



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017”

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

AUTORA:

Bach. Bartra Vela Selva Tamara

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

TÍTULO DE LA TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Dra. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLERO
Presidente

Mg. AQUILES WENNINGER PEÑA GORDILLO
Secretario

Mg. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
Miembro

Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
Asesor

AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

A **Dios**, por seguir bendiciéndome con
vida y salud

A mis Padres, por la educación y
orientación para ser una persona de bien.

A todas las personas que participaron e
hicieron posible la culminación de mi
tesis de investigación, a mi asesor Mg
Romel por su apoyo y guía, dándome
ánimo y aliento para seguir creciendo
profesionalmente.

DEDICATORIA

A Dios,

Quien me permite seguir en esta y
conseguir mis objetivos.

A mis padres

Por el gran trabajo que han hecho
durante toda mi vida, por la crianza y los
valores que han creado en mí, por el
ejemplo de lucha y perseverancia.
Gracias por todo.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría son adultos y tienen más de 26 años, siendo el 80% masculinos, el 90% son formales y cuentan con trabajadores permanentes y eventuales; las Mypes encuestadas se autofinancian. En cuanto a la capacitación, las Mypes encuestadas recibieron capacitación en inversión de créditos financieros y tributación, si capacitan a su personal, sin embargo, el 85% consideran a la capacitación como una inversión, y el 75% lo considera relevante para su empresa. En cuanto a la rentabilidad, las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado. Finalmente, la mayoría de las Mypes encuestadas se autofinancian y se capacitan, consideran que la capacitación influyó para que obtengan rentabilidad, esta rentabilidad mejoró en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and training in the profitability of micro and small enterprises in the service sector, printers, in the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive, Retrospective, for the collection of the information was chosen in a form directed to 20 Micro and small companies to whom a questionnaire of 32 closed questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: The majority are adults and have more than 26 years, being 80% male, 90% are formal and have permanent and casual workers; The Mypes respondents are self-financing. Regarding training, the Mypes surveyed received training in financial credit investment and taxation, if they train their staff, however 85% consider the training as an investment, and 75% consider it relevant for their company. In terms of profitability, the Mypes respondents believe that their profitability has improved.

Finally, most of the surveyed Mypes are self-financing and training, they consider that training influenced to obtain profitability, this profitability has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

CONTENIDO

TÍTULO DE LA TESIS	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO.....	iii
AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA	iv
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS	x
ÍNDICE DE CUADROS	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	10
2.1. Antecedentes	10
2.2. Bases Teóricas	23
2.3. Marco conceptual:	37
III. METODOLOGÍA	57
3.1. Diseño de la investigación	57
3.2. Población y Muestra	58
3.3. Definición y operacionalización de las variables	59
3.4. Técnicas e instrumentos	63
3.5. Plan de análisis	64
3.6. Matriz de consistencia	65
3.7. Principios éticos	67
IV. RESULTADOS.....	69
4.1. Resultados	69
4.2. Análisis de los resultados	94
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	103

VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	105
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	105
	ANEXOS	111
	ARTÍCULO CIENTÍFICO	115
	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO	145
	MATRIZ DE CONSISTENCIA	146
	TABLA DE FIABILIDAD (ALFA DE CROBANCH)	148
	BASE DE DATOS DE LA ENCUESTA	155

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

TABLAS

TABLA 1. EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES ...	69
TABLA 2. SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES	70
TABLA 3. GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES	71
TABLA 4. ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES.....	72
TABLA 5. PROFESIÓN U OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES.....	73
TABLA 6. ¿HACE CUÁNTO TIEMPO SE DEDICA AL SECTOR Y RUBRO EMPRESARIAL?	74
TABLA 7. FORMALIDAD DE LAS MYPES	75
TABLA 8. NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MYPES	76
TABLA 9. NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MYPES .	77
TABLA 10. MOTIVOS DE FORMACIÓN DE LAS MYPES	78
TABLA 11. ¿CÓMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA?	79
TABLA 12. ¿CUÁNTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN HA TENIDO USTED EN LOS ÚLTIMOS AÑOS?	80
TABLA 13. SI TUVO CAPACITACIÓN: ¿EN QUÉ TIPO DE CURSOS PARTICIPÓ USTED?	81
TABLA 14. EL PERSONAL DE SU EMPRESA ¿HA RECIBIDO ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN?.....	82
TABLA 15. ¿CUÁNTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN RECIBISTE?.....	83
TABLA 16. ¿CONSIDERA USTED QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN?	84
TABLA 17. ¿CONSIDERA USTED QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA?.....	85
TABLA 18. ¿EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES? ...	86

TABLA 19. ¿CREE USTED QUE EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?	87
TABLA 20.¿CREE USTED QUE LA CAPACITACIÓN HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?	88
TABLA 21. ¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS?	89

GRÁFICOS

Gráfico 1. Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.	69
Gráfico 2. Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.	70
Gráfico 3. Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.....	71
Gráfico 4. Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.	72
Gráfico 5. Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.	73
Gráfico 6. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	74
Gráfico 7. Distribución porcentual de la Formalidad de las Mypes	75
Gráfico 8. Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes.....	76
Gráfico 9. Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes.....	77
Gráfico 10. Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.....	78
Gráfico 11. ¿Cómo financia su actividad productiva?.....	79
Gráfico 12. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?..	80
Gráfico 13. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	81
Gráfico 14. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? ...	82
Gráfico 15. ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?	83

Gráfico 16. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	84
Gráfico 17. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?.....	85
Gráfico 18. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	86
Gráfico 19. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	87
Gráfico 20. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	88
Gráfico 21. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	89

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Resultados de los Datos Generales de los Representantes Legales de las Mypes.....	90
Cuadro 2. Resultados de las Características de las Mypes	91
Cuadro 3. Resultados del Financiamiento de las Mypes	92
Cuadro 4. Resultados de la Capacitación de las Mypes	93
Cuadro 5. Resultados de la Rentabilidad de las Mypes	94
Cuadro 6. Resumen del procesamiento de los casos	148
Cuadro 7. Estadísticos de fiabilidad	148
Cuadro 8. Estadísticos de los elementos	149
Cuadro 9. Estadísticos de resumen de los elementos.....	150
Cuadro 10. Estadísticos total-elemento	151
Cuadro 11. Estadísticos de la escala	153

I. INTRODUCCIÓN

La importancia del sector micro empresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Díaz (2010), en “La microempresa en el desarrollo, Perspectiva”, sostiene que las microempresas en Estados Unidos sobre todo en Baja California representan el 99% del aparato empresarial, es más representan más del 90% del total de los negocios en nuestro país. Además, son el tipo de empresas que mayor número de empleos directos crean, el 68% de los empleos totales en el estado, y tienen un efecto multiplicador considerable dentro de la cadena productiva de la economía nacional. Con ésta forma de organización (muchas veces informal), actualmente se impone una tendencia a relaciones laborales sin protección ni regulación, y caracterizadas por el trabajo injusto, esporádico, familiar e ilícito; en todo caso, forzado.

Ciertamente existen bastantes críticas sobre la importancia de la microempresa en la economía y el desarrollo, desde el punto de vista economicista, hay quienes aseveran que la microempresa no es necesaria en la sociedad y en los sistemas productivo. No obstante, quienes afirman lo anterior, se olvidan de que la microempresa a pesar de su baja aportación en el Producto Interno Bruto (PIB), participa activamente en la economía y el desarrollo de los países con la generación de empleo y cuenta con un alto potencial de inserción

en el mercado por su característica flexibilidad, así como su capacidad de adaptarse al entorno inmediato.

Además, si consideramos que, en México, el empleo es la principal fuente ingreso para alrededor del 70% de las familias, por lo tanto, tiene un estrecho vínculo con la pobreza y la seguridad social y, por ende, con el desarrollo.

La empresa juega un papel muy importante en el desarrollo. Sobre todo, la empresa de menor tamaño (MYPES), es reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo en el territorio. Las pequeñas empresas se apoyan en la existencia de redes personales, que permiten madurar el proyecto de empresa a partir de las informaciones que les proporcionan y comenzar su realización a través de la inclusión progresiva de personas de su confianza, de personas que los empresarios conocían antes de que la idea surgiera y se transformara en un proyecto.

Diario El Universo (2015), en “Micro y pequeñas empresas son las que generan más empleo en Latinoamérica, según la Organización Internacional de Trabajo-OIT”, sostiene que las micro y pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo en América Latina y el Caribe, pese a dificultades para formalizarse y la falta de financiamiento, según reportó la OIT. De acuerdo con el informe 'Pequeñas Empresas, Grandes Brechas', estas empresas generan el 47% de los empleos de la región y, si se añaden los trabajadores por cuenta propia, suman el 75% del total. Las empresas grandes y medianas no alcanzan al 20%.

Los 10 millones de micro y pequeñas empresas que existen en América Latina y Caribe tienen importancia crítica para el futuro de la región pues

generan la mayor parte del empleo. El informe detecta, dentro de la estructura productiva, 76 millones de trabajadores por cuenta propia. También es evidente la informalidad laboral: del total de ocupados en la región, la tasa de informalidad promedio es de 46,8%. En el caso de las empresas de 1 a 10 trabajadores, la tasa de informalidad del empleo es de 58,6%.

Agrega El Universo, los principales obstáculos que se enfrentan las microempresas, son el acceso al financiamiento, la competencia del sector informal, sistema tributario (complejo), fuerza de trabajo con educación inadecuada y robos. Se recomienda crear un entorno más propicio para las empresas sostenibles, que engrose el segmento de empresas de tamaño mediano, generando un cambio estructural que América Latina y el Caribe necesita para elevar su productividad, crear más y mejores empleos y reducir la desigualdad.

Glisovic & Martínez (2012), manifiestan en “Financiamiento de pequeñas empresas ‘Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?, las primeras etapas de su ciclo de vida, las pequeñas empresas de países en desarrollo suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas. Un estudio piloto de FinScope en Sudáfrica demostró que la mayoría de las empresas muy pequeñas necesitan una línea de crédito a corto plazo para sortear breves deficiencias de flujo de caja (en ocasiones, de un día para otro).

Mejía (2009), sostiene en “Definición de la micro y pequeña empresa”. En el Perú el 88.7% establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados individualmente. La modalidad más utilizada para la formación de

un pequeño negocio es la denominada "Persona Natural", y en menor grado, la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Más de tres cuartas partes de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados formalmente como Personas Naturales. Obviamente esta presencia es más acentuada en la microempresa (con 1 a 10 trabajadores), donde aproximadamente 80% de los establecimientos son Personas Naturales.

En cambio, en la pequeña (con 11 a 20 trabajadores), se observa una mayor diversificación, que incluye desde las formas individuales de organización hasta Sociedades Anónimas. En este estrato los establecimientos organizados individualmente son menos de una quinta parte. Las microempresas están agrupadas por actividad económica; se observa que cerca del 93.0% de los establecimientos comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales, así como el 95.0% de servicios de comida u hospedaje (restaurantes y hoteles) están organizados individualmente en sus distintas modalidades. En los servicios sociales y de salud este tipo de organización, representa alrededor del 93.0%, en los servicios comunitarios sociales y personales y la industria manufacturera, la participación de los establecimientos organizados individualmente es de 81.0% y 82.0% respectivamente.

En el departamento de Lima, donde se encuentran 36.0% de los establecimientos de la micro y pequeña, 79.0% están organizados en forma individual. En el interior del país la organización individual tiene mayor presencia, en especial en aquellos departamentos con menor desarrollo relativo, es el caso de Huancavelica, por ejemplo, donde las organizaciones individuales representan 98.0%. La micro y pequeña empresa participan en el proceso

productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro.

Es así que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa, en efecto 66.1% se dedican al servicio y comercio, 9.5% de establecimientos se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles en tanto que sólo 10.8% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala. En los establecimientos con menos de 5 trabajadores, se observa una alta concentración de la actividad comercial y reparación de vehículos y efectos personales (68.5%). En cambio; conforme se incrementa el tamaño del establecimiento, mayor es la presencia de la industria manufacturera, disminuyendo la participación de las actividades de comercio y los servicios.

También Mejía, manifiesta que las microempresas en el Perú, para conseguir préstamo y/o financiamiento, el empresario acude a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas, Etc.) y no convencionales (ONG's), por lo que es básico que todo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento de la zona; así mismo es necesario que el empresario debe conocer la marcha económica de su empresa (Costos, Balances, Estados de Ganancias y Pérdidas, así como saber elaborar flujos de Cajas y Perfiles de Inversión, para sustentar su financiamiento).

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran

variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector servicios rubro imprentas, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce sí tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones,

Planteamiento del problema

Caracterización del problema

Vásquez (2013), en “Importancia de las Mypes en el Perú”, en la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que: Proporcionan abundantes puestos de trabajo, reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, son la principal fuente de desarrollo del sector privado, mejoran la distribución del ingreso y contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

En consecuencia, aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación. Por lo tanto, sería importante conocer a qué

se debe la baja productividad de las Mypes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

Enunciado del problema

El enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta, del distrito de Callería, 2017?

Objetivos de la Investigación:

➤ **Objetivo general**

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta, del distrito de Callería, 2017.

➤ **Objetivos específicos**

- ✓ Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.
- ✓ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.
- ✓ Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.

- ✓ Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.
- ✓ Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.

Justificación de la Investigación:

Esta investigación se justifica, porque las Mypes cumplen un rol muy importante en la economía del mundo y de nuestro país entre los más importantes tenemos la generación de empleo, además de contribuir en las exportaciones, según PROMPYME, en el año 2012 fueron 3516 las micro y pequeñas empresas aproximadamente que exportaron lo cual representa un 65% del total de empresas exportadoras.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Platero (2014), en su tesis doctoral “Un estudio sobre el papel del microempresario, y los factores internos y estratégicos de la microempresa española: el efecto de la edad en a la capacidad innovadora”, Concluye que el papel de la microempresa en España y en numerosos países del mundo resulta trascendental para el desarrollo de las relaciones comerciales y socioeconómicas de nuestros días.

La gran mayoría de trabajos que han estudiado la innovación en la empresa se han centrado bien en el impacto de la innovación en los resultados empresariales o en el estudio de los factores que determinan la innovación en las empresas de gran tamaño, desatendiendo a aquellas empresas más pequeñas cuyas particularidades intrínsecas distan mucho de las características de las grandes.

Por otro lado, los factores internos estudiados, es que las variables que influyen sobre la capacidad innovadora de la microempresa son la edad, la realización de actividades, el uso de TIC y la experiencia en el negocio. Es decir: La edad tiene relación negativa con la actividad emprendedora y la capacidad de innovación, puesto que la actitud innovadora comienza a disminuir con los años debido básicamente a la pérdida de habilidades tecnológicas y la falta de adaptación al cambio.

Los recursos propios por el contrario presentan una relación positiva con respecto a la capacidad innovadora, ya que cuanto menor necesidad de endeudamiento y mayor acceso a la financiación tenga una microempresa, es decir, cuanto mayor capacidad y autonomía financiera e inversora posea esta, mayores posibilidades de innovar tendrá.

La RSC tiene una relación positiva con la capacidad innovadora, ya que la adopción de criterios de responsabilidad social permite a las empresas resolver los conflictos y distribuir el valor creado entre los distintos grupos de interés, favoreciendo la comprensión del mercado y el entorno y por ende incrementando las probabilidades de innovar a través de nuevas y más eficientes forma de trabajos, productos o procesos.

2.1.2. Latinoamericano

Bustos (2013), en su tesis “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, concluye: Conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las MiPymes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos.

Agrega Bustos, al observar las fuentes de financiamiento que existen en la ciudad de México, existe cada vez una mayor

preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refieren estudios universitarios.

Finalmente, Bustos precisa que la cuestión fundamental que se esboza en su trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo éste uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Comercial y la Banco de Desarrollo.

El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés.

2.1.3. Nacional

Lozano (2011), en su informe de investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro actividad de impresión

gráfica del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011”, concluye respecto a los empresarios: El 62.5% de los dueños de las Mypes encuestadas son del sexo femenino, con un promedio de edad de 36 años y el 87.5% tienen grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: En el período de estudio (2010 - 2011) el 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros; sin embargo, en el año 2010, el 87.5% recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 2000 y 5000 soles; en cambio, en el año 2011, el 87.5% los montos fluctuaron entre 500 y 1999 soles.

Agrega Lozano, que el 50% recibieron crédito del sistema bancario, cobrando una tasa de interés del 18% anual; siendo la distribución la siguiente: el 37.5% recibió créditos del Banco Azteca y el 12.5% del Banco de Crédito. Mientras que el otro 50% recibieron crédito del sistema no bancario, cobrando una tasa de interés del 48% anual; siendo la distribución la siguiente: el 25% de la Caja Municipal del Santa y el 25% de Credi Chavin. Finalmente, el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% lo utilizaron como capital de trabajo.

Es más Lozano, explica respecto a la capacitación: El 37.5% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. Así mismo, el 25% de los microempresarios recibieron capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50%

en otros cursos no especificados. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores: El 37.5% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la impresión gráfica hace un año, y el 12.5% se dedican a dicha actividad entre 2 y 3 años, respectivamente. Así mismo, el 12.5% tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente.

Finalmente, Lozano manifiesta que el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 37.5% dijeron que no mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Vargas (2005), sostiene en su tesis: “El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana”. Investigó el financiamiento para la mediana empresa y concluye: Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos

del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI.

Agrega Vargas, que la mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito. Su evolución, ha demostrado que se trata de un segmento rentable y atractivo para las instituciones financieras, con una interesante perspectiva de desarrollo y crecimiento.

Es más Vargas, sostiene que entre las principales dificultades que las instituciones financieras deben superar, tenemos: necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras. Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento.

Concluye Vargas, que existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su

utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito. La mediana empresa, también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.

Por otro lado, Vela (2008), en su tesis “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas”. Enfatizó la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Mypes como un componente clave.

Continúa Vela, el reto de las Instituciones Financieras especializadas en el financiamiento de las Mypes es la oferta organizada de las Mypes para atender la oportunidad de negocios de producir bienes y servicios que las empresas corporativas requieren y el reto del Estado de dar un marco jurídico viable y el apoyo necesario

para la articulación productiva de las Mypes con la mediana y gran empresa, en un clima de estabilidad y confianza.

Para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable la formalización de las Mypes que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las Mypes y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las Mypes por falta de financiamiento.

Concluye Vela, el reto del Perú y del nuevo gobierno está en identificar en cada región del Perú proyectos agro industriales de alto impacto económico y social, que asegure una articulación competitiva de los diferentes actores económicos, las Mypes , la mediana y gran empresa, las instituciones financieras, las instituciones de apoyo y el Estado, de manera que asegure una razonable rentabilidad de mercado en cada eslabón de la cadena de valor, con mecanismos de intervención del Estado y/o instituciones en el mercado, que asegure la ejecución de proyectos productivos de alto impacto social.

2.1.4. Regional

Saavedra (2011), sostiene en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeñas empresas del sector turismo rubro agencias de viaje, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009-2010”. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del

financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo - rubro agencia de viajes del distrito de Callería Pucallpa, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 microempresas de una población de 14, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, cuyos principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: a) Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, en un 80% son sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa. d) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial. e) Del 100% de los encuestados, el 50% y 40%, posee dos trabajadores permanentes y un trabajador eventual dentro de su negocio. Respecto al financiamiento: g) Del 100% de encuestados, el 67% manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. h) El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron su crédito en capital de trabajo.

Agrega Saavedra, Respecto a la capacitación: j) Del 100% de los encuestados, el 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años la cual fue en otro tipo de tema que no se especifica en un 50%. l) Del 100% de los representantes encuestados, el 50% manifestó que su personal si ha recibido capacitación. m) Del 100%

de los representantes legales encuestados, el 80% declaró que si considera que la capacitación es una inversión.

Concluye Saavedra, Respecto a la rentabilidad: o) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% no preciso si financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. p) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad de la empresa q) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.1.5.Local

Alviz (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009-2010”. La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro estudios contables del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 17 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 88% son del sexo masculino; el 100% tiene

universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% y 53% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales. Respecto al financiamiento: El 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias; en el año 2012 y 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a corto plazo; el 67% invirtieron el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la capacitación: El 67% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 100% consideran a la capacitación como una inversión; el 82% consideran a la capacitación relevante para sus empresas; Respecto a la rentabilidad: El 82% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

Laulate (2014), en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro ferreterías, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2012 – 2013”. Teniendo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Mypes, a quienes se les

aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo femenino. El 75% tienen entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial. El 65% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros; el 69% de los créditos recibidos fueron corto plazo, mientras que el 31% restante fue a Largo plazo; el 85% recibieron créditos en los años 2011 y 2012, invirtieron en capital de trabajo. El 62% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 55% no recibió capacitación en los dos últimos años; para el 100% la capacitación que tuvieron fue en inversión del crédito financiero; del 50% su personal si ha recibido capacitación; el 70% consideran que la capacitación es una inversión; el 70% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. El 65% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 70% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 95% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Arteaga (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra y venta de calzado, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2012 – 2013”, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del

sector comercio-rubro compra y venta de calzado del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 93% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 53% son del sexo masculino, el 80% tienen entre dos a más siete años en el rubro empresarial, el 60% manifestaron que el tipo de financiamiento es propio, y el 40% fue por financiamiento de terceros, el 83% obtuvieron crédito de bancarias, el 100% de los créditos recibidos fueron a corto plazo, el 83% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. El 100% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 93% no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 73% su personal no ha recibido capacitación, 67% considera a la capacitación como inversión, el 80% no precisa si la capacitación es relevante para sus empresas, el 60% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 88% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Las teorías modernas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en “Las teorías sobre estructura financiera óptima”. En cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquellas que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conduce a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables

de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

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

Proposición III de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la

evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

La teoría del Trade-Off.

Fazzari, Glenn, & Petersen, (1998), en “Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brooking en la actividad económica”. Nos muestran la teoría del Trade-Off, se pretende sugerir que la estructura financiera óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Dichas fuerzas, vendrían a ser las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Asimetrías de Información

Agrega Fazzari et al, Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque, la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión.

Myers y Majluf (1984) plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores. La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de

las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub.

Valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Asimismo, Brioso y Vigier en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

Capital Propio

Concluye Fazzari et al, que las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital propio, se define:

- ✓ Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de acciones.
- ✓ Capital de riesgo, se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

La Deuda

Herrera, Limón & Soto (2006), manifiesta en “Fuentes de financiamiento en época de crisis un observatorio de la economía latinoamericana”. Clasifican la deuda en tres grupos, según el siguiente detalle:

- **Instituciones financieras:** Prestamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) citado por Brioso y Vigier señala que, en las Pymes, no todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales.
- **Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos):** Está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar.
- **Individuos:** Por ejemplo, los préstamos de familiares de los propietarios.

Por otro lado, nos muestran los tipos de financiamiento:

Financiamiento a Corto Plazo

Cuando los préstamos zona un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en el corto plazo. Estos son:

- **Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor):** Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se

establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).

- **Letra de Cambio (Como Descuento en un Intermediario Financiero):** Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía, esta letra la podemos descontar en una Institución Financiera, nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente la pagará directamente al intermediario financiero.
- **Préstamos:** Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Edpymes), y hacen firmar un pagaré al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación.
- **Pagaré:** Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pagarés a interés vencido y pagarés a interés adelantado.
- **Sobregiro (A avance en Cta. Cte.):** Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza

a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.

- **Crédito Pignoraticio:** Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar; siendo el único requisito entregar a la Institución Financiera "Joyas" como garantía.
- **Factoring:** Descuento de facturas en una Institución Financiera, en la cual se le da facturas por cobrar de nuestros clientes, estas facturas la institución financiera las descuenta; recibiendo a cambio el importe total menos los intereses.
- **Cartas Fianza y Aavales:** Documento emitido por una Institución Financiera, que garantiza un crédito ante otra Institución Financiera y/ o terceros.
- **Warrants:** Es un certificado de depósito, emitido por una compañía de Almacenes Generales de Depósito; en el cual consta la cantidad de mercadería que está custodiando y el importe respectivo. Este certificado nos puede servir como garantía y/o para descontarlo en una Institución Financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los intereses y menos un porcentaje (%) como margen de seguridad de la Institución Financiera, por sí el precio de la mercadería baja.

Financiamiento a Mediano y Largo Plazo

Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución Financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este

tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones.

Los Intermediarios Financieros generalmente otorgan financiamiento a un plazo máximo de 5 años; se pueden encontrar líneas de crédito de con plazos de hasta 15 años. Los préstamos a mediano plazo, se van cancelando mediante pagos periódicos, estos pagos pueden ser mensuales, trimestrales, etc., e inclusive puede considerar períodos de gracia.

- **Préstamo:** Algunas Instituciones Financieras, disponen de líneas de financiamiento propias para otorgar préstamos a mediano y largo plazo.
- **Leasing (arrendamiento):** Tipo de financiamiento a las empresas a mediano plazo, para la adquisición de activos fijos, en la cual una empresa de Leasing compra un bien y mediante contrato lo arrienda al beneficiario por un periodo establecido, al término del cual por el valor simbólico de S/. 1.00 (un nuevo sol) la empresa de Leasing le vende el bien al beneficiario.
- **Líneas de Crédito de COFIDE:** Créditos a mediano plazo, que son intermediados por los Bancos, Financieras, Empresas de Leasing, EDPYMES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc. COFIDE dispone de líneas de financiamiento para la Micro Empresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, del ámbito urbano y rural y que se dediquen a todo tipo de actividad económica. Las líneas de crédito de COFIDE, tienen las siguientes

ventajas: plazos de uno a quince años, periodos de gracia hasta 24 meses y los pagos se realizan trimestralmente.

Debemos mencionar, cuando las Instituciones Financieras otorgan financiamiento a mediano y largo plazo, como requisito pueden solicitar la presentación de un perfil de inversión (estudio económico, perfil económico, proyecto, etc.) que sustente el crédito.

2.2.2. Teorías de la Capacitación

Gore (2015), sostiene en “Capacitación y teorías de aprendizaje”. Que aprendemos hábitos, sino que aprendemos a aprender ciertos hábitos y que éstos aprendizajes sobreviven en algunos contextos y no en otros. Todo hacer está basado en una teoría de la acción, una teoría elegida que verbalizamos y una en uso que es la que se infiere de observar nuestros actos.

El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas. Una acepción de Competencias designa a las capacidades de las organizaciones que resultan estables para el negocio. Término colectivo. Competencia clave es aquella poco común, valiosa para clientes, difícil de asimilar y arraigada al contexto organizativo. No cualquier competencia es clave. Las capacidades individuales de las personas, relacionada con una capacidad superior,

cuando podemos hacer algo mayor que los demás. La que nos emparenta con los valores y modelos mentales, la que lo liga a conocimientos y habilidades vinculadas con el trabajo, la que lo relaciona con habilidades propias de tareas no rutinarias. También las competencias individuales generan valor en tanto estén integradas a las competencias centrales de la empresa. Se refuerzan mutuamente. En esto la capacitación podría ofrecer una verdadera contribución. Identificación de competencias organizativas clave y competencias individuales valiosas y el mantenimiento preventivo a través de sistemas de generación, difusión y utilización de conocimiento en diferentes áreas. Desplazamiento del foco: 1 del aprendizaje del individuo al aprendizaje de la organización, 2 de la enseñanza a la generación de condiciones y 3 del aprendizaje adaptativo al aprendizaje generativo que permita revisar y modificar la manera de trabajar.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Ferruz (2000), manifiesta que “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”. La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que

ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos.

Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un

determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez (2002), en su lección “Análisis de la rentabilidad de la empresa”, concluye que existen dos tipos de rentabilidad:

➤ La rentabilidad económica

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

Resultado antes de intereses e impuestos

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

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

➤ **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1. Definiciones del financiamiento

Drimer (2008), en “Teorías del financiamiento: Evaluación y aportes”. Sostiene que el financiamiento es la acción que permiten adquirir los recursos activos que emplean las organizaciones. Está conformada por el endeudamiento, que son recursos aportados por terceros, y el patrimonio neto, que son los recursos propios de las organizaciones, aportados inicialmente por sus asociados.

Definición ABC (2014), en “Definición de financiamiento”, como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Campos & Alfonso (2013), en “Consideraciones teóricas acerca de la capacitación con bases agroecológicas”, define a la

capacitación como un proceso planificado, continuo permanente, flexible y dinámico, que permite a los trabajadores adquirir conocimientos y habilidades durante su vida laboral; es una inversión y no un costo; debe desarrollarse en un ambiente propicio para el aprendizaje, con una organización del trabajo basada en funciones amplias y enriquecidas, así como con la participación efectiva de los implicados.

Es una acción necesaria para dotar a los trabajadores de conocimientos y habilidades en corto plazo, así como aquellas que les posibilita anticiparse a los cambios que se producen en las entidades; se derivan del diagnóstico o determinación de necesidades de capacitación, para garantizar la plena integración del trabajador a la entidad, su adecuada adaptación o readaptación al puesto de trabajo, la actualización de sus competencias y su continuo desarrollo.

De Conceptos (2014), sostiene en “Concepto de capacitación”. Es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiera destrezas, valores o conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia. Se requiere la existencia de un potencial que se trata de transformar en acto.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Angulo & Sarmiento (2000), en “El concepto de rentabilidad en Marketing”, define a la rentabilidad como una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Definición.mx (s/f.), manifiesta en “Definición de rentabilidad”. la rentabilidad es el beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo, si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

Concluye Definición.mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la

inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Thompson (2012), define en “La pequeña empresa. Promonegocios.net”. La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

Ministerio de Trabajo (2017), según la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes (para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, sostiene entre diversos puntos lo siguiente:

TÍTULO II

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

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

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

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

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

Artículo 1.- Objeto de Ley

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

empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

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

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

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

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

Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada

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

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

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

las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

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

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

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

TÍTULO III

MEDIDAS PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

APOYO A LA GESTIÓN Y AL DESARROLLO EMPRESARIAL

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

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

Artículo 13. Fondos para emprendimientos dinámicos y de alto impacto

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

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

13.3 Los programas creados se financian con cargo al presupuesto institucional del Ministerio de la Producción, en el marco de las leyes anuales de presupuesto y conforme a la normatividad vigente, pudiendo asimismo ser financiados con

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

CAPÍTULO II

APOYO A LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL

Artículo 14. Uso de la factura negociable

En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios. Lo señalado en el párrafo anterior es sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, en lo que esta no se oponga a la presente Ley.

Artículo 15. Pronto pago del Estado

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

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

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

CAPÍTULO III

ACOMPAÑAMIENTO LABORAL Y MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

Artículo 16. Acompañamiento laboral

16.1 Las empresas acogidas al régimen de la micro empresa establecido en el Decreto Legislativo 1086, que aprueba la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en la inspección del trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral, por el que ante la verificación de infracciones laborales leves detectadas deben contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo y una actividad asesora que promueva la formalidad laboral. Este tratamiento no resulta aplicable en caso de reiterancia ni a las obligaciones laborales sustantivas ni a aquellas relativas a la protección de derechos fundamentales laborales. Este tratamiento especial rige por tres (3) años, desde el acogimiento al régimen especial. Mediante decreto supremo se reglamenta lo dispuesto en el presente artículo.

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

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

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

TÍTULO IV

MEDIDAS TRIBUTARIAS PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

MEDIDAS DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Artículo 18. Acompañamiento tributario

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

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

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

Artículo 19. Acogimiento a la factura electrónica

19.1 El Estado fomenta el acogimiento a la factura electrónica.

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

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

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

“Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro

Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

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

Artículo 21. Incorporación del literal c) al numeral 2.1 del artículo 2 del Decreto Legislativo 937, Texto del Nuevo Régimen Único Simplificado, y normas modificatorias

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

“Artículo 2.- Creación

2.1 Créase el Nuevo Régimen Único Simplificado - Nuevo RUS, que comprende a: (...) c) La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

CAPÍTULO II

INCENTIVOS TRIBUTARIOS PARA LA PRODUCTIVIDAD

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

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

“Artículo 37º.- (...)

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

Los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica vinculados al giro del negocio de la empresa se deducirán a partir del ejercicio en que se efectúe dicha calificación.

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

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

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

(i) En caso la investigación sea realizada directamente, el contribuyente debe contar con recursos humanos y materiales dedicados a la investigación que cumplan los requisitos mínimos que establezca el reglamento. Asimismo, deberá estar autorizado por alguna de las entidades que establezca el reglamento, el que además señalará el plazo de vigencia de dicha autorización.

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

Artículo 23. Crédito por gastos de capacitación

23.1 Las micro, pequeñas y medianas empresas generadoras de renta de tercera categoría que se encuentren en el régimen general y efectúen gastos de capacitación tienen derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto de dichos gastos,

siempre que no exceda del 1% de su planilla anual de trabajadores del ejercicio en el que devenguen dichos gastos.

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

Además, se debe cumplir con los siguientes requisitos: a) Las empresas deben desarrollar las actividades económicas comprendidas en la Sección D de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas - Revisión 3.0, que se establezcan mediante decreto supremo. b) La capacitación debe ser prestada por personas jurídicas y estar dirigida a los trabajadores que se encuentren en planilla, de conformidad con lo establecido en el Decreto Supremo 018-2007-TR, que establece disposiciones relativas al uso del documento denominado “Planilla Electrónica”, y las Normas reglamentarias relativas a la obligación de los empleadores de llevar planillas de pago, aprobada por el Decreto Supremo 001-98-TR, o normas que las sustituyan. c) La capacitación no debe otorgar grado

académico. d) La capacitación debe realizarse en el país y su duración es establecida mediante decreto supremo. e) Los gastos de capacitación deben ser pagados en el ejercicio en el que devenguen. f) Las empresas deben comunicar a la SUNAT la información que requiera en la forma, plazo y condiciones que establezca mediante resolución de superintendencia, del ejercicio en que se aplica el beneficio tributario.

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

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

23.5 El monto del gasto de capacitación que se deduzca como crédito de acuerdo a lo señalado en este artículo, no puede deducirse como gasto.

23.6 El beneficio tiene una vigencia de tres ejercicios a partir del ejercicio 2014.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS TRANSITORIAS

SEGUNDA. Prórroga para la adecuación de los contratos laborales comprendidos en la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa

Prorrógase por tres (3) años el régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro del plazo de 30 días de suscrito.

TERCERA. Régimen de las micro y pequeñas empresas constituidas antes de la vigencia de la presente Ley

Las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la presente Ley se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo 1086.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 4).

No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 149).

Transversal

Porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 151).

Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”
Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 165)

Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”.
Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80)

3.2. Población y Muestra

Población

La población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios dedicados al sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra.

De la población en estudio se tomaron como muestra a 20 micro y pequeñas empresas del rubro imprentas del distrito de Callería, 2017 el cual representa el 100% del universo.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años

		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las Micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No

	Callería, 2017.	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de las micro	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas en	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No

y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.4. Técnicas e instrumentos

Técnicas

Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicará la técnica de la encuesta.

Instrumento

Para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado de 20 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.5. Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.6. Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta del distrito de Callería, 2017.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta del distrito de Callería, 2017?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Tipo de Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
		ESPECÍFICOS		2. Intereses	- Tipos de financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Número de créditos. - Trabajadores permanentes - Tipos de trabajadores			
			1. Personal	- Recibe capacitación. - Cantidad de capacitaciones. - Temas de capacitación.	MUESTRA	Estará conformado por 20 micros empresarios del ámbito de estudio.		
			2. Cursos de capacitación	- Trabajadores son capacitados			DISEÑO	TÉCNICA
3. Trabajadores	- Tipo de personal - Es importante la capacitación	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).				
1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.				DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	
2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).				

	<p>Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.</p> <p>Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017</p>	3. Rentabilidad	<p>su empresa gracias a la capacitación.</p> <p>- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.</p>			
--	---	-----------------	---	--	--	--

3.7. Principios éticos

Koepsell y Ruíz (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, la sociedad está obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

3.7.1. Respeto por las personas

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

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

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

3.7.2. Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

3.7.3. Justicia

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

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto a los representantes de las Mypes

TABLA 1. EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18 – 25 (Joven)		0%
26 – 60 (Adulto)	20	100%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

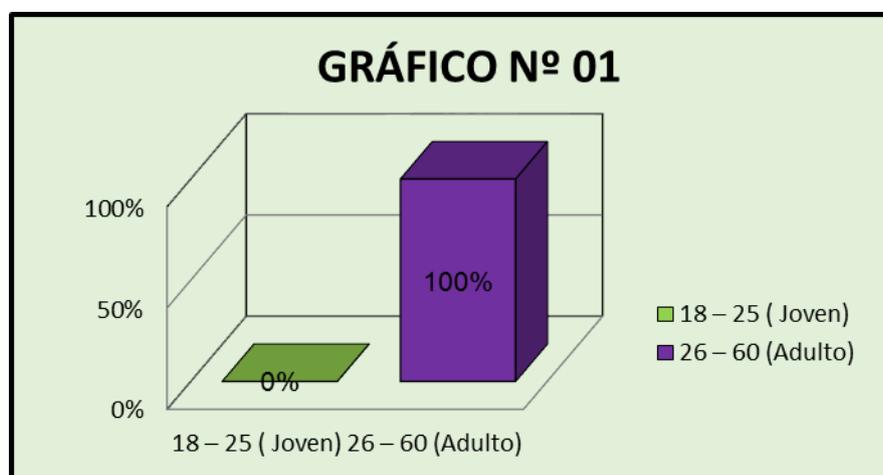


Gráfico 1. Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.

Fuente: Tabla 01.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, tienen entre 26 a más años de edad.

TABLA 2. SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	16	80%
Femenino	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Gráfico 2. Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.

Fuente: Tabla 02.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 80% son del sexo masculino, mientras que el 20% son del sexo femenino.

TABLA 3. GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa		0%
Primaria incompleta		0%
Secundaria completa		0%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa	10	50%
Superior universitario incompleta	10	50%
Superior no universitario completa		0%
Superior no universitario incompleta		0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

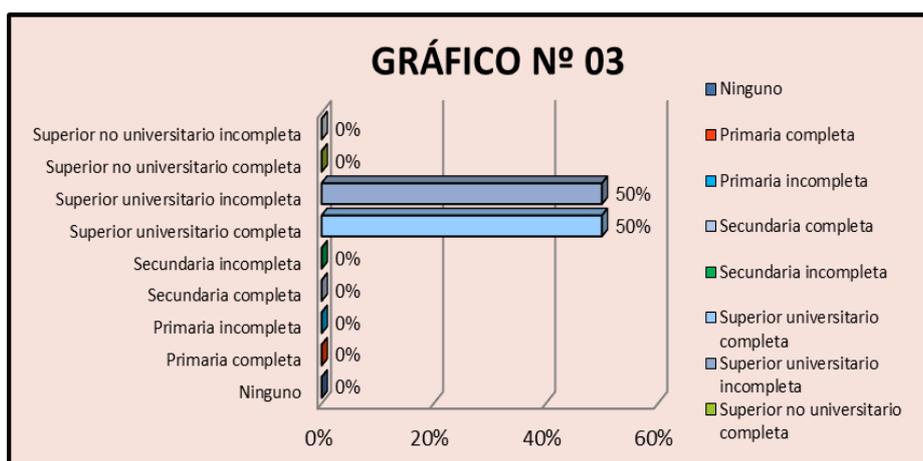


Gráfico 3. Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.

Fuente: Tabla 03.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, el 50% de los encuestados tienen superior universitario incompleta y el 50% superior universitaria completa.

TABLA 4. ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	5%
Casado	10	50%
Conviviente	6	30%
Divorciado	3	15%
Otros		
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

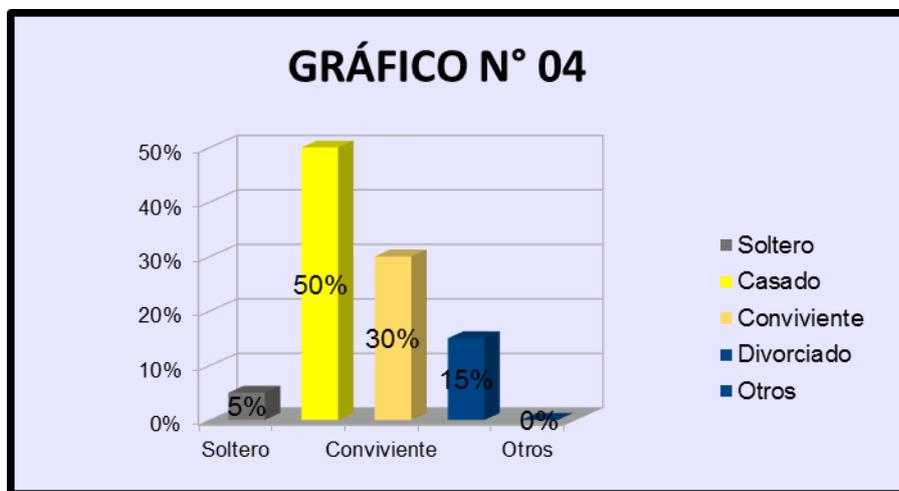


Gráfico 4. Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprentas.

Fuente: Tabla 04.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% son casados, el 30% otros (convivientes), el 15% son divorciados, y el 5% son solteros.

TABLA 5. PROFESIÓN U OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante		0%
Lic. Administración		0%
Contador público	19	95%
Abogado	1	5%
Téc. Contabilidad		0%
Otros		0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

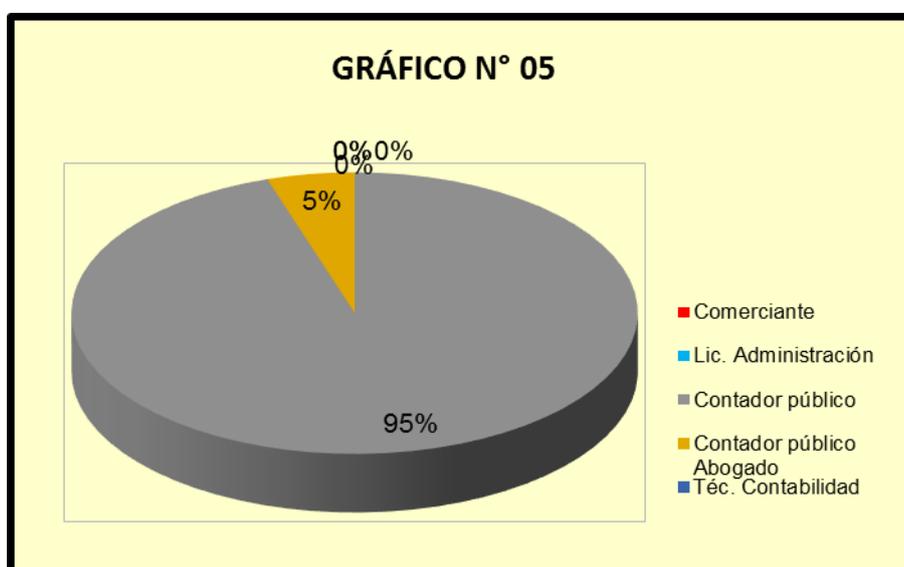


Gráfico 5. Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro imprntas.

Fuente: Tabla 05.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 95% tienen la profesión de contador público y el 5% contador-abogado.

4.1.2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA 6. ¿HACE CUÁNTO TIEMPO SE DEDICA AL SECTOR Y RUBRO EMPRESARIAL?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 años		0%
2 años		0%
3 años		0%
Más de 3 años		0%
05 años a 10 años	5	25%
Más de 10 años	15	75%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

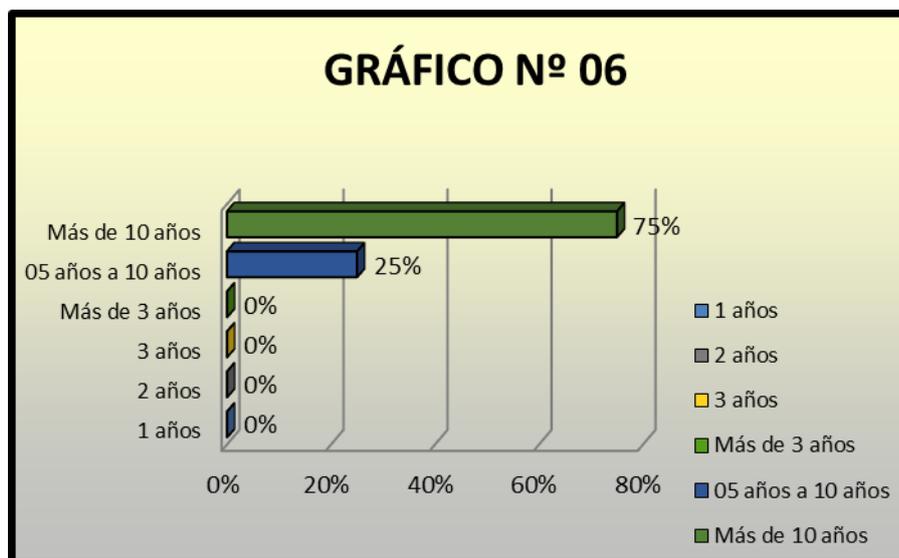


Gráfico 6. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Fuente: Tabla 06.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 75% tiene más de 10 años en el rubro empresarial, y el 25% tienen de cinco a diez años en el rubro empresarial.

TABLA 7. FORMALIDAD DE LAS MYPES

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	18	90%
Informal	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

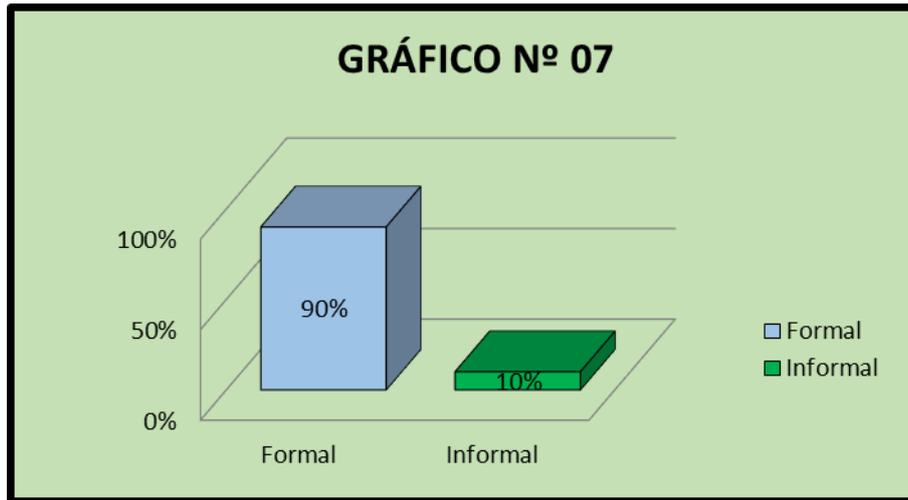


Gráfico 7. Distribución porcentual de la Formalidad de las Mypes

Fuente: Tabla 07

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, el 90% de los representantes legales encuestados son formales, mientras que el 10% son informales.

TABLA 8. NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MYPES

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	20%
1 Trabajador	3	15%
2 Trabajadores	8	40%
3 Trabajadores	4	20%
Más de 3 trabajadores	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

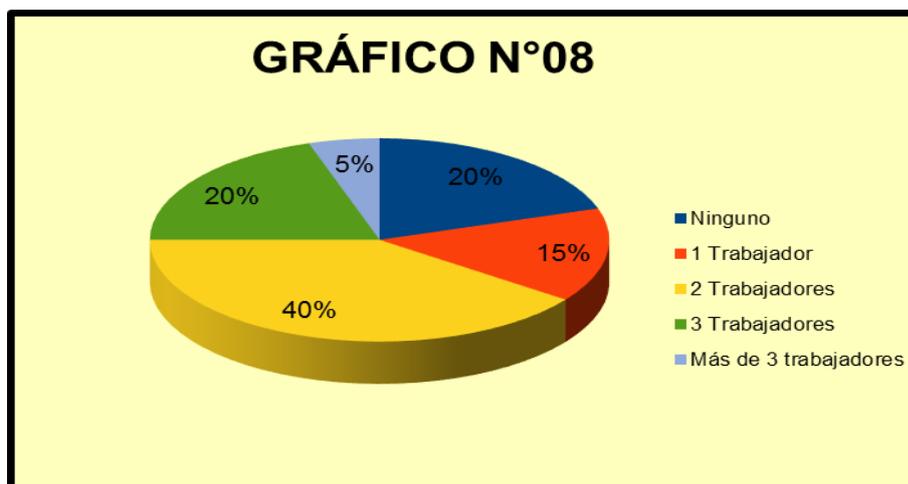


Gráfico 8. Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes

Fuente: Tabla 08.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 75% posee entre unos a tres trabajadores permanentes, el 20% no posee trabajadores permanentes, y el 5% tiene más de tres trabajadores permanentes.

TABLA 9. NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MYPES

Nº de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	20%
1 Trabajadores	3	15%
2 Trabajadores	8	40%
3 Trabajadores	2	10%
Más de 3 trabajadores	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

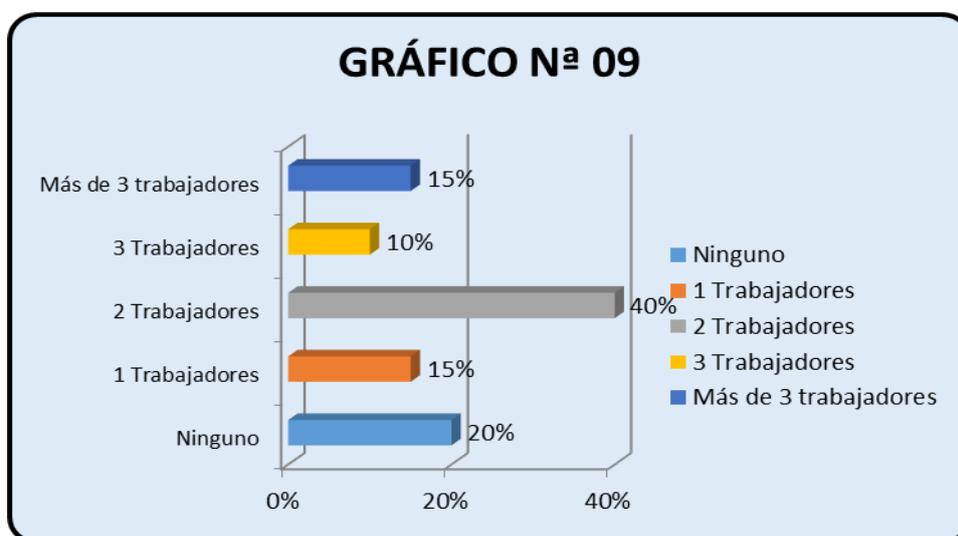


Gráfico 9. Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes

Fuente: Tabla 09.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de encuestados, el 65% manifestó que tiene de uno a tres trabajadores eventuales, el 20% ningún trabajador eventual, mientras que el 15% dijo tener más de tres trabajadores eventuales.

TABLA 10. MOTIVOS DE FORMACIÓN DE LAS MYPES

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	15	75%
Subsistencia	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

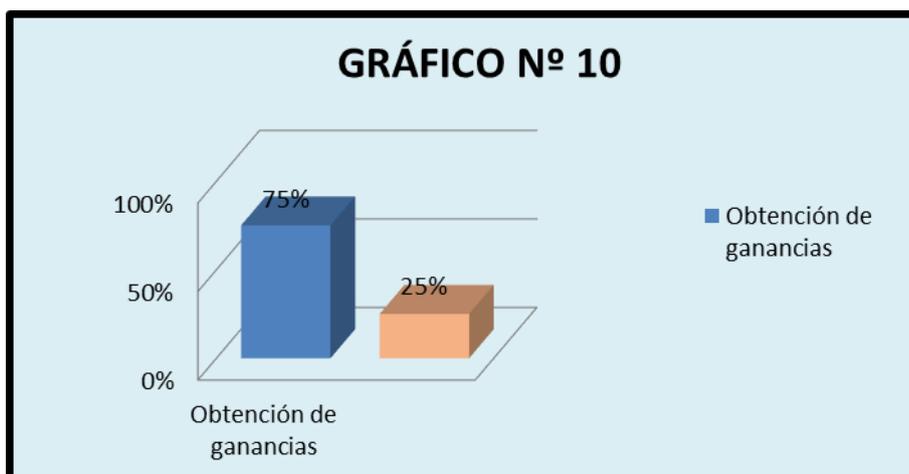


Gráfico 10. Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.

Fuente: Tabla 10.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, el 75% de los encuestados el motivo de la formación de la Mypes fue para obtener ganancia, mientras que el 25% dijo por subsistencia.

4.1.3. Respecto al financiamiento

TABLA 11. ¿CÓMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	20	100%
Financiamiento de terceros		0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Gráfico 11. ¿Cómo financia su actividad productiva?

Fuente: Tabla 11.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, el 100% de encuestados se autofinancia actividad empresarial como micro empresario.

4.1.4. Respecto a la capacitación

TABLA 12. ¿CUÁNTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN HA TENIDO USTED EN LOS ÚLTIMOS AÑOS?

Nº cursos de capacitación en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	10%
Uno	18	90%
Dos		0%
Tres		0%
Cuatro		0%
Más de cuatro		0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Gráfico 12. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 12 se observa que, del 100% de los encuestados, el 90% manifestó haber recibido una capacitación en los últimos años, el 10% ninguna capacitación respectivamente.

TABLA 13. SI TUVO CAPACITACIÓN: ¿EN QUÉ TIPO DE CURSOS PARTICIPÓ USTED?

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	3	15%
Inversión del crédito financiero	2	10%
Manejo empresarial	7	35%
NIC y NIIF		0%
Gestión Pública		0%
Tributación	7	35%
Recursos Humanos	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

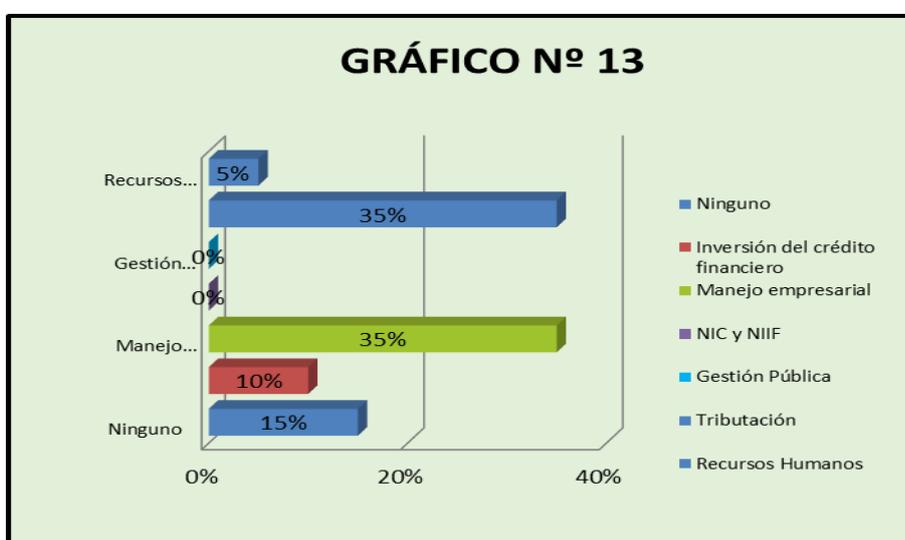


Gráfico 13. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Fuente: Tabla 13.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 13 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los últimos años, el 35% dijo que participó en el curso de capacitación en tributación, el 35% en manejo empresarial, 15% en diferentes cursos inherentes al servicio que otorga, mientras que el 15% no participó en ningún curso.

TABLA 14. EL PERSONAL DE SU EMPRESA ¿HA RECIBIDO ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	5%
Si	16	80%
No	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

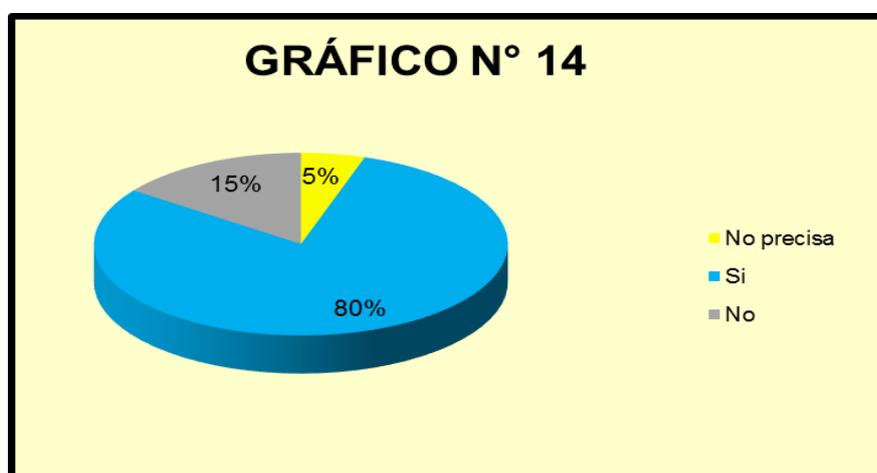


Gráfico 14. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 14 se observa que, del 100% de los representantes encuestados, el 80% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 15% dijo que su personal no recibió capacitación, mientras que el 5% no precisa.

TABLA 15. ¿CUÁNTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN RECIBISTE?

Nº de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	20%
1 curso	0	0%
2 cursos	13	65%
3 cursos	3	15%
Más de 3 cursos	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

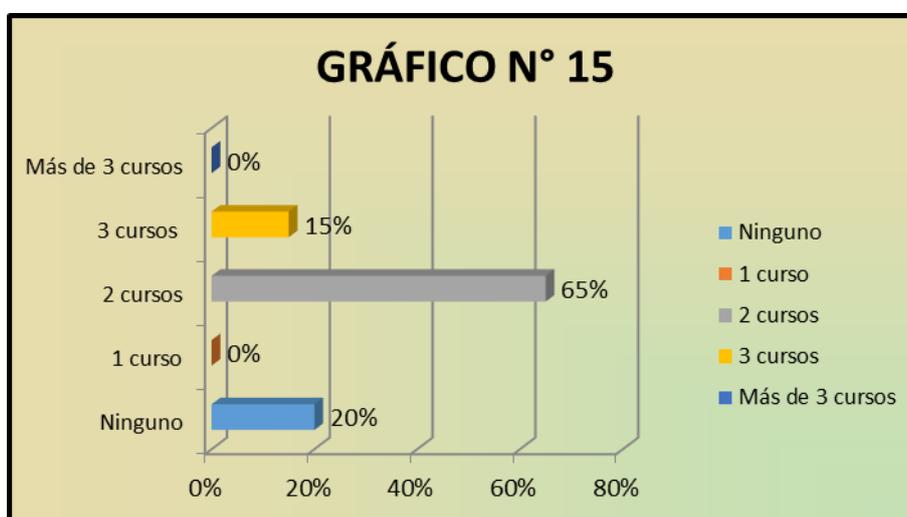


Gráfico 15. ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

Fuente: Tabla 15.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 15 se observa que, del 100% de los encuestados sus trabajadores el 80% recibió de dos a tres cursos de capacitación, mientras que el 20% no recibió ningún curso de capacitación.

TABLA 16. ¿CONSIDERA USTED QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	15%
Si	17	85%
No		0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Gráfico 16. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

Fuente: Tabla 16.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 16 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 85% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 15% no precisa.

TABLA 17. ¿CONSIDERA USTED QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	15	79%
No	5	21%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

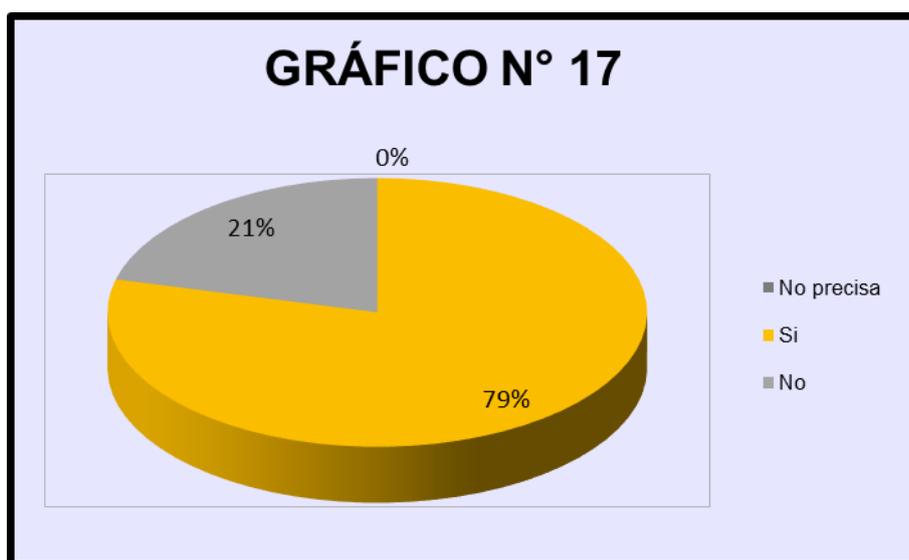


Gráfico 17. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

Fuente: Tabla 17.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 17 se observa que, el 79% de los representantes legales encuestados si considera a la capacitación como relevante, mientras que el 21% dijo que no.

TABLA 18. ¿EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	20%
NIC y NIIF		0%
Llenado de libros contables		0%
Inversión Pública		0%
Tributación	16	80%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

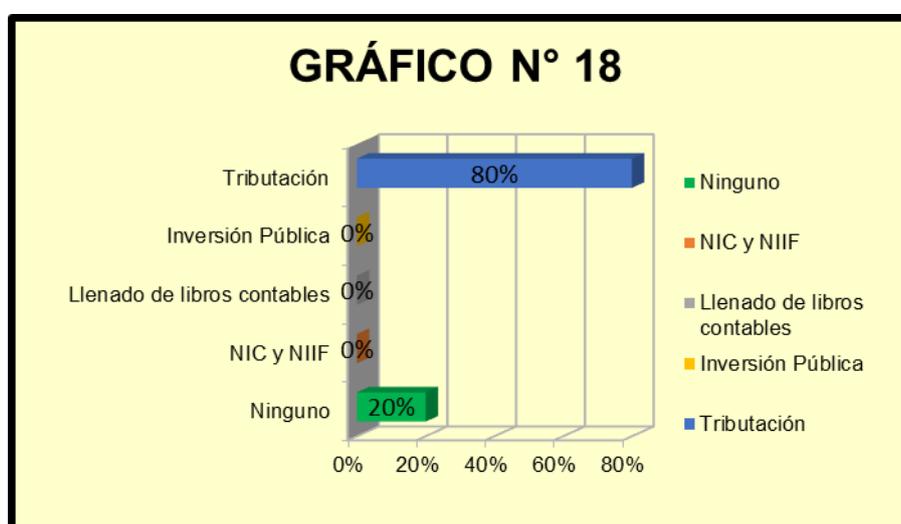


Gráfico 18. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Fuente: Tabla 18.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 18 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% manifestaron que sus trabajadores se capacitaron en tributación mientras que el 20% manifestó que sus trabajadores no recibieron ninguna capacitación.

4.1.5.6. Respecto a la rentabilidad

TABLA 19. ¿CREE USTED QUE EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	20	100%
Si		0%
No		0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

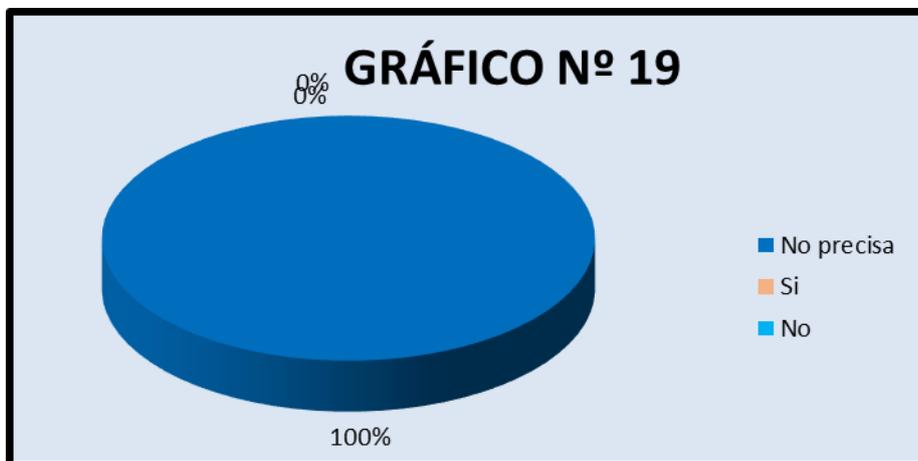


Gráfico 19. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 19 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial.

TABLA 20.¿CREE USTED QUE LA CAPACITACIÓN HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	8	40%
No	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

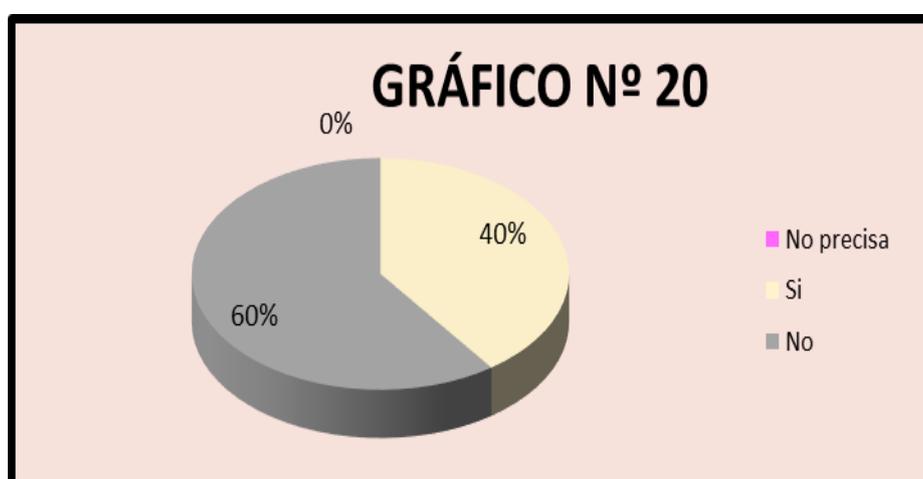


Gráfico 20. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Fuente: Tabla 20.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 20 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% no cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 40% manifestó que sí.

TABLA 21. ¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	5%
Si	17	85%
No	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Gráfico 21. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

Fuente: Tabla 21.

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla y Gráfico N° 21 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 85% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años, el 10% manifiesta que no, mientras que el 5% no precisa.

**Datos Generales de los representantes legales de las Mypes del distrito de
Callería, 2017**

**Cuadro 1. Resultados de los Datos Generales de los Representantes
Legales de las Mypes**

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
Edad (años)		
18 – 25	0	0
26 – 60	20	100
Total	20	100
Sexo		
Masculino	16	80
Femenino	4	20
Total	20	100
Grado de instrucción		
Primaria	0	0
Secundaria	0	0
Superior no universitaria incompleto	10	50
Superior no universitario completo	10	50
Total	20	100
Estado civil		
Solteros	1	5
Casados	10	50
Convivientes	6	30
Divorciado	3	15
Total	20	100
Profesión u ocupación		
Comerciante		0
Lic. Administración	0	0
Contador Público	19	95
Abogado	1	5
Téc. Contable	0	0
Total	20	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

Características de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

Cuadro 2. Resultados de las Características de las Mypes

De la empresa	Número de Mypes	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro		
01	0	0
02	0	0
03	0	0
Más de 3 años	0	0
05 años a 10 años	5	25
Más de 10 años	15	75
Total	20	100
Formalidad de la empresa		
Formal	18	90
Informal	2	10
Total	20	100
Trabajadores permanentes		
Ninguno	4	20
1 trabajador	3	15
2 Trabajadores	8	40
3 Trabajadores	4	20
Más de 3 trabajadores	1	5
Total	20	100
Trabajadores eventuales		
Ninguno	4	20
1 Trabajador	3	15
2 Trabajadores	8	40
3 Trabajadores	2	10
Más de 3 trabajadores	3	15
Total	20	100
Motivo de formación de la empresa		
Generar ganancia	15	75
Subsistencia	5	25
Total	20	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

Financiamiento de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

Cuadro 3. Resultados del Financiamiento de las Mypes

Financiamiento	Número de Mypes	Porcentaje
Actividad productiva		
Financiamiento propio	20	100
Financiamiento de terceros	0	0
Total	20	100
A qué tipo de entidad financiera solicito crédito		
Entidades bancarias	0	0
Entidades no bancarias	0	0
Prestamistas o usureros	0	0
Total	0	0
Qué tasa de interés pagó		
1.83% a 2.20% de interés mensual	0	0
3.50% a 8.00% de interés mensual	0	0
Total	0	0
Tiempo del crédito solicitado		
Corto plazo (menor a un año)	0	0
Largo plazo (mayor a un año)	0	0
Total	0	0
En qué fue invertido el crédito solicitado		
Capital de trabajo	0	0
Mejoramiento de la infraestructura	0	0
Activos fijos	0	0
Mercadería	0	0
Total	0	0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2017

Cuadro 4. Resultados de la Capacitación de las Mypes

De la capacitación	Número de Mypes	Porcentaje
Se ha capacitado en los últimos años		
Sí	20	100
No	0	0
Total	20	100
Cuántas veces se ha capacitado		
Ninguno	4	20
1 a 3 veces	16	80
3 a más veces	0	0
Total	20	100
En qué temas se ha capacitado		
Ninguno	3	15
Inversión del crédito financiero	2	10
Manejo empresarial	7	35
NIC y NIIF	0	0
Gestión Pública	0	0
Tributación	7	35
Recursos Humanos	1	5
Total	20	100
Para Usted la capacitación es una inversión:		
No precisa	3	15
Sí	17	85
No	0	0
Total	20	100
Para Usted la capacitación es relevante para su empresa		
No precisa	0	0
Sí	15	75
No	5	25
Total	20	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

Cuadro 5. Resultados de la Rentabilidad de las Mypes

Rentabilidad	Número de Mypes	Porcentaje
El financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa		
No precisa	20	100
Sí	0	0
No	0	0
Total	20	100
La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa		
No precisa	0	0
Sí	8	40
No	12	60
Total	20	100
Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años		
No precisa	1	5
Sí	17	85
No	2	10
Total	20	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.2. Análisis de los resultados

Datos Generales de los representantes de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

➤ **Edad de los representantes de las Mypes**

De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (Ver Tabla N° 01); datos similares con los resultados encontrados por **Alviz, Saavedra, Lozano, Laulate y Arteaga** donde la edad promedio de los representantes legales de la

Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madurez suficiente para dirigir una micro empresa.

➤ **Sexo de los representantes de las Mypes**

El 80% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (Ver Tabla N° 02), datos similares a lo encontrado por **Alviz** y **Arteaga** donde el 88% y 53% son del sexo masculino, estos datos son contrarios a lo encontrado por **Saavedra, Lozano y Laulate** donde predomina el sexo femenino con 80%, 63% y 55%; esta contrariedad se debe a la diversificación de los sectores y rubros de las Mypes estudiadas.

➤ **Grado de instrucción de los representantes de las Mypes**

El 100% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria (Ver Tabla N° 03), datos similares a lo encontrado por **Alviz** y **Saavedra** donde el 100% y 50% tienen grado de instrucción universitaria completa. Estas similitudes podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro a lo que se dedican los microempresarios, así como el lugar donde está establecido la microempresa.

➤ **Profesión u ocupación de los representantes de las Mypes**

El 95% de los microempresarios encuestadas de las Mypes de Callería son de profesión contador (Ver Tabla N° 05). Es decir, predomina la profesión contable, estos resultados se debe a que la mayoría de los microempresarios del rubro imprentas se ubican cerca a las oficinas de la Administración Tributaria, lugar de mayor

afluencia de empresarios y que necesitan de asesorías contables y tributarias.

Características de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

➤ Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro imprentas, de cinco a más de diez años (Ver Tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. También estos resultados son similares a lo encontrado por **Alviz, Laulate y Arteaga** donde el 94%, 75% y 80% tienen entre cinco a más de 10 años en el rubro empresarial; contrario a datos de **Saavedra**, donde el 90%, de las Mypes estudiadas solo tienen de uno a tres años.

➤ Formalidad de las Mypes

El 90% de las Mypes encuestadas son formales (Ver Tabla N° 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizadas principalmente por la exigencia y fiscalización que ejercen sobre ellos los fiscalizadores y auditores de la Administración Tributaria – SUNAT. También estos resultados son confirmados por lo encontrado por **Vela**, quien precisa, que para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable su formalización, de tal manera que se asegure su crecimiento.

➤ Número de trabajadores permanentes y eventuales

El 80% de las Mypes encuestadas tienen entre uno a más de tres trabajadores permanentes, y el 80% tienen entre uno a más de tres trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); es decir son empresas

que al ser formales en su mayoría conocen y cumplen la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores. Datos similares a lo encontrado por **Alviz, Saavedra, Lozano** donde en promedio poseen entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales.

➤ **Motivo de formación de la empresa**

De las Mypes encuestadas el 75% se constituyó para obtener ganancia (Ver Tabla N° 10), al respecto **Bustos**, precisa que las microempresas en su mayoría son formadas para obtener ganancias dentro del entorno familiar y que estudios no cuentan con estudios superiores.

Respecto al financiamiento

➤ **Como financia su actividad productiva**

Los micro empresarios encuestados del rubro imprentas del distrito de Callería, el 100% autofinancia su actividad empresarial (Ver Tabla N° 11); estos datos son similares a los resultados encontrado por **Arteaga** donde el 60% autofinancia su empresa; estos resultados son contrarios con lo encontrado por **Saavedra y Lozano** donde el 67% y 100% recibieron crédito del sistema bancario; y por

Laulate donde el 65% obtuvo crédito de terceros.

Al respecto **Platero**, precisa que, los recursos propios presentan una relación positiva con respecto a la capacidad innovadora, ya que cuanto menor necesidad de endeudamiento y mayor acceso a la financiación tenga una microempresa, es decir, cuanto mayor capacidad y autonomía financiera e inversora posea esta, mayores posibilidades de innovar tendrá.

Por otro lado, **Bustos**, precisa que las microempresas se financian mediante créditos de sus proveedores. No acceden al crédito del sector Bancario por lo riguroso de los requerimientos que estos les imponen, así como las altas tasa de interés.

Sin embargo, en el fondo los resultados tienen diferentes direcciones, para aquellos empresarios que accedieron al sistema financiero bancario, es decir, fueron otorgados por entidades bancarias, siendo la diferencia, sólo de proporciones porcentuales; ello podría tener distintas explicaciones como, garantías y giro del negocio, etc.

Por otro lado, los resultados encontrados por la presente investigación son contrario a lo que postula el teórico del financiamiento **Herrera, Limón & Soto**, quien sostiene que las empresas necesitan financiamiento, así como necesitan evaluar qué tipo de financiamiento necesitan de acuerdo a sus necesidades.

También estos resultados guarda cierta coincidencia con el postulado del teórico **Modigliani & Miller** respecto a la Proposición I: (Brealey y Myers, 1993), donde plantea que el valor de la empresa sólo

dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los acciones y/o capital de la empresa.

Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2017

➤ Se capacitó en los últimos años, en qué cursos se capacitó a sus trabajadores.

El 90% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación en los últimos años (Ver Tabla N° 12). Estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios encuestados valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas; también estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por **Saavedra y Lozano** donde las Mypes estudiantes si fueron capacitadas en los últimos dos años. Por otro lado, estos datos son contrarios a los resultados de **Laulate y Arteaga** donde el 55% y 93% nunca recibió capacitación.

El 70% de los microempresarios encuestados recibieron el curso de capacitación en tributación y manejo empresarial (Ver Tabla N° 13). Estos resultados son similares con los resultados encontrados por **Saavedra** donde las Mypes estudiadas en 64% se capacitaron en manejo empresarial y en otros temas que no se especifica. Estas diferencias podrían ser explicadas por el sector, rubro y giro del negocio.

El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación (Ver Tabla N° 14). Estos resultados son similares con los encontrados por **Saavedra y Laulate** donde el 50% y 50% de las Mypes encuestadas su personal si recibieron capacitación. Datos contrarios a los resultados encontrados por **Lozano y Arteaga** donde el 100% y 73% de sus trabajadores nunca recibieron capacitación. Estas diferencias y similitud podrían estar implicando, que para algunos micros empresarios la capacitación no es importante.

➤ **Considera que la capacitación es una inversión**

El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (Ver Tabla N° 16). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por **Alviz, Saavedra, Laulate y Arteaga** donde el 100%, 80%, 70% y 67% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fueron consideradas como una inversión. Estos resultados nos estarían indicando que para los microempresarios la capacitación es importante porque se verá reflejado en su rentabilidad.

➤ **La capacitación es relevante para su empresa.**

El 79% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa (Ver Tabla N° 17). Datos similares a lo encontrado por **Alviz y Laulate** donde el 82% y 70% considera relevante la capacitación. A Estos resultados lo contradice **Arteaga** donde el 80% no precisa si es relevante la

capacitación para su empresa.

Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

➤ El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

El 100% de los microempresarios encuestados no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial (Ver Tabla N° 19). Esto se debe a que los microempresarios estudiados autofinancian su actividad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Alviz, Saavedra y Arteaga**, donde el 82%, 50% y 60% de las Mypes estudiadas no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial. Datos contrarios a lo encontrado por **Laulate** donde el 65% manifestó que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Es posible que estas similitudes y contrariedad se deban a la percepción de los microempresarios sobre la relación, financiamiento-rentabilidad empresarial, sobre todo, que algunas Mypes en su mayoría sobreviven gracias al financiamiento.

➤ La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

El 60% de los microempresarios encuestados manifestó que la capacitación no mejoró su rentabilidad empresarial (Ver Tabla N° 20). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Alviz y Arteaga** donde el 89% y 88% no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Saavedra, Lozano y Laulate** donde el 90%, 63% y 70% manifestaron que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

➤ **¿Crea Usted, que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?**

El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestadas precisan que la rentabilidad de sus microempresas había mejorado en los últimos años (Ver Tabla N° 21). Estos resultados son similares a los resultados encontrado por **Alviz, Saavedra, Laulate y Arteaga** donde el 94%, 50%, 95% y 87% de las Mypes estudiadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los últimos años.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

➤ **Respecto a los empresarios**

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 26 años a más, el 80% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción universitaria, finalmente la ocupación que predomina es contador público.

➤ **Respecto a las características de las microempresas**

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 75% tienen más de diez años en el rubro empresarial imprentas, la mayoría son formales, asimismo el 80% tienen trabajadores permanentes y eventuales. El 75% de las Mypes se formaron para obtener ganancia.

➤ **Respecto al financiamiento**

La mayoría de las Mypes no solicitan crédito financiero porque autofinancian sus actividades productivas.

➤ **Respecto a la capacitación**

Las Mypes encuestadas manifestaron respecto a la capacitación para su empresa: El 90% manifestaron que en los últimos años si recibieron capacitación en temas de manejo empresarial y tributación, el 80% si capacitaron a sus trabajadores. Por lo tanto, estas el 85% de las Mypes consideran que la capacitación si es una inversión y el 79% considera relevante para su empresa.

➤ **Rentabilidad de las Mypes**

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio no precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 60% sostuvo que la capacitación si mejoró su rentabilidad y son rentables en los últimos años; el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos.

5.2. Recomendaciones

- Se debe el instrumento de recojo de las informaciones, y explicar a los encuestados que este estudio es en beneficio de ellos de poder explicar si hay o no rentabilidad con los créditos, porque mucho de ellos no hacen un balance adecuado ni mucho menos tienen conocimiento de finanzas.
- Se debe agotar las negociaciones reiterativas en las entidades comprendidas en esta investigación, así mismo ver otras posibilidades, de crédito en las instituciones no bancarios, porque piden menos requisitos para el crédito.
- A las autoridades, para que incentiven a las Mypes mediante financiamiento y capacitación permanente.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alviz R. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009 – 2010* (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Angulo & Sarmiento (2000), El concepto de rentabilidad en Marketing. (pp. 171-172). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf>
- Arteaga F. I. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra y venta de calzado, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2012 – 2013*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.
- Bustos J. J. (2013), Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas. (pp.) (Tesis para obtener el título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

- Definición.mx (s/f.), *Definición de Rentabilidad*. Recuperado de <http://definicion.mx/rentabilidad/>
- De Conceptos (2014), *Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>
- Díaz S. (2010), *La microempresa en el desarrollo, Perspectiva*. (pp. 272-273). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454014.pdf>
- Drimer R. L. (2008), *Teorías del financiamiento: Evaluación y aportes* (p. 16). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf
- Campos & Alfonso (2013), *Consideraciones teóricas acerca de la capacitación con bases agroecológicas*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos91/consideraciones-teoricas-acerca-capacitacion-bases-agroecologicas/consideraciones-teoricas-acerca-capacitacion-bases-agroecologicas2.shtml>
- El Universo (2015), *Micro y pequeñas empresas son las que generan más empleo en Latinoamérica, según la Organización Internacional de Trabajo-OIT*. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/09/08/nota/5113298/micro-pequenas-empresas-son-que-generan-mas-empleo-latinoamerica>
- Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), *Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de

http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a_bpea_fazzari_hubbard_petersen_blinder_poterba.PDF

Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Glisovic J. & Martínez M. (2012), *Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?* [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>

Gore E. (2015), Capacitación y teorías de aprendizaje. *Estudiantes UBA-Comunidad Universitaria de Buenos Aires*. Recuperado de <http://www.estudiantesuba.com/relaciones-de-trabajo/psicologia-del-trabajo/1194-apacitacion-y-teorias-de-aprendizaje.html>

Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006), *Fuentes de financiamiento en época de crisis" en observatorio de la economía latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

- Laulate D. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro ferreterías, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2012 – 2013*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.
- Lozano V. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010* (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Mejía R. (2009), *Definición de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
- Ministerio de Trabajo (2017), Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes (para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02_30056_2966.pdf
- Modigliani & Miller (s/f.), Las teorías sobre estructura financiera óptima. *Google Docs*. Recuperado de <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en&pref=2&pli=1>
- Platero (2014), Un estudio sobre el papel del microempresario, y los factores internos y estratégicos de la microempresa española: el efecto de la edad en la capacidad innovadora. (pp. 237, 243-245). [Versión Adobe Digital]

- (Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid). Recuperado de <http://eprints.ucm.es/29653/1/T35980.pdf>
- Saavedra E. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo–rubro agencias de viaje, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.
- Sánchez J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. (Lección Análisis Contable). [Versión Adobe Digital]: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Thompson I. (2012), La Pequeña Empresa. *Promonegocios.net*. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>
- Ucayali Interactiva (2013), *Datos Generales de la Región Ucayali*. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm>
- Vargas M. A. (2005), *El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana*. (Tesis de postgrado para optar el grado académico de magíster en administración). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf
- Vásquez J. C. (24 de septiembre de 2013), Importancia de las Mypes en el Perú. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>

Vela L. (2008), *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas*. (Tesis Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru /microfinanzas-peru.shtml>.

ANEXOS

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	FECHA	
	INICIO	TERMINO
Elaboración del Proyecto de Tesis	03-05-2017	14-08-2017
Recolección de Información	08-06-2017	20-06-2017
Elaboración del Informe de Tesis de Investigación	07-07-2017	10-07-2017
Perfeccionamiento del Informe de Tesis de Investigación	12-07-2017	08-07-2017
Pre Banca de Sustentación de Tesis	30-07-2017	06-08-2017

PRESUPUESTO

Bienes:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond	02	Millar	11.00	22.00
Resaltador	01	Unid	3.00	3.00
Dispositivo USB	01	Unid	40.00	40.00
Lapicero	01	Unid	5.00	5.00
TOTAL				70.00

SERVICIOS

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	520	Unid	0.20	104.00
Fotocopiado	360	Unid	0.10	36.00
Espiralados	4	Unid	3.00	12.00
Internet	70	Horas	1.50	105.00
Movilidad	180.00	Pasajes		180.00
Total				437.00

RESUMEN PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	70.00
Servicios	437.00
Total	S/. 507.00

FINANCIAMIENTO: El proyecto de investigación para la tesis fue autofinanciado.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017”

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

AUTORA:

Bach. Bartra Vela Selva Tamara

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TITULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017”

AUTOR: Bach. Bartra Vela Selva Tamara

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas - Escuela Profesional de Contabilidad

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría son adultos y tienen más de 26 años, siendo el 80% masculinos, el 90% son formales y cuentan con trabajadores permanentes y eventuales; las Mypes encuestadas se autofinancian. En cuanto a la capacitación, las Mypes encuestadas recibieron capacitación en inversión de créditos financieros y tributación, si capacitan a su personal, sin embargo, el 85% consideran a la capacitación como una inversión, y el 75% lo considera relevante para su empresa. En cuanto a la rentabilidad, las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado.

Finalmente, la mayoría de las Mypes encuestadas se autofinancian y se capacitan, consideran que la capacitación influyó para que obtengan rentabilidad, esta rentabilidad mejoró en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and training in the profitability of micro and small enterprises in the service sector, printers, in the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive, Retrospective, for the collection of the information was chosen in a form directed to 20 Micro and small companies to whom a questionnaire of 32 closed questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: The majority are adults and have more than 26 years, being 80% male, 90% are formal and have permanent and casual workers; The Mypes respondents are self-financing. Regarding training, the Mypes surveyed received training in financial credit investment and taxation, if they train their staff, however 85% consider the training as an investment, and 75% consider it relevant for their company. In terms of profitability, the Mypes respondents believe that their profitability has improved.

Finally, most of the surveyed Mypes are self-financing and training, they consider that training influenced to obtain profitability, this profitability has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

I. INTRODUCCIÓN

La importancia del sector micro empresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Díaz (2010), en “La microempresa en el desarrollo, Perspectiva”, sostiene que las microempresas en Estados Unidos sobre todo en Baja California representan el 99% del aparato empresarial, es más representan más del 90% del total de los negocios en nuestro país. Además, son el tipo de empresas que mayor número de empleos directos crean, el 68% de los empleos totales en el estado, y tienen un efecto multiplicador considerable dentro de la cadena productiva de la economía nacional. Con ésta forma de organización (muchas veces informal), actualmente se impone una tendencia a relaciones laborales sin protección ni regulación, y caracterizadas por el trabajo injusto, esporádico, familiar e ilícito; en todo caso, forzado.

Ciertamente existen bastantes críticas sobre la importancia de la microempresa en la economía y el desarrollo, desde el punto de vista economicista, hay quienes aseveran que la microempresa no es necesaria en la sociedad y en los sistemas productivo. No obstante, quienes afirman lo anterior, se olvidan de que la microempresa a pesar de su baja aportación en el Producto Interno Bruto (PIB), participa activamente en la economía y el desarrollo de los países con la generación de empleo y cuenta con un alto potencial de inserción

en el mercado por su característica flexibilidad, así como su capacidad de adaptarse al entorno inmediato.

Además, si consideramos que, en México, el empleo es la principal fuente ingreso para alrededor del 70% de las familias, por lo tanto, tiene un estrecho vínculo con la pobreza y la seguridad social y, por ende, con el desarrollo.

La empresa juega un papel muy importante en el desarrollo. Sobre todo, la empresa de menor tamaño (MYPES), es reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo en el territorio. Las pequeñas empresas se apoyan en la existencia de redes personales, que permiten madurar el proyecto de empresa a partir de las informaciones que les proporcionan y comenzar su realización a través de la inclusión progresiva de personas de su confianza, de personas que los empresarios conocían antes de que la idea surgiera y se transformara en un proyecto.

Diario El Universo (2015), en “Micro y pequeñas empresas son las que generan más empleo en Latinoamérica, según la Organización Internacional de Trabajo-OIT”, sostiene que las micro y pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo en América Latina y el Caribe, pese a dificultades para formalizarse y la falta de financiamiento, según reportó la OIT. De acuerdo con el informe 'Pequeñas Empresas, Grandes Brechas', estas empresas generan el 47% de los empleos de la región y, si se añaden los trabajadores por cuenta propia, suman el 75% del total. Las empresas grandes y medianas no alcanzan al 20%.

Los 10 millones de micro y pequeñas empresas que existen en América Latina y Caribe tienen importancia crítica para el futuro de la región pues

generan la mayor parte del empleo. El informe detecta, dentro de la estructura productiva, 76 millones de trabajadores por cuenta propia. También es evidente la informalidad laboral: del total de ocupados en la región, la tasa de informalidad promedio es de 46,8%. En el caso de las empresas de 1 a 10 trabajadores, la tasa de informalidad del empleo es de 58,6%.

Agrega El Universo, los principales obstáculos que se enfrentan las microempresas, son el acceso al financiamiento, la competencia del sector informal, sistema tributario (complejo), fuerza de trabajo con educación inadecuada y robos. Se recomienda crear un entorno más propicio para las empresas sostenibles, que engrose el segmento de empresas de tamaño mediano, generando un cambio estructural que América Latina y el Caribe necesita para elevar su productividad, crear más y mejores empleos y reducir la desigualdad.

Glisovic & Martínez (2012), manifiestan en “Financiamiento de pequeñas empresas ‘Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?, las primeras etapas de su ciclo de vida, las pequeñas empresas de países en desarrollo suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas. Un estudio piloto de FinScope en Sudáfrica demostró que la mayoría de las empresas muy pequeñas necesitan una línea de crédito a corto plazo para sortear breves deficiencias de flujo de caja (en ocasiones, de un día para otro).

Mejía (2009), sostiene en “Definición de la micro y pequeña empresa”. En el Perú el 88.7% establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados individualmente. La modalidad más utilizada para la formación de

un pequeño negocio es la denominada "Persona Natural", y en menor grado, la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Más de tres cuartas partes de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados formalmente como Personas Naturales. Obviamente esta presencia es más acentuada en la microempresa (con 1 a 10 trabajadores), donde aproximadamente 80% de los establecimientos son Personas Naturales.

En cambio, en la pequeña (con 11 a 20 trabajadores), se observa una mayor diversificación, que incluye desde las formas individuales de organización hasta Sociedades Anónimas. En este estrato los establecimientos organizados individualmente son menos de una quinta parte. Las microempresas están agrupadas por actividad económica; se observa que cerca del 93.0% de los establecimientos comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales, así como el 95.0% de servicios de comida u hospedaje (restaurantes y hoteles) están organizados individualmente en sus distintas modalidades. En los servicios sociales y de salud este tipo de organización, representa alrededor del 93.0%, en los servicios comunitarios sociales y personales y la industria manufacturera, la participación de los establecimientos organizados individualmente es de 81.0% y 82.0% respectivamente.

En el departamento de Lima, donde se encuentran 36.0% de los establecimientos de la micro y pequeña, 79.0% están organizados en forma individual. En el interior del país la organización individual tiene mayor presencia, en especial en aquellos departamentos con menor desarrollo relativo, es el caso de Huancavelica, por ejemplo, donde las organizaciones individuales representan 98.0%. La micro y pequeña empresa participan en el proceso

productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro.

Es así que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa, en efecto 66.1% se dedican al servicio y comercio, 9.5% de establecimientos se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles en tanto que sólo 10.8% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala. En los establecimientos con menos de 5 trabajadores, se observa una alta concentración de la actividad comercial y reparación de vehículos y efectos personales (68.5%). En cambio; conforme se incrementa el tamaño del establecimiento, mayor es la presencia de la industria manufacturera, disminuyendo la participación de las actividades de comercio y los servicios.

También Mejía, manifiesta que las microempresas en el Perú, para conseguir préstamo y/o financiamiento, el empresario acude a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas, Etc.) y no convencionales (ONG's), por lo que es básico que todo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento de la zona; así mismo es necesario que el empresario debe conocer la marcha económica de su empresa (Costos, Balances, Estados de Ganancias y Pérdidas, así como saber elaborar flujos de Cajas y Perfiles de Inversión, para sustentar su financiamiento).

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran

variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector servicios rubro imprentas, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Calleria Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones,

Planteamiento del problema

Vásquez (2013), en “Importancia de las Mypes en el Perú”, en la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que: Proporcionan abundantes puestos de trabajo, reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, son la principal fuente de desarrollo del sector privado, mejoran la distribución del ingreso y contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

En consecuencia, aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja

productividad de las Mypes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

Enunciado del problema

El enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta, del distrito de Callería, 2017?

Objetivos

Objetivo general

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta, del distrito de Callería, 2017.

Objetivos específicos

- ✓ Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.
- ✓ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.
- ✓ Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.
- ✓ Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.

- ✓ Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.

Justificación

Esta investigación se justifica, porque las Mypes cumplen un rol muy importante en la economía del mundo y de nuestro país entre los más importantes tenemos la generación de empleo, además de contribuir en las exportaciones, según PROMPYME, en el año 2012 fueron 3516 las micro y pequeñas empresas aproximadamente que exportaron lo cual representa un 65% del total de empresas exportadoras.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. MATERIALES Y METODOS

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 4).

No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 149).

Transversal

Porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 151).

Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador” Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 165)

Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80)

Población y Muestra

Población

La población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios dedicados al sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra.

De la población en estudio se tomaron como muestra a 20 micro y pequeñas empresas del rubro imprentas del distrito de Callería, 2017 el cual representa el 100% del universo.

IV. RESULTADOS

Datos Generales de los representantes de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

➤ **Edad de los representantes de las Mypes**

De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (Ver Tabla N° 01); datos similares con los resultados encontrados por **Alviz, Saavedra, Lozano, Laulate y Arteaga** donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madurez suficiente para dirigir una micro empresa.

➤ **Sexo de los representantes de las Mypes**

El 80% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (Ver Tabla N° 02), datos similares a lo encontrado por **Alviz y Arteaga** donde el 88% y 53% son del sexo masculino, estos datos son contrarios a lo encontrado por **Saavedra, Lozano y Laulate** donde predomina el sexo femenino con 80%, 63% y 55%; esta contrariedad se debe a la diversificación de los sectores y rubros de las Mypes estudiadas.

➤ **Grado de instrucción de los representantes de las Mypes**

El 100% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria (Ver Tabla N° 03), datos similares a lo encontrado por **Alviz y Saavedra** donde el 100% y 50% tienen grado de instrucción universitaria completa. Estas similitudes podrían

deberse a la naturaleza del negocio o rubro a lo que se dedican los microempresarios, así como el lugar donde está establecido la microempresa.

➤ **Profesión u ocupación de los representantes de las Mypes**

El 95% de los microempresarios encuestadas de las Mypes de Callería son de profesión contador (Ver Tabla N° 05). Es decir, predomina la profesión contable, estos resultados se debe a que la mayoría de los microempresarios del rubro imprentas se ubican cerca a las oficinas de la Administración Tributaria, lugar de mayor afluencia de empresarios y que necesitan de asesorías contables y tributarias.

Características de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

➤ **Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro**

El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro imprentas, de cinco a más de diez años (Ver Tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. También estos resultados son similares a lo encontrado por **Alviz, Laulate y Arteaga** donde el 94%, 75% y 80% tienen entre cinco a más de 10 años en el rubro empresarial; contrario a datos de **Saavedra**, donde el 90%, de las Mypes estudiadas solo tienen de uno a tres años.

➤ **Formalidad de las Mypes**

El 90% de la Mypes encuestadas son formales (Ver Tabla N° 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizados principalmente por la exigencia y fiscalización que

ejercen sobre ellos los fiscalizadores y auditores de la Administración Tributaria – SUNAT. También estos resultados son confirmados por lo encontrado por **Vela**, quien precisa, que para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable su formalización, de tal manera que se asegure su crecimiento.

➤ **Número de trabajadores permanentes y eventuales**

El 80% de las Mypes encuestadas tienen entre uno a más de tres trabajadores permanentes, y el 80% tienen entre uno a más de tres trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen y cumplen la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores. Datos similares a lo encontrado por **Alviz, Saavedra, Lozano** donde en promedio poseen entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales.

➤ **Motivo de formación de la empresa**

De las Mypes encuestadas el 75% se constituyó para obtener ganancia (Ver Tabla N° 10), al respecto **Bustos**, precisa que las microempresas en su mayoría son formadas para obtener ganancias

dentro del entorno familiar y que estudios no cuentan con estudios superiores.

Respecto al financiamiento

➤ Como financia su actividad productiva

Los micro empresarios encuestados del rubro imprentas del distrito de Callería, el 100% autofinancia su actividad empresarial (Ver Tabla N° 11); estos datos son similares a los resultados encontrado por **Arteaga** donde el 60% autofinancia su empresa; estos resultados son contrarios con lo encontrado por **Saavedra y Lozano** donde el 67% y 100% recibieron crédito del sistema bancario; y por **Laulate** donde el 65% obtuvo crédito de terceros.

Al respecto **Platero**, precisa que, los recursos propios presentan una relación positiva con respecto a la capacidad innovadora, ya que cuanto menor necesidad de endeudamiento y mayor acceso a la financiación tenga una microempresa, es decir, cuanto mayor capacidad y autonomía financiera e inversora posea esta, mayores posibilidades de innovar tendrá.

Por otro lado, **Bustos**, precisa que las microempresas se financian mediante créditos de sus proveedores. No acceden al crédito del sector Bancario por lo riguroso de los requerimientos que estos les imponen, así como las altas tasa de interés.

Sin embargo, en el fondo los resultados tienen diferentes direcciones, para aquellos empresarios que accedieron al sistema financiero bancario, es decir, fueron otorgados por entidades bancarias, siendo la

diferencia, sólo de proporciones porcentuales; ello podría tener distintas explicaciones como, garantías y giro del negocio, etc.

Por otro lado, los resultados encontrados por la presente investigación son contrario a lo que postula el teórico del financiamiento **Herrera, Limón & Soto**, quien sostiene que las empresas necesitan financiamiento, así como necesitan evaluar qué tipo de financiamiento necesitan de acuerdo a sus necesidades.

También estos resultados guarda cierta coincidencia con el postulado del teórico **Modigliani & Miller** respecto a la Proposición I: (Brealey y Myers, 1993), donde plantea que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los acciones y/o capital de la empresa.

Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2017

➤ Se capacitó en los últimos años, en qué cursos se capacitó a sus trabajadores.

El 90% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación en los últimos años (Ver Tabla N° 12). Estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios encuestados valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas; también estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por **Saavedra y Lozano** donde las Mypes estudiantes si fueron capacitadas en los

últimos dos años. Por otro lado, estos datos son contrarios a los resultados de **Laulate y Arteaga** donde el 55% y 93% nunca recibió capacitación.

El 70% de los microempresarios encuestados recibieron el curso de capacitación en tributación y manejo empresarial (Ver Tabla N° 13). Estos resultados son similares con los resultados encontrados por **Saavedra** donde las Mypes estudiadas en 64% se capacitaron en manejo empresarial y en otros temas que no se especifica. Estas diferencias podrían ser explicadas por el sector, rubro y giro del negocio.

El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación (Ver Tabla N° 14). Estos resultados son similares con los encontrados por **Saavedra y Laulate** donde el 50% y 50% de las Mypes encuestadas su personal si recibieron capacitación. Datos contrarios a los resultados encontrados por **Lozano y Arteaga** donde el 100% y 73% de sus trabajadores nunca recibieron capacitación. Estas diferencias y similitud podrían estar implicando, que para algunos micros empresarios la capacitación no es importante.

➤ **Considera que la capacitación es una inversión**

El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (Ver Tabla N° 16). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por **Alviz, Saavedra, Laulate y Arteaga** donde el 100%, 80%, 70% y 67% de la

muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fueron consideradas como una inversión. Estos resultados nos estarían indicando que para los microempresarios la capacitación es importante porque se verá reflejado en su rentabilidad.

➤ **La capacitación es relevante para su empresa.**

El 79% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa (Ver Tabla N° 17). Datos similares a lo encontrado por **Alviz** y **Laulate** donde el 82% y 70% considera relevante la capacitación. A Estos resultados lo contradice **Arteaga** donde el 80% no precisa si es relevante la capacitación para su empresa.

Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

➤ **El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa**

El 100% de los microempresarios encuestados no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial (Ver Tabla N° 19) Esto se debe a que los microempresarios estudiados autofinancian su actividad empresarial. Estos estos resultados son similares a lo encontrado por **Alviz**, **Saavedra** y **Arteaga**, donde el 82%, 50% y 60% de las Mypes estudiadas no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial. Datos contrarios a lo encontrado por **Laulate** donde el 65% manifestó que el financiamiento si mejoro su rentabilidad empresarial. Es posible que estas similitudes y contrariedad se deban a la percepción de los microempresarios sobre la relación, financiamiento-rentabilidad empresarial, sobre todo, que algunas Mypes en su mayoría sobreviven gracias al financiamiento.

➤ **La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa**

El 60% de los microempresarios encuestados manifestó que la capacitación no mejoró su rentabilidad empresarial (Ver Tabla N° 20). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Alviz y Arteaga** donde el 89% y 88% no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Saavedra, Lozano y Laulate** donde el 90%, 63% y 70% manifestaron que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

➤ **¿Crea Usted, que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?**

El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestadas precisan que la rentabilidad de sus microempresas había mejorado en los últimos años (Ver Tabla N° 21). Estos resultados son similares a los resultados encontrado por **Alviz, Saavedra, Laulate y Arteaga** donde el 94%, 50%, 95% y 87% de las Mypes estudiadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los últimos años.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

➤ **Respecto a los empresarios**

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 26 años a más, el 80% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción universitaria, finalmente la ocupación que predomina es contador público.

➤ **Respecto a las características de las microempresas**

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 75% tienen más de diez años en el rubro empresarial imprentas, la mayoría son formales, asimismo el 80% tienen trabajadores permanentes y eventuales. El 75% de las Mypes se formaron para obtener ganancia.

➤ **Respecto al financiamiento**

La mayoría de las Mypes no solicitan crédito financiero porque autofinancian sus actividades productivas.

➤ **Respecto a la capacitación**

Las Mypes encuestadas manifestaron respecto a la capacitación para su empresa: El 90% manifestaron que en los últimos años si recibieron capacitación en temas de manejo empresarial y tributación, el 80% si capacitaron a sus trabajadores. Por lo tanto, estas el 85% de las Mypes consideran que la capacitación si es una inversión y el 79% considera relevante para su empresa.

➤ **Rentabilidad de las Mypes**

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio no precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 60% sostuvo que la capacitación si mejoró su rentabilidad y son rentables en los últimos años; el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos.

5.2. Recomendaciones

- Se debe el instrumento de recojo de las informaciones, y explicar a los encuestados que este estudio es en beneficio de ellos de poder explicar si hay o no rentabilidad con los créditos, porque mucho de ellos no hacen un balance adecuado ni mucho menos tienen conocimiento de finanzas.
- Se debe agotar las negociaciones reiterativas en las entidades comprendidas en esta investigación, así mismo ver otras posibilidades, de crédito en las instituciones no bancarios, porque piden menos requisitos para el crédito.
- A las autoridades, para que incentiven a las Mypes mediante financiamiento y capacitación permanente.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referencias Bibliográficas

- Alviz R. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009 – 2010* (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Angulo & Sarmiento (2000), El concepto de rentabilidad en Marketing. (pp. 171-172). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf>
- Arteaga F. I. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra y venta de calzado, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2012 – 2013*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.
- Bustos J. J. (2013), Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas. (pp.) (Tesis para obtener el título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

- Definición.mx (s/f.), *Definición de Rentabilidad*. Recuperado de <http://definicion.mx/rentabilidad/>
- De Conceptos (2014), *Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>
- Díaz S. (2010), *La microempresa en el desarrollo, Perspectiva*. (pp. 272-273). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454014.pdf>
- Drimer R. L. (2008), *Teorías del financiamiento: Evaluación y aportes* (p. 16). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf
- Campos & Alfonso (2013), *Consideraciones teóricas acerca de la capacitación con bases agroecológicas*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos91/consideraciones-teoricas-acerca-capacitacion-bases-agroecologicas/consideraciones-teoricas-acerca-capacitacion-bases-agroecologicas2.shtml>
- El Universo (2015), *Micro y pequeñas empresas son las que generan más empleo en Latinoamérica, según la Organización Internacional de Trabajo-OIT*. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/09/08/nota/5113298/micro-pequenas-empresas-son-que-generan-mas-empleo-latinoamerica>
- Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), *Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de

http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a_bpea_fazzari_hubbard_petersen_blinder_poterba.PDF

Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Glisovic J. & Martínez M. (2012), *Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?* [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>

Gore E. (2015), Capacitación y teorías de aprendizaje. *Estudiantes UBA-Comunidad Universitaria de Buenos Aires*. Recuperado de <http://www.estudiantesuba.com/relaciones-de-trabajo/psicologia-del-trabajo/1194-apacitacion-y-teorias-de-aprendizaje.html>

Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006), *Fuentes de financiamiento en época de crisis" en observatorio de la economía latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

- Laulate D. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro ferreterías, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2012 – 2013*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.
- Lozano V. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010* (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Mejía R. (2009), *Definición de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
- Ministerio de Trabajo (2017), Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes (para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02_30056_2966.pdf
- Modigliani & Miller (s/f.), Las teorías sobre estructura financiera óptima. *Google Docs*. Recuperado de <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en&pref=2&pli=1>
- Platero (2014), Un estudio sobre el papel del microempresario, y los factores internos y estratégicos de la microempresa española: el efecto de la edad en la capacidad innovadora. (pp. 237, 243-245). [Versión Adobe Digital]

(Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid). Recuperado de <http://eprints.ucm.es/29653/1/T35980.pdf>

Saavedra E. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo–rubro agencias de viaje, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.

Sánchez J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. (Lección Análisis Contable). [Versión Adobe Digital]: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Thompson I. (2012), La Pequeña Empresa. *Promonegocios.net*. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>

Ucayali Interactiva (2013), *Datos Generales de la Región Ucayali*. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm>

Vargas M. A. (2005), *El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana*. (Tesis de postgrado para optar el grado académico de magíster en administración). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf

Vásquez J. C. (24 de septiembre de 2013), Importancia de las Mypes en el Perú. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>

Vela L. (2008), *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas*. (Tesis Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru /microfinanzas-peru.shtml>.

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

Yo, Selva Tamara Bartra Vela, identificada con DNI N° 47992955, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 27 de Julio del 2017

.....
Selva Tamara Bartra Vela

DNI N° 47992955

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta del distrito de Callería, 2017.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprenta del distrito de Callería, 2017?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Tipo de Crédito.	TIPO Y NIVEL Cuantitativo-Descriptivo	POBLACIÓN La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector servicio rubro imprenta del distrito de Callería, 2017.	INSTRUMENTO Cuestionario de preguntas cerradas
				2. Intereses	- Tipos de financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Número de créditos. - Trabajadores permanentes - Tipos de trabajadores			
		ESPECÍFICOS	Capacitación	1. Personal	- Recibe capacitación.	MUESTRA Estará conformado por 20 micros empresarios del ámbito de estudio.		
				2. Cursos de capacitación	- Cantidad de capacitaciones. - Temas de capacitación.			
			3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	
			Rentabilidad	1. Financiamiento	- Tipo de personal - Es importante la capacitación	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).
			2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de				

	<p>Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017.</p> <p>Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas del distrito de Callería, 2017</p>		<p>3. Rentabilidad</p>	<p>su empresa gracias a la capacitación.</p> <p>- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.</p>			
--	---	--	------------------------	---	--	--	--

TABLA DE FIABILIDAD (ALFA DE CROBANCH)

Escala: TODAS LAS VARIABLES

Cuadro 6. Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	20	100,0
Casos a Excluidos	0	,0
Total	20	100,0

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

Cuadro 7. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,914	,938	16

Cuadro 8. Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Cuál es la edad del representante legal de la empresa?	1,50	,513	20
Cuál es su sexo?	1,20	,410	20
Grado de instrucción	3,50	,513	20
Estado Civil	2,55	,826	20
Profesión u ocupación	2,90	,447	20
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro	5,75	,444	20
Formalidad de la empresa	1,10	,308	20
Trabajadores permanentes	2,75	1,164	20
Trabajadores eventuales	2,85	1,309	20
Motivo de formación de la empresa?	1,25	,444	20
Cuántas veces se ha capacitado?	1,80	,410	20

En qué temas se ha capacitado?	3,85	2,033	20
Para Usted la capacitación es una inversión?	1,85	,366	20
Para Usted la capacitación es relevante para su empresa?	2,25	,444	20
La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa?	2,60	,503	20
Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?	2,05	,394	20

Cuadro 9. Estadísticos de resumen de los elementos

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo/mínimo	Varianza	N de elementos
Medias de los elementos	2,484	1,100	5,750	4,650	5,227	1,409	16

Cuadro 10. Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento- total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
Cuál es la edad del representante legal de la empresa?	38,25	64,092	,827	.	,906
Cuál es su sexo?	38,55	66,366	,690	.	,910
Grado de instrucción	36,25	64,092	,827	.	,906
Estado Civil	37,20	59,116	,894	.	,899
Profesión u ocupación	36,85	74,134	-,414	.	,927
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro	34,00	65,684	,731	.	,909
Formalidad de la empresa	38,65	68,450	,511	.	,914
Trabajadores permanentes	37,00	53,684	,944	.	,895

Trabajadores eventuales	36,90	51,463	,957	.	,895
Motivo de formación de la empresa?	38,50	65,526	,754	.	,908
Cuántas veces se ha capacitado?	37,95	66,366	,690	.	,910
En qué temas se ha capacitado?	35,90	42,832	,909	.	,920
Para Usted la capacitación es una inversión?	37,90	67,358	,607	.	,912
Para Usted la capacitación es relevante para su empresa?	37,50	65,526	,754	.	,908
La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa?	37,15	64,450	,798	.	,906

Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?	37,70	67,063	,608	.	,911
---	-------	--------	------	---	------

Cuadro 11. Estadísticos de la escala

Media	Varianza	Desviación típica	N de elementos
39,75	71,145	8,435	16

N° DE ENCUESTAS	Edad (años)	Sexo	Grado de Instrucción	Estado civil	Profesión u Ocupación	Tiempo de permanencia de la	Formalidad de la Empresa	Trabajadores Permanentes	Trabajadores Eventuales	Motivo de Formación de la Empresa	Actividad productiva	A que tipo de Entidad Financiera Solicito	Qué Tasa de Interés Pagó	Tiempo del Crédito Solicitado	En qué fue Invertido el Crédito Solicitado	Se ha Capacitado en los Últimos Años	Cuántas veces se ha Capacitado	En qué temas se ha capacitado Para Usted la capacitación es una	capacitación es relevante para su	mejoro la Rentabilidad de su	mejoro la Rentabilidad de su	Mejorado la Rentabilidad de su Empresa en los	
ENCUESTA 01	1	1	3	1	3	5	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1	2	1
ENCUESTA 02	1	1	3	2	3	5	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1	2	2
ENCUESTA 03	1	1	3	2	3	5	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1	2	2
ENCUESTA 04	1	1	3	2	3	5	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	2	2	2	1	2	2
ENCUESTA 05	1	1	3	2	3	5	1	2	2	1	1	0	0	0	0	1	2	2	2	2	1	2	2
ENCUESTA 06	1	1	3	2	3	6	1	2	2	1	1	0	0	0	0	1	2	3	2	2	1	2	2
ENCUESTA 07	1	1	3	2	3	6	1	2	2	1	1	0	0	0	0	1	2	3	2	2	1	2	2
ENCUESTA 08	1	1	3	2	3	6	1	3	3	1	1	0	0	0	0	1	2	3	2	2	1	2	2
ENCUESTA 09	1	1	3	2	3	6	1	3	3	1	1	0	0	0	0	1	2	3	2	2	1	3	2
ENCUESTA 10	1	1	3	2	3	6	1	3	3	1	1	0	0	0	0	1	2	3	2	2	1	3	2
ENCUESTA 11	2	1	4	2	3	6	1	3	3	1	1	0	0	0	0	1	2	3	2	2	1	3	2
ENCUESTA 12	2	1	4	3	3	6	1	3	3	1	1	0	0	0	0	1	2	3	2	2	1	3	2
ENCUESTA 13	2	1	4	3	3	6	1	3	3	1	1	0	0	0	0	1	2	6	2	2	1	3	2
ENCUESTA 14	2	1	4	3	3	6	1	3	3	1	1	0	0	0	0	1	2	6	2	2	1	3	2
ENCUESTA 15	2	1	4	3	3	6	1	3	3	1	1	0	0	0	0	1	2	6	2	2	1	3	2
ENCUESTA 16	2	1	4	3	3	6	1	4	4	2	1	0	0	0	0	1	2	6	2	3	1	3	2
ENCUESTA 17	2	2	4	3	3	6	1	4	4	2	1	0	0	0	0	1	2	6	2	3	1	3	2
ENCUESTA 18	2	2	4	4	3	6	1	4	5	2	1	0	0	0	0	1	2	6	2	3	1	3	2
ENCUESTA 19	2	2	4	4	3	6	2	4	5	2	1	0	0	0	0	1	2	6	2	3	1	3	3
ENCUESTA 20	2	2	4	4	1	6	2	5	5	2	1	0	0	0	0	1	2	7	2	3	1	3	3

BASE DE DATOS DE LA ENCUESTA



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O
REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL ÁMBITO DE ESTUDIO.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017**”

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

Encuestador (a):..... *Fecha:*/...../2017

Razón Social:.....RUC N°.....

DATOS GENERALES:

- **Edad del representante legal de la empresa:**
- **Sexo:** Masculino..... Femenino.....
- **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria .Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta..... Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....
- **Estado** **Civil:**
Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....
- **Profesión:**.....**Ocupación**.....

DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

- Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- Números de trabajadores permanentes.....
- Número de Trabajadores eventuales.....

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- **Cómo financia su actividad productiva:**
 - Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....
 - Con financiamiento de terceros: Si.....No.....
- **Si el financiamiento es de terceros:** ¿A que entidades recurre para obtener financiamiento?:
 - Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)..... Que tasa de interés mensual paga.....

- Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....
- Usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....
- Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....
- **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:**
 - Las entidades bancarias.....
 - Las entidades no bancarias.....
 - Los prestamistas usureros.....
- **Durante el año:**
 - Cuántas veces solicitó crédito.....
 - A qué entidad financiera (especificar).....
- **Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....**
- **El crédito fue de largo plazo: Si.....No.....**
- **Qué tasa de interés mensual pagó:.....**
- **Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:**
 - Si.....No.....
 - Monto promedio otorgado.....
- **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**
 - Capital de trabajo (%).....
 - Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....
 - Activos fijos (%).....

- Programa de capacitación (%).....
- Otros-Especificar:.....

DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
 - Si.....No.....
- **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en él años:**
 - Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- **Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**
 - Inversión del crédito financiero.....
 - Manejo empresarial.....
 - Administración de recursos humanos.....
 - Marketing Empresarial.....
 - Otros Especificar.....
- **El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**
 - Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.
 - Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3 cursos.....
- **Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:**
 - Si..... No.....
- **Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....**
- **En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**
 - Gestión Empresarial.....

- Manejo eficiente del microcrédito.....
- Gestión Financiera.....
- Prestación de mejor servicio a los clientes.....
- Otros: Especificar.....

DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

- **Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**
 - Si.....No.....
- **Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:**
 - Si.....No.....

Pucallpa, Julio del 2017