.

Cuando las personas naturales realizan actividades económicas lucrativas o negocios sin haber establecido una empresa, se las denomina «Personas Naturales con Negocio». Si, en cambio, las personas naturales desearan establecer una empresa, pueden constituir una «Empresa Individual de Responsabilidad Limitada». (p.25)

Personas Naturales con Negocio

Son aquellas personas naturales que perciben rentas de tercera categoría y no se han constituido como Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.

Ventajas

- Su creación y su liquidación son sencillas.
- El control y administración del negocio dependen única y exclusivamente de la persona natural.
- Las normas regulatorias a las que se encuentra sometida son mínimas.

Desventajas

- La responsabilidad es ilimitada, lo que quiere decir que si existen obligaciones pendientes y si los recursos del negocio no son suficientes para cubrirlas, responde la persona natural con todo su patrimonio. Si esta persona es casada, el patrimonio de la sociedad es conyugal, es decir, pertenece al esposo y la esposa.

- El capital de la empresa se encuentra limitado a las disponibilidades de la persona natural. Consecuentemente, el crecimiento y las posibilidades de obtener créditos resultan restringidos.
- Cualquier impedimento de la persona natural afecta directamente al negocio, y puede incluso interrumpir sus operaciones. (p.26)

2.2.4.1.2. Como personas jurídicas

Las personas jurídicas (empresas) están constituidas por una o varias personas naturales o jurídicas que desean realizar negocios formalmente.

Las ventajas de ser una persona jurídica son las siguientes:

- Su responsabilidad ante terceros se encuentra limitada a la sociedad, es decir, a la empresa.
- Pueden participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes y servicios.
- Pueden realizar negocios con otras personas jurídicas del país y del extranjero.
- Tienen mayor facilidad para obtener créditos y pueden ampliar su negocio incrementando su capital, abriendo locales comerciales o realizando exportaciones. (p.27)

2.2.4.2. Tipos de sociedad empresarial

Gestión Pyme (s.f.) al tratar sobre los tipos de sociedad que pueden organizar los interesados deja a consideración dos grandes opciones y son los siguientes:

Las dos grandes opciones a partir de las que vamos a distinguir la forma jurídica y el tipo de sociedad son cuando se trata una persona física como empresario individual o cuando la acción atañe también a una o más personas pero con el compromiso mediante un contrato fundacional de la puesta en común bien de patrimonio o bien de trabajo cara al ejercicio de la actividad empresarial.

En el primero de los casos estaríamos ante la figura del empresario individual, mientras que en el segundo de los casos estaríamos ante la creación de una sociedad para la que, como veremos, existen diferentes modelos.

El empresario individual

Se trata de una figura en la que una persona física, el empresario, realizará en su nombre a través una empresa una actividad profesional. En esta figura es el propio empresario que ejerce el control absoluto de la empresa, lo cual implica también uno de los aspectos más complejos de esta figura y es que responderá con su propio capital y bienes personales a las deudas contraídas en el ejercicio de su actividad empresarial. Cabe destacar desde el punto de vista fiscal que

no existe en este caso la obligatoriedad de más condiciones que encontrarse capacitado para, en este caso, darse de alta los registros de autónomos. No es obligatoria la inclusión dentro del registro mercantil aunque puede darse a petición del empresario.

Sociedades mercantiles

Se trata de la principal figura proveedora de tipos de sociedades de nuestro país, podemos distinguir dentro de ella los principales modelos societarios con los que había de hoy operan las empresas en nuestro país:

Sociedad Anónima

Es una de las formas más habituales de sociedad. En este caso los socios son parte de ella dada su participación en el capital social a través de títulos o acciones. En este tipo de sociedad los socios no responderán personalmente de las deudas, sino que sólo lo harán por el capital aportado. Debe contar con un capital social mínimo de 60.121 euros. Se acompaña de la abreviatura S.A asociada al nombre de la empresa de manera obligatoria. Puede ser constituida por un único socio.

Sociedad de Responsabilidad limitada

Otra de las formas más habituales en lo que tipo de sociedades se refiere en nuestro país. Se puede acompañar bien por la tradicional

abreviatura S.L como por S.R.L. Sólo es necesario un socio para su constitución y un capital social de 3.050 euros. Su principal ventaja es la rapidez y relativa facilidad para su constitución y que la responsabilidad será, como su propio nombre indica, limitada.

Sociedad Laboral

Existen sociedades laborales anónimas y sociedades laborales limitadas. Se diferencian del resto de sociedades en que deben ser de los trabajadores, que deberán contar por lo menos con el 51% de las participaciones, que además prestan sus servicios a la empresa de forma directa y personal. Ningún socio trabajador podrá poseer más de un tercio del capital social. Debe estar obligatoriamente compuesta al menos por tres socios.

Sociedad colectiva

Para su constitución son necesarios al mes dos socios y no existe capital social mínimo para su constitución. Las aportaciones pueden efectuarse en dinero efectivo, créditos o efectos. Tributará en el Impuesto de Sociedades y la responsabilidad de los socios es ilimitada, es decir, que responderán con sus bienes en caso de quiebra o deudas. Además, será más complicado la financiación mediante ampliación de capital, así como la entrada de nuevos socios, que requerirá la aprobación de todos los anteriores. No se requiere capital mínimo de aportación en su constitución.

Sociedad Cooperativa

Es un tipo de sociedad mercantil especial que debe contar por lo menos con tres socios y con un capital social mínimo fijado por sus propios estatutos. Está formada por personas que se asocian en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.

En el primero de los casos estaríamos ante la figura del empresario individual, mientras que en el segundo de los casos estaríamos ante la creación de una sociedad para la que, como veremos, existen diferentes modelos.

El empresario individual

Se trata de una figura en la que una persona física, el empresario, realizará en su nombre a través una empresa una actividad profesional. En esta figura es el propio empresario que ejerce el control absoluto de la empresa, lo cual implica también uno de los aspectos más complejos de esta figura y es que responderá con su propio capital y bienes personales a las deudas contraídas en el ejercicio de su actividad empresarial. Cabe destacar desde el punto de vista fiscal que no existe en este caso la obligatoriedad de más condiciones que encontrarse capacitado para, en este caso, darse de alta los registros de

autónomos. No es obligatoria la inclusión dentro del registro mercantil aunque puede darse a petición del empresario.

2.2.4.3. Pasos a seguir para establecer sociedades y empresas

Lo primero que se debe decidir es que si constituirá una empresa como persona natural o como persona jurídica. (Consultorio MiEmpresaPropia, s.f.) Con personería natural sólo se pueden constituir Empresas Unipersonales; en cambio con personería jurídica, existen diferentes tipos: La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), constituyendo algún tipo de sociedad: Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) o Sociedades Anónimas que a su vez pueden ser de dos tipos: Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C) o Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.), esta última no se ajusta a los requisitos para constituir una micro o pequeña empresa.

Si decides constituir la como persona natural estarás comprometiendo tu patrimonio personal en el negocio, mientras que, como persona jurídica, la empresa responde por sus deudas y obligaciones.

Pasos para la constitución de una empresa unipersonal

Se constituye gestionando personalmente la siguiente documentación:

- 1) Tramitar el Registro Único del Contribuyente (RUC) en la Sunat. (Incluye selección de régimen tributario y solicitud de emisión de tickets, boletas y/o facturas.

- 2) Inscribir a los trabajadores en Es salud.
- 3) Solicitar permiso, autorización o registro especial ante el ministerio respectivo en caso lo requiera su actividad económica.
- 4) Obtener la autorización del Libro de Planillas ante el ministerio de trabajo y promoción del empleo.
- 5) Tramitar la licencia municipal de funcionamiento ante el municipio donde estará ubicado tu negocio
- 6) Legalizar los libros contables ante notario público.
(Dependiendo del tipo de régimen tributario) Costos para constitución de empresas con personería natural

Pasos para la Constitución de una empresa con Personería Jurídica

1. Elaborar la Minuta de Constitución
2. Escritura Pública.
3. Inscripción en los registros públicos
4. Tramitar el Registro Único del Contribuyentes (RUC) en la SUNAT. (Incluye selección de régimen tributario y solicitud de emisión de tickets, boletas y/o facturas.
5. Inscribir a los trabajadores en ESSALUD.
6. Solicitar permiso, autorización o registro especial ante el ministerio respectivo en caso lo requiera su actividad económica.

7. Obtener la autorización del Libro de Planillas ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
8. Tramitar la licencia municipal de funcionamiento ante el municipio donde estará ubicado tu negocio.
9. Legalizar los libros contables ante notario público.
(Dependiendo del tipo de régimen tributario)

2.2.5. Factores que impiden el crecimiento y desarrollo de las MYPES

Los informes realizados en el Perú muy pocas Pymes logran sobrevivir los 2 primeros años de labores, y hay también que logran superar los 5 años. Para que esto ocurra hay muchos factores que impiden en el crecimiento de una empresa y ahora se mencionará algunos para que se tenga en cuenta en la administración de la MYPE.

2.2.5.1. Inversión insuficiente

Un negocio puede ser una gran y fructífera inversión, pero no invertir lo suficiente en sus inicios es un error común, todo negocio debe contar con la infraestructura y asesoría suficiente para realizar sus operaciones y cumplir o superar con las exigencias del mercado, de no ser así, el riesgo que se corre es muy alto y toda la inversión de dinero, tiempo y esfuerzo será en vano, por eso la recomendación es que desde el inicio se cuente con un presupuesto que señale el capital suficiente con el que se debe contar el negocio para trabajar por lo menos los primeros 3 o 4

meses y la publicidad y la infraestructura completa, así como los conocimientos indicados para realizar sus funciones.

2.2.5.2. Poca convicción

No creer en sí mismo y en el negocio que se emprende es el peor de los pecados, no importa cuántos obstáculos haya que sortear, un empresario decidido, que confía en sí mismo y con la convicción de triunfar tiene la mayor parte del camino recorrido para lograrlo, pues no deja de buscar la manera de mejorar y salir adelante. Todo éxito viene luego de mucho trabajo y esfuerzo, por lo que hay que saber que quizá los beneficios no lleguen rápidamente, sino después de mucho esfuerzo y trabajo con convicción.

2.2.5.3. Creer que se sabe todo

Es común que se emprenda un negocio sin asesoramiento, debido a que es fácil creer que el conocimiento sobre cierta área de trabajo nos capacita para poder llevar un negocio al respecto, pero hay miles de dificultades, crisis naturales. Es por ello que resulta fundamental el asesoramiento de Organismos capaces de orientar sobre cuestiones legales y en la comprensión de las finanzas, la organización, mercadotecnia y ciertos aspectos técnicos para que la empresa. Solicitar ayuda no significa un revés o un fracaso, al contrario es una forma más de acercarse al éxito, así que se vale ir en busca de un experto que le oriente en todos aquellos aspectos del negocio.

2.2.5.4. No ir de la mano con la tecnología

Muchas veces la administración del negocio es lo que más se complica, con tanto que hacer es muy fácil perder de vista cualquier proceso administrativo. Un sistema ERP se trata de un software que ofrece una solución para disponer de toda la información de las operaciones de tu negocio: ventas, clientes, contabilidad y finanzas, cuentas por cobrar, proveedores y cuentas por pagar, inventarios, Producción o manufactura, punto de venta y mostrador, logística y distribución. Se tiene que contar con una avanzada tecnología con todas éstas y más herramientas que te permitirán estar al tanto en todo momento de cada aspecto administrativo de tu negocio (Álvarez, s.f.).

2.2.6. Fuentes de financiamiento y régimen laboral de las MYPES

2.2.6.1. Financiamiento

Financiamiento Preinversión (s.f.). 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.

Diccionario en línea (s.f.) 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. Pérez, L, y Capillo, F. (s.f.) 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.

Yahoo respuestas (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.

2.2.6.1.2. Fuentes de financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández (citado por Kong y Moreno, 2014) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (citado por Kong y Moreno, 2014) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas

a. Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (Como se citó en Kong y Moreno, 2014), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

- Bancos
- Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

b. Fuentes de financiamiento semiformal

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., y otros (citado por Kong y Moreno, 2014) de acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales - BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG). Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros (citado por Kong y Moreno, 2014)

c. Fuentes de financiamiento informal

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por

prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros (citado por Kong y Moreno, 2014)

d. **Ahorros Personales**

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. Longenecker, J., Moore, c., Petty, W., y Palich, L., (citado por Kong y Moreno, 2014).

Según Kong y Moreno (2014) Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar

ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

2.2.6.2. Régimen laboral

Se entiende por régimen laboral de la actividad privada al cuerpo normativo que establece los derechos y obligaciones de las partes del contrato de trabajo. Los trabajadores comprendidos en el mencionado régimen tienen derecho –de cumplir las condiciones que la ley prescribe a gozar de vacaciones anuales por 30 días, a percibir dos gratificaciones anuales equivalentes a un sueldo cada una en los meses de julio y diciembre, a la compensación por tiempo de servicios (CTS) en un monto algo superior a una remuneración por año y a una indemnización por despido tarifada en un sueldo y medio por periodo anual laborado si el contrato es pactado a plazo indefinido.

El Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeñas Empresas es de naturaleza permanente.

2.2.6.2.1. Régimen especial

Asesoría Empresarial (s.f.) El Régimen Laboral Especial se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.

Pueden acogerse también al Régimen Laboral Especial.

- **Microempresas que desarrollan actividades del Régimen de Promoción del Sector agrario**

Las Microempresas que desarrollan actividades comprendidas en la Ley N° 27360, Ley que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario, podrán acogerse al presente régimen laboral, de salud y de pensiones, en tanto se trate de trabajadores contratados con posterioridad a la vigencia del decreto Legislativo N° 1086.

- **Juntas o Asociaciones de propietarios o de inquilinos o de vecinos**

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

- **Asociación o Agrupación de Inquilinos**

Constituidos por los arrendatarios de las edificaciones en régimen de propiedad horizontal o condominio.

- **Asociación o Agrupación de Vecinos**

Constituida por los propietarios o arrendatarios de inmuebles colindantes.

- **Junta de Propietarios**

Constituida por todos los propietarios de las secciones de propiedad exclusiva de las edificaciones en régimen de propiedad horizontal o condominio, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 27157 y el decreto Supremo N° 035-2006-VIVIENDA (Asesoría Empresarial, s.f., p. 3,4,5).

2.3 Marco conceptual

2.3.1. Conceptualización de empresa

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los solicitantes. Esas son algunas conceptualizaciones que se presenta sobre empresa. Lata. AIRLINES (2013) considera las siguientes conceptualizaciones:

Ricardo Romero, autor del libro "Marketing", define la empresa como "el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela".

Julio García y Cristóbal Casanueva, autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados".

Para **Simón Andrade**, autor del libro "Diccionario de Economía", la empresa es "aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios".

El **Diccionario de Marketing**, de Cultural S.A., define a la **empresa** como una "unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser es satisfacer una necesidad existente en la sociedad".

El **Diccionario de la Real Academia Española**, en una de sus definiciones menciona que la **empresa** es una "unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos".

2.3.2. Conceptualización de microempresa

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2006) trató de presentar algunas conceptualizaciones de microempresa mediante los siguientes autores: Rivero (2001) define a la microempresa como pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos.

Carpintero (1998) las define como “pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario”.

Rivero define a la microempresa como pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos.

Carpintero (1998) las define como “pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario”.

Las microempresas tuvieron su partida desde el mundo del trabajo, ya que nacieron debido a la falta de empleo y a la necesidad de la población pobre de obtener ingresos. Por lo que, al analizar las estadísticas de empleo y buscando definir conceptos que explicaran los procesos de creación de puestos de trabajo por fuera de las actividades “formales” de la economía, es que surgió la denominación de sector informal de la economía.

2.3.3. Empresa familiar

Cuando una persona crea una empresa, lo que busca en definitiva es triunfar en su negocio, no pretendiendo con ello crear un gran emporio, sino el crear una empresa que le deje para vivir, y vivir lo mejor posible; si el negocio da

para ello, entonces probablemente si pensará en crecer y desarrollarse, llegando a convertirse en una corporación importante. Esto es lo que les ha sucedido probablemente a importantes grupos empresariales que ahora existen en nuestro país (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006, p.21).

Andrade (como se citó en González, 2010) Las empresas familiares se caracterizan principalmente por el estrecho nexo cultural y tradicional que existe con la familia que las dirige, un negocio familiar es cualquier negocio en el que la mayoría de la propiedad o el control lo tiene una familia o dos o más miembros están directamente involucrados en las actividades propias del negocio.

Belausteguigoitia (como se citó en González, 2010) dice que “Una empresa familiar es una organización controlada y operada por los miembros de una familia. Desde una perspectiva diferente, digamos espiritual, suelo referirme a empresas con alma, dado que el corazón de las familias está en ellas”.

Características de las Empresas Familiares, según Arismendi y Chelech:

La primera característica es que su propiedad es controlada por una familia. La gran mayoría de las empresas familiares en el mundo – que son más bien pequeñas y medianas – poseen no sólo el control y la mayoría de la propiedad, sino que casi la totalidad de ella. Por razones de privacidad en el manejo de la empresa, la inmensa mayoría de las empresas familiares se mueve en un porcentaje de la propiedad entre el 80 y el 100%.

La segunda característica que suelen tener, es que algunos miembros de la familia conducen sus negocios. Una inmensa mayoría de las empresas familiares en el mundo cumplen este segundo requisito, es decir, son dirigidas por sus propios dueños, o por los hijos de esos propietarios. Sin embargo, a medida que las empresas familiares se transforman en grandes empresas, suelen ir perdiendo esta característica, pues los miembros clave de la familia pasan al Directorio o Consejo de Administración, dejando la gerencia en manos de profesionales no familiares.

La tercera característica que debe poseer una empresa para ser considerada como familiar, es una característica no frecuente de encontrar en la literatura. Ésta es el deseo de perpetuar en el tiempo la obra del fundador. No todas las empresas familiares tienen el deseo explícito de continuar como tales en el tiempo. Algunas están abiertas a entrar en un proceso de venta ante la primera oferta que se presente. (Jon Martínez E., 2006).

2.3.4. Qué es una MYPE

Cárdenas (2010) sobre el concepto de MYPE a pesar de su diversidad conceptual dice:

Establecer un concepto universal de micro y pequeña empresa no es posible, pues no hay unidad de criterio con respecto a la definición de micro y pequeña empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el

criterio económico – tecnológico (pequeña empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

La ley describe la forma de segmentar las empresas por el número de trabajadores y los niveles de ventas anuales, así tenemos:

Microempresa: Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 10 personas. Con niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT. Se aplicará inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores.

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

Este mismo autor Según mi criterio, las MYPE son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. El Estado señala sus

características distintivas de acuerdo a ciertos límites ocupacionales y financieros.

2.3.5. Qué es el mercado

El mercado es un espacio económico social está compuesto de vendedores y compradores que vienen a representar la oferta y la demanda en donde se realizan relaciones comerciales de transacciones de mercancías. En Monografías.com (s.f.) dice que se:

Entendemos por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a un determinado precio.

Comprende todas las personas, hogares, empresas e instituciones que tiene necesidades a ser satisfechas con los productos de los ofertantes. Son mercados reales los que consumen estos productos y mercados potenciales los que no consumiéndolos aún, podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.

Se pueden identificar y definir los mercados en función de los segmentos que los conforman esto es, los grupos específicos compuestos por entes con características homogéneas. El mercado está en todas partes donde quiera que las personas cambien bienes o servicios por dinero. En un sentido económico general, mercado es un grupo de compradores y vendedores que están en un contacto lo suficientemente próximo para las transacciones entre

cualquier par de ellos, afecte las condiciones de compra o de venta de los demás.

Stanley Jevons afirma que "los comerciantes pueden estar diseminados por toda la ciudad o una región, sin embargo constituir un mercado, si se hallan en estrecha comunicación los unos con los otros, gracias a ferias, reuniones, listas de precios, el correo, u otros medios".

Clases de Mercado

Puesto que los mercados están contruidos por personas, hogares, empresas o instituciones que demandan productos, las acciones de marketing de una empresa deben estar sistemáticamente dirigidas a cubrir los requerimientos particulares de estos mercados para proporcionarles una mejor satisfacción de sus necesidades específicas.

Según el monto de la mercancía

Mercado Total.- conformado por el universo con necesidades que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.

Mercado Potencial.- conformado por todos los entes del mercado total que además de desear un servicio, un bien está en condiciones de adquirirlas.

Mercado Meta.- está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.

Mercado Real.- representa el cercado al cual se ha logrado llegar a los consumidores de los segmentos del mercado meta que se han captado.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Al referirse a este tema la ULADECH (2013) considera que, son aquellos que se utilizan para describir la realidad tal y conforme se presenta en la naturaleza. En este tipo de diseño, el investigador no manipula deliberadamente ninguna variable, solamente observa y describe el fenómeno tal y conforme se presenta. Se utiliza para problemas de identificación o descubrimiento de las características de una realidad.

En este sentido el diseño de investigación en este trabajo es descriptivo simple, porque es entendida como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente la variable, lo que se tiene que hacer es observar los sujetos o fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos, en este caso no se busca relacionar o controlar la única variable, Factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016.

Sánchez y Reyes (1998) En este tipo de diseño no podemos suponer la influencia de variables extrañas, nos limitamos a recoger la información que no proporciona la situación actual. El diseño de esta investigación se esquematiza de la siguiente manera:

M O

M = Muestra con quien vamos realizar el estudio – Docentes

O = Representa la información relevante que se recoge la muestra.

3.2 Población y muestra

3.2.1. Área geográfica

El distrito de Pomabamba estuvo situado en un lugar estratégico de uno de los corredores económicos más importantes de la región, caracterizándole como una zona de gran movimiento comercial, en ella encontramos diferentes modalidades de empresas, destacando principalmente las MYPES generando rentabilidad operando en diferentes sectores económicos, el desarrollo de estas cumple un rol que toma mucha importancia en el mayor aporte en el desarrollo y crecimiento de la economía nacional.

3.2.2. Población

La población estuvo constituida por todas las MYPES del sector comercio y construcción del distrito de Chimbote año 2016.

3.2.3. Muestra

La muestra fue de 35 Mypes de la población total, instituciones que operan en la capital del distrito de Pomabamba.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Cuadro 01

Problema	Variables de Estudio	Atributos	Indicadores
<p>¿Cuáles son los factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016?</p>	<p>Factores de crecimiento y desarrollo de las MYPES</p>	<p>Interno</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La estructura organizativa • Gestión estratégica • Fuentes de financiamiento • Respeto a las utilidades
		<p>Externo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La competencia • El cliente • Satisfacción • Productos • Proveedores • Inversión de proveedores
		<p>Éxito</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación • Inversión • Oferta de productos • Recursos humanos • Recursos tecnológicos
		<p>Críticos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión suficiente. • Poca convicción. • Fuentes de financiamiento poco accesibles. • Creer que se sabe todo. • No ir de la mano con la tecnología. • Falta de visión de los gobiernos.
		<p>Financiamiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bancos • Cooperativas • Asociaciones • Panderos
		<p>Régimen laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Especial

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

Una encuesta es una técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio, que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

3.4.2 Instrumentos

El cuestionario de encuesta es un instrumento de recogida de datos rigurosamente estandarizado que operacionaliza las variables objeto de observación e investigación, por ello las preguntas de un cuestionario constituyen los indicadores de la encuesta.

Para el desarrollo de la presente investigación, los datos se obtuvieron aplicando un cuestionario a través de una encuesta para las MYPES del Distrito de Pomabamba, con el fin de medir el desarrollo de las mismas.

3.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará el programa Excel.

3.6 Matriz de consistencia

Anexo 01

3.7 Principios Éticos

No aplica

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1:

Describir los factores de crecimiento de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba.

ALFONSO MESONES: Dentro de los factores se limitan el crecimiento de las MYPES, los temas identificados más importantes tienen como relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. Las MYPES son, en su mayoría son de tipo de familia lo que trae consigo que la persona que supla al dueño que estas muchas veces no cuenta con una preparación y capacitación adecuada. Por este motivo los microempresarios esperan que sean sus hijos los que más adelante tomen un control de los ingresos y egresos en cuadernos o incluso de manera mental y los cálculos aproximados son válidos y suficientes. Su operación se basa en prueba y error como lo suele afirmar el empresario.

Dentro de estos, los factores identificados que limitan el crecimiento de las MYPES tienen relación con aspectos de mercadeo, establecimiento de precios, control de la producción y control de inventarios. A partir de la investigación realizada, se aprecia que, desde el inicio de los negocios de los empresarios y en el transcurrir de los años, las MYPES perciben que la competencia los obliga a desarrollar estrategias que les permitan permanecer en el mercado.

Estas están relacionadas con mejoras en la calidad del producto, estrategias de diferenciación, segmentación de mercado y políticas de precio, aspectos que constituyen los principales retos para su desarrollo: “Lo único que trato es de traer mercadería nueva” (informante P1). “Lo que siempre busco es identificar cosas nuevas que ofrecer” (informante P4). “La competencia es bárbara, yo vivo con la experiencia, y todo lo que estoy sacando me está costando

Los resultados de los casos estudiados fueron resumidos y organizados sobre la base del análisis transversal de estos. A partir de la investigación realizada, y considerando los diversos modelos existentes para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), se han identificado cinco factores: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES.

Área	Factores	Frecuencia
Administrativos	Gestión de recursos humanos	38
Administrativos	Temas contables y financieros	20
Administrativos	Gestión administrativa	19
Administrativos	Capacitación	16
Operativos	Estrategias de marketing	22
Operativos	Establecimiento de precios	22
Operativos	Producción	21
Operativos	Control de inventarios	11
Operativos	Proveedores	2
Estratégicos	Acceso a capital	31
Estratégicos	Investigación de mercados	30
Estratégicos	Planeamiento a largo plazo	20
Externos	Corrupción/informalidad	26
Externos	Tecnología	22
Externos	Competencia	7
Externos	Estado	7
Personales	Motivación de terceros	11
Personales	Educación	7
Personales	Experiencia	7

❖ **Pequeña descripción de los dueños de las MYPES de Pomabamba**

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Edad representante ▪ Sexo 	1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El 65% (12) de los representantes legales de la MYPES encuestados, su edad fluctúa entre 36 a 45 años. ▪ 50% (10) son del sexo masculino y el 50% (10) son del sexo femenino.
Grado de instrucción		El 45% (9) tiene superior universitaria completa, el 40% (8) tiene secundaria completa, el 10% (2) tiene Superior no universitaria completa y 5% (1) no acredita estudios.
Actividad principal de la Mype		55% (11) la actividad es el comercio, el 45% (9) la actividad es la construcción.
Antigüedad del negocio o servicio		El 100% (20) de los encuestados en relación a la antigüedad, el tiempo es 5 años a más
Motivo por la que formó la Mype		El 55% (11) es por tradición familiar o sea comerciantes – comerciantes. El 45% (9) restantes lo forma por necesidad.
Trabajadores por sexo, condición y tipo de empresa	2	El 100% (20) de las Mypes pertenecen a la microempresa conformados de 1 a 10 trabajadores, El 82,5% (85) de sexo masculino son trabajadores permanentes y el 12.6% (13) de sexo femenino también son permanentes; el 4.9% (5) de mujeres son trabajadoras eventuales. El total de trabajadores permanentes ambos sexos 95.1% (98) y eventual 4.9% (5)

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 1 y 2 del anexo 03.

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2:

Describir los factores de desarrollo de la micro y pequeña empresa del distrito de Pomabamba.

ALFONSO MESONES: La necesidad del empleo fue el factor determinante en el desarrollo de la MYPES, esto es una tendencia mundial en las micro y pequeñas empresas están absorbiendo el empleo que no es acogido de forma tradicional por las grandes empresas. El estudio ha permitido identificar los siguientes factores que tienen influencia con el desarrollo de las MYPES en el Perú. Dentro de los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. En relación con los factores de desarrollo que son de carácter operativo que limitan el crecimiento de las MYPES, para poder competir y mantenerse en el mercado, parecería que los empresarios. Es un factor importante en el desarrollo porque su contribución es la generación del empleo. Así la MYPES desarrollan una estrategia relacionadas con la mejora de calidad de sus productos. El factor de desarrollo realiza conocimientos en materia logística que son muy básicos respecto al planteamiento de las operaciones de producción en el control de inventario.

Según los factores interno y externos

Cuadro 04

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Factor Interno		
Estructura organizativa	5	El 100% (20) de las Mype estarían presentando una estructura organizativa eficiente.
Gestión de estrategias de la Mype. Se basa	6	El 100% de los encuestados responden que la gestión estratégica se basa en el aseguramiento de proveedores y clientes.
Inversión de utilidades ¿En que ha invertido?	9	El 55% (11) manifestaron que las utilidades los invierte en la educación sus hijos, el 40% (8) manifestó invertir en el mismo negocio y un 5% (1) en un nuevo negocio.
Escenario económico actual	10	El 100-5 (20) manifestaron que el escenario actual del distrito de Pomabamba les favorece.
Factor externo		
Competencia entre las Mype	11	El 100% (20) manifiestan que la competencia entre las Mype en mercado interno de Pomabamba es fuerte.
Trato al cliente: atención, cortesía y profesionalismo, persona más importante	12	El 100% (20) manifestaron que el trato al cliente es siempre con mucha atención, cortesía y profesionalismo es considerado como la persona más importante.
Satisfacción de los clientes por los bienes o servicios que ofrece	13	El 60% (12) manifestaron que la satisfacción de los clientes es casi siempre y un 40% (8) indica que esa satisfacción es siempre.
Nuevos productos y	14	75% (15) manifiestan que casi siempre

servicios al cliente.		ofrecen nuevos productos al cliente, el 25% (5) manifestó que lo hace siempre.
Proveedores permiten materiales idóneos, precios y condiciones de pago en cantidad y calidad favorables.	15	El 55% (11) manifiestan que casi siempre lo hacen y el 45% (9) manifiesta que lo hacen siempre.
Inversión de proveedores	16	El 65% (13) manifiestan que la inversión de los proveedores se mantiene estable, un 35% (7) manifiesta que la inversión de proveedores se ha incrementado.
La demanda del producto que ofrece la Mype.	17	El 75% (15) manifestaron que la demanda del producto que ofrecen se ha incrementado, el 25% (5) manifiesta que esta demanda o servicio que ofrece se mantiene estable.

4.1.3. Con respecto al objetivo específico 3:

Describir los factores del crecimiento y desarrollo en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Pomabamba.

ALFONSO MESONES: El presente estudio ha utilizado un enfoque cualitativo para identificar los factores – crecimiento, desarrollo, administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales– que han contribuido o limitado el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. La investigación fue realizada en Lima Metropolitana, alrededor de 11 casos de estudio de MYPES, a partir de la experiencia de los propios empresarios. El estudio toma como referencia el marco teórico de Ansoff (1965), utilizado y adaptado por. Okpara y Wynn (2007) proponen una

clasificación de los tipos de decisiones necesarias para iniciar y mantener un negocio exitoso, y analizan los problemas comunes que enfrentan los empresarios en las pequeñas empresas, clasificándolos en: operativos, estratégicos, administrativos y externos, que involucran el acceso a la tecnología, la baja demanda, la corrupción y la infraestructura. El estudio añade una quinta categoría: los factores personales. Los factores fueron validados y se identificaron otros nuevos en el caso del Perú.

Cuadro 05

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Formalización e informalización de la Mype	3	El 60% (12) manifiestan que no están formalizados, el 40% (8) se encuentra formalizados.
Factores de Informalización	4	Motivo para la informalización es: El 45% (9) indican que es el trámite burocrático que imposibilita la formalización, el 30% (6) manifiesta que la falta de información, el 15% (3) es el temor de perder ingresos y hay un 10% que indica que es el factor cultural.

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir los factores de crecimiento de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba.

ALFONSO MESONES: Dentro de los factores se limitan el crecimiento de las MYPES, los temas identificados más importantes tienen como relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la

administración propia de sus negocios y la capacitación. Las MYPES son, en su mayoría son de tipo de familiarlo que trae consigo que la persona que supla al dueño que estas muchas veces no cuenta con una preparación y capacitación adecuada.

- a) Edad, sexo del representante legal de la Mype se establece el 65% de los representantes legales son personas adultas de 36 a 45 años, 35% de 56 a más años y con respecto al sexo son 50% masculinos y 50% femeninos. La edad es muy importante en la dirección y gestión de la Mype pero que al mismo tiempo es relativo, el representante debe ser una persona con una madurez emocional, equilibrada, para actuar con responsabilidad y saber tomar las decisiones en el momento oportuno, se necesita solvencia y experiencia para dirigir una microempresa. En cuanto al sexo se puede ver que hay un equilibrio de género lo que alegra es que cada vez hay más mujeres que ocupan diferentes cargos no solo en el empresariado sino en campos de la política, en sectores en las ramas profesionales, con mayores posibilidades y más oportunidades para las mujeres (ver tabla 1 del anexo 3).

- b) El 45%, la mayoría de los representantes cuentan con educación superior universitaria, el 40% educación secundaria y 10% con superior no universitaria (ver tabla 1 del anexo 3). Hoy en día la profesionalización y la formación académica tienen valor y mejor ubicación en los estratos socioculturales es que la formación académica y profesional le da garantía y le permite utilizar las nuevas

teorías, estudios e innovaciones para utilizar en la Mype. Estos resultados son corroborados por el aporte de Carrión (como se citó en Huamaní, s.f.), piensa que, la gestión del conocimiento es el conjunto de procesos y sistemas que permiten que el capital intelectual de una organización aumente de forma significativa, mediante la gestión de sus capacidades de resolución de problemas de forma eficiente (en el menor tiempo posible), con el objetivo final de generar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo

- c) Actividad principal de la Mype el 55% de las Mype la actividad principal es el comercio, se dedican a la compra y venta de abarrotes en tiendas comerciales y mercado del distrito y el 45% están ligados a la construcción, cuyo rubro es la construcción de vivienda, infraestructura educativa y de salud. (ver tabla 1 del anexo 3), estos resultados son corroborados por, Rivero (2001) quien define a la microempresa como pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos.

Por su parte Carpintero (1998) también lo define como “pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario”.

- d) El 100% de las microempresas tienen una antigüedad 5 o más años, (ver tabla 1 del anexo 3), estos años indicarían que las microempresas pasaron del tiempo de prueba y están en condiciones de permanecer estables en el mercado. Estos resultados son afirmados por Sánchez (2008) al referirse a los años de antigüedad del negocio o servicio, dice: La edad se ha señalado como uno de los factores que ayudan a mitigar o aliviar ese problema de información asimétrica. En general, el mayor número de años desde la creación de la empresa sería indicativo de la consolidación del negocio y, además, provocaría un mejor conocimiento por parte de los inversores de la situación de la empresa, influyendo en la financiación empresarial.
- e) Motivo por el que formó la Mype: el 55% de las microempresas el motivo fue por tradición familiar y el 45% por necesidad (ver tabla 1 del anexo 3), estos resultados explican de cómo se generaron las microempresas y la mayoría viene continuando de manera transmitida o sea de familia a familia, pero también existe que les motive la necesidad o sea la posibilidad de subsistencia de acuerdo con Huamán (s.f.) Las MYPES de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

Pero también existe el emprendimiento que según el mismo autor, los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos.

- f) Por las características de la Mype El 100% son consideradas microempresas, el 95% de los trabajadores son permanentes y el 5% son eventuales (ver tabla 2 del anexo 3) al respecto, Huamán (s.) define las MYPE que 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).

Para este caso se entiende como trabajador aquel cuya prestación sea de naturaleza laboral, independientemente de la duración de su jornada o el plazo de su contrato. Para la determinación de la naturaleza laboral de la prestación se aplica el principio de primacía de la realidad.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores de desarrollo de la micro y pequeña empresa del distrito de Pomabamba.

La necesidad del empleo fue el factor determinante en el desarrollo de la MYPES, esto es una tendencia mundial en las micro y pequeñas empresas están absorbiendo el empleo que no es acogido de forma tradicional por las grandes empresas. El estudio ha permitido identificar los siguientes factores que tienen influencia con el desarrollo de las MYPES en el Perú.

Factor interno de crecimiento y desarrollo de la Mype

- a) El 100% de las microempresas cuentan con una estructura orgánica eficiente (ver tabla 5 del anexo 3), estos resultados coinciden con la investigación que hizo Pardo, E, y Rojas, E. (2012) Trabajo de investigación titulado, factores que limitan el crecimiento y la apertura comercial de las MiPyMES en un contexto globalizado que arribó a la siguiente conclusión, identifica que es un problema para poder crecer el no poseer una estructura organizacional y muchas no cuentan con personal capacitado para realizar labores específicas y que la capacidad instalada es insuficiente para producir y vender.

De acuerdo con Blazquez, Dorta y Verona (2006) quienes dicen: El crecimiento empresarial viene condicionado por factores de diversa índole, tanto interna como externamente, toda vez que deben darse situaciones favorables para invertir, al mismo tiempo que ha de existir una clara motivación de la dirección para aprovechar las circunstancias que el entorno facilita.

Rubio (2010) considera que: La estructura de la microempresa en principio, es necesario señalar que la estructura, las funciones y los procedimientos no pueden ser aplicados mecánicamente ni, mucho menos, copiados entre las diferentes micro empresas. La estructura es el esqueleto en el que se apoyan todas las decisiones y actividades que tienen lugar en ella.

- b)** En la gestión de estrategias de la Mype el 100% de los microempresarios se inclina por el aseguramiento de proveedores y clientes (ver tabla 6 del anexo 3), estos resultados coinciden con lo que concluye, Pardo, E, y Rojas, E. (2012), donde que es un problema para poder crecer el no poseer una estructura organizacional y muchas no cuentan con personal capacitado para realizar labores específicas y que la capacidad instalada es insuficiente para producir y vender.

De acuerdo con Huamán (s.f.) Las Mype tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

- c)** El 55% de los microempresarios expresan que las utilidades se invierten en la educación de sus hijos, el 40% invierte en el mismo negocio y 5% las utilidades lo invierte en un nuevo negocio (ver tabla 9 del anexo 3), estos resultados se explican que las utilidades de la Mype los utilizan en la educación de sus hijos lo que significa según Arismendi y

Chelech (s.f.). La gran mayoría de las empresas familiares en el mundo – que son más bien pequeñas y medianas – poseen no sólo el control y la mayoría de la propiedad, sino que casi la totalidad de ella. Por razones de privacidad en el manejo de la empresa, la inmensa mayoría de las empresas familiares se mueve en un porcentaje de la propiedad entre el 80 y el 100%.

- d) el 100% de los representantes legales encuestados afirman que Pomabamba es un escenario económico favorable para desarrollar y crecer como microempresa (ver tabla 10 del anexo 3), estos resultados indicaría que como resultado del avance tecnológico y la ampliación de los bienes y servicios y las oportunidades de consumo Pomabamba se convierte en un escenario estratégico para la inversión y atender las necesidades de los consumidores, de acuerdo con Cárdenas (2010) las MYPE son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer.

Factor externo de crecimiento y desarrollo de la Mype

- e) El 100% de encuestados afirman que la competencia de las Mypes en Pomabamba es fuerte (ver tabla 11 del anexo 3), estos resultados estarían indicando que la competitividad es un elemento importante

para la vida de las micro empresas, de acuerdo con Porter (1994, p. 27), al igual que Child y Kieser (1981, p. 32), señala como barrera importante a la entrada de nuevos competidores la producción a gran escala, dado que la disminución de los costes que dicha producción implica, obligará a los posibles competidores a entrar en pequeña escala y a aceptar una clara desventaja en costes.

- f) El 100% de los microempresarios afirma que tienen un trato especial por el cliente con atención, cortesía y profesionalismo, es la persona más importante en esta relación (ver tabla 12 del anexo 3), esto se explicaría con el aporte de Porter (1994, p. 27), al igual que Child y Kieser (1981, p. 32) que dice, En esta circunstancia, la posición estratégica de la empresa debería encaminarse hacia la búsqueda selectiva de clientes más favorables, abriendo oportunidades en nuevos mercados geográficos, o concentrarse en el mercado o segmento de origen y crecer a través de la adopción de estrategias de diversificación de productos.

- g) El 60% de los representantes de las Mype considera que hay casi siempre satisfacción de los clientes por los bienes o servicios que ofrece y el 40% dice que siempre hay satisfacción por la oferta de bienes y servicios que produce la Mype (ver tabla 13 del anexo 3), donde las Mypes tienen que tener en cuenta la posición estratégica de la empresa debería encaminarse hacia la búsqueda selectiva de clientes más favorables, abriendo oportunidades en nuevos mercados geográficos, o

concentrarse en el mercado o segmento de origen y crecer a través de la adopción de estrategias de diversificación de productos, según Porter (1994, p. 27), al igual que Child y Kieser (1981, p. 32)

- h)** El 75% de microempresarios dan cuenta que casi siempre ofertan nuevos productos o servicios al cliente, pero solo el 25% lo hace siempre (ver tabla 14 del anexo 3), donde la demanda juega un papel importante en lo que respecta a las demandas de bienes y servicios, en este sentido es perfectamente plausible plantear que la demanda determina la actividad productiva de la empresa, dado que la decisión del consumidor viene determinada por el grado de aceptación del producto ofertado. Sin embargo, el empresario emprendedor no considera tal inconveniente una limitación inalterable, sino más bien un reto que se puede modificar a través de publicidad y programas de promoción de ventas agresivos.
- i)** El 55% de los encuestados consideran que los proveedores permiten materiales idóneos, cantidad y calidad y condiciones de pago favorables (ver tabla 15 del anexo 3), que según se conocen es que La fortaleza de los proveedores en determinados segmentos o mercados puede marcar el ritmo de los beneficios de los competidores si éstos a su vez no pueden repercutir en el incremento de los precios de los factores a sus clientes. Por tanto, una posición clara de la empresa para evitar dicha situación podría estar en la integración hacia atrás y la expansión hacia nuevos mercados tanto geográficos como de productos.

- j) El 65% de las Mype encuestadas manifiestan que la inversión de proveedores en el momento se mantiene estable (ver tabla 16 del anexo 3), Los proveedores también tienen que pensar y asegurar sobre la inversión para poder trabajar cumplir con la demanda de las Mype es Todo éxito viene luego de mucho trabajo y esfuerzo, por lo que hay que saber que quizá los beneficios no lleguen rápidamente, sino después de mucho esfuerzo y trabajo con convicción.
- k) El 75% de los encuestados manifiesta que la demanda del producto o servicio que ofrece se ha incrementado lo que significa buenas condiciones de crecimiento y desarrollo de la Mype (ver tabla 17 del anexo 3). En este sentido, Mato (como se citó en Blazquez, Dorta y Verona, 2006) señala la demanda esperada como factor determinante para la toma de decisiones de inversión. Para dicho autor, en función de las condiciones generales del mercado, la demanda y la producción pasada de la empresa, se estimarán las ventas y el nivel de producción maximizador del beneficio.

4.2.3. Con respecto al objetivo específico

3: Describir los factores del crecimiento y desarrollo en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Pomabamba.

ALFONSO MESONES: El presente estudio ha utilizado un enfoque cualitativo para identificar los factores – crecimiento, desarrollo, administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales– que han contribuido o

limitado el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

- a) El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron que la microempresa que representa no está formalizada (ver tabla 3 del anexo 3), que según Pachamango (2014) dice que la formalización representa el uso de normas en una organización. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos, en tanto que las observaciones de las normas es una medida de su empleo. La formalización aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno, algunas instituciones desarrollan características extremas, perdiendo flexibilidad. Las sucesivas generaciones de dirigentes que la organización pone al frente crean condiciones de distorsión de la formalización.
- b) Sobre los factores que determinan la informalidad manifestaron que el 45% es el trámite documentario, 30% falta de información, 15% temor de perder ingresos y 10% factor cultural, todos estos elementos estaría influenciando para que la Mype no se formalice (ver tabla 4 del anexo 3), que de acuerdo con Pachamango (2014) la informalidad, entiéndase como las causas que incentivan, estimulan, influyen, contribuyen, o conducen a una pequeña empresa hacia la informalidad, es decir a mantenerse al margen de la ley... Y todo ello se debería a la falta de un sistema de información adecuada por parte del Estado, al grado de estudios que poseen aquellas personas que inician un negocio o son empleados, desinterés por la información, pues el interés está

solo en obtener ganancias y la intencionalidad de eludir los tributos, como medio de obtener ganancias.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivo específico 1. Describir los factores de crecimiento de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba.

Revisado los resultados y antecedentes en algunos casos los representantes legales de la Mype encuestadas, de la totalidad 100%, el 65% son adultos su edad oscila entre los 36 a 45 años, se distingue la equidad de género ya que la mitad o sea el 50% son del sexo masculino y la otra mitad es del sexo femenino, esto debe ser por la capacidad de emprendimiento que tienen las mujeres, el 45% tienen educación superior universitaria, el 55% de las Mype la actividad principal es el comercio, el 100% de las Mype tiene una antigüedad del negocio de 5 años a más, el 55%, el motivo por el que formó la microempresa es por tradición familiar y 45% lo hizo por necesidad. Los trabajadores por sexo, condición y tipo de empresa el 100% pertenecen a la microempresa el personal es 1 a 10 trabajadores y las ventas anuales están bordeando las 1 700 UIT, en el total de las Mypes de Pomabamba el 82,5% de varones son trabajadores permanentes, Las Mype en Pomabamba se caracteriza porque sus representantes legales son adultos menores, la mayoría tienen instrucción superior universitaria, dedicados al comercio, antigüedad de más de 5 años, la empresa surge por tradición familiar y los trabajadores son permanentes.

5.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores de desarrollo de la micro y pequeña empresa del distrito de Pomabamba.

Según los antecedentes y resultados más relevantes la totalidad (100%) reconoce que la estructura orgánica que tienen es eficiente y en la gestión estratégica se interesan por el aseguramiento de proveedores y clientes (100%), sobre la inversión de las utilidades el 55% indican que invierten en la educación de sus hijos o trabajan para educar a sus hijos, el 100% reconoce que Pomabamba es un escenario económico favorable para hacer empresa y que la competencia (100%) es fuerte, el 100% reconoce que el cliente es la persona más importante, la demanda de productos o servicio que ofrece (75%) se ha incrementado , proveedores (55%) casi siempre permiten materiales idóneos, cantidad y calidad en condiciones de pago favorables y casi siempre la Mype están ofreciendo productos nuevos. Estos resultados demuestran que hay las condiciones necesarias para hacer empresa en Pomabamba sólo que necesitan un ordenamiento legal y asesoramiento a estas microempresas.

5.3. Con respecto al objetivo específico 3: Describir los factores del crecimiento y desarrollo en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Pomabamba.

Según resultados encontrados Del total de microempresas que operan en Pomabamba el 60% no están formalizados y los motivos que les lleva a esta informalización son 45% el trámite burocrático, 30% falta de información, 15% por temor a perder ingresos y 10% factor cultural. Lo remendable sería

revertir ese grado elevado de informalidad y tratar esos mitos que existe en los microempresarios de los factores de informalidad.

5.4 Conclusión general

Se ha determinado que existe las mejores condiciones objetivos y subjetivas para el crecimiento y desarrollo de las Mypes en el distrito de Pomabamba lo que se necesita es asesoramiento por parte de los responsables del estado para hacer viable el funcionamiento de estas micro empresas y que los bancos, cooperativas y financieras tomen en cuenta a este grupo de empresarios.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIO

6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú (s.f.). MYPequeña empresa crece, Lima-Perú. Recuperado de <http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>
- Álvarez, G. (s.f.). 4 factores que impiden el crecimiento de las Pymes. Descubra que es lo que detiene a su Pyme de crecer exponencialmente. Recuperado de <http://www.mba3.com/blog/item/4-factores-que-impiden-el-crecimiento-de-las-pymes.html>
- Aparicio, T. (2007). Motivación en la empresa. Recuperado de http://www.pulevasalud.com/ps/subcategoria.jsp?ID_CATEGORIA=104149&RUTA=1-3-2071-104149
- Arismendi, D. y Chelech, S. (2007). Estudio de las variables que determinan el éxito en las empresas familiares del sector comercio, construcción y pesa de las

Comunas de Punta Arenas y Punto Natales (Tesis licenciatura). Recuperado de http://www.umag.cl/biblioteca/tesis/arismendi_salazar_2007.pdf

AsesorEmpresarial (s.f.). Régimen especial laboral de la micro y pequeña empresa. Lima Perú: ENTRELÍNEAS S.R.L. Recuperado de <http://www.asesorempresarial.com/libros/REMY2015/REMYPE.pdf>

Bautista, P.A. (2013). *Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional de Colombia. Arauca, Colombia.

Blazquez, F., Dorta, J. y Verona, H. (2006). Factores de crecimiento empresarial. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512006000200003

Cárdenas, N. (s.f.). Influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región Arequipa 2010. Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html

Carrera, M. (2012). Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMES del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nuevo León. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/1/1080227499.pdf>

CONSULTORIO MiEmpresaPropia s.f.). Pasos para crear una empresa en el Perú. Recuperado de <http://www.mep.pe/pasos-para-crear-una-empresa-en-el-peru/>

Diccionario en línea (s.f.). Definición. Financiamiento. Recuperado de <http://www.definicion.org/financiamiento>.

Deinsa.com (s.f.). Perspectivas de aprendizaje y crecimiento. Recuperado de <http://www.deinsa.com/cmi/index.htm?MenuState=ARcA77SD77SEEO-0hO-0hEAAw4FVVRVUAe-0hO-0kADvtIbvtIMREwHvtJI=>

- Financiamiento preinversión. Financiamiento (s.f.). Recuperado de [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTAS PARMY PES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTAS%20PARMY%20PES/Capitulo4(1).pdf).
- Gestión Pyme (s.f.). Tipos de sociedades. Recuperado de [http://gestionpyme.com/tipos- de-sociedades/](http://gestionpyme.com/tipos-de-sociedades/)
- González, M. (2010). *Factores de éxito de las empresas familiares. Estudio de caso de una empresa de autotransportes* (Tesis de maestría). Recuperado de <https://fcav.uat.edu.mx/siap/data/TMDE016.pdf>
- Huamán, J. (s.f.). Las PYPES en el Perú. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Huamaní, P. (s.f.). La gerencia del conocimiento como fuente de ventaja para desarrollar las MYPES. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n19_2007/a04.pdf
- Huaruco, L. (2014). Menor del 20%_de las mypes acceden a capacitaciones, según COFIDE. Recuperado de <http://gestion.pe/empresas/menos-20-mypes-acceden-capacitacion-segun-cofide-2111038>
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de la PYMES del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010 – 2012. (Tesis licenciatura). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque, Perú.
- Latam.AIRLINES (2013). Definición de empresas. Recuperado [de https://emprendimiento-cemm.wikispaces.com/file/view/Definicion+de+Empresas.pdf](https://emprendimiento-cemm.wikispaces.com/file/view/Definicion+de+Empresas.pdf)
- Ley N° 28015 (2003). Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

- Matute, G., Albújar, A., Janampa, L., Odar, R. y Osorio, M. (2008). Sistema nacional de capacitación para la mype peruana. Universidad ESAM, Lima, Perú: Editorial Cordilleras. Recuperado de http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf
- Ministerio de trabajo y promoción del empleo (2006). La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur. Lima, Perú: PEEL
- Pachamango, N. (2014). Ley de formalización laboral N° 30056: Beneficios en los trabajadores de las MYPES del sector calzado en el distrito el Porvenir (Tesis profesional) Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/657/pachamango_noemi.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pardo, E. y Rojas, E (2012). Factores que limitan el crecimiento y la apertura comercial de las MiPyMES en un contexto globalizado: Un estudio aplicado al municipio de San Luis de Potosí. (Tesis profesional). Universidad Autónoma de San Luis de Potosí. Bolivia. Recuperado de http://cicsa.uaslp.mx/bvirtual/tesis/tesis/Factores_que_limitan_el_Crecimiento_y_la_Apertura_Comercial_de_las_MIPYMES_en_un_contexto_Globalizado/FACTORES%20QUE%20LIMITAN%20EL%20CRECIMIENTO%20Y%20LA%20APERTURA%20COMERCIAL%20DE%20LAS%20MIPYMES%20EN%20UN%20CONTEXTO.pdf
- Pérez, L, y Capillo, F. (s.f.). Financiamiento. Recuperado de http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. La población estuvo constituida por todas las MYPES del Distrito. (Tesis de licenciatura). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrobejo. Chiclayo - Lambayeque- Perú.
- Rubio, F. (2010) <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/11/162855/16285520140630054308.pdf>

- Sánchez, J. (2008). Edad y tamaño empresarial y ciclo de vida empresarial. Universidad de Cartagena. Colombia: IVIE, S.A. Recuperado de <http://www.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-2008-12.pdf>
- Tantas, L. O. (2010). Principales características del financiamiento, capacitación y competitividad de las MYPEs del sector comercio - rubros útiles de oficina del distrito de Chimbote en el periodo 2008_2009. Memorias para optar el título de licenciada en Administración, Escuela de Administración, Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Tarazona, L. y Veliz de Villa, S. (2016). Cultura tributaria en la formalización de la MYPES, provincia de Pomabamba-Ancash año 2013 (Caso Micro Empresa T & L S.A.C.(Tesis profesional). Recuperado de <http://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/uch/60/CULTURA%20TRIBUTARIA%20EN%20LA%20FORMALIZACION%20DE%20LAS%20MYPES,%20PROVINCIA%20DE%20POMABAMBA-%20ANCASH%20A%20C3%91O%202013.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Villafuerte, D. (2009). Estudio de uso y aplicaciones de las tecnologías de información y comunicación de autoridades y funcionarios en dos municipios rurales del Perú. Recomendaciones para la implementación de gobierno electrónico en municipios rurales. Juli y Crucero. Puno Perú.
- Vizcarra, N. (2009). Importancia de la capacitación para las MyPE. Recuperado de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
- Yahoo! respuestas (2007). ¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa? Recuperado de. <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>.
- ALFONSO MESONES. Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094>.

6.2 Anexos

6.2.1. Anexo 01: Matriz de consistencia

Título del proyecto: Factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016

PROBLEMA	OBJETIVOS	METODOLOGÍA	Técnicas e instrumentos
<p>¿Cuáles son los factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar los factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016</p> <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar los factores interno y externo de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa del distrito de Pomabamba. • Detallar el grado de formalización e informalización de las MYPES en el distrito de Pomabamba. • Determinar las fuentes de financiamiento y régimen laboral de las MYPES en el distrito de Pomabamba. • Identificar los factores que impiden el crecimiento y desarrollo de las MYPES de Pomabamba. 	<p>Tipo y nivel de investigación</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>Descriptivo simple</p> <p>De campo</p> <p>Población:</p> <p>Establecimientos comerciales</p> <p>Asociaciones</p> <p>Muestra:</p> <p>35 instituciones</p>	<p>Encuesta</p> <p>Cuestionario</p>

6.2.2 Anexo 02: Cuestionario para representante legal de la Mypes



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CUESTIONARIO**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeña empresa – MYPE para desarrollar el trabajo de investigación denominado: Factores de crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Pomabamba, 2016. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración. Responder todas las interrogantes que se plantean a continuación:

Marcar con x la alternativa o completar según corresponda.

I. DATOS GENERALES

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

- a) 18 a 25 años
- b) 26 a 35 años
- c) 36 a 45 años
- c) 46 a 55 años
- d) 56 a más años

Sexo: a) Masculino..... b) Femenino.....

1.2. Grado de instrucción:

- a) Ninguno.....
- b) Primaria: Completa.....Incompleta.....
- c) Secundaria: Completa.....Incompleta.....

- d) Superior universitaria: Completa.....Incompleta.....
e) Superior no universitaria: Completa..... Incompleta.....

1.3. Actividad principal de la MYPE

- a) Industrial
- b) Comercio
- c) Servicio
- d) Construcción
- e) Otra (Especificar).....

1.4. Antigüedad del negocio

- a) De 0 a 1 año
- b) De 1 a 3 años
- c) De 3 años a 5 años
- d) De 5 a más años.

1.5. Motivo por la que formó la MYPE

- a) Necesidad
- b) Tradición familiar
- c) Genera ingresos
- d) Quiere su independencia.

1.6. Número de trabajadores: **Hombres:.....** **Mujeres:.....**
 Permanentes..... **Eventuales.....**

Grado de formalización e informalización de las MYPES

1.7. La MYPE ha sido formalizado

Si ()

N ()

1.8. Factores de informalización

- a) Falta de información
- b) Trámite burocrático
- c) Factor cultural

d) Temor de perder ingresos

II. FACTORES DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA MYPE

Factor interno:

2.1. La estructura organizativa es:

- a) Eficiente
- b) Deficiente
- c) No se conoce
- d) No existe.

2.2. La gestión estrategias de la Mype se basa en:

- a) Planeación y toma de decisiones
- b) Mecanismos de control
- c) Posicionamiento en el mercado
- d) Aseguramiento de proveedores, clientes

2.3. Fuentes de financiamiento que favorece el desarrollo y crecimiento

- a) Banco
- b) Mi Banco
- c) ONG
- d) EDYFICAR
- e) Cooperativa de ahorro y crédito
- f) Ahorros personales
- g) Junta o pandero.

2.4. El financiamiento obtenido considera que la MYPE

- a) Ha incrementado
- b) Se mantiene estable
- c) Ha disminuido
- d) No sabe.

2.5. Respecto a las utilidades actualmente, ¿En qué ha invertido?

- a) Mismo negocio, servicio, bien
- b) Nuevo negocio
- c) Educación de hijos
- d) Salud y vivienda
- e) Ahorros.

2.6. Escenario económico actual des distrito de Pomabamba

- a) Le favorece
- b) Le es indiferente
- c) No le favorece
- d) No sabe.

Factor externo

2.7. La competencia entre las MYPE

- a) Fuerte
- b) Débil
- c) Desleal
- d) No existe.

2.8. El cliente es la persona más importante en la empresa y es tratado con atención, cortesía y profesionalismo

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) Nunca.

2.9. Se expresa la satisfacción de los clientes por los bienes o servicios que ofrece.

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) Nunca.

2.10. Se ofrece nuevos productos o servicios al cliente

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) Nunca.

2.11. Los proveedores permiten materiales idóneos, precios y condiciones de pago, cantidad y calidad favorables

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) Nunca.

1.4. Inversión de proveedores

- a) Ha incrementado
- b) Se mantiene estable
- c) Han disminuido
- d) No sabe.

2.13. Considera que la demanda (clientes) del producto o servicio que ofrece la Mype

- a) Ha incrementado
- b) Se mantiene estable
- c) Han disminuido
- d) No sabe.

Factor de éxito

2.14. Existe una comunicación efectiva y eficaz entre todo el personal de la Mype, los clientes y proveedores

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) Nunca.

2.15. Inversión en capital de trabajo

- a) Ha incrementado
- b) Se mantiene estable
- c) Ha disminuido
- d) No sabe.

2.16. La oferta de productos, bienes o de servicio

- e) Ha incrementado
- f) Se mantiene estable
- g) Han disminuido
- h) No sabe.

2.17. La inversión de recursos humanos en cuanto a empleo

- e) Ha incrementado
- f) Se mantiene estable
- g) Ha disminuido
- h) No sabe

2.18. Hubo inversión en recursos tecnológicos

- a) Programas de cómputo
- b) Equipo
- c) Maquinaria
- d) Otros (Especificar).....
- e) Ninguno.

2.19.Cuál ha sido el destino de la inversión tecnológica

- a) Implementación
- b) Capacitación
- c) Ambas
- d) Ninguno

III. Régimen laboral

2.20. ¿Bajo qué régimen laboral se encuentra el personal de la MYPE

- a) Régimen general
- b) Régimen especial
- c) Ninguno

2.21. Régimen laboral contrato, benéficos, conocimiento.

	SI	NO
a) Sus trabajadores cuentan con contrato de trabajo		
b) El régimen laboral beneficia a los trabajadores		
c) Conoce y aplica la ley MYPE		

2.22. ¿Cuáles son los beneficios de la Ley MYPE para los trabajadores

	SI	NO
a) Remuneración mínima		
b) Jornada 8 horas		
c) Horas extras		
d) Descanso semanal y feriados		
e) Vacaciones 15 días		
f) Indemnización por despido		
g) CTS ½ sueldo al año		
h) Gratificaciones		
i) Es Salud 9%		

6.2.3 Anexo 03: Resultados de cuestionario representantes de Mype

Tabla 1

Datos generales de las MYPE

Referencias	N	%
Edad y sexo del representante legal de las MYPE		
18 a 25 años	0	0
26 a 35 años	0	0
36 a 45 años	13	65
56 a más años	7	35
Masculino	10	50
Femenino	10	50
Grado de instrucción		
Ninguno	1	5
Primaria	0	0
Secundaria	8	40
Superior universitaria	9	45
Superior no universitaria	2	10
Actividad principal de la MYPE		
Industrial	0	0
Comercio	11	55
Servicio	0	0
Construcción	9	45
Antigüedad del negocio o servicio		
De 0 a 1 año	0	0
De 1 a 3 años	0	0
De 3 años a 5 años	0	0
De 5 a más años.	20	100
Motivo por la que formó la MYPE		
Necesidad	9	45
Tradición familiar	11	55
Genera ingresos	0	0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPE, agosto2016

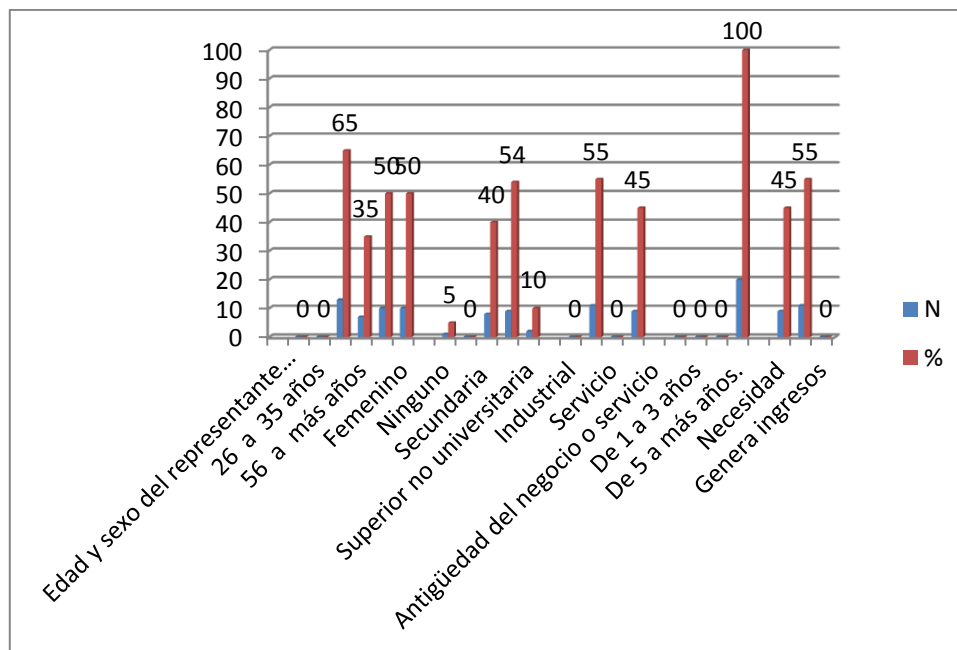


Figura 1. Datos generales de las MYPE

Fuente Tabla:

En la tabla...y figura 1, con respecto a los datos generales de las MYPES se muestra: el 65% del representante legal tiene la edad de 36 a 45 años, la equidad de género se muestra 50% por cada uno de ellos. El 54% tiene instrucción superior universitaria, 40% posee educación secundaria. Con respecto a la actividad principal de la MYPE el 55% se dedica la comercio y tienen una antigüedad de más de 5 años y el motivo por la que formó la MYPE el 55% lo hizo por tradición familiar y 45% por necesidad.

Tabla 2

Trabajadores por sexo, condición y tipo de empresa

Trabajadores	Permanente				Eventual				Permanente		Eventual		Total	
	H	%	M	%	H	%	M	%	Total	%	Total	%	N	%
1 a 10 Microempresa	85	82.5	13	12.6	0	0	5	4.9	98	95.1	5	4.9	103	100
1 a 100 Pequeña empresa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

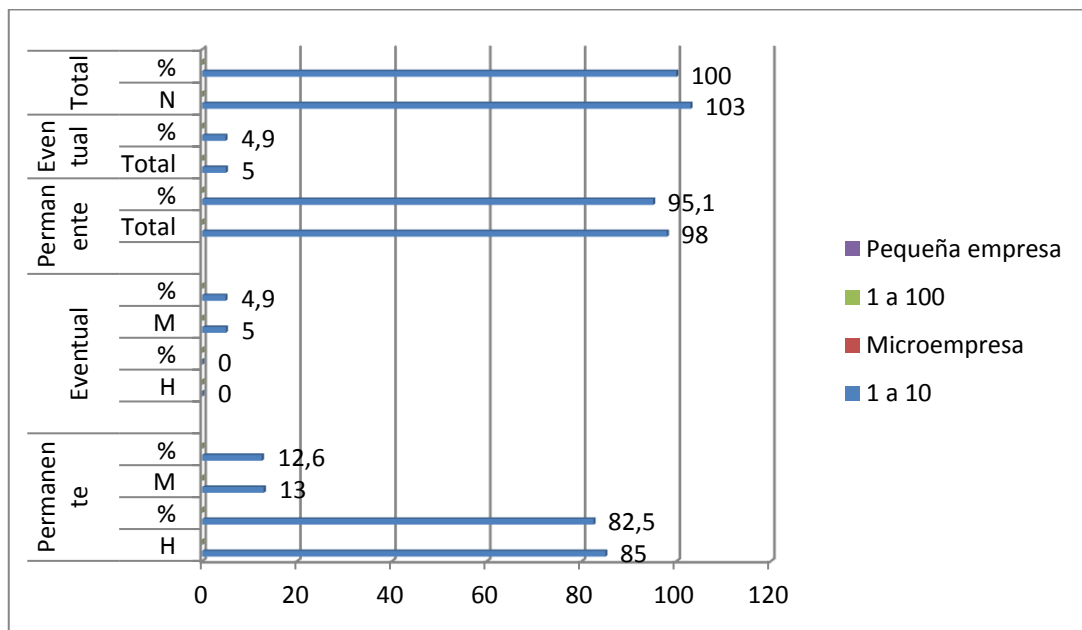


Figura 2. Trabajadores por sexo, condición y tipo de empresa

Fuente Tabla: 2

En la tabla 2 y figura 2 se evidencia que el 100 de las MYPES pertenecen a la microempresa, el 95.1% son trabajadores permanentes de los cuales el 82.55 son hombres, solamente el 4.9% son trabajadores eventuales y son mujeres.

Formalización e informalización de las MYPES

Tabla 3

Formalización de la MYPE

La MYPE está formalizado	N	%
Si	8	40
No	12	60
TOTAL	20	100

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

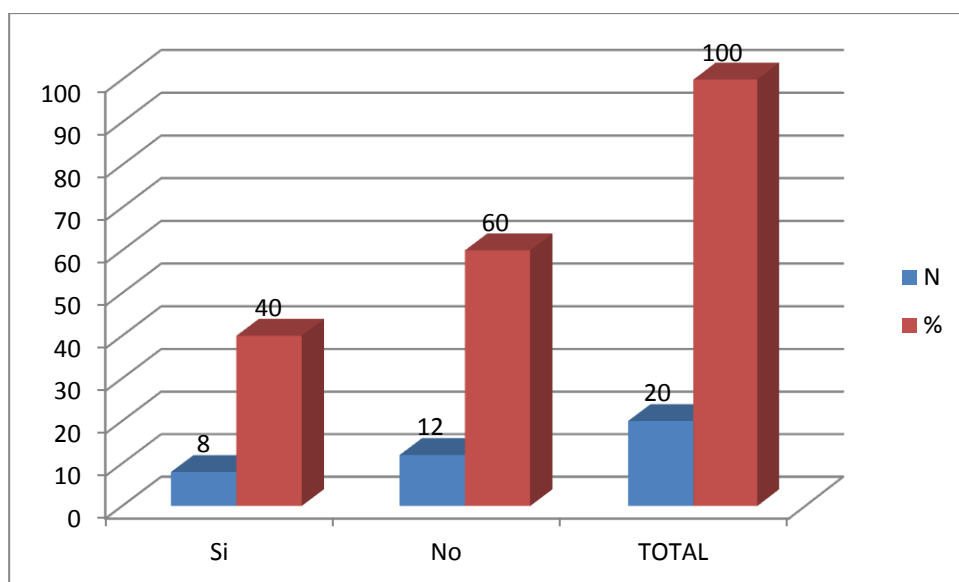


Figura 3. formalización de la MYPE

Fuente Tabla: 3

En la tabla 3 y figura 3 en función de la formalización de la MYPE el 60% expresa que no se encuentra formalizado o sea se desarrolla en la informalidad, sólo el 40% se ha formalizado.

Tabla 4

Informalización

Factores	N	%
Falta de información	6	30
Trámite burocrático	9	45
Factor cultural	2	10
Temor de perder ingresos	3	15
TOTAL	20	100

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

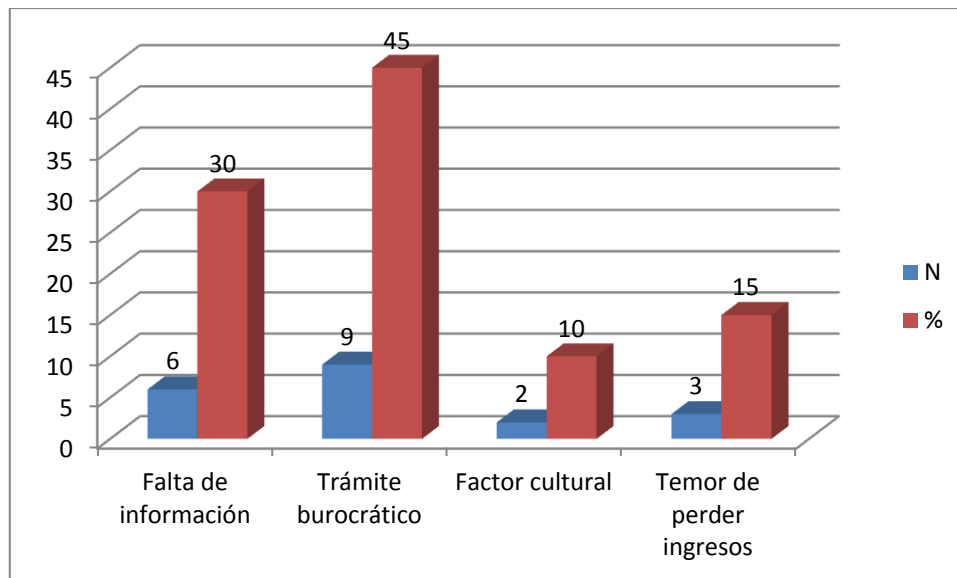


Figura 4. informalización de las MYPES

Fuente Tabla: 4

En la tabla 4 y figura 4, en función a los factores que determinan la informalización de las MYPES el 45% indica a los trámites burocráticos, 30% a la falta de información y 15% tiene temor de perder ingresos.

Factores de crecimiento y desarrollo de las MYPE – Facto interno

Tabla 5

Estructura organizativa

Indicador	N	%
Eficiente	20	100
Deficiente	0	0
No se conoce	0	0
No existe.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

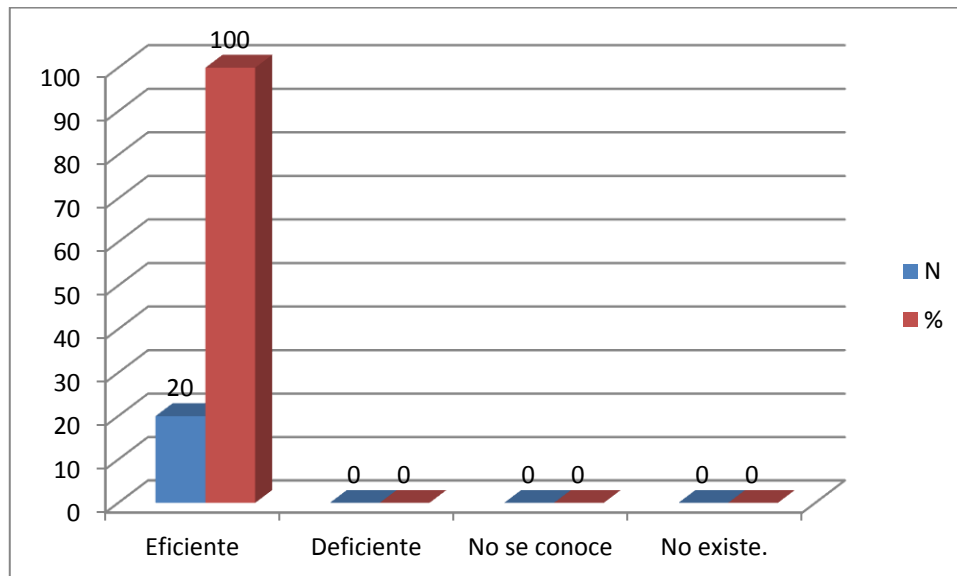


Figura 5. Estructura organizativa de la MYPE

Fuente Tabla:

En la tabla 5 y figura 5, en función de la estructura organizativa de las 20 MYPEs que operan en Pomabamba el 100% expresa que la estructura organizativa de la microempresa es eficiente.

Tabla 6

Gestión de estrategias de la MYPE

Indicador	N	%
Planeación y toma de decisiones	0	0
Mecanismos de control	0	0
Posicionamiento en el mercado	0	0
Aseguramiento de proveedores, clientes	20	100

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

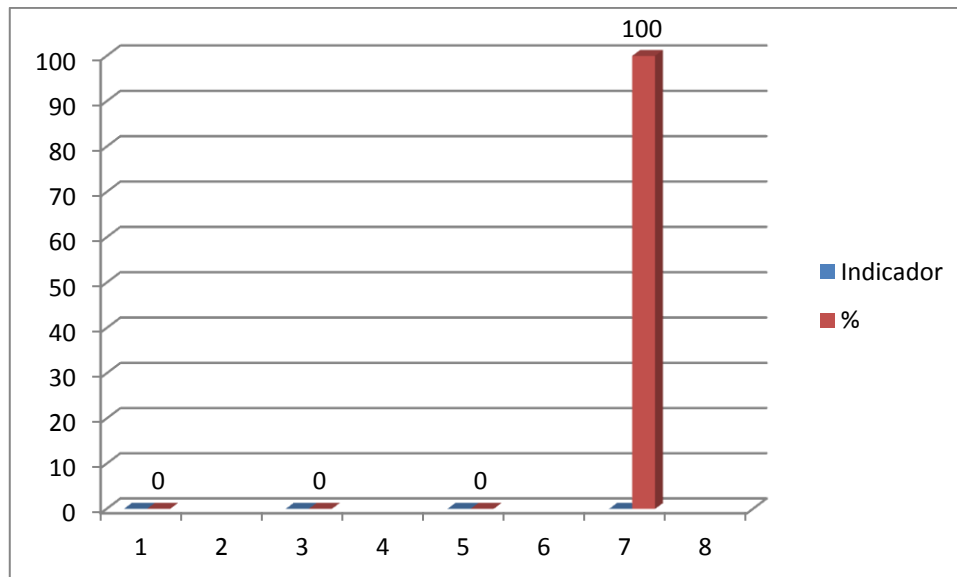


Figura 6. Gestión de estrategias de la MYPE

Fuente Tabla: 6

En la tabla 6 y figura 6, en función de estrategias que utiliza en la gestión de estrategias para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, el 100% de las microempresas prioriza el aseguramiento de proveedores y clientes, no toman en cuenta las demás estrategias.

Tabla 7

Fuentes de financiamiento que favorece el desarrollo y crecimiento

Indicador	N	%
Banco	0	0
Mi Banco	0	0
ONG	0	0
EDYFICAR	0	0
Cooperativa de ahorro y crédito	0	0
Ahorros personales	20	100
Junta o pandero.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

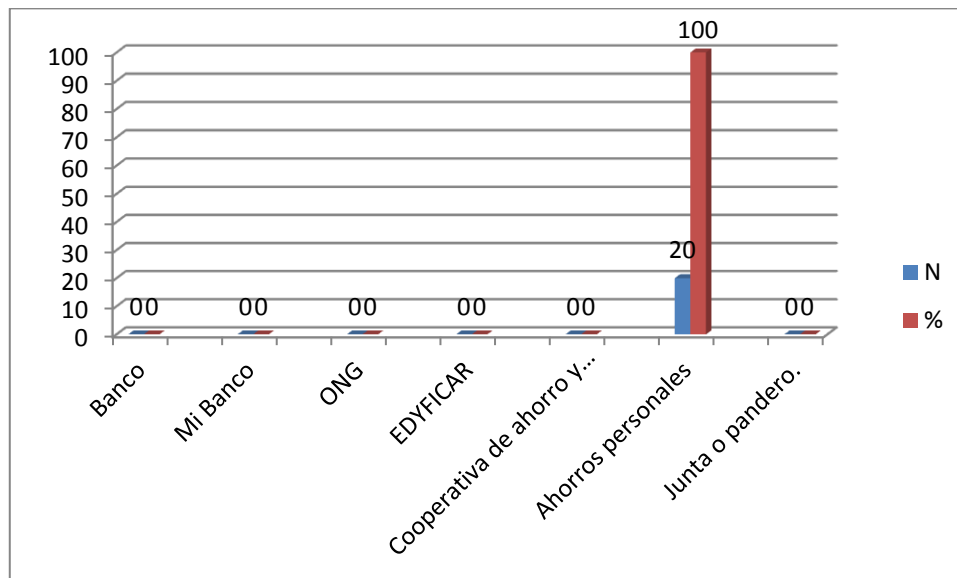


Figura 7. Fuentes de financiamiento que favorece el desarrollo y crecimiento

Fuente Tabla: 7

En la tabla 7 y figura 7, con respecto a las fuentes de financiamiento que favorecen el desarrollo y crecimiento de la MYPE en su totalidad o sea el 100% considera como fuente única al ahorro personal. Significaría que no hay una cultura crediticia de otras fuentes de financiamiento.

Tabla 8

El financiamiento obtenido considera que la MYPE

Indicador	N	%
Ha incrementado	12	60
Se mantiene estable	8	40
Ha disminuido	0	0
No sabe.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

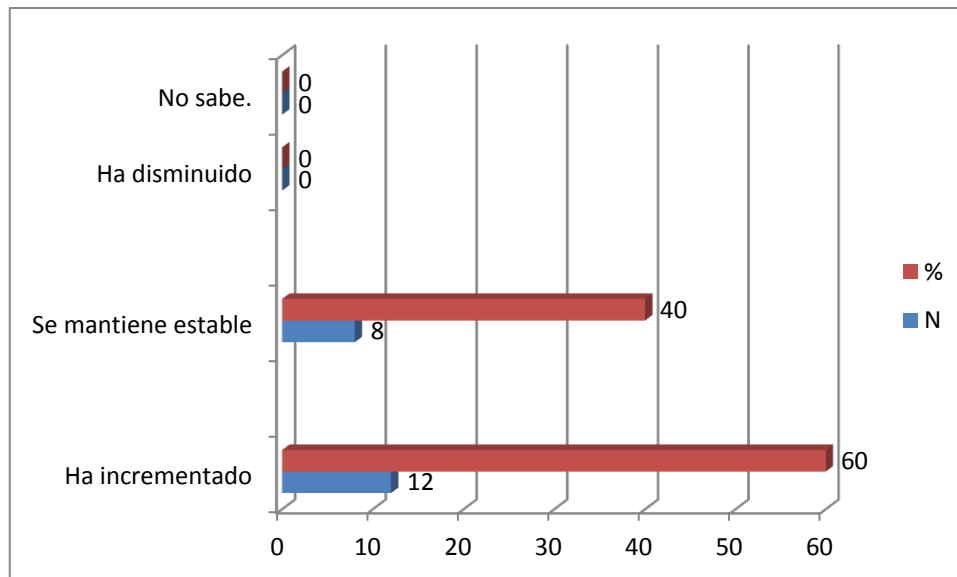


Figura 8. El financiamiento obtenido considera que la MYPE

Fuente Tabla:

En la tabla 8 y figura 8, En función de cómo se considera el financiamiento, el 60% considera que el financiamiento se ha incrementado y el 40% supone que se mantiene estable.

Tabla 9

Inversión de utilidades

Indicador	N	%
Mismo negocio, servicio, bien	8	40
Nuevo negocio	1	5
Educación de hijos	11	55
Salud y vivienda	0	0
Ahorros.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

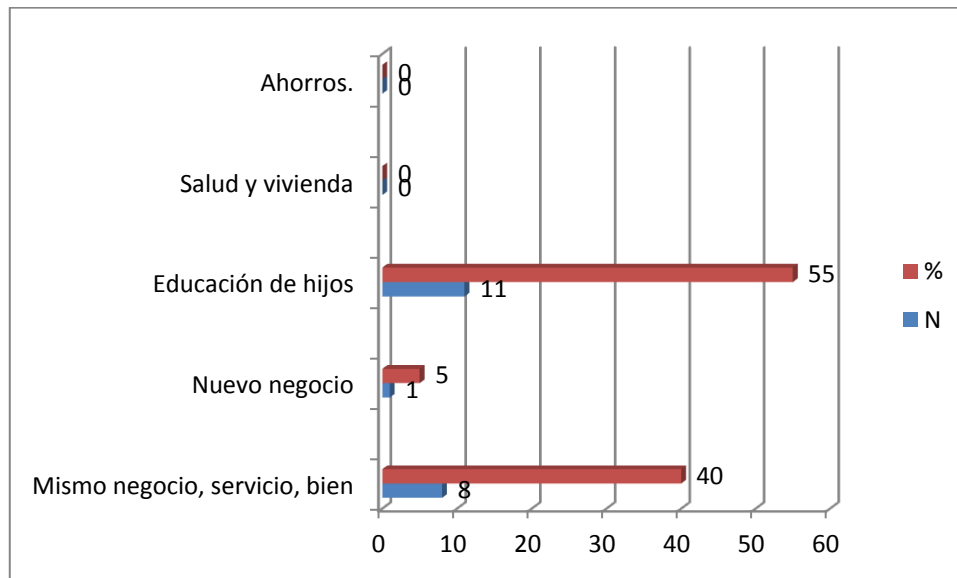


Figura 9. *Inversión de utilidades*

Fuente Tabla: 9

En la tabla 9 y figura 9, en cuanto a la inversión de las utilidades de la MYPE el 55% los invierte en la educación de sus hijos, el 40% invierte en el mismo negocio, bien o servicio que presta y sólo el 5% invierte en otro negocio.

Tabla 10

Escenario económico de Pomabamba

Indicador	N	%
Le favorece	20	100
Le es indiferente	0	0
No le favorece	0	0
No sabe.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

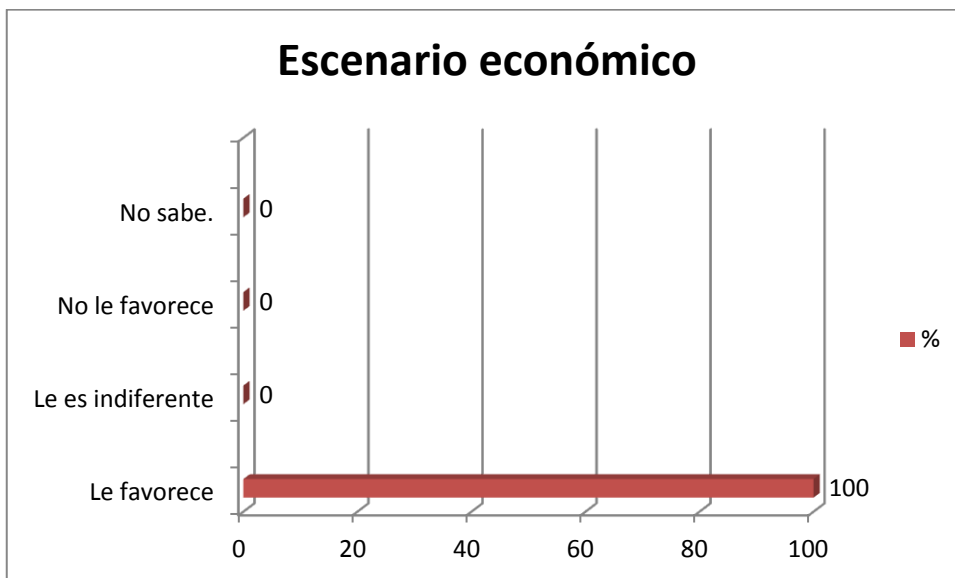


Figura 10. Escenario económico de Pomabamba para el desarrollo y crecimiento de las MYPES

Fuente Tabla: 10

En la tabla 10 y figura 10, con respecto al escenario para desarrollar y crecer la MYPE en Pomabamba el 100% indican que le es favorable.

Factores de crecimiento y desarrollo de las MYPE – Facto externo

Tabla 11

Competencia entre las MYPE

Indicador	N	%
Fuerte	20	100
Débil	0	0
Desleal	0	0
No existe.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

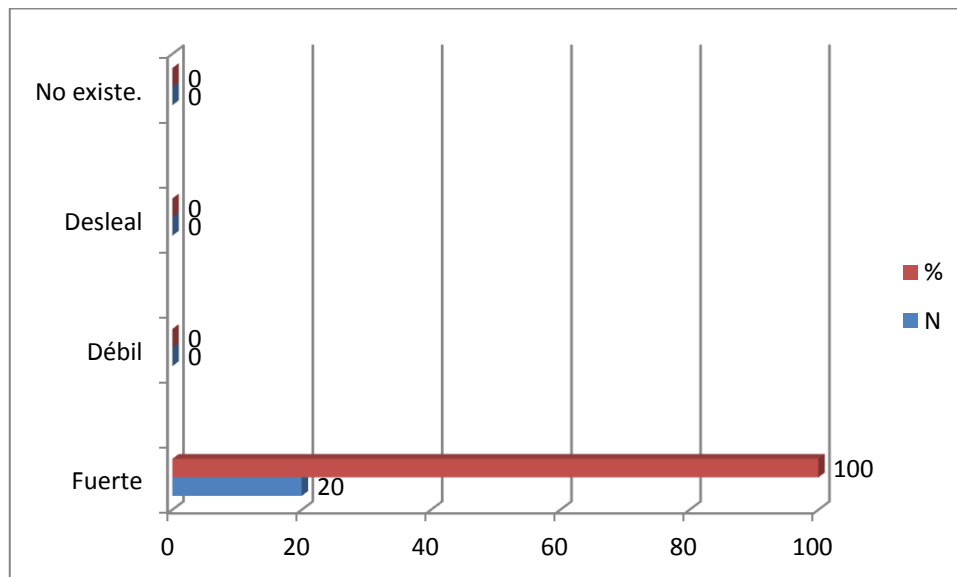


Figura 11. Competencia entre las MYPE

Fuente Tabla: 11

En tabla 11y figura 11, en función Factores de crecimiento y desarrollo de las MYPE – Facto externo. Competencias entre las MYPES el 100% de ellas indican que la competencia en Pomabamba es fuerte.

Tabla 12

Trato al cliente. Atención, cortesía y profesionalismo, persona más importante

Indicador	N	%
Siempre	20	100
Casi siempre	0	0
A veces	0	0
Nunca.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016



Figura 12. Trato al cliente. Atención, cortesía y profesionalismo, persona más importante

Fuente Tabla:12

En la tabla 12 y figura 12, al referirse a Trato al cliente, el 100% de los encuestados que la atención siempre es con cortesía y profesionalismo, persona más importante

Tabla 13

Satisfacción de los clientes por los bienes o servicios que se ofrece

Indicador	N	%
Siempre	8	40
Casi siempre	12	60
A veces	0	0
Nunca.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

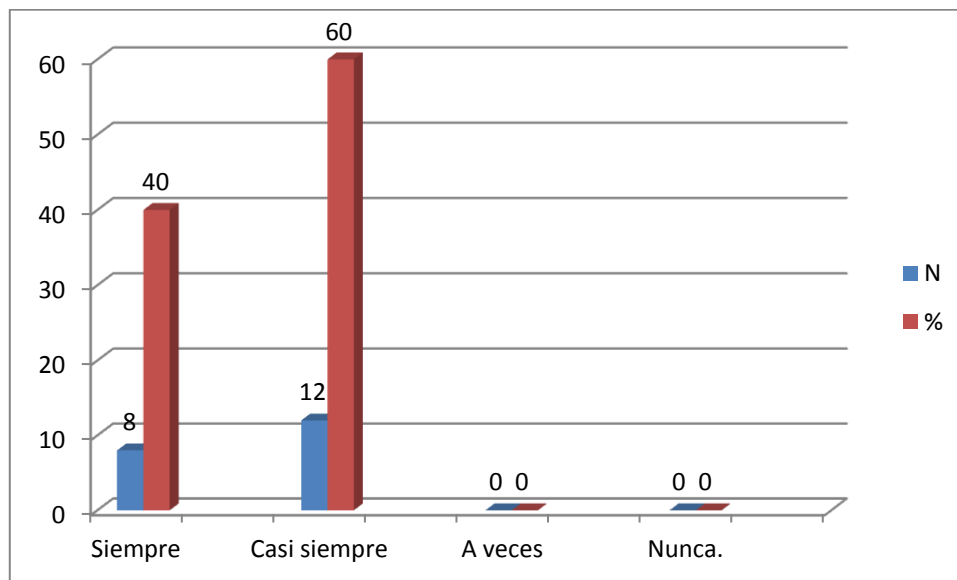


Figura 13. Satisfacción de los clientes por los bienes o servicios que se ofrece

Fuente Tabla: 13

En la tabla 13 y figura 13, el 60% de los/as encuetados/as dicen que los clientes casi siempre sienten satisfacción por los bienes o servicios que ofrece la MYPE y el 40% lo hace siempre.

Tabla 14

Nuevos productos o servicios al cliente

Indicador	N	%
Siempre	5	25
Casi siempre	15	75
A veces	0	0
Nunca.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

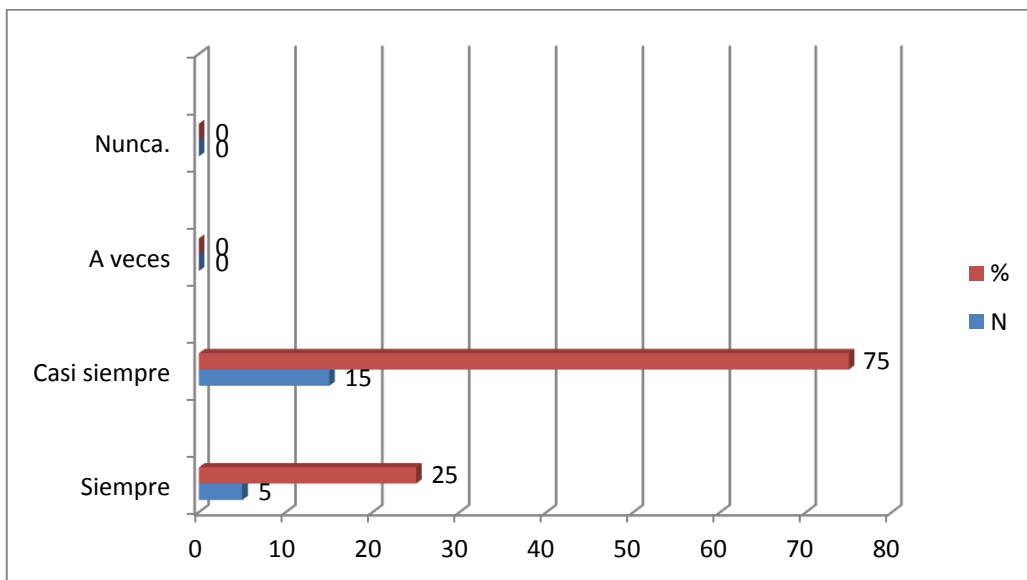


Figura 14. *Nuevos productos o servicios al cliente*

Fuente Tabla: 14

En la tabla 14 y figura 14, con respecto a nuevos productos o servicios que se ofrece al cliente el 75% de los encuestados lo hace casi siempre y el 25% lo hace siempre.

Tabla 15

Proveedores: permiten materiales idóneos, cantidad y calidad y condiciones de pago favorables

Indicador	N	%
Siempre	9	45
Casi siempre	11	55
A veces	0	0
Nunca.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

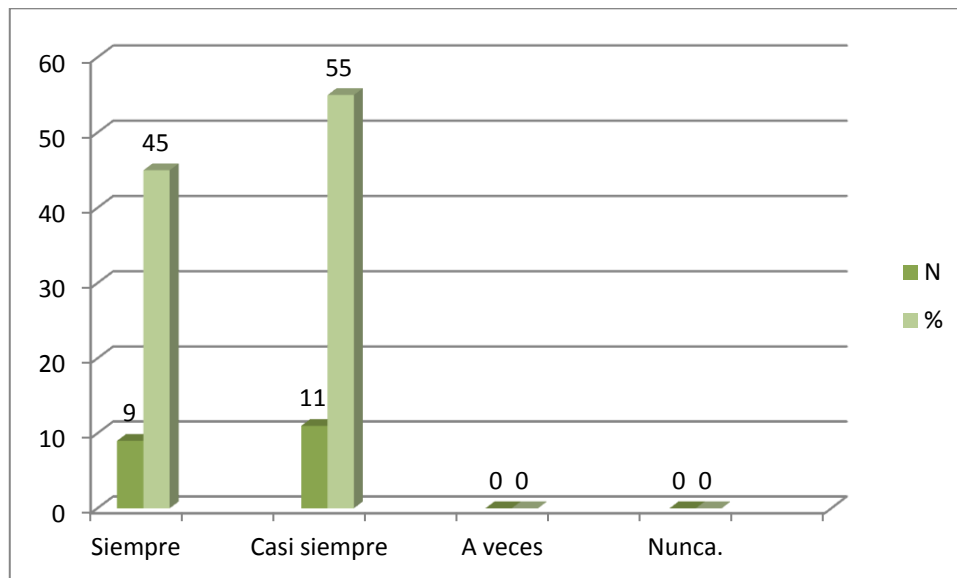


Figura 15. *Proveedores: permiten materiales idóneos, cantidad y calidad y condiciones de pago*

Fuente Tabla: 15

En la tabla 15 y figura 15, referente a los proveedores el 55% indican que permiten materiales idóneos en cantidad, calidad suficiente y condiciones de pago favorables y 45% lo hace siempre.

Tabla 16
Inversión de proveedores

Indicador	N	%
Ha incrementado	7	35
Se mantiene estable	13	65
Han disminuido	0	0
No sabe.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

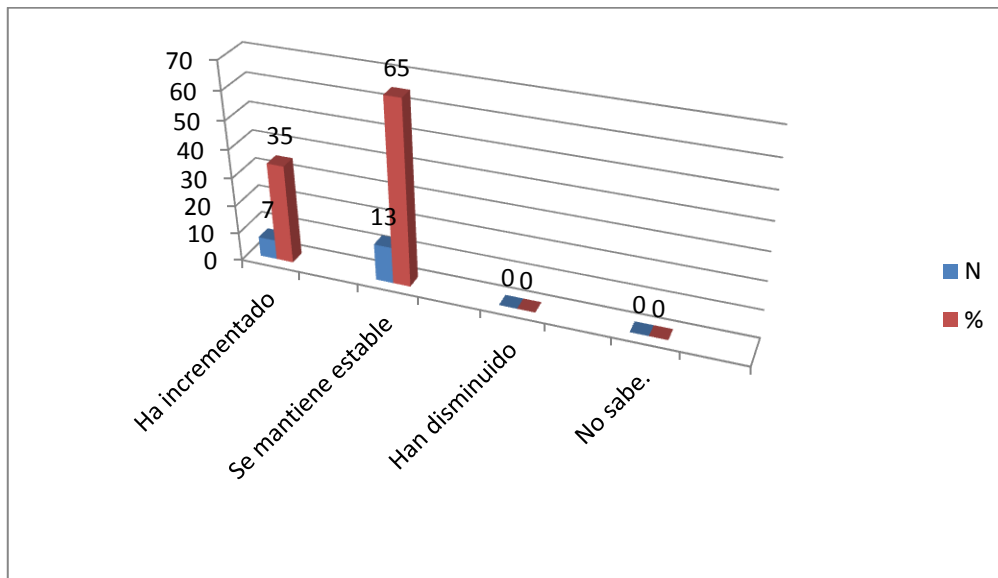


Figura 16. *Inversión de proveedores*

Fuente Tabla:

En la tabla 16 y figura 16, referente a inversión de proveedores el 65% indican que se mantienen estables, pero hay un 35% que afirma que se ha incrementado la inversión de proveedores.

Tabla 17

La demanda del producto o servicio que se ofrece

Indicador	N	%
Ha incrementado	15	75
Se mantiene estable	5	25
Han disminuido	0	0
No sabe.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

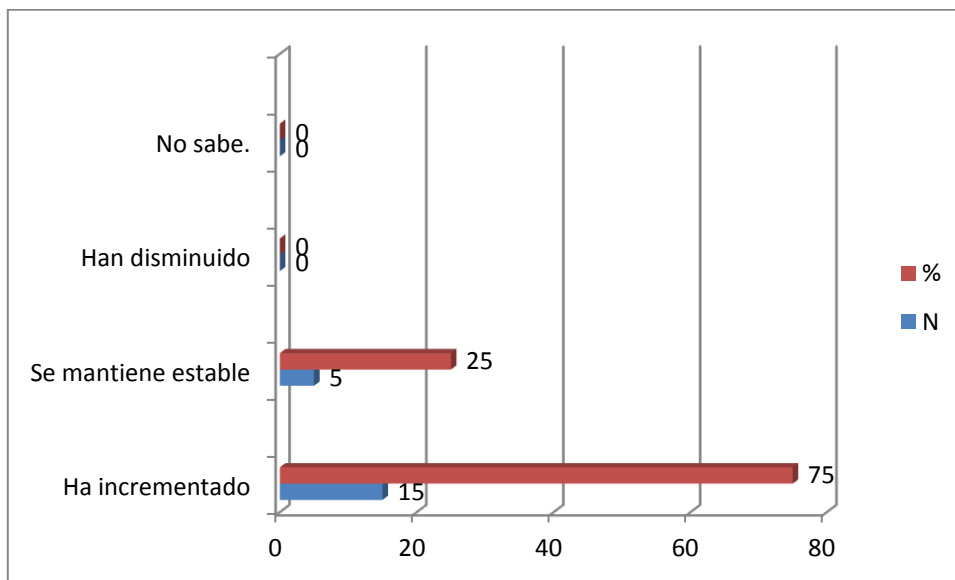


Figura 17. *La demanda del producto o servicio que se ofrece*

Fuente Tabla: 17

En la tabla 17 y figura 17, con respecto a los clientes el 75% dice que la demanda del producto o servicio que se ofrece se ha incrementado, seguido del 25% que afirma que se mantiene estable.

Factores de crecimiento y desarrollo de las MYPE – Factores de éxito

Tabla 18

Comunicación efectiva y eficaz entre personal de la MYPE y clientes

Indicador	N	%
Siempre	19	95
Casi siempre	1	5
A veces	0	0
Nunca.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

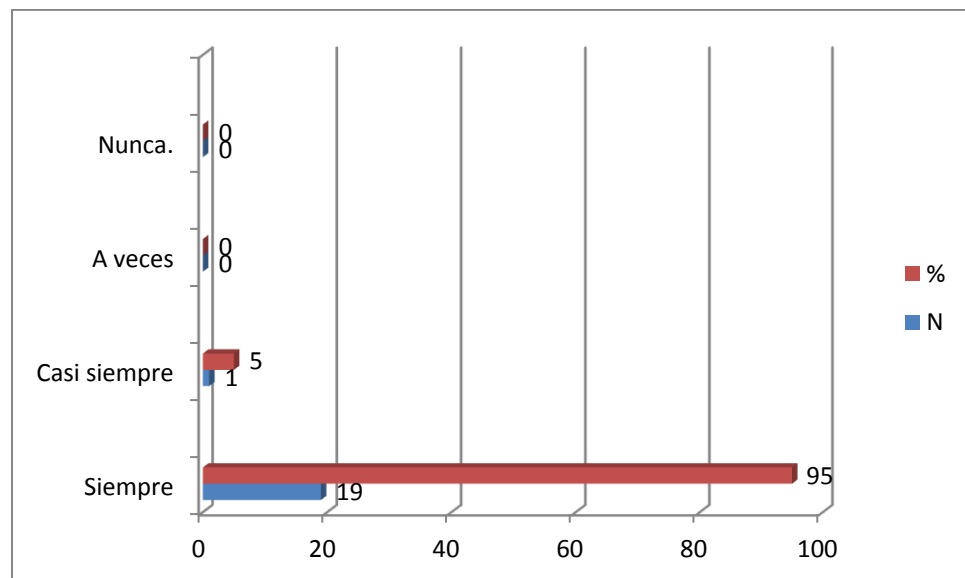


Figura 18. *Comunicación efectiva y eficaz entre personal de la MYPE y clientes*

Fuente Tabla: 18

En la tabla 18 y figura 18, el 95% de los encuestados opina que la comunicación entre el personal de la MYPE y clientes es efectiva y eficaz y se realiza siempre.

Tabla 19

Inversión en capital de trabajo

Indicador	N	%
Ha incrementado	10	50
Se mantiene estable	10	50
Han disminuido	0	0
No sabe.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

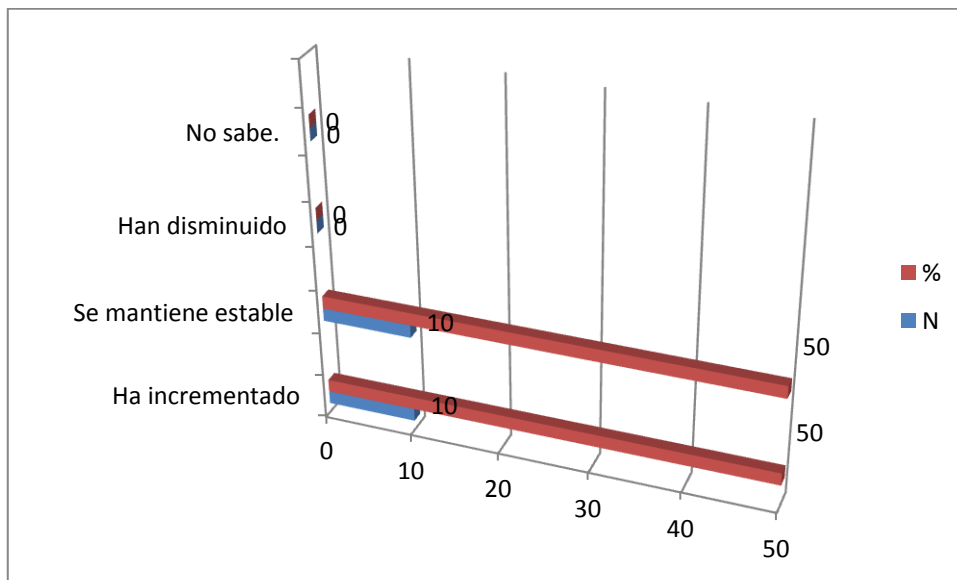


Figura 19. *Inversión en capital de trabajo*

Fuente Tabla: 19

En la tabla 19 y figura 19, Se evidencia que el 50% considera que se ha incrementado la inversión en capital de trabajo, seguido de otro 50% que asegura que se mantiene estable.

Tabla 20

Oferta de productos, bienes o de servicio

Indicador	N	%
Ha incrementado	13	65
Se mantiene estable	7	35
Han disminuido		
No sabe.		

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

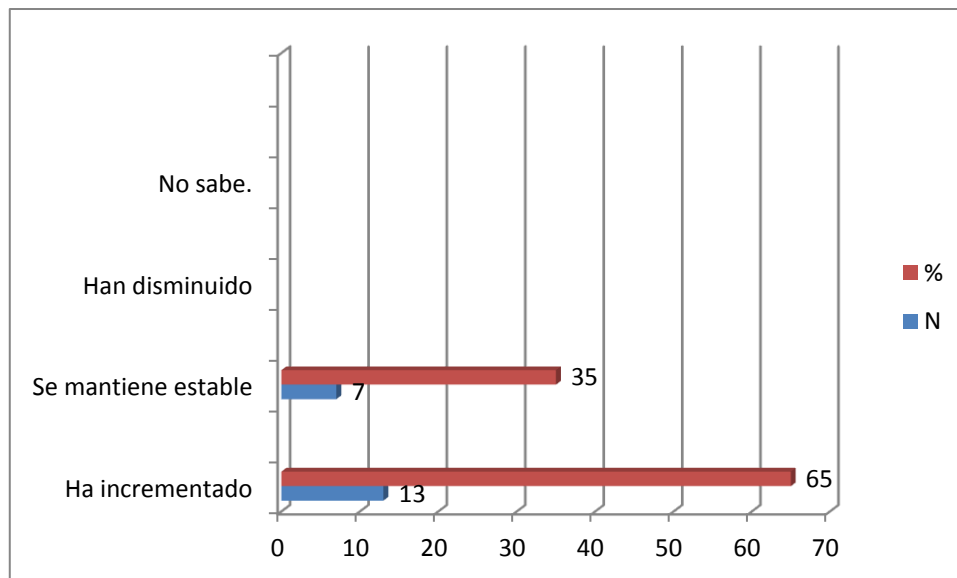


Figura 20. *Oferta de productos, bienes o de servicio*

Fuente Tabla: 20

En la tabla 20 y figura 20, con respecto a la oferta de bienes y servicios se ha incrementado en un 65% y un 35% afirma que se mantiene estable.

Tabla 21

Inversión en recursos humanos en cuanto a empleo

Indicador	N	%
Ha incrementado	2	10
Se mantiene estable	18	90
Han disminuido	0	0
No sabe.	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

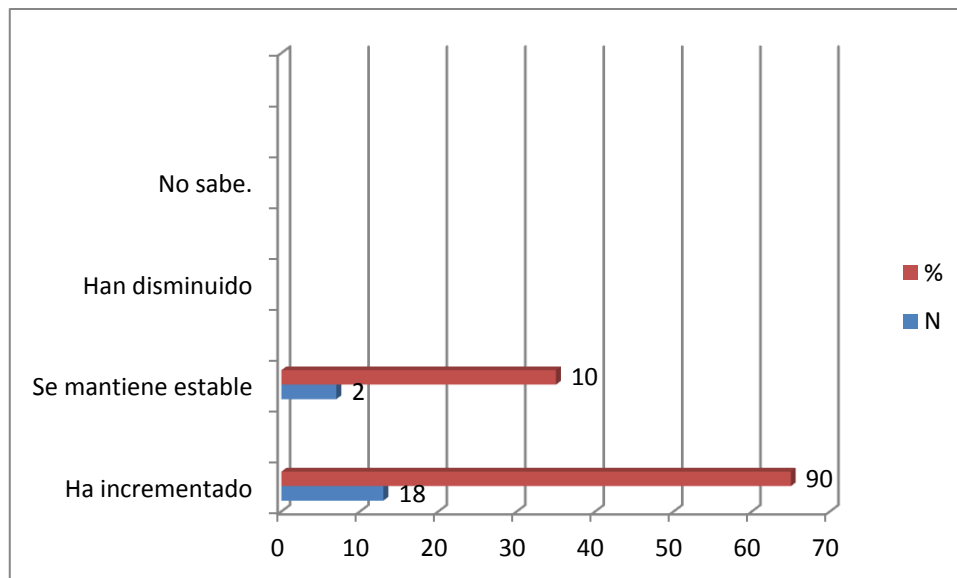


Figura 21. *Inversión en recursos humanos en cuanto a empleo*

Fuente Tabla: 21

En la tabla 21 y figura 21, el 90% respondió que se ha incrementado la inversión en recursos humanos en cuanto a empleo.

Tabla 22

Inversión en recursos tecnológicos

Indicador	N	%
Programas de cómputo	0	0
Equipo	0	0
Maquinaria	0	0
Otros (Especificar).....	0	0
Ninguno.	20	100

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

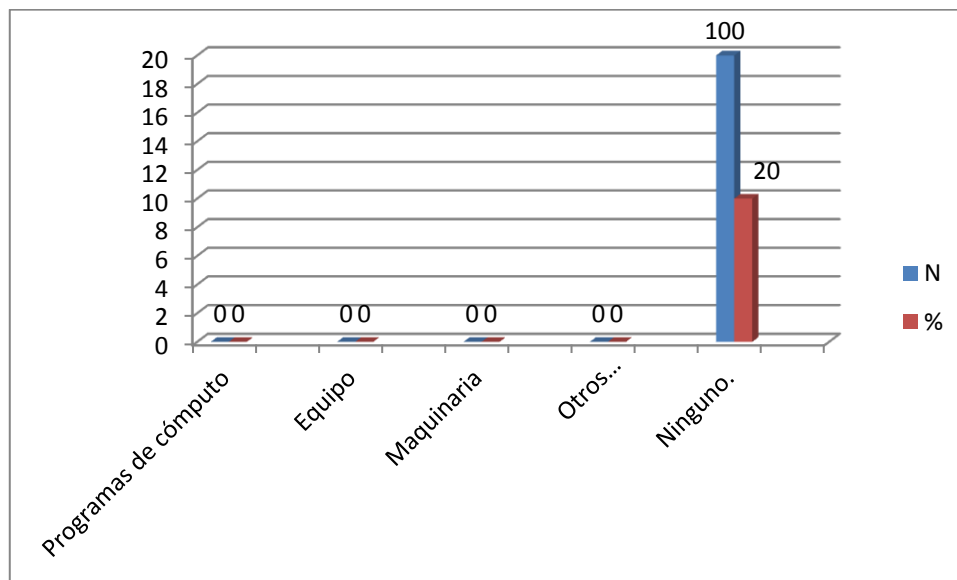


Figura 22. Inversión en recursos tecnológicos

Fuente Tabla: 22

En la tabla 22 y figura 22, en cuanto a inversión en recursos tecnológicos el 100% indica que no se ha invertido en ninguno de los indicadores que se señala o sea en las MYPES de Pomabamba no ha llegado los beneficios de la tecnología.

Tabla 23

Destino de la inversión tecnológica

Indicador	N	%
Implementación	0	0
Capacitación	0	0
Ambas	0	0
Ninguno	20	100

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

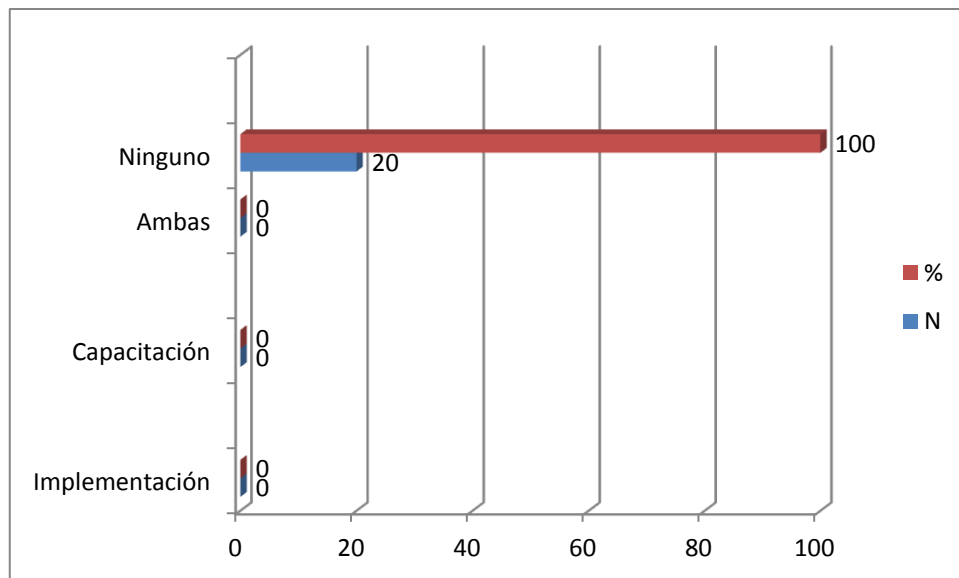


Figura 23. *Destino de la inversión tecnológica*

Fuente Tabla: 23

En la tabla 23 y figura 23, con respecto al destino de la inversión tecnológica, el 100% reconoce que no se destina ninguna inversión para implementación, capacitación los servicios.

Tabla 24

Régimen laboral del trabajador de la MYPE

INDICADOR	N	%
Régimen general	0	0
Régimen especial	5	25
Ninguno	15	75

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

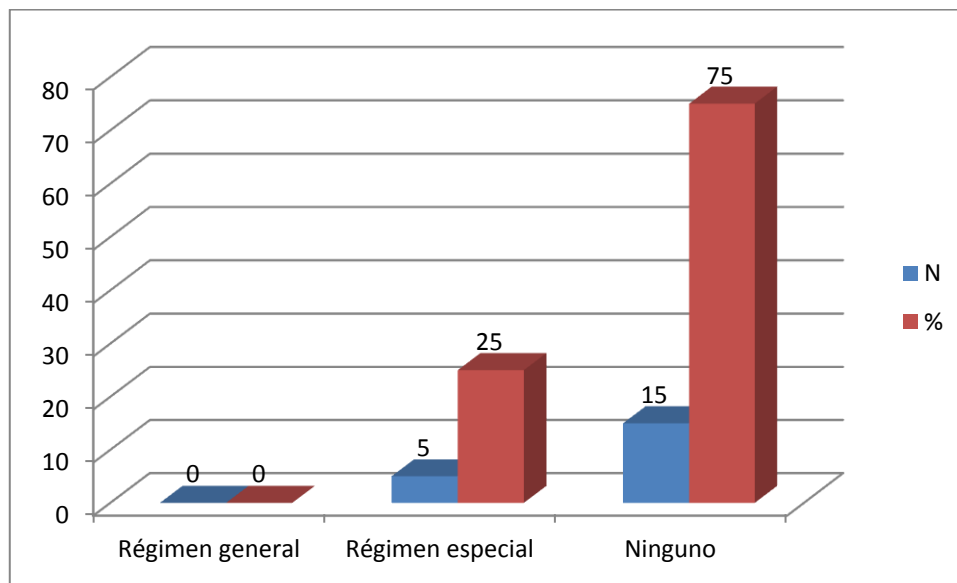


Figura 24. Destino de la inversión tecnológica

Fuente Tabla: 24

En la tabla 24 y figura 24, con respecto al régimen laboral de los trabajadores de la MYPE el 75% no pertenecen a ningún régimen solo el 25% son del régimen especial.

Tabla 25

Régimen laboral contrato, beneficio, conocimiento

INDICADOR	SI		NO	
	N	%	N	%
Los trabajadores cuentan con contrato de trabajo	12	60	8	40
El régimen laboral beneficia a los trabajadores	20	100	0	0
Conoce y aplica la ley MYPE	13	65	7	35

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

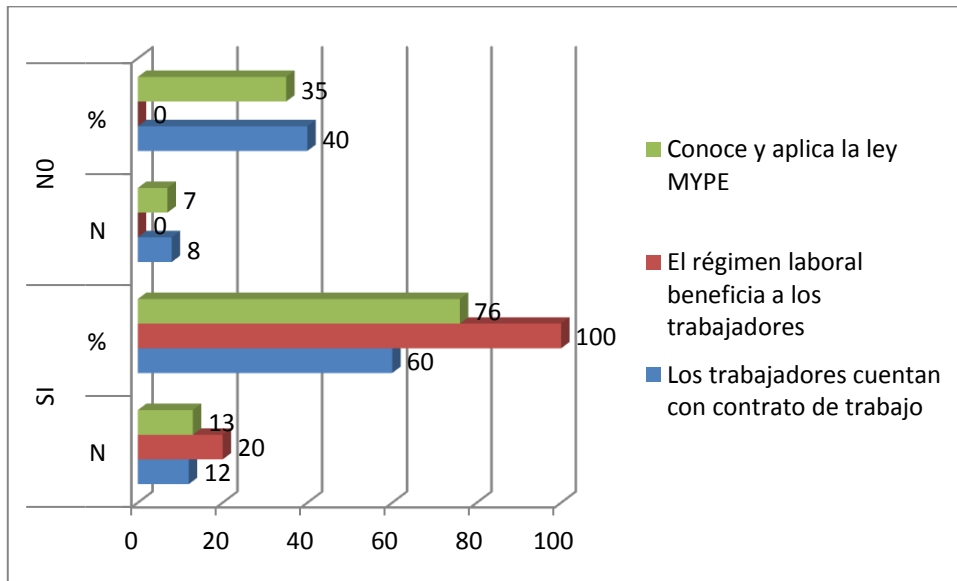


Figura 25. Destino de la inversión tecnológica

Fuente Tabla: 25

En la tabla 25 y figura 25, con respecto al régimen laboral y trabajadores de la MYPE el 60% de los trabajadores cuentan con contrato de servicio, el 100% indica que el régimen laboral beneficia a los trabajadores y el 765 de los representantes de la MYPE indica conocer y aplicar la ley MYPE.

Tabla 26

Beneficios de la Ley MYPE

INDICADORES	SI		NO	
	N	%	N	%
Remuneración mínima	14	70	6	30
Jornada 8 horas	20	100	0	0
Extras	0	0	20	100
Descanso semanal y feriados	20	100	0	0
Vacaciones 15 días	0	0	0	0
Indemnización por despido	0	0	0	0
CTS 1/2 sueldo al año	0	0	0	0
Gratificaciones	0	0	0	0
Es Salud 9%	0	0	0	0

Fuente: encuesta aplicada a representantes de las MYPE agosto 2016

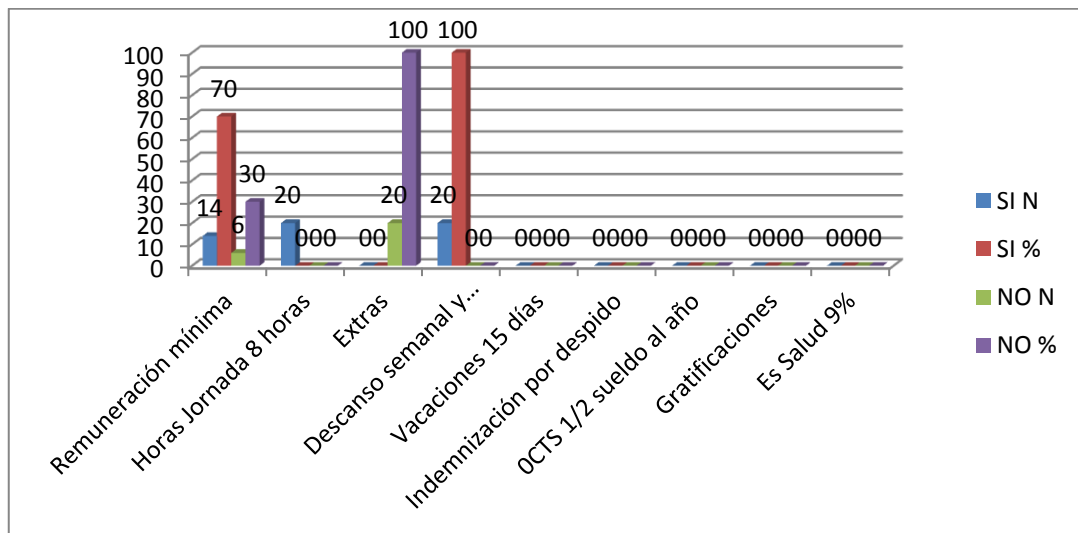


Figura 26. Destino de la inversión tecnológica

Fuente Tabla: 26

En la tabla 26 y figura 26, con respecto a los beneficios de la ley MYPE: El 70% de los trabajadores tiene remuneración mínima, 100% indica que tienen una jornada de 8 horas diarias, no tienen trabajos extras y gozan de descanso semanal y de feriados el 100%