



**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 comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017”

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

**AUTORA:**

Bach. Rodriguez del Aguila Sonia Yesenia

**ASESOR:**

Mg. C.P.C.C Arevalo Perez Romel

**PUCALLPA - PERÚ**

**2017**

## **TÍTULO DE LA TESIS**

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

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO**

-----  
**Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS**  
**PRESIDENTE**

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

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

-----  
**Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ**  
**ASESOR**

## **AGRADECIMIENTO**

Principalmente dar gracias a Dios, quien me ha guiado en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Agradecer a mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto, gracias a la vida porque cada día me demuestra lo hermosa que es la vida y lo justa que puede llegar a ser; gracias a mi familia por permitirme cumplir con excelencia en el desarrollo de esta tesis.

Un agradecimiento especial al Mg. C.P.C.C. Romel Arévalo Pérez, por la colaboración, paciencia, apoyo han sido fundamental para guiarme todo el desarrollo de la tesis.

## **DEDICATORIA**

La presente tesis esta dedicada a Dios, por haberme dado la vida y permitirme llegar hasta este punto tan importante de mi formación profesional.

A mis padres, Quienes me apoyaron en todo momento, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, a su apoyo constante y permanente, por sus consejos, sus valores y sobre todo su amor.

A mí amado hijo Iker por ser mi fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depara un futuro mejor.

A mi esposo por brindarme su confianza y tiempo necesario para poder lograrme como profesional.

A esas personas importantes en mi vida, que siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda, ahora me toca regresar un poquito de todo lo inmenso que me han otorgado.

## RESUMEN

**La investigación tuvo como** objetivo general: Describir la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Callería, 2017. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 20 micro empresas del sector comercio, rubro boticas ubicadas en el distrito de Callería, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 31 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se obtuvo como principales resultados los siguientes: Del 80% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 70% son del sexo femenino. El 55% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 95% se formó por obtener ganancia. Del crédito recibido el 60% lo invirtió en ampliación y mejoramiento de su local.

Finalmente El 25% autofinancia su actividad económica, y el 75% se financia con terceros siendo estas de entidades no bancarias y bancarias.

**Palabras clave:** Financiamiento, Mypes, Capacitación, Rentabilidad.

## **ABSTRACT**

The main objective of the research was: Describe the characterization of the financing, training and profitability of small and medium-sized enterprises in the marketing sector in the district of Callería, 2017. It has been developed using the quantitative type methodology - descriptive level, In order to carry out the research, a representative sample of 20 micro-enterprises from the trade sector was chosen. In the district of Calleria, the technique used was the survey and the instrument was the pre-structured questionnaire with 31 questions Related to the research, from which the following results were obtained as the main results: Of 80% their age ranges from 26 to 60 years, 70% are female. 55% have permanent and temporary workers; 95% was formed for gain. Of the credit received, 60% invested in expanding and improving its premises.

Finally 25% self-financing their economic activity and 75% is financed with third parties being these non-banking and banking entities.

Key words: Financing, Mypes, Training, Performance

## INDICE

	<b>Pág.</b>
Título de la tesis	ii
Hoja de firma del jurado y asesor	iii
Hoja de agradecimiento	iv
Hoja de dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice de tablas y gráficos	ix
Índice de cuadros	x
I. Introducción	11
II. Revisión de Literatura	20
2.1 Antecedentes	27
2.2 Bases teóricas	33
2.2.1. Teoría del financiamiento	33
2.2.2. Teoría de las Mypes	46
2.2.3. Teoría de la Capacitación	51
2.2.4. Teoría de la Rentabilidad	55
2.3 Marco conceptual	58
2.3.1. Definición del financiamiento	58
2.3.2 Definición de Capacitación	59
2.3.4 Definición de Rentabilidad	60
2.3.5. Definición de las Mypes	61
III. Metodología	103
3.1 Diseño de la investigación	103
3.2 Población y muestra	104
3.2.1. Población	104
3.2.2. Muestra	104
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	105
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	107
3.4.1. Técnicas	107
3.4.2. Instrumentos	107
3.5 Plan de análisis	107
3.6 Matriz de consistencia	108
3.7 Principios éticos	111
3.7.1.Respeto por las personas	112



3.7.2. Beneficencia	112
3.7.3. Justicia	112
IV. Resultados	113
4.1 Resultados	113
4.2 Análisis de Resultados	152
V. Conclusiones	154
Referencias bibliográficas	157
Anexos	163

## INDICE DE TABLAS Y GAFICOS

	Pág.
Tabla y Gráfico N° 01.....	118
Tabla y Gráfico N° 02.....	119
Tabla y Gráfico N° 03.....	120
Tabla y Gráfico N° 04.....	121
Tabla y Gráfico N° 05.....	122
Tabla y Gráfico N° 06.....	123
Tabla y Gráfico N° 07.....	124
Tabla y Gráfico N° 08.....	125
Tabla y Gráfico N° 09.....	126
Tabla y Gráfico N° 10.....	127
Tabla y Gráfico N° 11.....	128
Tabla y Gráfico N° 12.....	129
Tabla y Gráfico N° 13.....	130
Tabla y Gráfico N° 14.....	131
Tabla y Gráfico N° 15.....	132
Tabla y Gráfico N° 16.....	133
Tabla y Gráfico N° 17.....	134
Tabla y Gráfico N° 18.....	135
Tabla y Gráfico N° 19.....	136
Tabla y Gráfico N° 20.....	137

Tabla y Gráfico N° 21.....	138
Tabla y Gráfico N° 22.....	139
Tabla y Gráfico N° 23.....	140
Tabla y Gráfico N° 24.....	141
Tabla y Gráfico N° 25.....	142
Tabla y Gráfico N° 26.....	143
Tabla y Gráfico N° 27.....	144
Tabla y Gráfico N° 28.....	145
Tabla y Gráfico N° 29.....	146
Tabla y Gráfico N° 30.....	147
Tabla y Gráfico N° 31.....	148
Tabla y Gráfico N° 32.....	149
Tabla y Gráfico N° 33.....	150
Tabla y Gráfico N° 34.....	151

## **INDICE DE CUADROS**

	Pág.
Cuadro N° 01.....	113
Cuadro N° 02.....	114
Cuadro N° 03.....	115
Cuadro N° 04.....	116
Cuadro N° 05.....	117

## I. INTRODUCCIÓN

Como sabemos la micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel prominente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Nuestra Constitución consagra una Economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (en adelante TC) es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Mype, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

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

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- 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.

➤ Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico

Actualmente, en el Perú, las Mypes aportan aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las Mypes generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las Mypes van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado. Según el Ministerio de Producción, al cierre del 2015, el número de Mypes en el Perú va a ascender a un total de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la Sunarp como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por Mypes formales, se estima que para el cierre del 2015 habrá un total de 0.9 millones de Mypes formales. Según un estudio realizado por el Ministerio de la Producción, en el 2007, el 97.8% de las empresas formales eran micro empresas; mientras que las pequeñas empresas comprendían el 2.1%. Para el 2013, la composición de empresas varió: las microempresas llegaron a representar el 87.8% y las pequeñas empresas aumentaron a 10.9%. Se puede observar cómo al pasar los años, el tamaño de microempresas disminuyó y las pequeñas empresas aumentaron. Se puede apreciar, que el 88.9% de las microempresas y el 47.7% de las pequeñas empresas se quedan en su estrato inicial, durante el periodo 2007 a 2013. A las microempresas les cuesta avanzar al siguiente nivel, apreciamos que de las 38,399 microempresas que existían en el 2007, la cantidad de 34,078 no crecieron a la siguiente categoría. Es más común que las pequeñas empresas retrocedan hacia una microempresa, que avancen hacia una mediana. De las 814 pequeñas empresas que había en 2007, la cantidad de 313 retrocedieron y 388 se mantuvieron.

Otro fenómeno importante que acelera este crecimiento de la pequeña y microempresa es la caída de las 500 grandes empresas en EEUU en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70 donde los EEUU deciden adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo que le había salvado la vida en la depresión de los 30. En este periodo debido a la gran envergadura de las empresas norteamericanas en cuanto a su tamaño y su estructura de personal (A pesar de que sus productos eran duraderos pero costosos, combinado con el hecho de que en toda su producción se encontraba un margen de merma que en el largo plazo se traducía en pérdida de recursos financieros y de competitividad), que ocasiona que estas empresas y la misma economía Norteamericana perdieran espacio en un mercado internacional cada vez más competitivo, es que se agota el modelo Fordista y Taylorista de gran escala; y Japón bajo una nueva Filosofía de Juran y Deming de la Calidad Total y el Kaizen comienza a tener un papel protagónico dentro del espacio económico dominando nuevos mercados entre ellos el norteamericano, con productos de alta tecnología, tamaño usuario y sobre todo al alcance de la mayoría de los consumidores. Japón rompe los paradigmas de la Empresa y domina al mundo nuevamente de la mano de su producción y de la estrategia de terciarizar su producción de una ETN (Empresa Transnacional) a un conjunto de PYMES subcontratistas.

En la misma línea, Romero T. (2011), en su blog “España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis”; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad.

La evolución de los datos entre 2005 y 2009 demuestra que las pymes poseen una contrastada capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de su valor añadido bruto va destinado al pago de los

gastos de su personal. Al respecto, Romero explica que el gran problema de las pymes sigue siendo la financiación, y destacó que el cambio del modelo productivo nunca es a corto plazo, por lo que apostó por la inversión de estas empresas. El 2009, España contaba con un total de 200,175 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE). De ellas, 162,489 son microempresas (19.9%), 33,398 pequeñas (25.4%), 3,567 medianas (16.7%) y 721 grandes empresas (16%).

Como hemos observado el panorama competitivo de las principales economías comienza a desarrollar nuevas estrategias para dominar nuevos mercados y ganar nuevos segmentos, esto se refleja en el crecimiento económico de Japón, Alemania, los Tigres del Asia, Canadá y el mismo EEUU. Sin embargo la tasa de paro en muchos de estos países todavía no encuentra una solución coherente, las políticas de subsidios y de seguros contra el desempleo son alguna forma de solucionar temporalmente este problema, en países con menos desarrollo el estado empresario fracasa (Caso Latinoamérica) y trajo consigo un proceso Hiperinflacionario de orden continental, la pobreza en estos bloques aumenta y la migración de la población de países pobres hacia países desarrollados crece, convirtiéndose esta población migrante en una mayor carga para estas sociedades, es por tanto que la idea de que cada cual construya su fuente de trabajo es aceptada con mucha algarabía ya que le quedaba tan solo al estado dotar de un mejor y mayor marco de promoción para que aparezca este nuevo sector de empresas familiares de pequeña escala o las denominadas PYMES.

Asimismo, Zorrilla (2004), en “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, manifiesta, se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron

el desarrollo de las Pymes.

Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social. En los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas. Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta. Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso inter empresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

En el Perú, hay dos millones y medio unidades económicas, esto significa un 98% del total de los establecimientos.

✓ Las micro y pequeñas empresas (Mype), dan ocupación al 74% de la Población Económicamente Activa (PEA); en las micro empresas trabajan menos de cinco

personas y en las pequeñas menos de 50 por cada unidad productiva. Las Mype contribuyen con el 43% del Producto Bruto Interno.

- ✓ Las Mype se encuentran en todas las ramas productivas, especialmente en el sector agrícola, comercio y los servicios.
- ✓ Las Mype fundamentalmente, son resultado de nuestra estructura productiva atrasada y recesada.
- ✓ Las Mype son en su mayor porcentaje unidades empresariales de sobrevivencia.
- ✓ El Gobierno -si bien declara interés por apoyar este sector- no ha podido diseñar una estrategia integral para articular los esfuerzos privados y públicos, que beneficien realmente a las Mype.
- ✓ Tampoco las municipalidades (Gobiernos locales) enfocan la problemática de las Mype, de manera estratégica.
- ✓ Las normas para las Mype son formuladas como si fueran a aplicarse en la mediana y gran empresa.
- ✓ El apoyo financiero que las Mype requieren está en el orden de los dos mil millones de dólares (US\$ 4.000 millones); mientras que el mercado dispone para ellas una oferta de US\$ 700 millones (el 28%).
- ✓ El mercado interno para las Mype se restringe por el incremento de las importaciones. Por su parte los mercados externos, les son de complicada penetración y de costoso y difícil mantenimiento.
- ✓ No hay una oferta de asesoría y consultoría especialmente diseñada para las Mype.
- ✓ Sin embargo, las Mype han constituido -y lo vienen siendo- un importante "colchón social" para la economía de nuestro país.
- ✓ En resumen, hay consenso en reconocer que las Mype contribuyen significativamente al desarrollo socio-económico del país, y que tienen grandes potencialidades de



mejorar la calidad de su participación, frente a ello, todavía no hay una estrategia integral para aplicar medidas articuladas. Además, existe todavía confusión al ubicar a las micro empresas (de uno a cinco trabajadores) bajo las mismas categorías que a las pequeñas (hasta 50 trabajadores) y medianas empresas (más de 50 trabajadores).

La Organización Internacional del trabajo (OIT), en su último reporte, mencionó que las micro y pequeñas empresas (MYPE) son el motor de crecimiento del empleo en Latinoamérica, además de dio a conocer que aún hay dificultades para la formalización total de estas.

Las MYPE, como las denomina la OIT, 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, por su parte, no alcanzan al 20%. "Las 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", según un reporte de la OIT divulgado en Lima. El reporte detecta además, dentro de la estructura productiva, 76 millones de trabajadores por cuenta propia.

Según el director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, las MYPE, en las últimas décadas, han permitido reducir la desigualdad y la pobreza y han caminado en la dirección correcta. Sin embargo, en un contexto de desaceleración económica global, que ya está golpeando a las economías emergentes de la región, es necesario redoblar esfuerzos para afianzar este sector.

"Es más importante que nunca políticas para fortalecerlas. ¿De dónde va a venir el crecimiento y los nuevos empleos? Muchos van a tener que venir de este segmento. Tenemos que lograr no sólo que se mantengan sino que crezcan", sostuvo.

Sin embargo, pese a generar empleo, en las MYPE de la región predominan unidades de baja productividad, que concentran una proporción elevada del empleo (80%), lo que

significa una enorme brecha frente a empresas medianas. También es evidente la informalidad laboral: del total de ocupados en la región, la tasa de informalidad promedio es de 46,8%. Incluso, en el caso de las empresas de 1 a 10 trabajadores, la tasa de informalidad del empleo es de 58,6%

Así mismo las micros y pequeñas empresas (Mypes) es un tema que ha llamado considerablemente la atención de empresarios, académicos y políticos, esto no es sorprendente porque su desarrollo implica una potencial generación de beneficios y de empleo, la micro y pequeña empresa es uno de los sectores de la economía nacional que más ha crecido en los últimos veinte años y se espera que siga siendo uno de los de mayor desarrollo en los años por venir. Para lograr un crecimiento saludable es preciso que las empresas se modernicen; es decir que conozcan el mercado y a sus clientes, que manejen información confiable y precisa de su propia empresa y que innoven y rediseñen permanentemente su propio negocio de acuerdo a las exigencias en el mercado.

El Perú es un país de emprendedores, estamos entre los puestos más altos en Latinoamérica. El emprendedor es aquella persona que tiene una idea, que la percibe como una oportunidad y hace todo bajo su poder para hacerla realidad. Los emprendedores tienen visión, pasión, determinación, persistencia, saben lo que quieren y van en busca de ello.

Actualmente, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. **En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina**, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado,

ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Por otro lado en la región de Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo, en el distrito de Callería las MYPES tienen bajo nivel competitivo, ya que solo el 20% de las MYPES acceden y usan limitadamente los sistemas de información y comunicación, así mismo en el distrito de Calleria-Pucallpa existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio e Industria-maderera. Es por ello que, creemos que las Mypes en general, así como las del sector comercio- rubro de boticas del distrito de Calleria que son las unidades donde hemos hecho el estudio, posiblemente también se vean afectadas por el escaso financiamiento que se le otorgan a este tipo de empresas.

Pasando al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector comercio rubro boticas, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de, Callería concentrándose la mayoría de ellos en el distrito de Callería, 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 micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento de las Mypes. También, 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 Calleria y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento, de las Mypes. Vemos que en el sector hay muchos créditos que ayudan a progresar, dedicado a sector tan olvidado por nuestras autoridades y entidades crediticias.

El presente estudio explica la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

### **Planteamiento del Problema**

#### **Caracterización del problema**

La nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial, desde las empresas familiares, las micro hasta las pequeñas empresas, las que ahora tienen su propia regulación de acuerdo a sus características y a su propia realidad. La nueva ley será de aplicación permanente para la MYPE, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. Este régimen especial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley N° 28015, limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los microempresarios.

También se ha identificado problemas en el aspecto financiero. Las MYPES no disponen de una adecuada estructura del capital financiero, es decir del pasivo y

patrimonio; lo que hace que no disponga de los recursos financieros necesarios para financiar las inversiones que necesitan para concretar el desarrollo empresarial. Las MYPES, no disponen de una adecuada estructura de inversiones, es decir de activos; se ha determinado la existencia de demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar rentas a las empresas. En ocasiones la empresa tiene deficiencias en el capital de trabajo financiero, es decir en el activo corriente, ya sea por la falta de disponibilidad de ingresos de efectivo o equivalentes de efectivo, de mercaderías para atender a los clientes y otras deficiencias en este rubro del balance general. Igual situación pasa con el capital de trabajo contable, es decir el activo corriente menos el pasivo corriente, no es suficiente para atender las obligaciones de la entidad. Todo esto se configura como deficiencia en las decisiones sobre inversiones de la gestión financiera de la empresa y por ende inciden en la falta de desarrollo empresarial.

Las MYPES no formulan presupuestos financieros (flujos de caja) que le permitan medir a prioridad de la rentabilidad proyectada que necesitan para entregar a los accionistas como dividendos o poder reinvertirla en las actividades de la empresa. En tanto cualquier resultado que obtengan no puede ser medido, porque no hay un instrumento de comparación; asimismo los resultados obtenidos tampoco se comparan con las empresas del mismo nivel y giro. Tampoco la empresa hace comparaciones con la rentabilidad obtenida en ejercicios anteriores (rentabilidad histórica). Todo esto se configura como deficiencia en la decisión de dividendos o rentabilidad, lo cual afecta el desarrollo empresarial.

La legislación peruana define a las Mypes como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción,

transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”. Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

Así, se puede encontrar que cada ministerio adopta criterios distintos para abordar la problemática de las MYPE’s que pertenecen a su sector. Por ejemplo, las MYPE’s agrícolas son ubicadas en uno u otro tamaño según el valor de sus activos fijos o la extensión de su superficie agropecuaria. En la pesca, el criterio para la acuicultura y para el procesamiento artesanal es el volumen de producción por campaña, mientras que para la pesca artesanal es el número de trabajadores y los activos fijos (capacidad de bodega de las embarcaciones). En el sector de transportes, la pequeña y microempresa se diferencian según los activos fijos (camiones) en el caso de empresas de servicio de carga, y según activos fijos y “producción” (número de pasajeros movilizadas) en el caso del servicio de pasajeros. El sector industria utiliza como criterio el número de trabajadores, nivel de ventas y activos fijos. En el caso del MTPS, se viene clasificando a las MYPE’s según el número de trabajadores, es decir, por la capacidad de generación de empleo de las empresas.

Si vemos con frialdad las cifras de los países más desarrollados nos daremos cuenta que la realidad es distinta a la ideología. En la primera potencia económica del mundo, Estados Unidos, existen 22.1 millones de negocios<sup>4</sup> que dan empleo a 129 millones de personas. Si dividimos la segunda cifra entre la primera obtenemos un tamaño promedio de 5.8 personas por empresa. Por su parte en el Japón existen 9.1 millones de empresas (2.5 agrícolas y 6.6 urbanas)<sup>5</sup> que dan empleo a 67.2 millones. En este país el tamaño promedio de sus empresas es de 7.4 personas. La Región de

Emilia Romagna, la de mayor crecimiento y exportaciones per capita de Italia, tiene en su sector industrial un tamaño promedio de 5.2 personas por empresa. En contraposición, la ex Unión Soviética tenía un tamaño promedio para sus empresas industriales de 813 personas por empresa; literalmente no existían pequeñas empresas; y hoy día, vemos como la falta de energía empresarial es una de las trabas fundamentales para su desarrollo. En realidad, cuando aludimos a los países más grandes y poderosos de la tierra, estamos hablando de economías en donde predominan las pequeñas empresas, y representan su rasgo más común. Ciertamente que las grandes empresas son indispensables; ellas lideran toda la estructura productiva, literalmente jalan al conjunto de las empresas y a la economía por su capacidad de desarrollo tecnológico, niveles de productividad y capacidad de articulación; por ello su importancia y papel no puede ser escatimado.

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia 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.

Para atender adecuadamente al mercado exterior es necesario que las MYPEs, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concreten un gran proyecto nacional para diversificar la oferta en mercancías tradicionales y no tradicionales, servicios, etc. El desarrollo de esta propuesta debe tener como base al capital social,

es decir un capital humano lleno de salud, instruido, con vivienda digna y servicios de calidad como mínimo, pero también un capital social capaz de construir redes internas y externa que sean proactivas, flexibles y prestas a alinearse con los requerimientos del mundo moderno. Un tercer componente del capital social es provocar una profunda reforma en las estructuras sociales, políticas, culturales, educativas, etc., de nuestro país, en donde las Mypes deben ser incorporadas.

Si se crean las condiciones básicas propuestas podemos asumir que los resultados positivos de los últimos cuatro años de crecimiento en el país deben servir para un segundo periodo, en donde podamos acercarnos a niveles suficientes para superar el 7% de crecimiento anual.

Esta posibilidad y las políticas de distribución equitativa de la riqueza sentarán las bases para una nueva perspectiva nacional, dándole a las MYPEs un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejorar su participación en los mercados internacionales. La informalidad es un reto que debe ser atendido con firmeza, tanto por las propias MYPEs como por los diversos organismos públicos y privados. Para ello, hasta la fecha, se han aprobado muchos instrumentos como la Ley 28015 y el Plan Nacional Exportador, Plan Nacional de Competitividad, Plan Nacional de Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y el Plan Nacional de Ciencia y Tecnología.

En el ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y se desconoce la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas. 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, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

### **Enunciado del problema**

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

#### **Objetivos específicos**

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

### **Justificación de la investigación:**

Finalmente, 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. De conformidad a las políticas públicas actuales de nuestro Gobierno es responsabilidad de los Gobiernos Regionales y locales el desarrollo de nuestras Mypes locales, teniendo estas instituciones un problema que solucionar que es de no contar con información sobre ellas.

Asimismo las entidades financieras, como la Caja Municipal de Huancayo, la Caja Municipal de Pisco, la Caja de Ahorro y Crédito los Libertadores de Ayacucho, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Huancavelica Ltda. 582 y el Banco de Crédito, brindan dentro de sus servicios paquetes de apoyo financiero o préstamos a Mypes, siendo que en los últimos años debido a las recesiones económicas, todas las empresas se han visto en la necesidad de mejorar sus servicios o de realizar estrategias con el fin de conllevar a un mejor posicionamiento en el mercado, por lo que siempre han necesitado del financiamiento ya sea para la compra de activos o como capital de trabajo.

Por otro lado las instituciones como la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de Huancavelica, la Dirección Regional de PRODUCE, la Gerencia de Desarrollo Económico, entidades pertenecientes al Gobierno Regional, así como nuestra Municipalidad Provincial de Huancavelica, han desarrollado cursos de Capacitación en temas como: CONSTITUCION DE MICRO EMPRESAS, PLANES DE MARKETING, PLANES DE NEGOCIOS, ESTRATEGIAS DE

GESTION PARA MYPES, entre otros. Las ONGs y la Cámara de Comercio también han desarrollado cursos de capacitación para el desarrollo de la Gestión para las Mypes. No debe dejarse de lado que también se han impartido capacitaciones por parte de los Grupos de Proyección Social de nuestra Universidad Nacional de Huancavelica, y específicamente de la Facultad de Ciencias Empresariales. Se debe suponer que la implantación de esta política de apoyo al desarrollo de las Mypes debe tener un impacto que es la rentabilidad de las Mypes, por ello es necesario realizar esta investigación.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento de las Mypes. También, 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.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **Antecedentes**

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2004), el desarrollo de las empresas, tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del

mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Zapata (2004), “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona” investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Asimismo, Zapata investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. Otra de

las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante conocimiento.

Más aún, Arostegui (2013), en su tesis de maestría titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. El tipo de investigación fue no experimental-exploratoria- cualitativa-transversal, por medio del método de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, con el objetivo de establecer la información que sirvió de base para el análisis de los datos. Cuyos Resultados son: Se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los

años anteriores. Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento. Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles. Finalmente Arostegui, verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría. Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”, dice que más de 3 millones

217 mil 479 o el 99.64%, son MYPES; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año.

De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES), representa el 74.26% del total de MYPES, sumado a ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPES), pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil MYPES al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente. En ese sentido, la información estadística revisada, nos presenta un sector poco institucionalizado, en donde aún se tiene que invertir muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala.

Por otro lado la absorción de la PEA (Población Económicamente Activa), las MYPES absorbieron en el año 1999, aproximadamente al 42.23% de la PEA Regional (Centty, 2008), mientras que en el año 2002, ellas dieron empleo o mejor dicho subempleo, al 45.82% de la PEA a nivel regional (Centty, 2008). Finalmente el presente estudio determinó que para el presente año 2011, el tamaño promedio de trabajadores de las MYPES, es de 3.62 trabajadores, y siendo 111 mil 191 MYPES estimadas para el mismo año.

Por su parte Maekawa (2008), "Internacionalización de las micro y pequeñas" empresas determinó los principales obstáculos que tiene las MyPE peruanas para desarrollarse, entre ellas tenemos las limitadas capacidades gerenciales, problemas de información, escasas capacidades operativas, informalidad, desarticulación empresarial, uso inadecuado de tecnología,

dificultad de acceso al financiamiento, factores que presionan a una baja productividad y, por ende, a una baja competitividad que originan una menor rentabilidad.

Del Águila R. (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes **del sector industria**-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% tiene superior no universitaria completa. El 70% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 60% posee más de tres trabajadores permanentes. También, el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue para la obtención de ganancia. Finalmente, Respecto al financiamiento: El 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte Terceros, el 83% obtuvieron crédito de entidades bancarias. El 67 y 43 % de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, fue de largo plazo, el 100% invirtió el crédito en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años. El 40% declararon que la capacitación fue



inversión del crédito financiero. El 50% manifestó que su personal si recibió capacitación. El 60% considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

## **Bases Teóricas de la investigación**

### **Teorías del financiamiento**

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general. Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día

las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales, como: Agrobanco, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.

Hablar de la teoría del riesgo nos lleva casi imperativamente a referirnos a Frank Knight (1921), que efectuó los primeros aportes de significación en el área estableciendo la distinción entre riesgo e incertidumbre. Dice el autor “incertidumbre debe ser tomada en un sentido radicalmente distinto de la noción familiar de riesgo, de la cual nunca ha sido adecuadamente separada... aparecerá que una incertidumbre mensurable, o riesgo propiamente dicho, es bien diferente de la no mensurable incertidumbre.” Así mismo, hablando del cálculo de probabilidades vinculado al tema, señala que “refleja la tentativa de naturaleza creativa de la mente humana frente a lo desconocido”. La economía aparece como una “ciencia deductiva”, en la cual es posible calcular el comportamiento de los individuos conociendo los fines y los medios, así como las preferencias. Robbins ubica a la economía como una disciplina completamente despreocupada de comprender los elementos de la psicología de la elección. Son tiempos, al decir de McFadden (1995), en que el “hombre de Chicago” es el que predomina y queda conformado con un modelo convencional de racionalidad, tanto sea de percepción como de preferencias y de los procesos. Tres supuestos son fundamentales en esta aproximación económica neoclásica. Estos son, por una parte la racionalidad de percepciones, preferencias y procesos, por otra que la

gente efectúa sus decisiones basadas en la información relevante y por último, que las firmas maximizan sus beneficios y los individuos maximizan su utilidad. Racionalidad de percepción, implica que quien toma la decisión se comporta como si fuese elaborada para formar percepciones y creencias a través del uso de rigurosos principios estadísticos bayesianos. Racionalidad de preferencias, que nos habla que ellas aparecen primitivas, coherentes e inmutables. Por último, racionalidad de proceso, que da por sentado que los procesos cognitivos son simplemente maximizadores de las preferencias, informaciones y vínculos de mercado.

### **La opinión reciente de Markowitz y Sharpe**

La posición reciente de Markowitz (2003, 2004 y 2006) ha cambiado desde su famoso modelo de 1952 así como con respecto al CAPM. Entiende que esos modelos “hacen supuestos absurdos no realísticos sobre los actores, por ejemplo, que ellos pueden pedir prestado a la tasa libre de riesgo todo lo que deseen o que pueden reajustar sus portafolios continuamente; sería deseable pensar a través de sistemas en los cuales los agentes económicos sean más reconocibles.” (Markowitz 2006 pp.100). De esta forma, su investigación se orienta a cómo los precios fluctúan en un mercado con inversores de comportamientos intuitivos así como otros de más frío comportamiento, así como el estudio de las consecuencias en los precios de los activos cuando los riesgos de unos inversores son muy diferentes que los riesgos que toman otros. Trabajando con Jacobs y Levy (2003, 2004 y 2006), ha desarrollado un potente programa de computación conocido como JLMSim. Con

supuestos sobre agentes económicos reconocibles como insumos, analiza cómo se comportan los precios cuando esta gente empieza a actuar en el mercado. De esta forma, su área actual de interés es estudiar cómo, con un conjunto de supuestos e incluyendo inversores racionales e irracionales, se pueden derivar micro-escenas del mercado en su conjunto. Cuarenta años después del CAPM, Sharpe (2006) recuesta su nueva aproximación en la teoría de Arrow y Debreu de preferencia-estado. La teoría de Arrow señala que un mismo activo

Arrow (1971, 1992), de notables contribuciones sobre la introducción del riesgo al análisis económico, señala: “para mí, nuestro conocimiento de la forma en que funcionan las cosas, en las sociedades o en la naturaleza, viene impulsada por nubes de vaguedades. Vastos daños han seguido a las creencias de certidumbre, sean estas históricas, de grandes diseños diplomáticos o visiones extremas en política económica. Cuando se desarrollan políticas con efectos amplios para un individuo o una sociedad, la cautela es necesaria porque no podemos predecir las consecuencias. “El riesgo siempre ha ocupado un lugar importante en finanzas. A partir de los años 50 del siglo pasado se ha ido ubicando en el centro de la agenda académica y de la praxis financiera. Seis teorías principales fueron amojonando el derrotero académico inicial de las modernas finanzas. Estas son, las de Modigliani y Miller y sus aportes seminales sobre finanzas corporativas, la teoría de Markowitz sobre portafolios óptimos, el teorema de la Separación de Tobin, el modelo CAPM de Sharpe, la teoría de Hipótesis de Mercados Eficientes a la que Fama contribuye notoriamente y, la teoría del precio de las Opciones de

Scholes, Black y Merton. Los avances sobre el abordaje de los grandes temas de las Finanzas y en particular del riesgo, fueron notables. El paso del tiempo con sus cambiantes condiciones, así como la reflexión epistemológica sobre los mismos y los resultados de la evidencia empírica, traerían nuevos desafíos a esas teorías y pondrían bajo escrutinio su capacidad explicativa y predictiva. Al tiempo, eminentes economistas hacían sus observaciones sobre el tema. Hemos seleccionado, entre estos últimos, dos que a nuestro juicio, resultan ineludibles en el tema que nos ocupa. Samuelson y Arrow, quienes con matices, -sin perjuicio de valorar los avances que se iban obteniendo- van relativizando, con inusual decantación académica y agudeza analítica impregnadas de sabiduría de filosofía del conocimiento, los hallazgos que se lograban.

Es así que comienza a tomar prominencia en el escenario financiero la necesidad de abordar los problemas investigativos incorporando al análisis de la economía financiera “como la gente funciona cuando se advierte que son seres humanos”, como señalan con contundencia Akerlof y Shiller.

Los temas de las teorías centrales sobre finanzas, de momento, permanecen siendo en una aproximación general- las señaladas al inicio de estas consideraciones. Es preciso señalar, no obstante que, las anomalías encontradas en las predicciones de las mismas, imponen el camino para reformularlas, enriquecerlas o adaptarlas al nuevo paradigma. En realidad, tenemos, un conocimiento muy limitado de los fenómenos que creemos explicar. Y, creemos que no los estamos

explicando bien. Este recorrido buscando mejorar las explicaciones, tan propio de la ciencia, es continuo. La ciencia es, en definitiva, distinguible por sus respuestas a las filosóficas preguntas de dónde la investigación comienza y dónde la investigación termina. El comienzo de la investigación es la pregunta ontológica de que hay que conocer. La investigación termina con la epistemológica pregunta de que significa conocer lo propuesto. La ciencia cree, en un cierto modo, que el Universo está estructurado (que es lo que hay que conocer) y cree en un cierto tipo de afirmaciones con las cuales descubrir una estructura (que significa conocer lo propuesto). La ciencia no puede conocer como el universo esta estructurado, solo puede creer que está estructurado de cierta forma. En base de esta creencia procede con su método. Buscando conocer como describir el universo, solo puede creer que puede ser descrito por cierto tipo de afirmaciones y, en base a estas creencias, usa su método para definir sus afirmaciones puede cambiar de carácter si miramos hacia adelante en un rango de posibles estados que el futuro nos puede mostrar.

Según Orlando Torres: En el Perú y en Latinoamérica, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Veamos unos datos importantes: (a) En el año 2005 en Perú existían alrededor de 2529,516 empresas de las cuales solamente el 26% son formales y de este grupo de empresas el 98% son Micro y Pequeñas empresas. (b) El sector de las MYPES, en las económicas

latinoamericanas, son las grandes generadoras de empleo, aportan el 64% del Producto Bruto Interno y generan ingresos al estado. (c) En un estudio reciente realizado por la organización alemana GTZ, se determinó que al menos solo el 15% de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos de financieros y menores posibilidades de desarrollo; (d) Más del 80% de las PYMES latinoamericanas no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujeto de crédito. Políticas de acceso al financiamiento para pequeñas y medianas empresas en América Latina. La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. La búsqueda de una mayor igualdad en el acceso al financiamiento es uno de los planteos de que la CEPAL ha fundamentado ante los gobiernos de los países miembros de la Comisión, en la reunión de Brasilia en 2010. Un acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un

crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicara a continuación.

### **¿Qué es el crédito?**

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso. La confianza no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo. Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de productor que vende la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse. A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un



historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso. Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

### **¿Quiénes otorgan financiamiento?**

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales, créditos internacionales.

Créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

#### **•Créditos Gubernamentales**

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondepes. Banco de Materiales y Agrobanco; en cambio los créditos indirectos son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras.

**•Agrobanco**, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola

Cobertura: Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

**•Créditos Internacionales** actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la PYME a través de: (a) líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales,

Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa>>> (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio. (b) Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME mediante facilidades de capital y cuasi- capital.

•**Créditos de Bancos Privados Locales** los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes: Banco de Crédito del Perú, Banco del Trabajo, Banco Financiero del Perú, Mibanco – Banco de la Microempresa, Scotiabank., Banco de Comercio, Crédito de otras Instituciones. Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos. La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos: Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria - Fogapi), EDPYME, Cajas municipales, Cajas rurales, ONG.

### **Actores en las Políticas financieras para PYMES**

Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las pymes es la Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS. Actualmente maneja cinco líneas de crédito

orientadas a pymes. Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos orientados a pymes. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado. El capital del fondo es de poco más de 7 millones de dólares. El Fondo de Desarrollo de la Microempresa (FONDEMI) es otro fondo (6 millones de dólares) creado en la década pasada y que continúa operando a través de la banca comercial. Si bien sus volúmenes son limitados, ambos fondos han sido fuente de financiamiento para el crecimiento de pequeñas empresas. Finalmente, un elemento también importante para la expansión del sistema financiero y que surgió en la década pasada son las centrales de riesgo. Estas entidades organizan información de historia crediticia de individuos y empresas, proveyendo un insumo clave para la toma de decisiones de asignación de crédito. Actualmente funcionan dos entidades

privadas, Infocorp y Certicom, pero también la misma SBS y las Cámaras de Comercio brindan este tipo de servicios.

**Entes Reguladores y de control del sistema financiero:**

• **Banco Central de Reserva del Perú:** Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero.

• **Superintendencia de Banco y Seguros (SBS):** Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

• **Superintendencia de Mercados y Valores-SMV ex CONASEV:** Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

Y lo que es más, Tello S. Y. (2014), en “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”. Sostiene que existen instituciones microfinancieras que otorgan financiamiento a las Mypes, como son:

• **Cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC),** que buscan el fomento del ahorro, la inversión y el desarrollo de las MYPE. En tal sentido, las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen son créditos, ahorros y servicios relacionados con aspectos financieros. Para las microfinanzas, al igual que

las otras instituciones de microfinanzas, ofrecen crédito de corto plazo para capital de trabajo (o de giro), pero también vienen incursionando crecientemente en créditos de mayores montos y mayores plazos, para la adquisición de equipos y maquinarias.

- **Cajas rurales de ahorro y crédito (CRACC)**, que buscan el desarrollo y fomento del ahorro y la inversión de las MYPE, aunque solo algunas señalan expresamente esa visión y misión, además de una preocupación por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen suelen ser básicamente los mismos (créditos, ahorros y servicios), todos ellos relacionados con aspectos financieros. Además, todas las cajas rurales de ahorro y crédito ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

- **Entidades desarrolladas de la pequeña y microempresa (EDPYME)**, que buscan contribuir al progreso y desarrollo de las MYPE y mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Todas ofrecen básicamente los mismos productos (créditos, ahorros, servicios financieros) y algunas ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

- **Instituciones financieras de segundo piso.** El objetivo general de estas instituciones es mejorar las posibilidades del acceso al crédito de las MYPE, sin entrar en contacto ni brindar servicios en forma directa a las empresas. Las principales instituciones de segundo piso son la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y

Pequeña Empresa (COPEME) y el Fondo de Garantía para Préstamo a la Pequeña Industria (FOGAPI).

### **Teorías de la MYPE**

Herrera S., Limón S., Y Soto I. ( 2006) en “Fuentes del financiamiento en época de crisis”: El financiamiento de las MYPE o PYME en los países desarrollados: En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYME. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 ((Herrera, Limón y Soto, 2006). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYME.

Zevallos S., (2003), en “Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina”: El financiamiento de las MYPE o PYME en América Latina: Según Emilio Zevallos V. En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para

evaluar los préstamos dirigidos a pymes. Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para pymes, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos. En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito pyme y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etcétera), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores. En Costa Rica, el tema del acceso al financiamiento aparece en el tercer lugar de las prioridades de los empresarios, después de las elevadas cargas sociales y la ilegalidad. Por el lado de la oferta, se observa la existencia de fuentes de financiamiento disponibles para las pymes; sin embargo, se reconoce la presencia de altos costos fijos en el sistema financiero que encarecen el crédito y, por tanto, su colocación. Además, no hay una definición homogénea para identificar a los sujetos de crédito, los trámites de aprobación son lentos (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el sistema) y los gastos de formalización son altos

(legalización de documentos, peritajes, etcétera). Como en los países anteriores, el nivel de garantías reales es alto y no existe el concepto de cliente (no hay memoria sobre este), ya que cada nueva operación de un mismo cliente pasa por el mismo trámite regular.

En el caso de Chile, el financiamiento como obstáculo es considerado en el cuarto lugar de la jerarquía, luego de la competencia desleal, el funcionamiento del aparato estatal y la situación macroeconómica general. El problema no es tanto el acceso al financiamiento, sino las condiciones en que es otorgado. Lo más crítico para los empresarios son las garantías y las tasas de interés. Con menor frecuencia fueron mencionadas las altas comisiones, el tiempo invertido en los trámites y la falta de información. Estos obstáculos fueron señalados como causales de pérdida de negocio, retraso o cancelación de proyectos. Otro hecho relevante señalado por los empresarios entrevistados fue que su principal fuente de financiamiento es el capital propio. En El Salvador, el tema del acceso al financiamiento recibió el segundo lugar en la jerarquía de los problemas, sólo después de las condiciones de la competencia interna (básicamente, poder de mercado y competencia desleal). Los aspectos más sensibles de la problemática fueron las elevadas tasas de interés, el tipo de garantías exigidas (hipotecaria de la empresa, hipotecaria de una propiedad personal, firma solidaria, bienes muebles, fiadores, etcétera) y los requisitos excesivos. Otros obstáculos de menor jerarquía fueron el sistema de evaluación del riesgo crediticio, los plazos otorgados para la cancelación de los créditos, entre otros. En Panamá, las condiciones de acceso al financiamiento ocuparon el primer



lugar en la problemática de las pymes. Este resultado encierra una aparente paradoja, pues la percepción inicial de Panamá como uno de los centros financieros más importantes de América haría suponer que el tema del financiamiento no es un problema en ese país. El mensaje, al parecer, es que no se cuenta con un diseño adecuado de financiamiento para las pymes. En este caso, los problemas señalados por los empresarios como los más importantes fueron las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del crédito solicitado), las tasas de interés (entre 11% y 15% anual) y los requisitos excesivos (estados financieros auditados de por lo menos los dos últimos años de operaciones, avalúo de propiedades, estudios de factibilidad, entre otros). Como puede apreciarse, el tema del acceso al financiamiento tiene lugares comunes en las tasas de interés, las garantías y los requisitos. Otros elementos menos señalados, pero importantes, son los sistemas de evaluación del riesgo y los costos de los trámites financieros. Lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. Por un lado, en muchos casos las pymes no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes. Al mismo tiempo, el poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento. En este punto, la responsabilidad de los empresarios es clara. Adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de

menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero.

En tal sentido, Jaramillo M., Valdivia N., (2005), en “Las políticas para el financiamiento de las Mypes en el Perú”: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMFs pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y

calificación de la empresa financiera. Este “sistema de graduación” buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y permitió a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

### **Teorías de la Capacitación**

La capacitación para Idalberto Chiavenato (1993) “...es una técnica de formación que se le brinda a una persona o individuo en donde este puede desarrollar sus conocimientos y habilidades de manera más eficaz”. “La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, y actitudes del colaborador”. “La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas”. Asimismo, se ha buscado la definición de capacitación en una monografía de Kenneth A. Thompson ubicada en Internet: Aparece como la “adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Consiste en una actividad planeada y basada en las necesidades reales de una empresa y orientada hacia un cambio en los conocimientos del colaborador. Es la preparación teórica que se le da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con eficiencia”. En los documentos rectores para la aplicación de la Política de Cuadros (2000), relacionados con la estrategia de preparación y superación (utiliza estos

términos)de los cuadros aparece como un “...principio que la preparación y la superación de los cuadros debe concebirse a partir del concepto de la integralidad de estos y organizarse como un sistema y contemplar los componentes y combinar las formas, los contenidos, los plazos de tiempo, los recursos necesarios para que esta sea continua, eficiente y específica, dirigida a las necesidades de cada cuadro y de los planes de desarrollo de cada organismo, territorio o entidad”. En las definiciones anteriores de capacitación no se refiere de forma explícita el carácter teórico y práctico que se requiere emplear para dirigir la misma sobre todo relacionado con la dinámica del trabajo en equipos o grupos, el debate e intercambio y la necesidad de proporcionar en los directivos conocimientos y habilidades para atender la preparación de sus reservas, sin embargo un concepto más ajustado a este criterio según las consideraciones del autor lo ofrece el Doctor Julio Gómez Moldes, en su tesis doctoral (2003), quien asume como capacitación: “un proceso de actividades de estudio y trabajo permanente, sistemático y planificado, que se basa en necesidades reales y perspectivas de una entidad, grupo o individuo y orientado hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del capacitado, posibilitando su desarrollo integral que permita elevar la efectividad del trabajo profesional y de dirección. Tiene como componente fundamental la preparación y superación del graduado no solo en la rama que se tituló sino en su habilitación como directivo”.

Según Chacaltana, nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral

durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

• **La teoría de las inversiones en capital humano** La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001). En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en

cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

**•La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta** El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años.

Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **Teorías de la Rentabilidad**

La rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos como también es el retorno sobre la inversión, siendo una evaluación para la gestión empresarial, medida a través de las ventas, activos y capital. Según Hosmalin (1966), la rentabilidad es la confrontación de ingresos y gastos durante un periodo para la producción, también llamado según Apaza Meza (2011) utilidades, que se reflejan en el estado de resultados integrales.

Clyde P. Stickney & Roman L. Weil (2013), define la rentabilidad como el retorno sobre la inversión que para Abad (2011) se da un tiempo determinado, donde el poder de generación de utilidades y la capacidad de obtener un rendimiento sobre la inversión (Clyde P. Stickney & Roman L. Weil, 2013), permite obtener un elemento de análisis para la gestión empresarial (Chacón, 2007).

Una de las formas de medir la rentabilidad es a través de los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital (Gitman, 1986), es decir, el porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas, activos o el patrimonio (Lira Briceño, 2009).

• **Rentabilidad económica (ROA)** La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

Según Clyde P. Stickney & Roman L. Weil (2013), la rentabilidad económica muestra la valor del uso de los activos de la empresa, a su vez para Felez & Carballo (2013), este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura de financiera. Este indicador, según Forsyth Alarco (2004), mide la rentabilidad dividiendo el beneficio operativo después de impues- N. Contreras-Salluca; E. Díaz-Correa ISSN 2410-1052 (impreso)/ISSN 2413-5860 (digital) Revista Valor Contable, Vol. 2, Núm. 1, 2015 (35-44) 41 tos entre el activo neto promedio, que para Felez & Carballo, (2013) varía por el riesgo inherente al tipo de inversión.

• **Rentabilidad financiera (ROE)** La rentabilidad financiera o también llamado ratio de retorno determina la rentabilidad con respecto al patrimonio que se mide dividiendo la utilidad neta sobre patrimonio .Según Clyde P. Stickney & Roman L. Weil, (2013), el ROE son las siglas en ingles de Return On Equity, también conocidas como ratio de retorno sobre el patrimonio ya que relaciona la utilidad neta con el valor patrimonial (Forsyth Alarco, 2004).

Para Eslava (2003), el ROE se mide dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio, lo que resultaría el rendimiento de los accionistas tanto de acciones preferentes.



Según Sánchez, 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.

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

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:

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

## **Marco Conceptual**

### **Definiciones del financiamiento**

Hace referencia a la captación de recursos propios o de terceros para aplicar a la inversión o compra de bienes. Fuentes de recursos de que dispone la empresa, tanto propia como ajena, detallados en el pasivo y materializados como inversiones en el activo. Constitución: acto de constituir el capital necesario para fundar una empresa o para transformarla en otra mayor, o de surtir de fondos para llevar a cabo una operación o respaldar un negocio.

Como mencioné, el financiamiento puede contratarse dentro del país o fuera de este a través de créditos, empréstitos u otro tipo de obligación derivada de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Más arriba comentamos que en el caso de los gobiernos las solicitudes de financiamiento están más que nada ligadas a salir de un déficit presupuestario o bien para terminar algún tipo de obra que se haya comenzado y no se puede finalizar porque no hay dinero, en tanto, en el caso de las empresas, el financiamiento suele ser gestionado para adquirir determinados bienes, como ser maquinarias, que resultan ser indispensables a la hora del desarrollo de las funciones de la empresa.

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

### **Definición de Capacitación**

Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Concretamente, la capacitación busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo

- en función de las necesidades de la empresa,
- en un proceso estructurado con metas bien definidas.

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto. Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa. El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas. Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona.

La importancia que ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, porque cada vez más se requiere de personal que conozca “lo último” en los aspectos relacionados con sus actividades diarias.

Se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente.

En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales.

### **Definición de Rentabilidad**

Noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posterior.

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión

puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo. Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión. Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un CDT, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas alga los encargados de su administración. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

### **Definiciones de Micro y Pequeña Empresa:**

Las MYPES se caracterizan porque obtienen recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación. Es así, que surge el interés en tratar de darle solución a sus problemas porque se les considera el sector con mayor capacidad de generación de empleo; es una fuente de Innovación y dinamismo tecnológico, es el principal factor de articulación empresarial, contribuye a la estabilidad social y mejoras en la distribución del ingreso, es fuente principal de oportunidades de realización de las personas y se encuentra

en plena sintonía con la globalización. Existen empresas financieras que ofrecen diferentes alternativas de financiamiento dirigidas a este sector (préstamos de capital de trabajo), dentro de las cuales tenemos, la Banca Comercial y las instituciones Micro financieras. Es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

- Características de la empresa:
- Fin económico: Busca crear bienes y servicios para la sociedad.
- Objetivo: Busca maximizar las ganancias.
- Fin Mercantil: Busca producir para el mercado.
- Tiene cierta responsabilidad con la sociedad el cual está motivado por las utilidades.
- Asume riesgo: Está sujeta a los factores que determinan comportamiento y estado de la empresa.
- Clasificación Según la propiedad:
- Empresa privada: Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.
- Empresa pública: Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.
- Empresa mixta: Intervienen el Estado y particulares.
- Otras formas de empresa. (a) Empresas de propiedad social: Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo. (b) Cooperativas: Formada por aportaciones de

los socios cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas.

Según el tamaño de la Empresa:

- La micro empresa: Sus dueños laboran en la misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados) el valor total de las ventas no excede de las 12 UIT.
- La pequeña empresa: El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no excede de las 25 UIT.
- La mediana empresa: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- La gran empresa: Su número de trabajadores excede a 100 personas.

Según el aspecto jurídico:

- Empresa Individual: Pertenecen a una persona y ésta la organiza (boticas, panaderías, ferreterías) legalmente toman el nombre de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)
- Sociedades mercantiles: Conjuntos de personas jurídicas que aceptan poner en común sus valores, bienes o servicios con fin lucrativo. No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada

hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa. Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales. La OIT, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales). La CEPAL define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales. El especialista de la pequeña empresa, Fernando Villarán en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima durante el mes de Julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria,



que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 Dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector microempresarial. Como se observará, existen diversos criterios para caracterizar a la Micro y Pequeña Empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.

• **Aspectos característicos de la pequeña empresa:** Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos: (a) Administración independiente. (Usualmente dirigida y operada por el propio dueño).(b) Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local. (c) Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventanas, producción, finanzas, compras, personal, etc. (d) Actividad no intensiva en capital;

denominado también con predominio de mano de obra. (e) Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).

• **Panorama e importancia de la micro y pequeña empresa:** Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo. Marco legal actual: Decreto Legislativo N° 705. El Decreto Legislativo N° 705 que establece el marco legal para la micro y pequeña empresa; fue promulgado el 15 de noviembre de 1991, dentro de las facultades extraordinarias delegadas al poder ejecutivo, para legislar en materia de crecimiento de la inversión privada y el fomento del empleo. Esta ley considera a la micro y pequeña empresa como un canal importante de acceso masivo al empleo, sobre todo de la mano de obra no calificada, al tener un costo por puesto de trabajo significativamente menor al de otros sectores productivos y constituirse en un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional. En términos generales, el Decreto Legislativo N° 705 define a la micro y pequeña empresa, como aquellas unidades económicas que operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial, desarrolle cualquier tipo de actividad ya sea de producción comercialización o prestación de servicios. Situación actual de las pymes en el Perú. El análisis de la producción y

empleo desde la óptica del tamaño de las unidades productivas muestra diferencias importantes. Se estima que la gran empresa genera el 29% del PBI pero sólo emplea al 5% de la fuerza laboral del país. El empleo está concentrado en 75% en las Micro empresa y el autoempleo, pero sólo genera el 37% del PBI. Estas diferencias de participación reflejan, por un lado, la amplia heterogeneidad de los niveles de productividad relativa de la población. En la gran empresa se obtienen los niveles más altos de productividad e ingresos y el trabajador accede a los servicios de seguridad social y mejores condiciones de trabajo. En la Micro empresa o el auto empleo, en cambio, se encuentran los trabajadores más pobres del país, carentes de seguridad social, alta rotatividad ocupacional y jornadas amplias de trabajo. El propósito de éste capítulo es precisamente examinar la actual capacidad de absorción de mano de obra de las Pymes, su inserción productiva grado de calificación de su mano de obra e ingresos laborales, a fin de tener conocimientos sobre su capacidad para contribuir al crecimiento económico, generación de empleo y reducción de las desigualdades sociales.

**LEY N° 30056**

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

POR CUANTO:

El Congreso de la República Ha dado la Ley siguiente:

EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA;

Ha dado la Ley siguiente:

**LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA  
INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y  
EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL**

**TÍTULO I**

**MEDIDAS PARA FACILITACIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA**

**CAPÍTULO I**

**ELIMINACIÓN DE BARRERAS BUROCRÁTICAS A LA  
ACTIVIDAD EMPRESARIAL**

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

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

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

mandato de inaplicación o eliminación de la barrera burocrática declarada ilegal y/o carente de razonabilidad. (b) Cuando apliquen restricciones tributarias al libre tránsito, contraviniendo lo establecido en el artículo 61 del Texto Único Ordenado de la Ley de Tributación Municipal, aprobado por Decreto Supremo 156-2004-EF. (c) Cuando en un procedimiento iniciado de parte se denuncie la aplicación de barreras burocráticas previamente declaradas ilegales y/o carentes de razonabilidad en un procedimiento de oficio, consistentes en: (1) Incumplir disposiciones legales en materia de simplificación administrativa. (2) Incumplir disposiciones legales que regulen el otorgamiento de licencias, autorizaciones y permisos para la ejecución de obras y realización de actividades industriales, comerciales o de servicios, públicos o privados. (3) Incumplir disposiciones legales que regulen el despliegue de infraestructura en servicios públicos. (4) Otras disposiciones administrativas declaradas ilegales y/o carentes de razonabilidad previamente por la Comisión.

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

El INDECOPI reglamenta la forma de difusión de las resoluciones para conocimiento de los ciudadanos, agentes económicos y entidades interesadas. El costo de la publicación en el diario oficial será asumido por la entidad denunciada. (d) Cuando en un procedimiento iniciado de parte o

de oficio la barrera burocrática es declarada ilegal como consecuencia de cualquiera de los siguientes supuestos: (1) Exigir requisitos adicionales a los máximos establecidos en la Ley 28976, Ley Marco de Licencia de Funcionamiento; y en la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, o en aquellas disposiciones legales que las sustituyan o complementen. (2) Exigir derechos de tramitación que superen la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) vigente, conforme a lo establecido en el artículo 45 de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, o en la norma que lo sustituya. (3) Exigir requisitos no incluidos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos de la entidad, conforme a la Ley 27444. (4) Establecer plazos mayores a los señalados en los dispositivos legales que regulan el otorgamiento de licencias, autorizaciones y permisos, así como al despliegue para la ejecución y/o implementación de infraestructura en servicios públicos a que hacen referencia los numerales 2 y 3 del literal c) del presente artículo. (5) Aplicar regímenes de silencio administrativo sin observar lo dispuesto en la Ley 29060, Ley del Silencio Administrativo, o la que la sustituya. (6) Exigir documentación y/o información prohibidas de solicitar conforme a lo establecido en los artículos 40 y 41 de la Ley 27444.

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

al marco legal vigente.”

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

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

Los procedimientos de oficio también pueden originarse en información proporcionada por colegios profesionales, asociaciones de defensa de derecho del consumidor, asociaciones representantes de actividades empresariales, entidades estatales que ejerzan rectoría en asuntos de su competencia y el Consejo Nacional de la Competitividad. Las sanciones pueden ser desde una amonestación hasta una multa de veinte (20) UIT, de acuerdo a la siguiente escala: falta leve, amonestación o multa hasta 2 UIT; falta grave, multa hasta 10 UIT; y falta muy grave, multa hasta 20 UIT. Para imponer la sanción, la Comisión evaluará la gravedad del daño ocasionado, la reincidencia y/o continuidad de la comisión de la infracción, la intencionalidad de la conducta y otros criterios según el caso particular. La tabla de graduación, infracciones y sanciones será aprobada mediante resolución de Consejo Directivo del INDECOPI.

La potestad sancionadora de la Comisión se ejerce sin perjuicio de la responsabilidad administrativa y civil y/o de la formulación de la denuncia penal correspondiente y de la declaración de ilegalidad y/o carente de razonabilidad de la barrera burocrática. El INDECOPI remitirá

información sobre los resultados del procedimiento sancionador al órgano de control interno de la entidad a la que pertenece el funcionario infractor, a fin de que disponga las acciones correspondientes.

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

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

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

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

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



Quien a sabiendas de la falsedad de la imputación o de la ausencia de motivo razonable denuncie a alguna persona natural o jurídica, atribuyéndole una infracción sancionable por cualquier órgano funcional del INDECOPI, será sancionado con una multa de hasta cincuenta (50) Unidades Impositivas Tributarias (UIT) mediante resolución debidamente motivada. La sanción administrativa se aplica sin perjuicio de la sanción penal o de la indemnización por daños y perjuicios que corresponda.”

## **CAPÍTULO II**

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

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

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

#### **“Artículo 1º.- Norma General**

1.1 A los fines del presente Régimen Especial de Recuperación Anticipada se entiende por: (...) (f) **Beneficiario:** A las personas naturales o jurídicas que se encuentren en la etapa reproductiva del proyecto, suscriban un Contrato de Inversión para la realización de dicho proyecto y cuenten con la Resolución Ministerial a que se refiere el numeral 3.3 del

artículo 3 del presente Decreto Legislativo, que los califique para el goce del Régimen. **(g) Compromiso de Inversión:** Al monto de inversión a ser ejecutado a partir de la fecha de la solicitud de suscripción del Contrato de Inversión, en el caso de que a dicha fecha la etapa preproductiva del proyecto ya se hubiere iniciado; o a partir de la fecha de inicio de la etapa preproductiva contenida en el cronograma de inversión del proyecto, en el caso de que este se inicie con posterioridad a la fecha de solicitud. (...)

### **Artículo 3°.- Del acogimiento al Régimen**

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

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

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

7.3 Los bienes, servicios y contratos de construcción cuya adquisición dará lugar al Régimen son aquellos adquiridos a partir de la fecha de la solicitud de suscripción del Contrato de Inversión, en el caso de que a dicha fecha la etapa preproductiva del proyecto ya se hubiere iniciado; o a partir de la fecha de inicio de la etapa preproductiva contenida en el cronograma de inversión del proyecto, en el caso de que este se inicie con posterioridad a la fecha de solicitud.”

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

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

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

**“Artículo 5°. Silencio administrativo positivo**

Las autorizaciones municipales que se requieren para abrir pavimentos, calzadas y aceras de las vías públicas, ocupar las vías o lugares públicos o instalar en propiedad pública la infraestructura necesaria para conexiones domiciliarias, instalación, ampliación o mantenimiento de redes de infraestructura de servicios públicos señalados en el artículo 2° del presente Decreto Legislativo, se sujetan a silencio administrativo positivo, cumplido el plazo de cinco (5) días hábiles, contado desde la presentación de la solicitud respectiva.

**Artículo 6°. Requisitos exigibles para la realización de obras de**

## **infraestructura**

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

6.5 Cuando el plan de desvío involucre una vía bajo jurisdicción provincial, la comunicación será presentada ante la municipalidad provincial competente. En el caso en que el plan involucre una vía local, la comunicación será remitida únicamente a la municipalidad distrital. De ser necesario, las municipalidades intercambiarán información en el marco del Subcapítulo III del Título II de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General.

6.6 La comunicación de aviso de ejecución de obras públicas debe ser presentada con siete (7) días hábiles de anticipación. La municipalidad está facultada para requerir una nueva programación a la empresa pública o privada o a las entidades del sector que prestan los servicios públicos detallados en el artículo 2° del presente Decreto Legislativo y que realizan la prestación de los servicios públicos, si ello se justifica por la realización de actividades u obras en la vía pública previamente comunicadas por terceros o establecidas por la municipalidad. Dicho requerimiento debe ser

comunicado al solicitante con una anticipación de cinco (5) días hábiles.

6.7 Las autoridades regionales deben respetar los criterios establecidos en esta norma bajo responsabilidad.”

#### **CAPÍTULO IV**

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

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

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

#### **“Artículo 4º.- Actores y responsabilidades**

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

No requerirán pronunciamiento del delegado ad hoc del INDECI las edificaciones para uso residencial de más de cinco (5) pisos en las cuales

la circulación común llegue solo hasta el quinto piso y el(los) piso(s) superior(es) forme(n) una unidad inmobiliaria.”

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

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

**“Artículo 3º.- Definiciones**

Para los fines de la presente Ley, entiéndase por:

1. **Habilitación urbana:** (...)

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

**Artículo 10º.- Modalidades de aprobación**

Para la obtención de las licencias de habilitación o de edificación, existen cuatro (4) modalidades:

**1. Modalidad A: Aprobación automática con firma de profesionales**

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

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

## **CAPÍTULO V**

### **MEDIDAS PARA LA AGILIZACIÓN DEL MECANISMO DE OBRAS POR IMPUESTOS**

**Artículo 8. Modificación del artículo 2 y del cuarto párrafo del artículo 5, incorporación del quinto párrafo en el artículo 5 y modificación de los artículos 6, 8 y 9 de la Ley 29230, Ley que Impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado**

Modifícanse el artículo 2 y el cuarto párrafo del artículo 5, incorpórase un quinto párrafo en el artículo 5 y modifícanse los artículos 6, 8 y 9 de la Ley 29230, Ley que Impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado, de la siguiente manera:

**“Artículo 2º.- Proyectos de inversión**

En el marco de lo establecido en la presente Ley, las empresas privadas que firmen convenios, conforme a lo establecido en el artículo 4º de la presente Ley, podrán financiar y/o ejecutar proyectos de inversión pública, que deberán estar en armonía con las políticas y los planes de desarrollo nacional, regional y/o local, y contar con la declaración de viabilidad en el marco del Sistema Nacional de Inversión Pública-SNIP.

**Artículo 5º.- Selección de la empresa privada**

Los procesos de selección a que se refiere el presente artículo se regirán por lo establecido en el reglamento de la presente norma. Son de aplicación los principios de moralidad, libre concurrencia y competencia, imparcialidad, eficiencia, transparencia, economía, vigencia tecnológica y trato justo e igualitario. De no existir dos o más interesados en el financiamiento de los proyectos, se procederá a la adjudicación directa.

En caso de existir dos o más interesados, se efectuará el proceso de selección conforme a los procedimientos que se establecerán en el reglamento de la presente Ley.

#### **Artículo 6º.- Certificado “Inversión Pública Regional y Local-Tesoro Público”**

El Certificado “Inversión Pública Regional y Local- Tesoro Público” (CIPRL) es un documento emitido por el Ministerio de Economía y Finanzas, a través de la Dirección General de Endeudamiento y Tesoro Público, que tiene por finalidad la cancelación del monto que invierta la empresa privada en la ejecución de los proyectos de inversión, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 2º de la presente Ley. Los CIPRL tendrán una vigencia de diez (10) años, contados a partir de su emisión y también tendrán carácter de negociable, salvo cuando la empresa privada sea la ejecutora del proyecto.

#### **Artículo 8º.- Financiamiento**

Los CIPRL emitidos al amparo de la presente Ley serán financiados con cargo a la fuente de financiamiento Recursos Determinados provenientes del canon y/o sobre canon, regalías, renta de aduanas y participaciones que perciba el gobierno regional y/o gobierno local respectivo.



Asimismo, los CIPRL emitidos al amparo de la presente Ley podrán ser financiados con cargo a recursos de la fuente de financiamiento Recursos Determinados, provenientes de fondos señalados por el Ministerio de Economía y Finanzas, mediante decreto supremo.

#### **Artículo 9º.- Supervisión de la obra**

El avance y la calidad de las obras del proyecto serán supervisados por una entidad privada supervisora, contratada por el gobierno regional y/o gobierno local respectivo.

La contratación será efectuada conforme a lo establecido en el reglamento para la selección de la empresa privada, en lo que le fuera aplicable.

El procedimiento para la contratación de la entidad privada supervisora se llevará a cabo de manera paralela al proceso de selección de la empresa privada que suscribirá el convenio, y podrá ser encargada a Proinversión, conforme lo establezca el reglamento.”

#### **Artículo 9. Incorporación de los artículos 13 y 13A, modificación de la segunda disposición complementaria y final de la Ley 29230 e incorporación de la novena disposición complementaria y final en la Ley 29230, Ley que Impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado**

Incorpóranse los artículos 13 y 13A, modifícase la segunda disposición complementaria y final e incorpórase la novena disposición complementaria y final en la Ley 29230, Ley que Impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado, con los siguientes textos:

### **“Artículo 13º.- Mantenimiento de PIP en el marco de la Ley 29230**

En los casos de los proyectos de inversión pública (PIP) ejecutados en el marco de la Ley 29230, los gobiernos regionales y/o gobiernos locales podrán incluir el mantenimiento del PIP a ser realizado en el marco de la mencionada Ley, dentro del límite establecido en la décima tercera disposición complementaria y final de la Ley 29289, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2009, y en la normatividad vigente que regule los usos del canon y sobre canon, regalías, renta de aduanas y participaciones, conforme a lo que se establezca en el reglamento.

### **Artículo 13A.- Aplicación del mecanismo de asociación público-privada a los PIP realizados en el marco de la Ley 29230**

La operación y mantenimiento de los PIP se podrá implementar bajo la modalidad de asociaciones público-privadas, conforme a lo que establezca el Ministerio de Economía y Finanzas a través de las disposiciones reglamentarias y complementarias que resulten necesarias para la aplicación de la presente disposición, en concordancia con el Decreto Legislativo 1012. Cuando sea de aplicación lo establecido en la presente disposición, no se aplicará lo establecido en el artículo precedente.

## **DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS Y FINALES**

### **SEGUNDA.- Límite para los Certificados “Inversión Pública Regional y Local-Tesoro Público”**

El monto máximo de los CIPRL emitidos al amparo de la presente Ley no superará la suma de los flujos transferidos a los gobiernos regionales y/o gobiernos locales correspondientes, por concepto de Recursos Determinados provenientes del canon y sobrecanon, regalías,

renta de aduanas y participaciones durante los dos (2) últimos años previos al año en el que se esté realizando el cálculo más el tope presupuestal por el mismo concepto incluido en el Presupuesto Institucional de Apertura correspondiente a la fecha del cálculo.

Asimismo, si en los dos (2) años previos considerados para la determinación del monto límite para la emisión del CIPRL los gobiernos regionales y/o gobiernos locales que han recibido recursos de la fuente de financiamiento Recursos Determinados provenientes de fondos que señale el Ministerio de Economía y Finanzas, de acuerdo a lo establecido en el artículo 8° de la presente Ley, estos también deben ser considerados para la determinación de los montos máximos para la emisión de los CIPRL.

En el caso de gobiernos regionales y gobiernos locales que hayan suscrito convenios, para la determinación del monto máximo para la emisión de nuevos CIPRL se tomará en consideración los montos de los convenios suscritos y los montos que hayan sido descontados de la fuente Recursos Determinados por la Dirección General de Endeudamiento y Tesoro Público a los gobiernos regionales y gobiernos locales para el repago de los CIPRL utilizados, según se establezca en el reglamento.

#### **NOVENA.- Universidades públicas**

Se encuentran comprendidas en los alcances de la presente Ley, las universidades públicas que reciban recursos provenientes del canon, sobre canon y regalías mineras, en lo que les sea aplicable. El Ministerio de Economía y Finanzas podrá emitir las disposiciones reglamentarias que considere necesarias para la implementación de la presente disposición.”

## **TÍTULO II**

### **MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL**

#### **CAPÍTULO I**

### **MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL**

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

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

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

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

##### **“Artículo 1.- Objeto de Ley**

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas

de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

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

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

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

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

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

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

#### **Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada**

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones

de capacitación y asistencia técnica de las micro, pequeñas y medianas empresas.

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

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

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

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

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

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

### **TÍTULO III**

#### **MEDIDAS PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y**

#### **EMPRESARIAL**

#### **CAPÍTULO I**

#### **APOYO A LA GESTIÓN Y AL DESARROLLO EMPRESARIAL**

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

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

### **Artículo 13. Fondos para emprendimientos dinámicos y de alto**

## **impacto**

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

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

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



## **CAPÍTULO II**

### **APOYO A LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL**

#### **Artículo 14. Uso de la factura negociable**

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

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

#### **Artículo 15. Pronto pago del Estado**

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

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

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

### **CAPÍTULO III ACOMPAÑAMIENTO LABORAL Y**

#### **MODALIDADES DE CONTRATACIÓN**

##### **Artículo 16. Acompañamiento laboral**

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

especial. Mediante decreto supremo se reglamenta lo dispuesto en el presente artículo.

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

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

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

**TÍTULO IV**

**MEDIDAS TRIBUTARIAS PARA LA COMPETITIVIDAD**

**EMPRESARIAL**

**CAPÍTULO I**

**MEDIDAS DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**

**Artículo 18. Acompañamiento tributario**

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

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

la aplicación del régimen de gradualidad que corresponde a dichas infracciones.

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

#### **Artículo 19. Acogimiento a la factura electrónica**

19.1 El Estado fomenta el acogimiento a la factura electrónica.

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

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

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

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

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

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

#### **Artículo 21. Incorporación del literal c) al numeral**

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

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

#### **“Artículo 2.- Creación**

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

c) La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

## **CAPÍTULO II**

### **INCENTIVOS TRIBUTARIOS PARA LA PRODUCTIVIDAD**

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

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

**“Artículo 37º.- (...)**

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

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

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

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

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

(i) En caso la investigación sea realizada directamente, el contribuyente debe contar con recursos humanos y materiales dedicados a la investigación que cumplan los requisitos mínimos que establezca el reglamento.

Asimismo, deberá estar autorizado por alguna de las entidades que establezca el reglamento, el que además señalará el plazo de vigencia de dicha autorización.

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

### **Artículo 23. Crédito por gastos de capacitación**

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

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

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

Además, se debe cumplir con los siguientes requisitos:(a) Las empresas deben desarrollar las actividades económicas comprendidas en la Sección D de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas - Revisión 3.0, que se establezcan mediante decreto supremo.(b) La capacitación debe ser prestada por personas jurídicas y estar dirigida a los trabajadores que se encuentren en planilla, de conformidad con lo establecido en el Decreto Supremo 018-2007-TR, que establece disposiciones relativas al uso del documento denominado “Planilla Electrónica”, y las Normas reglamentarias relativas a la obligación de los empleadores de llevar planillas de pago, aprobada por el Decreto Supremo 001-98-TR, o normas que las sustituyan.(c) La capacitación no debe otorgar grado académico. (d) La capacitación debe realizarse en el país y su duración es establecida mediante decreto supremo. (e) Los gastos de capacitación deben ser pagados en el ejercicio en el que devenguen. (f) Las empresas deben comunicar a la SUNAT la información que requiera en la forma, plazo y condiciones que establezca mediante resolución de superintendencia, del ejercicio en que se aplica el beneficio tributario.

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

23.4 Para la determinación del crédito tributario no se consideran los



gastos de transporte y viáticos que se otorguen a los trabajadores.

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

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

## **DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES**

### **PRIMERA. Proceso contencioso administrativo**

Las entidades del Poder Ejecutivo únicamente pueden interponer demanda contencioso administrativa contra la resolución emitida por el Tribunal del INDECOPI en materia de eliminación de barreras burocráticas, previa autorización del titular de la entidad para cada caso concreto.

### **SEGUNDA. Contratación de personal para INDECOPI**

En el marco del fortalecimiento de las facultades sancionatorias de la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas, derivado de la aplicación de la presente Ley, exonérase al INDECOPI de lo establecido en el numeral 8.1 del artículo 8 de la Ley 29951, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013, a fin de contratar personal para la implementación de dichas facultades, con cargo a su presupuesto Institucional.

### **TERCERA. Adecuación del Reglamento a lo establecido en el Capítulo II del Título I de la presente Ley**

Mediante decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas se establecen las normas reglamentarias para la aplicación de lo dispuesto en el Capítulo II del Título I, referido a la recuperación anticipada del IGV.

**CUARTA. Vigencia y alcance de lo establecido en el Capítulo II del Título I de la presente Ley**

Lo dispuesto en el Capítulo II del Título I de la presente Ley entra en vigencia a partir del día siguiente de su publicación en el diario oficial El Peruano, siendo de aplicación a las solicitudes de acogimiento al Régimen Especial de Recuperación Anticipada que se encuentren en trámite.

**QUINTA. Servicios públicos de telecomunicaciones y electricidad**

Los trámites de autorizaciones municipales para los servicios públicos de telecomunicaciones y electricidad se rigen por lo establecido en la Ley 29022, Ley para la expansión de infraestructura en telecomunicaciones, y su reglamento, y el Decreto Ley 25844, Ley de concesiones eléctricas, y su reglamento, excepto en los casos en que los plazos o los requisitos para los trámites establecidos en el artículo 5 del Decreto Legislativo 1014, Decreto Legislativo que establece medidas para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura, sean menores, en cuyo caso será de aplicación el citado decreto legislativo.

**SEXTA. Modificación del Texto Único de Procedimientos Administrativos**

En el plazo de treinta (30) días hábiles las municipalidades modifican su Texto Único de Procedimientos Administrativos adaptando los procedimientos que correspondan a lo dispuesto en el Capítulo III del Título I de la presente Ley, sin perjuicio del cumplimiento de la misma a partir de su vigencia.

### **SÉTIMA. Adecuación y administración del REMYPE**

La administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), creado mediante Decreto Supremo 008-2008-TR, es asumida por la SUNAT a los ciento ochenta (180) días calendarios posteriores a la publicación del reglamento de la presente Ley.

La SUNAT establece la forma, plazo y condiciones para la transferencia, implementación, inscripción y administración del citado Registro.

Las empresas inscritas en el REMYPE son trasladadas al REMYPE administrado por SUNAT, considerándose inscritas en dicho Registro, siempre que cumplan con los requisitos señalados en los artículos 4 y 5 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial.

La SUNAT, en el plazo de ciento ochenta (180) días posteriores a la publicación de la presente Ley, publica el listado de empresas inscritas en el REMYPE que no cumplan con los requisitos para trasladarse a este registro. Dichas empresas cuentan con un plazo de sesenta (60) días, contados a partir del día siguiente de la publicación del listado de empresas, para adecuarse a los requisitos del nuevo registro. Vencido el plazo anterior sin que las empresas se hayan adecuado, la SUNAT las da por no inscritas en el REMYPE.

### **OCTAVA. Gastos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica**

Para efectos de lo establecido en el inciso a.3) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la

Renta, se tiene en cuenta lo siguiente:

a. Son centros de investigación, entre otros, los centros de investigación de las universidades públicas y privadas.

b. Las entidades públicas y privadas a que se refiere dicho inciso pueden verificar la ejecución de los proyectos a que se refiere el mismo, conforme a lo que establezca el Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.

**NOVENA. Adecuación del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial**

Facúltase al Poder Ejecutivo a que, mediante decreto supremo refrendado por el Ministro de la Producción, publique el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, y sus modificatorias.

**DÉCIMA. Financiamiento**

La aplicación de lo establecido en la presente Ley, en lo que corresponda, se financia con cargo al presupuesto institucional de las entidades respectivas, en el marco de las leyes anuales de presupuesto, de acuerdo con las competencias de cada entidad pública involucrada y conforme a las disposiciones legales vigentes.

**DÉCIMA PRIMERA. Reembolso de los gastos de estudios de preinversión en iniciativas privadas cofinanciadas priorizadas**

Las empresas privadas proponentes de las iniciativas privadas cofinanciadas priorizadas mediante la noagésima sexta disposición complementaria final de la Ley 29951, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013, tienen derecho a recibir un reembolso por los gastos incurridos correspondientes a los estudios de preinversión

realizados para el proyecto por parte de la entidad pública competente, siempre que el estudio haya sido declarado viable y este sea utilizado por la entidad pública para su ejecución. La entidad pública debe reconocer y otorgar el reembolso al proponente antes de iniciar el proceso de selección correspondiente al Estudio Detallado o Expediente Técnico de la obra. El Ministerio de Economía y Finanzas puede

emitir las disposiciones complementarias o reglamentarias para la aplicación de la presente disposición. En lo no regulado en la presente disposición es de aplicación lo establecido por el Decreto Legislativo 1012, Decreto Legislativo que aprueba la Ley marco de asociaciones público- privadas para la generación de empleo productivo y dicta normas para la agilización de los procesos de promoción de la inversión privada, y su Reglamento, y demás normatividad vigente.

#### **DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS TRANSITORIAS**

##### **PRIMERA. Gastos en investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica**

Los proyectos de investigación iniciados antes del 2014 y que no hayan culminado antes de la entrada en vigencia del inciso a.3) del artículo 37 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, modificado por la presente norma, se sujetan a las siguientes reglas:

(i) Si cumplieron con lo dispuesto en la cuarta disposición complementaria transitoria del Decreto Supremo 258-2012-EF, pueden deducir los gastos a que hace referencia dicha disposición, en el ejercicio 2014, cuyo devengo ocurra a partir de la calificación del proyecto de investigación.

Si no cumplieron con lo señalado en el párrafo anterior, los gastos

devengados hasta el 31 de diciembre de 2013, no son deducibles. Los gastos devengados a partir del 2014 pueden ser deducidos a partir de dicho ejercicio, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el inciso a.3) del artículo 37 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, modificado por la presente norma.

(ii) Si cumplieron con obtener la calificación del proyecto de investigación y la autorización a que se refiere el inciso a.3) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta vigente, antes del inicio de la investigación, pueden deducir los gastos devengados hasta el 31 de diciembre de 2013 en el ejercicio 2014.

Si no cumplieron con obtener lo señalado en el párrafo anterior, los gastos devengados en el ejercicio 2013 no son deducibles. Los gastos devengados a partir del 2014 pueden ser deducidos a partir de dicho ejercicio siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el inciso a.3) del artículo 37 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, modificado por la presente norma.

**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.

**DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA MODIFICATORIA**

**PRIMERA. Modificación de los artículos 2 y 9 de la Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las MYPE en las diversas entidades públicas.**

Modifícanse los artículos 2 y 9 de la Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACION**

##### **Tipo y nivel de la investigación**

##### **Tipo de investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados serán utilizadas para procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **Nivel de investigación**

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

## **Diseño de la investigación**

El diseño que se utilizó en la investigación será no experimental-descriptivo.

### **M O**

Dónde:



M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

### **No experimental**

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

### **Descriptivo**

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

## **3.2 Población y Muestra**

### **Población**

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017, información obtenida a través del trabajo de campo realizado por el investigador en el distrito de Calleria de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

### **Muestra.**

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



### 3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas 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 caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Son algunas características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Giro del negocio de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Razón Un  año Dos  años Tres  años

		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20
		Objetivo de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	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 en las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Son algunas características relacionadas con el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas 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 Insuficiente	Nominal: Si No Si
	Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

**Fuente:** Elaboración Propia

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### Técnica

En el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

#### Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 31 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

#### Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó en el programa Excel Científico y el programa SPSS y se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se

analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas de uso el Power Paint.

### Matriz de consistencia

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

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

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

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017.

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

Antigüedad las micro y  
pequeñas empresas  
Número de

**Razón:**  
Un año  
Dos años  
Tres años  
Más de tres años

**Razón:**

				Trabajadores	01 06 15 16 – 20 Más de 20 <b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		3. Financiamien	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si	
		to en las micro y pequeñas empresas	Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito Tasa de interés	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Cuantitativa:</b> Especificar <b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si	

<p>cobrado por el crédito Crédito oportuno Crédito inoportun o Monto del crédito: Suficient e Insuficie nte Cree que el financia miento mejora la empresa</p>	
---	--

### **Principios éticos**

• **Principios Éticos:** Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

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

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

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

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

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



#### IV. RESULTADOS

##### 4.1. RESULTADOS

##### 4.1.1 Respecto a los empresarios

#### CUADRO N° 01

#### BASE DE DATOS

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	De 16 personas encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 45 años, mientras que 4 tienen entre 18-25 años.
<i>Sexo</i>	2	6 son del sexo masculino, mientras 14, son del sexo femenino.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	7 tienen secundaria completa, 4 tienen secundaria incompleta, 8 tienen superior no universitaria completa, mientras que 1 tienen superior no universitaria incompleta.
<i>Estado civil</i>	4	En los representantes legales de las Mypes en estudio, 13 son solteros, 5 son convivientes, mientras que 2 son casados.
<i>Profesión u ocupación</i>	5	En los representantes legales, 12 son de ocupación Técnico de farmacia, 5 son Técnico Contable, mientras que 3 no precisan profesión.

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05

#### 4.1.2 Respecto a las características de las Mypes

**CUADRO N° 02**

**BASE DE DATOS**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	6	15 Mypes tienen entre tres a más de siete años en el rubro empresarial, mientras 5 tienen entre uno a tres años en el rubro empresarial.
<i>Formalidad de las Mypes</i>	7	Las Mypes en estudio 20 manifestaron que sus Mypes dedicadas a los rubros boticas son formales.
<i>Nro. De trabajadores permanentes</i>	8	Las Mypes encuestadas, 11 posee dos trabajadores permanentes, 5 posee tres trabajadores permanentes, 4 tiene un trabajador permanente.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	9	En las Mypes encuestadas 14 manifestó que no poseen trabajadores eventuales, 3 posee un trabajador eventual, mientras 3 poseen dos trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	En las Mypes encuestas, 19 manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtener ganancia, mientras que el 1 manifestó que fue por subsistencia.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10

#### 4.1.3 Respecto al financiamiento

CUADRO N° 03

BASE DE DATOS

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	En las Mypes encuestadas 5 manifestó que se autofinancia su actividad empresarial, mientras que 15 recibió financiamiento de terceros.
<i>De qué sistema</i>	12	6 manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, mientras que 9 recibió financiamiento de las entidades no bancarias.
<i>Nombre de la institución Financiera</i>	13	En las Mypes encuestadas 3 obtuvo su financiamiento de la banca comercial de Banco de crédito, Banco continental y Scotiabank, y 12 lo obtuvo de la banca no comercial de caja Piura, Caja Huancayo y Caja Maynas.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	6 manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades para obtener un crédito son las entidades bancarias; sin embargo 9 también dijeron las entidades no bancarias.
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2016)</i>	17	Las Mypes encuestadas en el año 2016, 9 manifestó que el tiempo del créditos solicitado fue a corto plazo, y 6 fue a largo plazo.
<i>Tasa de Interés</i>	18	En las Mypes encuestadas 3 pago una tasa de interés de 2.50% mensual, 12 pago una tasa de interés de 3.16% a 4% mensual respectivamente
<i>En que invirtió el crédito</i>	21	En las Mypes encuestadas 9 invirtieron el crédito financiero en el año 2016 en mejoramiento y/o ampliación de local, 6 lo hizo en capital de trabajo, y 2 lo hizo en mercaderías.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 18 y 21

#### 4.1.4 Respecto a la capacitación

**CUADRO 4**  
**BASE DE DATOS**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	22	El 60% dijo que si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 20% manifestó que no recibieron capacitación, y el 20% manifestó que no precisa.
<i>Capacitaciones en los últimos dos años</i>	23	El 35% manifestó que recibió dos capacitaciones en los dos últimos años, el 45% tuvo tres capacitaciones y el otro 20% no precisa.
<i>Personal recibió capacitación</i>	25	El 100% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, por parte de la Mype.
<i>La capacitación es una inversión</i>	28	El 90% considera que la capacitación es una inversión para su empresa y el 10% considera que no es una inversión para su empresa.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	29	El 80% cree que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas y el 20% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	30	El 25% manifestó que se capacitaron en prestación de servicios al cliente, el 15% se capacitaron en gestión empresarial, el 15% se capacitaron en manejo eficiente del microcrédito, el 40% se capacitaron en gestión financiera y el 5% en cuestiones técnicas.

Fuente: Tablas 22, 23, 25,28, 29 y 30

#### 4.1.5 Respecto a la rentabilidad de las Mypes:

**CUADRO 5**  
**BASE DE DATOS**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	31	El 90% manifestó que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa y el 10% no precisa si mejoro la rentabilidad de la empresa.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	32	El 95% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de la empresa y el 5% no precisó.
<i>La rentabilidad mejoró los dos últimos años.</i>	33	El 80% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, el 15% manifestó que no mejoró y el 5% no precisa.
<i>La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años</i>	34	El 85% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años, el 5% no precisa y el 10% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha disminuido en los dos últimos años.

Fuente: Tablas 31, 32, 33 y 34

## 1. Respecto a los empresarios

**TABLA N° 01**

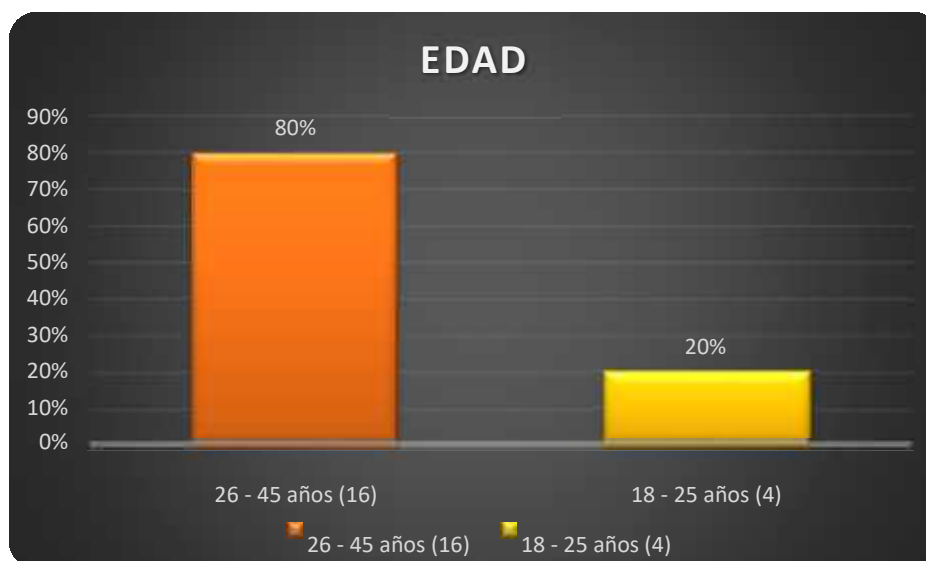
### Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	16	80%
18 – 25 ( Joven)	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 01**

**Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro boticas.**



Fuente: Tabla 01

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 80% son adultos cuyas edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras que el 20% son jóvenes cuyas edades oscilan entre 18 a 25 años.

**TABLA N° 02**

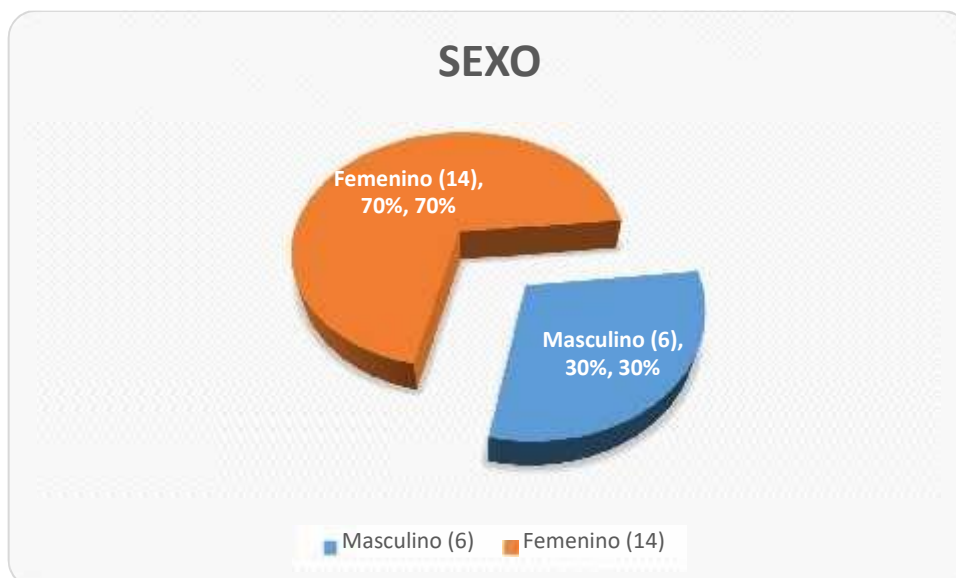
**Sexo de los representantes legales de las MYPES**

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	6	30%
Femenino	14	70%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 02**

**Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro boticas**



Fuente: Tabla 02

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 70% son del sexo femenino y el 30% son del sexo masculino.

**TABLA N° 03**

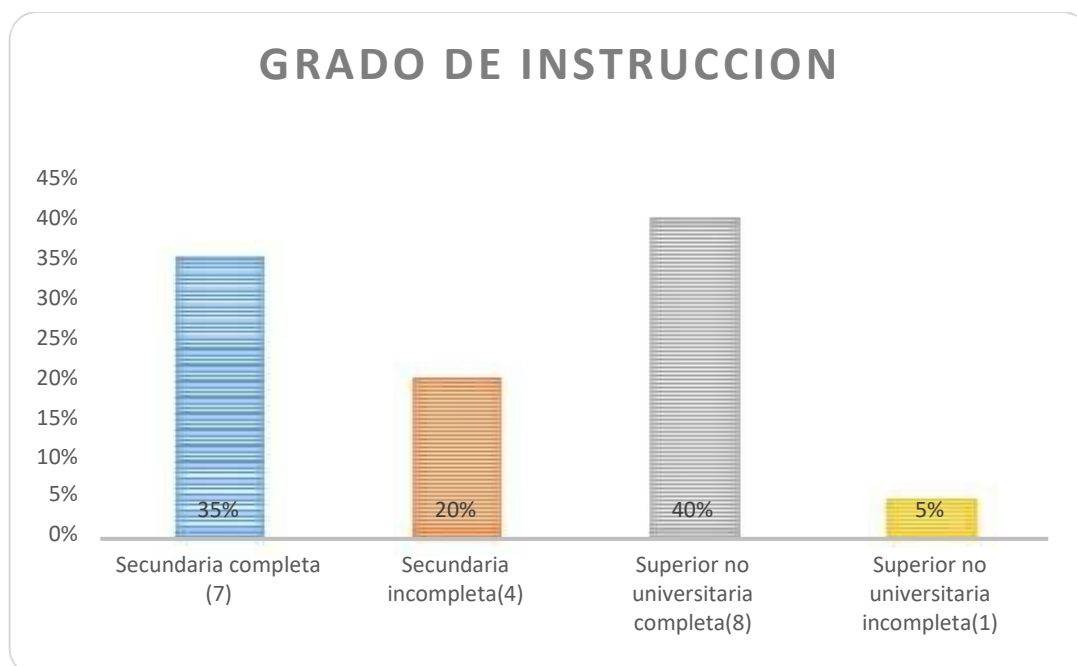
**Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES**

<b>Grado de Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno		0%
Primaria completa		0%
Primaria incompleta		0%
Secundaria completa	7	35%
Secundaria incompleta	4	20%
Superior universitario completa		0%
Superior universitario incompleta		0%
Superior no universitario completa	8	40%
Superior no universitario incompleta	1	5%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 03**

**Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro boticas.**



Fuente: Tabla 03

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, el 20% de los encuestados tienen secundaria incompleta, el 35% secundaria completa, el 40% superior no universitaria completa, y el 5% superior no universitaria incompleta



**TABLA N° 04**

**Estado civil de los representantes legales**

<b>Estado civil</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Soltero	13	65%
Casado	2	10%
Conviviente	5	25%
Divorciado	0	0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 04**

**Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro boticas**



Fuente: Tabla 04

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 65% son solteros, el 25% son convivientes, el 10% son casados.

**TABLA N° 05**

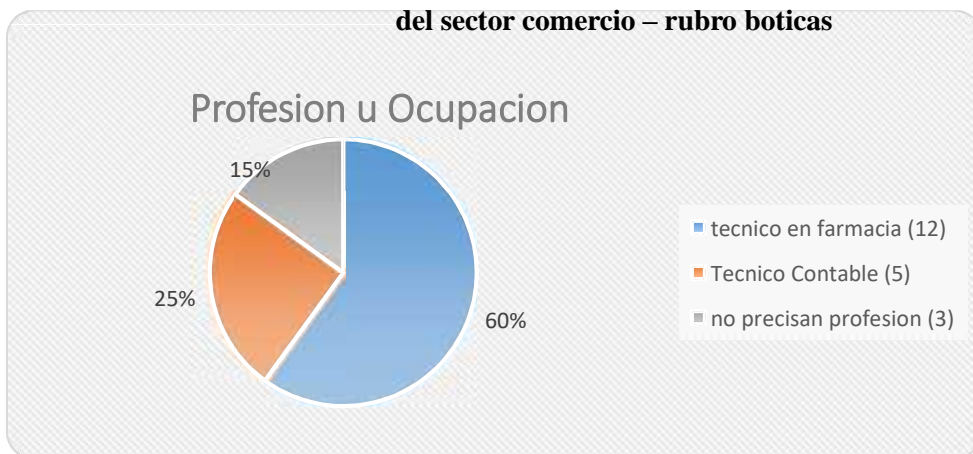
**Profesión u ocupación de los representantes legales**

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Tec. De farmacia	12	60%
No precisan	3	15%
Téc. Contable	5	25%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRAFICO N° 05**

**Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro boticas**



Fuente: Tabla 05

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% son de ocupación tec.en farmacia, el 25% técnico contable, mientras que el 15% no precisan ocupación.

## 2. Respecto a las características de las Mypes

**TABLA N° 06**

**¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años	5	25%
03 años a 7 años	15	75%
Más de 07 años	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 06**

**¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**



Fuente: Tabla 06

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 75% tienen entre tres a siete años en el rubro empresarial, mientras que el 25% tienen de un año a tres años en el rubro.

**TABLA N° 07**

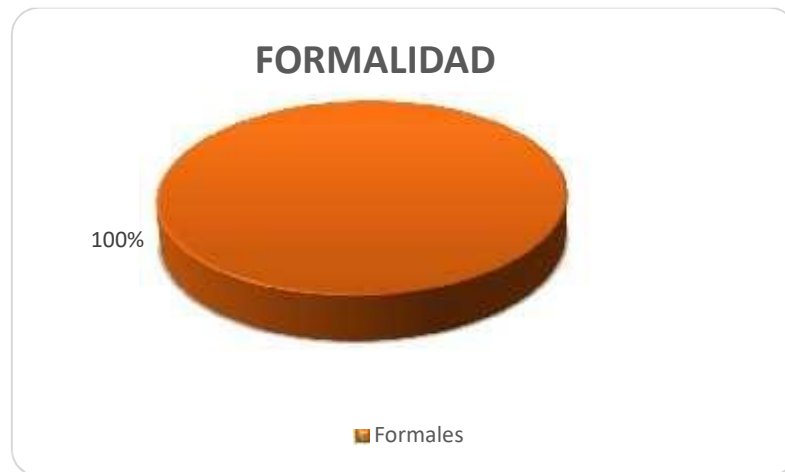
**Formalidad de las Mypes**

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	20	100%
Informal		0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 07**

**Distribución porcentual de la Formalidad de las Mypes**



Fuente: Tabla 07

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 100% son formales.

**TABLA N° 08**

**Número de trabajadores permanentes de las Mypes**

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 Trabajador	4	20%
2 Trabajadores	11	55%
3 Trabajadores	5	25%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 08**

**Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes**



Fuente: Tabla 08

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 55% posee 2 trabajador permanente, mientras que el 20% tiene un trabajador permanente y el 25 % tiene 3 trabajadores permanentes.

**TABLA N° 09**

**Número de trabajadores eventuales de las Mypes**

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	14	70%
1 Trabajadores	3	15%
2 Trabajadores	3	15%
Más de 3 trabajadores		0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 09**

**Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes**



Fuente: Tabla 09

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% no posee trabajadores eventuales, 15% posee un trabajador eventual. Asimismo el 15% posee dos trabajadores eventuales.

**TABLA N° 10**

**Motivos de formación de las Mypes**

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias	19	95%
Subsistencia	01	5%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 10**

**Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.**



Fuente: Tabla 10

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 95% manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue por obtención de ganancia, mientras que el 5% preciso que fue por subsistencia.

### 3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	5	25%
Financiamiento de terceros	15	75%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

GRÁFICO N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 25% financia su actividad productiva con financiamiento propio, mientras que el 75% lo hace con financiamiento de terceros



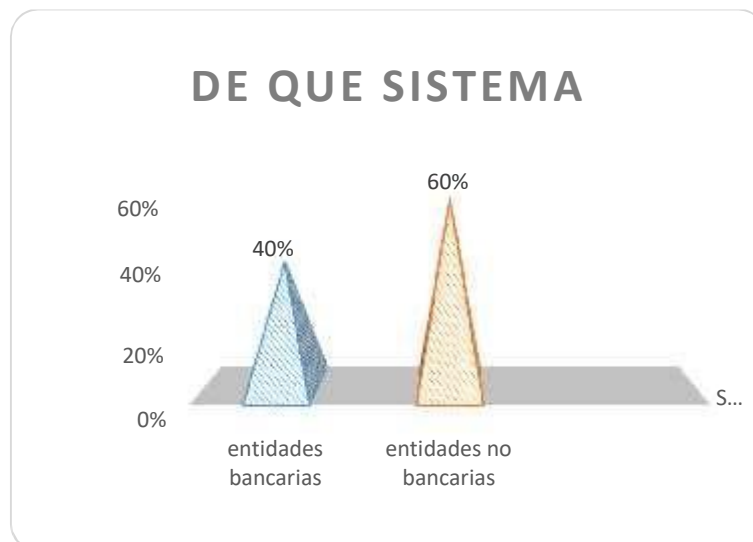
**TABLA N° 12**  
**Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?**

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	6	40%
Entidades no bancarias	9	60%
No precisa		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 12**

**Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?**



Fuente: Tabla 12

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas que recibe financiamiento de terceros, el 40% dijeron que cuando reciben financiamiento es por parte de las entidades bancarias, mientras que el 60% recibe de entidades no bancarias.

**TABLA N° 13**

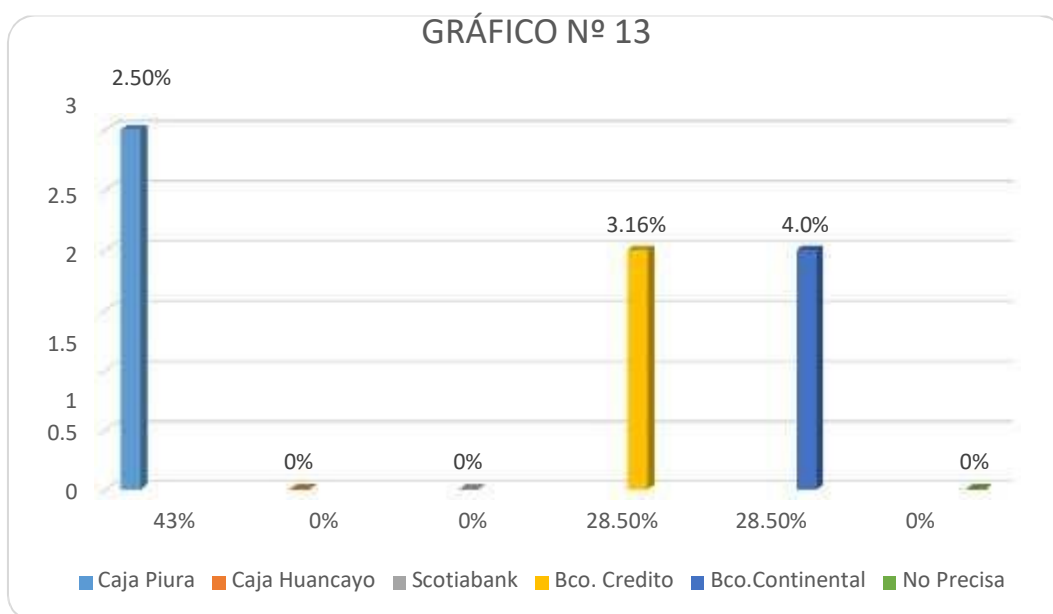
**¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?**

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera									
	Bco. Crédito		Banco Continental		Scotiabank		Caja Piura		Caja Huancayo	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2.50% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	3	43%	0	0%
3.16% mensual	2	28,5%	0	0%	0	0%	0	60%	0	0%
4% mensual	0	0%	2	28,5%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Sub Total</b>	<b>2</b>	<b>28,5%</b>	<b>2</b>	<b>28,5%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>3</b>	<b>43%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>								

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

**GRÁFICO N° 13**

**¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?**



Fuente: Tabla 13

En la tabla y gráfico 13 se observa que, del 100% las Mypes encuestadas que recibe financiamiento de terceros, el 43% precisa que obtienen préstamos de Caja Piura pagando 2.5% interés mensual, el 28,5% obtiene del Banco de Crédito pagando el 3.26% de interés mensual, el 28,5% obtiene préstamo del Banco Continental pagando el 4% mensual.

**TABLA N° 14**

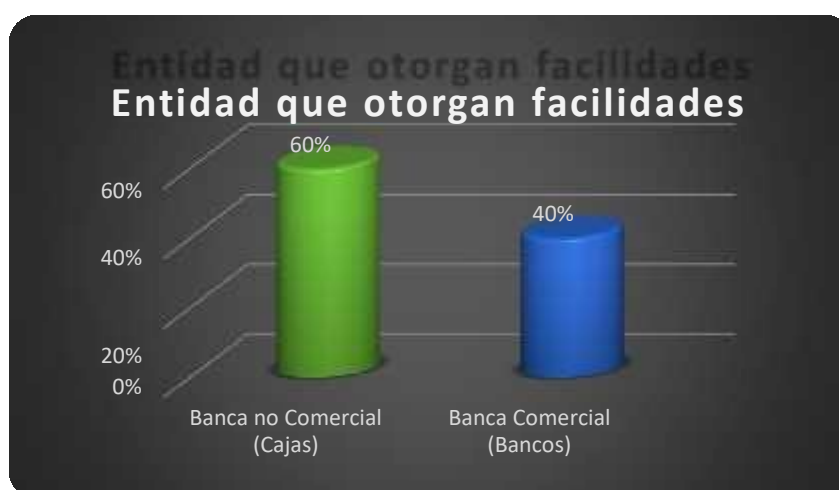
**¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**

<b>Facilidades del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	6	40%
Entidades no bancarias	9	60%
Usureros		0%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 14**

**¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**



Fuente: Tabla 14

En la tabla y gráfico 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% obtienen crédito de las entidades bancarias, puesto que les otorga mayores facilidades, mientras que el 60% lo obtienen también de entidades no bancarias.

**TABLA N° 15**

**En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito crédito?**

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 vez	0	0%
2 veces	9	60%
3 veces	3	20%
4 veces	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 15**

**Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?**



Fuente: Tabla 15

En la tabla y gráfico 15, se observa que de las Mypes encuestadas, el 100% dijeron que en el año 2016 solicitaron crédito de una a cuatro veces.

**TABLA N° 16**

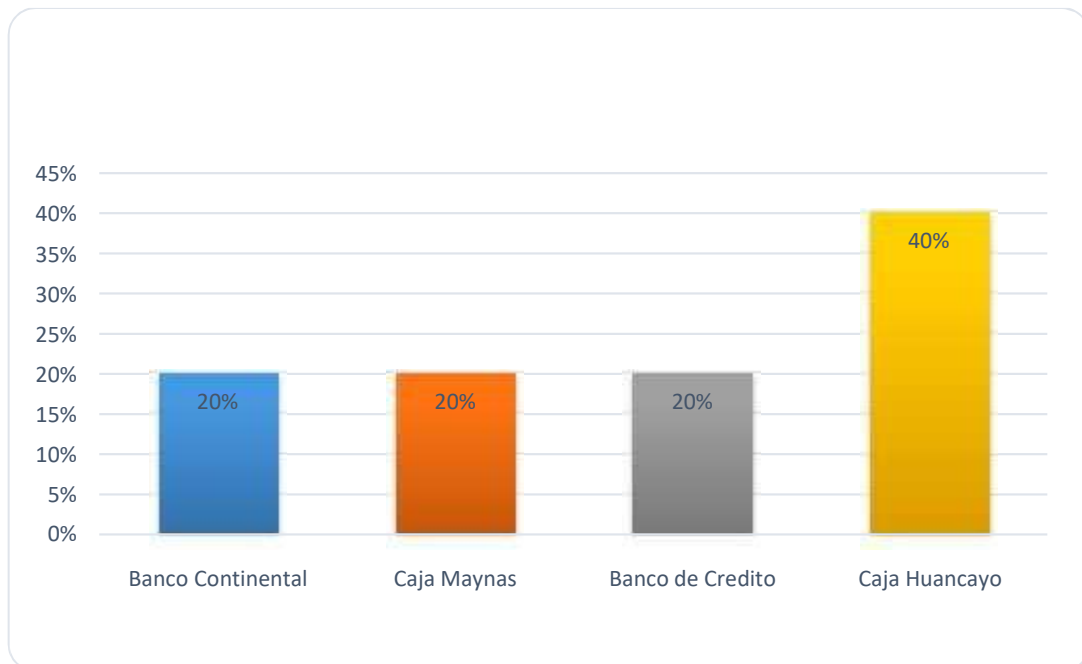
**En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Bco. Crédito	3	20%
Bco. Continental	3	20%
Caja Maynas	3	20%
Caja Piura	0	0%
Caja Huancayo	6	40%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 16**

**En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**



Fuente: Tabla 16

En la tabla y gráfico 16 se observa, que el 45% de las Mypes encuestadas dijeron que solicitaron crédito en el año 2016 a Caja maynas, el 10% al Banco de Credito, el 35% al Banco Continental y 10% Caja Huancayo.

**TABLA N° 17**

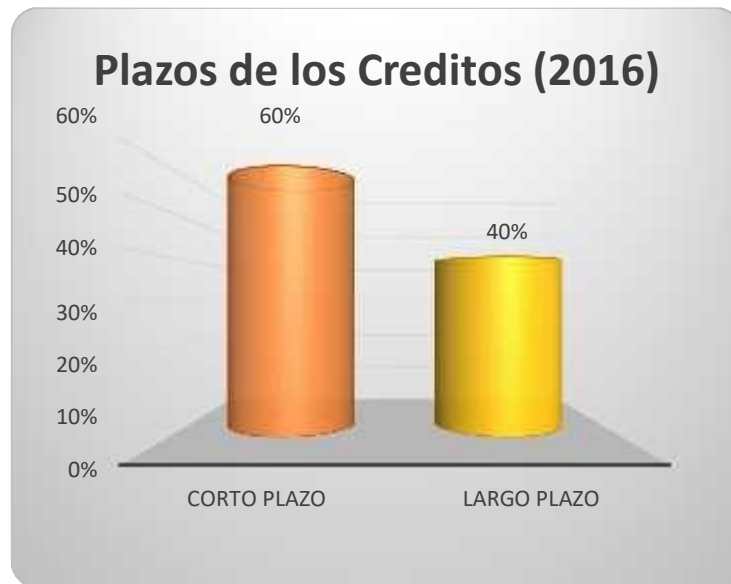
**En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Corto Plazo	9	60%
Largo Plazo	6	40%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 17**

**En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**



Fuente: Tabla 17

En la tabla y gráfico 17, se observa que, del 100% de los préstamos otorgados a las Mypes por parte de las entidades financieras, el 60% fue a corto plazo (menos de 12 meses), el 40% fue a largo plazo.

**TABLA N° 18**

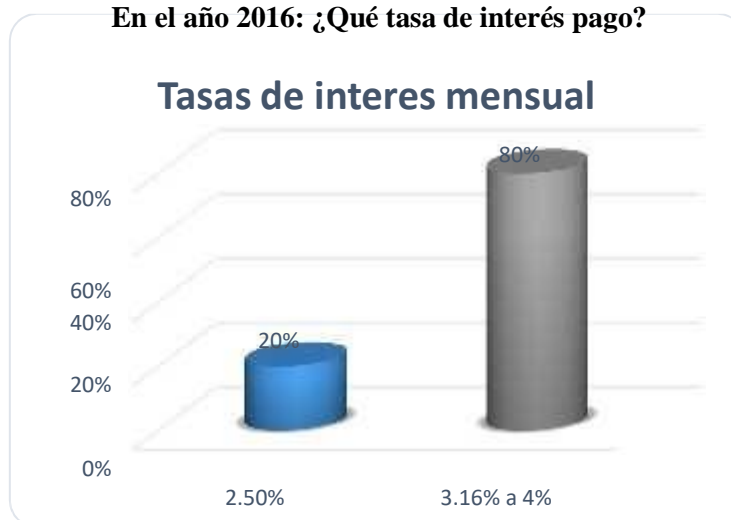
**En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
2.50% mensual	3	20%
3.16% a 4 % mensual	12	80%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 18**

**En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?**



Fuente: Tabla 18

En la tabla y gráfico 18 se observa que, en el 2016, el 20% de Mypes encuestadas manifestaron que pagaron el 2.5% de interés mensual, el 80% pagó 3,16% de interés 4% de interés mensual.

**TABLA N° 19**

**En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	15	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 19**

**En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**



Fuente: Tabla 19

En la tabla y gráfico 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas manifestaron que se les otorgó los créditos en los montos solicitados.



**TABLA N° 20**

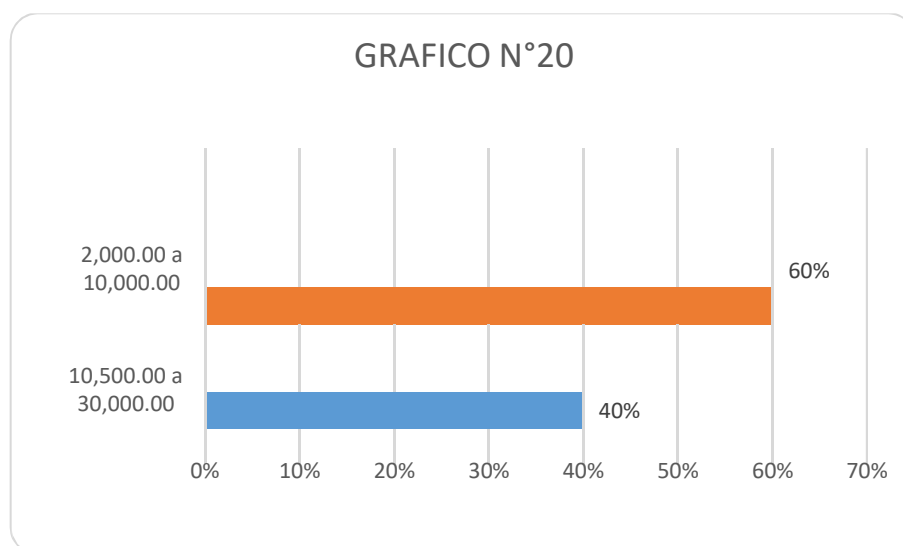
**En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
De S/.2,000.00 a S/.10,000.00	9	60%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	6	40%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 20**

**En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**



Fuente: Tabla 20

En el cuadro y gráfico 20 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% manifestaron haber solicitado crédito entre S/.2,000.00 a S/.10,000.00, mientras que el 40% solicitó crédito entre S/.10,500.00 a S/.30,000.00

**TABLA N° 21**

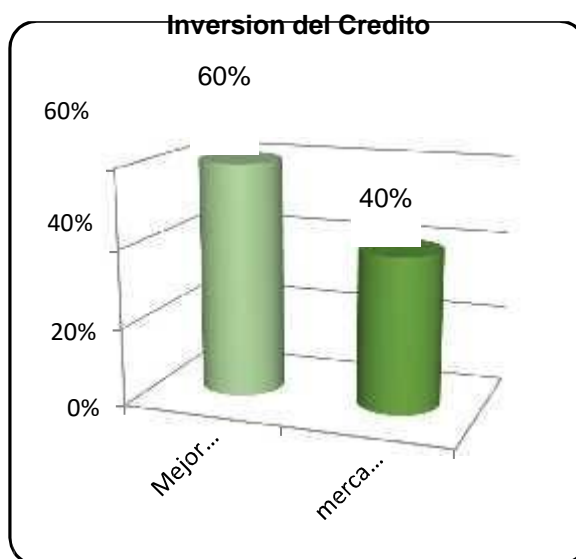
**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Capital de trabajo		0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	9	60%
Activos fijos		0%
Mercadería	6	40%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 21**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**



Fuente: Tabla 21

En la tabla y gráfico 21 se observa que del 100 de las Mypes encuestadas, el 60% manifestaron que el préstamo recibido de las entidades financieras lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 40% lo invirtió en mercaderías.

#### 4. Respecto al Capacitación

Tabla 22

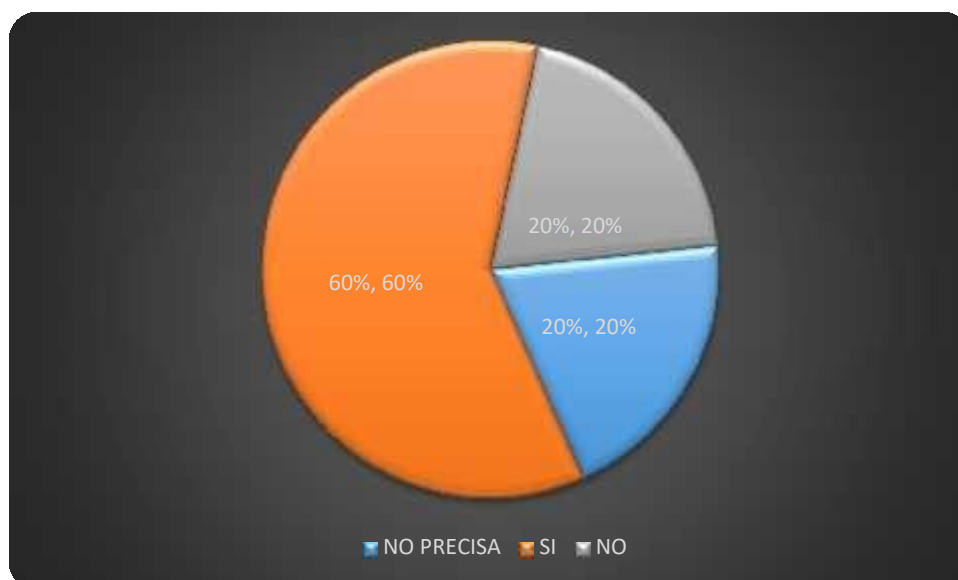
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	20%
Si	12	60%
No	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

GRÁFICO N° 22

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla 22

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% dijo que si recibió capacitación, un 20% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, y otro 20% manifestó que no precisa.

**Tabla 23**

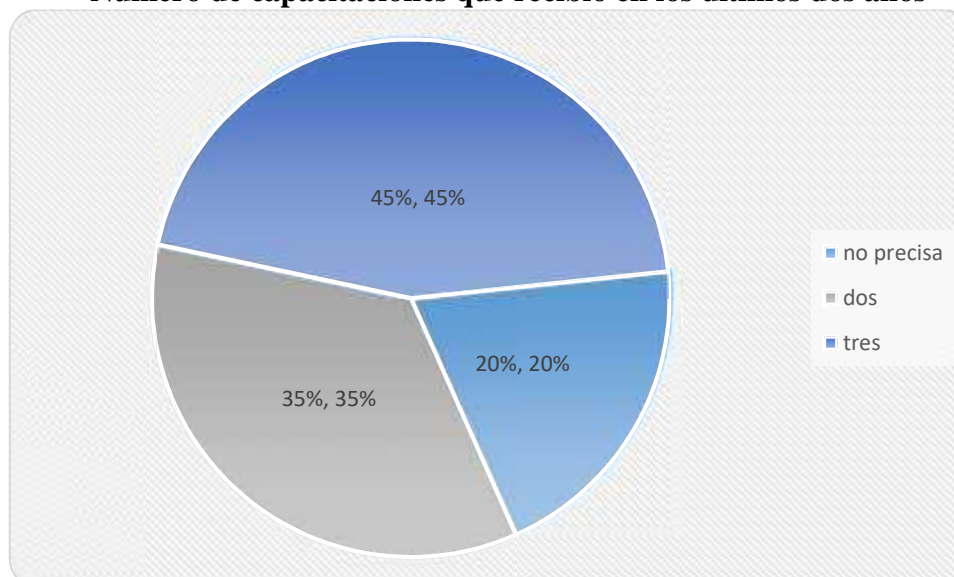
*Cursos de capacitación que ha tenido usted en los últimos dos años*

<b>N° de cursos de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No precisa</b>	4	20%
<b>Dos</b>	7	35%
<b>Tres</b>	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 23**

**Número de capacitaciones que recibió en los últimos dos años**



Fuente: Tabla 23

Se observa que, el 45% recibió tres cursos de capacitación, un 35% manifestó que recibió dos capacitaciones, y otro 20% no precisa cuántos cursos de capacitación recibieron.

**Tabla 24**

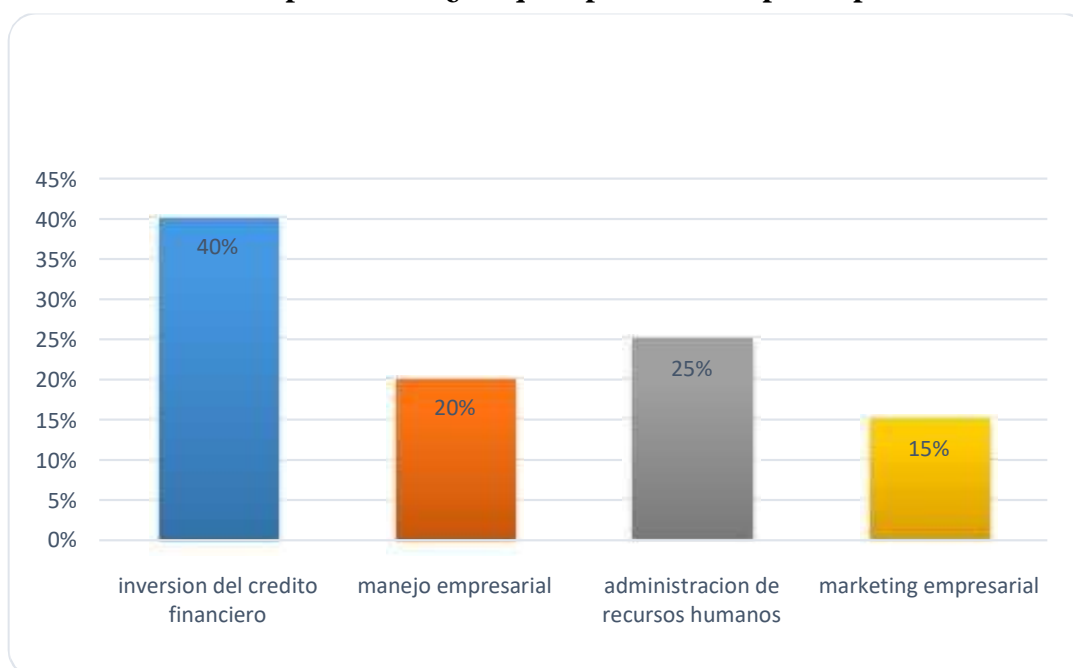
*Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?*

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Inversión del crédito financiero	8	40%
Manejo empresarial	4	20%
Administración de recursos humanos	5	25%
Marketing empresarial	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 24**

**Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?**



Fuente: Tabla 24

Se observa que, del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 40% dijo que participo en el curso de inversión del crédito financiero, el 20% participo en un curso de capacitación en marketing empresarial, y un 25% participó en un curso de administración de recursos humanos y 15% en el curso de capacitación marketing.

**Tabla 25**

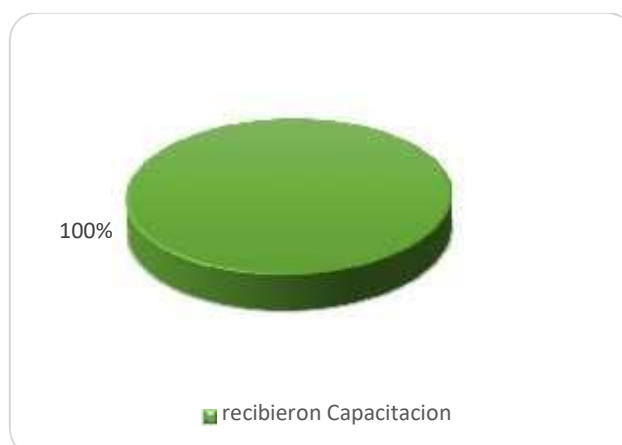
*El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?*

<b>N° de cursos de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No precisa</b>	0	0%
<b>Si</b>	20	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 25**

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



Fuente: Tabla 25

Se observa que el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados precisan que su personal si ha recibió capacitación durante el año 2016.

**Tabla 26**

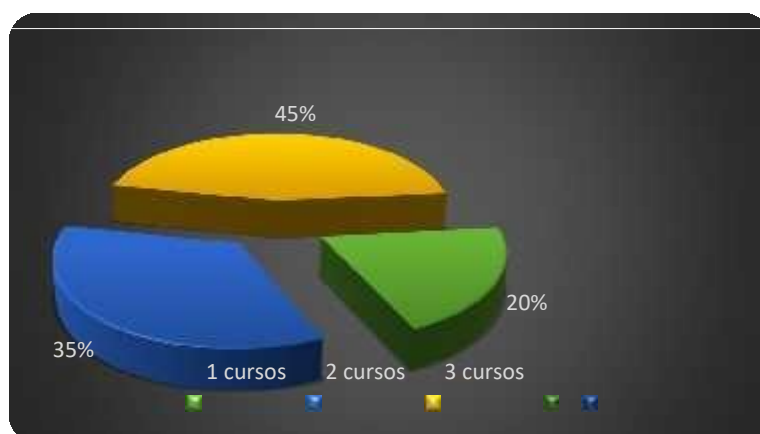
*¿Cuántos cursos de capacitación recibió su personal?*

<b>Nº de cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	0	0%
01 curso	4	20%
02 cursos	7	35%
03 cursos	9	45%
Más de 3 cursos	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 26**

*¿Cuántos cursos de capacitación recibió su personal?*



Fuente: Tabla 26

Se observa que, del 100% de los encuestados, el 20% manifestó que recibió un curso de capacitación, y el 35% dijo que recibió dos cursos de capacitación y el 45% dijo que recibió tres cursos de capacitación

**Tabla 27**

*¿En qué años recibió más capacitación?*

<b>Recibió más capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Año 2015	8	40%
Año 2016	12	60%
Ambos años	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 27**

**Año en el que recibió más capacitación.**



Fuente: Tabla 27

Se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 40% precisa que el año 2015 tuvo más capacitación, un 60% afirma que fue en el 2016, mientras que otro 0% no precisa.



**Tabla 28**

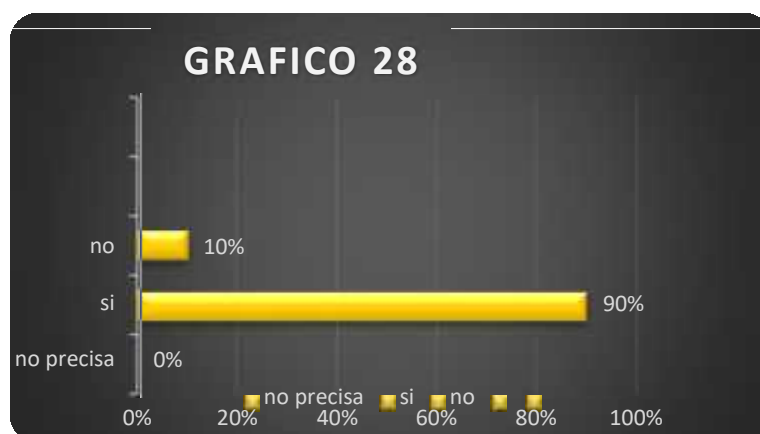
*¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?*

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	18	90%
No	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 28**

**Considera a la capacitación como una inversión**



Fuente: Tabla 28

Se observa que, el 90% de los representantes legales encuestados si consideran a la capacitación como una inversión y el 10% no lo consideran así.

**Tabla 29**

*¿Considera usted como empresario que la capacitación es relevante para su empresa?*

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	20%
Si	16	80%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 29**



Fuente: Tabla 29

Se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, un 80% afirma que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, mientras que el 20% no precisa su respuesta.

**Tabla 30**

**Temas en los que se capacitaron los trabajadores de las Mypes del rubro boticas en el año 2016.**

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	3	15%
Manejo eficiente del microcrédito	3	15%
Gestión financiera	8	40%
Prestación de mejor servicio al cliente	5	25%
Otros	1	5%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 30**

Temas en los que se capacitaron sus trabajadores



Fuente: Tabla 30

Los trabajadores de las Mypes en estudio, se observa que, el 25% se capacitaron en la prestación de mejor servicio al cliente, un 15% en gestión empresarial, un 40% en gestión financiera, un 15 en manejo eficiente del microcrédito y un 15% recibió capacitación en otros temas.

## 5. Respecto al Rentabilidad

**Tabla 31**

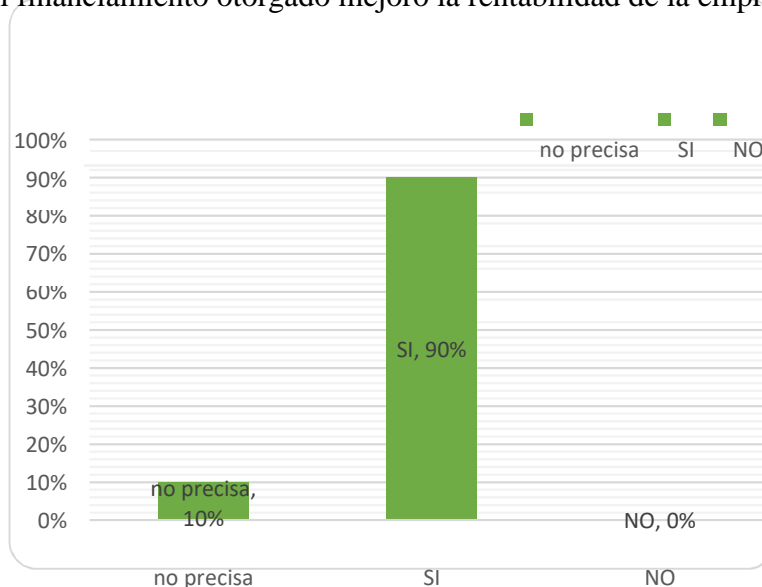
*¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?*

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	10%
Si	18	90%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 31**

El financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de la empresa



Fuente: Tabla 31

Se observa que del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% afirma que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 10% manifiesta que no precisa.

**Tabla 32**

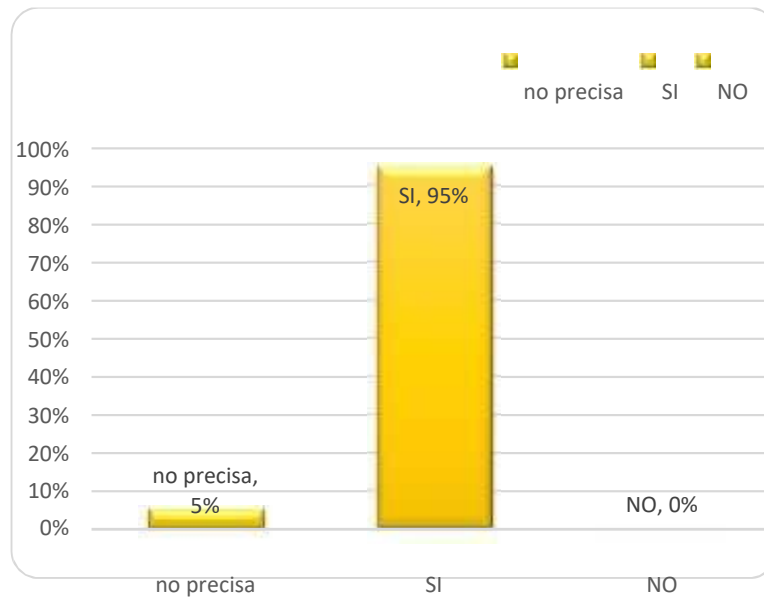
*¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?*

La capacitación mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	5%
Si	19	95%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 32**

La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa



Fuente: Tabla 32

Se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% dice que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 5% no precisó.

**Tabla 33**

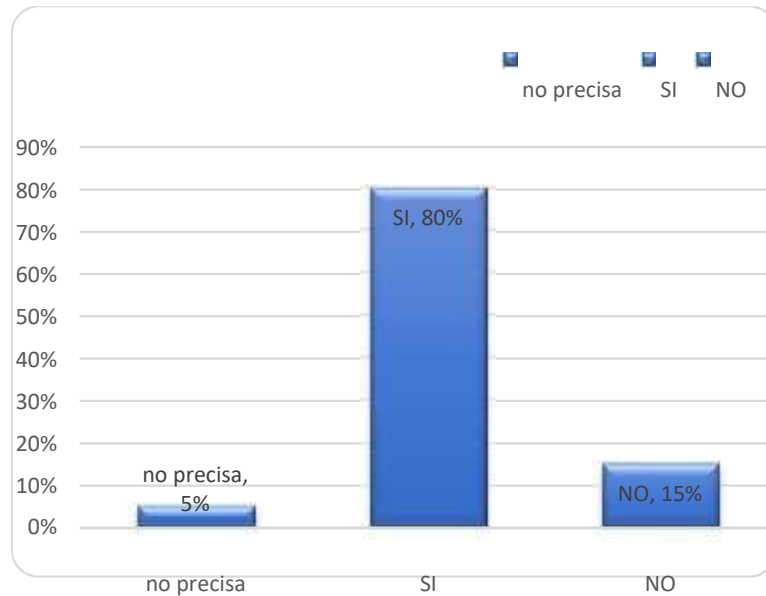
*¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?*

La rentabilidad mejoró en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	5%
Si	16	80%
No	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 33**

Ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos dos años



Fuente: Tabla 33

Se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que un 15% dijo que la rentabilidad no mejoró y un 5% no precisa y un 80% dijo que si mejoro.

**Tabla 34**

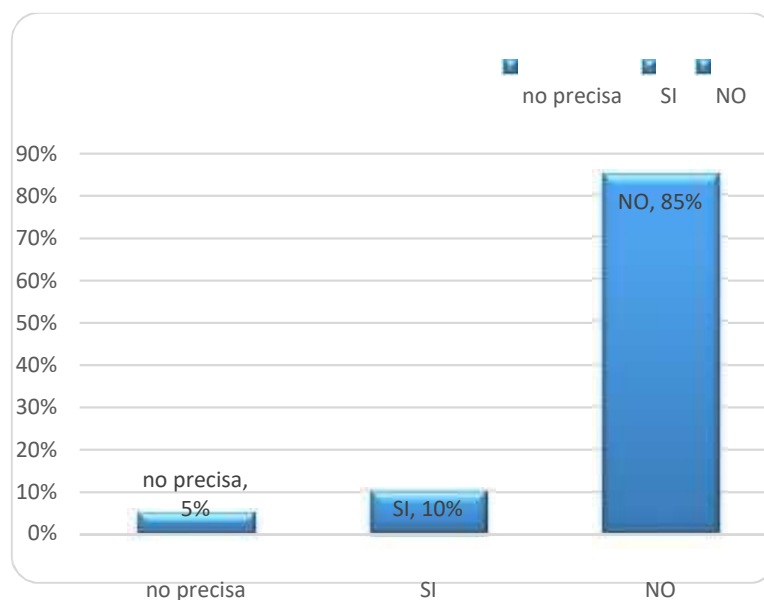
**¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?**

<b>La rentabilidad disminuyó en los 2 últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No precisa</b>	1	5%
<b>Si</b>	2	10%
<b>No</b>	17	85%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 34**

La rentabilidad de la empresa ha disminuido en los últimos dos años



Fuente: Tabla 34

Se observa que del 100% de representantes legales de las Mypes encuestados, el 85% afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, mientras que el 5% no precisó su respuesta y el 10% dice si ha disminuido su rentabilidad.

## 4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 80% (16) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 45 años de edad; el 20% (4) tienen entre 18 a 25 años. (Ver tabla N° 1).
- El 30% (7) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 70% (14) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- El 35% (7) de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa; el 20% (4) secundaria incompleta, el 40% (8) superior no universitaria completa, mientras que el 5%(1) tienen superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- El 65% (13) de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros, el 25% (5) son convivientes y el 10%(2) son casados. (Ver tabla 04).
- El 60% (12) de los representantes son de ocupación técnicos de farmacia, el 15% (3) no precisan profesión y el 25% (5) son de técnicos Contables (Ver tabla 05).

### Respecto a las características de las microempresas

- El 75% (15) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 7 años en el rubro, el 25% (5) tienen entre 1 a 3 años. (Ver tabla 06).
- El 100% (20) de las empresas encuestadas son formales (Ver tabla 07).
- El 55% (11) de las empresas tienen de 2 trabajadores permanentes. El 25% (5) tienen 3 trabajadores permanentes el 20% (4) tiene un trabajador (Ver tabla 08).
- El 70% (14) de las microempresas manifestó que no posee trabajadores eventuales; el 15% (3) posee un trabajador eventual y el 15% (3) poseen dos trabajadores eventuales (Ver tabla 09).
- El 95% (19) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias y el 5% (1) con otros fines (Ver tabla 10).

### Respecto al financiamiento

- El 25% (5) manifestó que se autofinancia su actividad empresarial, mientras que el 75% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros (Ver tabla 11).
- El 60% (9) de las microempresas han sido financiados por entidades no bancarias; y el 40% (6) recibió financiamiento de entidades bancarias. (Ver tabla 12).
- El 80% (12) obtuvo financiamiento de la banca no comercial de Caja Piura, Caja Huancayo, Caja Maynas y el 20% (3) obtuvo banca comercial como Banco de Crédito, Banco Continental. (Ver tabla 13).



- El 60% (9) manifestaron que las entidades no bancarias otorgan mayores facilidades a las microempresas y el 40% (6) fueron entidades bancarias. (Ver tabla N° 14).
- El 60% (9) solicito 2 veces crédito el año 2016; el 20% (3) solicito 3 veces y el 20% (3) solicito 4 veces (Ver tabla 15).
- El 20% (3) de las microempresas solicito crédito al Banco Continental; el 20% (3) a Caja Maynas; el 20% (3) al Banco de Crédito y el 40% (6) al Caja Huancayo. (Ver tabla 16).
- Al 60% (9) manifestó que el tiempo del crédito solicitado fue a corto plazo, y el 40% (6) fue a largo plazo solicitado el año 2016. (Ver tabla 17).
- El 20% (3) pago tasa de interés de 2.5% mensual, mientras que el 80% (12) de interés mensual que pago fluctuó entre 3.16% y 4%. (Ver tabla N° 18).
- Al 100% (15) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados. (Ver tabla N° 19).
- Al 60% (9) de las microempresas les otorgaron créditos entre 2,000 a 10,000 soles y 40% (6) les otorgaron créditos entre 10,500 a 30,000 soles en el 2016 (Ver tabla 20).
- El 40% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías); el 60% (9) en mejoramiento de local. (ver tabla 21).

#### **Respecto a la capacitación**

- El 60% (12) de las microempresas recibió capacitación para el otorgamiento de crédito financiero; el 20% (4) no recibió capacitación y el 20% (4) no precisa. (ver tabla 22).
- El 20% (4) de las microempresas no precisa que tubo capacitación en los últimos años, el 35% (7) tuvo dos capacitaciones y el 45% (9) tuvo tres capacitaciones. (ver tabla 23).
- El 40% (8) participo en el curso de inversión del crédito; el 20% (4) participo en el curso de manejo empresarial; el 25% (5) participo en el curso de administración de recursos humanos y el 15% (3) en marketing empresarial. (ver tabla 24).
- El 100% (20) de las microempresas ha recibido algún tipo de capacitación. (ver tabla 25).
- El 20% (4) de las microempresas ha recibido 1 curso de capacitación el personal; el 35% (7) recibió 2 cursos de capacitación y el 45% (9) recibió 3 cursos de capacitación. (ver tabla 26).
- El 40% (8) de las microempresas recibió menos capacitación en el año; mientras el 60% (12) fue para el año 2016. (ver tabla 27).

- El 90% (18) de las microempresas consideran que la capacitación si es una inversión y el 10% (2) consideran que no es una inversión la capacitación. (ver tabla 28).
- El 80% (16) de las microempresas consideran como empresarios que la capacitación si es relevante para la empresa y el 20% (4) consideran que no es relevante. (ver tabla 29).
- El 15% (3) de las microempresas se capacitaron en gestión empresarial, el 15% (3) en manejo eficiente del microcrédito; el 40% (8) en gestión financiera, el 25% (5) en prestación de mejor servicio al cliente y el 5% (1) en otros cursos. (ver tabla 30).

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 90% (18) de las microempresas si cree que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad y el 10% (2) no precisa. (ver tabla 31).
- El 95% (19) de las microempresas si cree que la capacitación ha mejorado su rentabilidad y el 5% (1) no precisa. (ver tabla 32).
- El 80% (16) de las microempresas si cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos dos años; el 15% (3) cree que no ha mejorado la rentabilidad y el 5% (1) no precisa. (ver tabla 33).
- El 10% (2) de las microempresas si cree que la rentabilidad ha disminuido en los últimos dos años; el 85% (17) cree que no ha disminuido la rentabilidad y el 5% (1) no precisa. (ver tabla 34).

### **V. CONCLUSIONES.**

#### **Respecto a los empresarios**

- Revisando los resultados de los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 80% de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 45 años, El 70% son del sexo femenino. Quiere decir que las mujeres están tomando la dirección en las empresas, El 35% tienen secundaria completa el 40% tienen superior no universitaria completa, el estado civil que predomina es del 65% solteros, y el 25% son convivientes y por último el 60% de los representantes presentan profesión de técnicos en farmacia de esa manera pueden generar trabajos y una manera de subsistir.

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- Según mis resultados el 75% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a más años en este rubro. Asimismo el 100% de las empresas encuetadas son formales y un poco más de la mitad el 55% de las empresas tienen 2 trabajadores permanentes y

mucho menos de la mitad el 15% de las microempresas poseen 2 trabajadores eventuales. Y el 95% de las microempresas manifestaron que formaron sus Mypes para la obtención de ganancias.

#### **Respecto al financiamiento**

- La gran mayoría el 75% de las microempresas han sido financiados por terceros siendo el 60% de las microempresas financiados por entidades no bancarias (Cajas de ahorro y crédito) por lo tanto el 60% de entidades no bancarias otorgan mayor facilidad de crédito para el 60% fueron recibidos créditos a corto plazo. Y la mayor parte fue utilizado en el mejoramiento y/o ampliación del local.

#### **Respecto a la capacitación**

- De acuerdo a los resultados el 60% de las microempresas recibió capacitación para el otorgamiento de crédito financiero. Asimismo su personal el 45% tuvo tres capacitaciones. El 40% participo en el curso de inversión del crédito. La totalidad el 100% de las microempresas ha recibido algún tipo de capacitación. Para la mayoría el 90% de las microempresas consideran que la capacitación es una inversión y para el 80% de las microempresas consideran como empresarios que la capacitación si es relevante para la empresa.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 90% de los representantes legal encuestados dijeron que el financiamiento si mejoro su rentabilidad y para la mayoría el 95% si cree que la capacitación ha mejorado su rentabilidad. Asimismo para el 80% de representantes de Mypes si cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos dos años. Pero en un menor porcentaje del 10% si cree que la rentabilidad ha disminuido en los últimos dos años

### **RECOMENDACIONES**

#### **Respecto a los empresarios**

- Cada día hay más personas que inician negocios propios y se convierten en micro o pequeños empresarios, tanto persona jóvenes como adultas.
- Deberían haber más personas del sexo masculino en este rubro ya que todos somos capaces.
- Que implementen una carrera en universidades en Ucayali para que pueden optar algún grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro de boticas.

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre será necesario una botica para contrarrestar las enfermedades diarias.
- Que se continúe la formalidad de las empresas que es muy necesario para nuestro país.
- Es necesario un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios y que no debería existir trabajadores eventuales.
- Los microempresarios continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una Mype.

#### **Respecto al financiamiento**

- El estado debe promover políticas crediticias para las Mypes a tasas preferenciales, y dar seguimiento al uso de los mismos con la finalidad de disminuir los niveles de riesgo y endeudamiento.
- Antes de hacer un préstamo primero deberían realizar un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero para así poder optar por una tasa de interés menor para obtener mayor rentabilidad.
- Eviten solicitar créditos a no ser que sea necesario.
- Establecer mecanismos de difusión y transferencias tecnológicas a fin de modernizar los procesos de financiamiento de las Mypes.
- Que soliciten el préstamo la cantidad que puedan devolver.

#### **Respecto a la capacitación**

- Debería haber una capacitación total tanto en temas en marketing como en sus derechos como trabajadores

#### **Respecto a la rentabilidad**

- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Que se sigan capacitando para poder obtener mejores ganancias.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ángeles Macedo, Floriana Viviana (2005) Tesis: "El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- Castillo. (2008) "Legislación de las MYPES y la problemática de su informalidad" lima. Recuperado de: <http://www.cybertesis.edu.pe/>
- Carbajal, "el financiamiento, presupuesto y control como herramienta de gestión de las Mypes". Universidad nacional Daniel Alcides Carrión (cerro de Pasco) Noviembre 2008. Vol. 01n°02.
- Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [Citada 2017 mayo 30]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Clyde P. Stickney, Roman L. Weil, K. S. y J. F. (2013). Contabilidad financiera, una introducción a conceptos, métodos y usos. (Cengage Learning Argentina, Ed.) (Primera Ed). Argentina.
- Definición. Financiamiento. [Citada 2017 Mayo 13]. Disponible en: <http://www.definicion.org/financiamiento>.
- Definición. Financiamiento ABC. [Citada 2017 Mayo 13]. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Escobar Córdova, Gladys (2005) Tesis: "La administración Financiera en el logro de los planes estratégicos de las entidades educativas privadas". Trabajo presentado para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

Financiamiento a corto plazo. [Citada 2017 Mayo 11]. Disponible en:

[http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm).

Gestión empresarial (2017) recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos101/gestion-empresarial-desarrollo-mypes-peru/gestion-empresarial-desarrollo-mypes-peru.shtml>

Gobierno Regional de Ucayali (2011), Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de:

[http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi\\_2011.pdf](http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf)

Herrera s., Limón s. y Soto I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número67, marzo. En <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.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

López M. Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de la micro y pequeñas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa [citada 2017 marzo 02]; El Salvador.

Mendoza Torres, Ana María (2005) Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio". Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

REYNA, R. (2008). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

Rojas Guerrero, Ruth Odila (2005) Tesis: "Los instrumentos financieros en la gestión óptima de las empresas del sector construcción". Trabajo presentado para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

SUNAT (2008), 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. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

SUNAT (2017) LEY N° 30056 – MINISTERIO DE TRABAJO Recuperado de: [http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02\\_30056\\_2966.pdf](http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02_30056_2966.pdf)

Sánchez J. Análisis de la rentabilidad de las empresas. 2002. Citada 2017 mayo 15]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?>

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

Vela. “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú Y desempeño de las micro finanzas” Lambayeque-Perú; 2007 [citado 2017 Mayo] Disponible en: <http://www.monografias.com>

Velasco. “Los Retos del Sistema Financiero en el desarrollo de las Mypes en el Perú”; Lima 2005; [citado 2017 mayo 21] Disponible en: <http://www.monografias.com>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)” [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf) millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán (2008)**

Wikipedia. (2017) antecedentes de Mypes en el mundo: Wikipedia recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

Wikipedia. (2017) Micro y pequeñas empresas: Wikipedia recuperado de: <https://economica.pe/actualidad/601-las-micro-y-pequenas-empresas-son-el-motor-del-crecimiento-del-empleo-en-américa-latina>

Wikipedia. (2017) Los emprendedores deben estar conscientes de su rol en el mercado. Wikipedia recuperado de:



<http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economía-del-país-francisco-marcelo>

Wikipedia (2017) Alcances de la ley de micro y pequeña empresa (pyme). Wikipedia recuperado de: <http://perupymes.com/noticias/alcances-de-la--ley-de-micro-y-pequeña-empresa-pyme>

Wikipedia (2017) Mypes motor de desarrollo del país. Wikipedia recuperado de: <http://mypesss.blogspot.pe/2014/08/concepto-titulo-valor.html>

Wikipedia (2017) Las pymes en la estructura empresarial peruana. Wikipedia recuperado de: <http://decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF>

Wikipedia (2017) Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-Perú/microfinanzas-peru2.shtml#ixzz4jHewPi2i>

Wikipedia. Rentabilidad. [citada 2017 Mayo 15]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>. Diccionario de economía a política. Rentabilidad. [citada 2017 Mayo 15]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.

Yahoo!respuestas. ¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa? 2007 [citada 2017 Mayo 13]. Disponible en: <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTa>

Zapata L. Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de

Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona,  
2004.

Zevallos,S.(2003).Las micro,pequeñas y medianas empresas en América Latina,  
Montevideo; [citado 2017 mayo 30]. Disponible en: <http://www.allbusiness.com>.

Zorrilla. "Teorías financieras fundamentales" 2006; [citado Mayo 2017]  
Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/2011/meec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>

## Anexo 1

### UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



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

#### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

#### VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE

#### INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito Calleria, año 2017”**.

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

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

#### **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:**

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

**1.2 Sexo:**

Masculino (....) Femenino (....).

**1.3 Grado de instrucción:**

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....) Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior no Universitaria Completa (....) Superior

no Universitaria Incompleta (...)

**1.4 Estado Civil:**

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

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

**2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: (...) Mype Informal: (...)**

**2.3 Número de trabajadores permanentes.....**

**2.4. Número de trabajadores eventuales.....**

**2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (...)**

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

**3.1 Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas

usureros (...)

**3.4. Qué tasa de interés mensual pagó: .....**

**3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)**

**3.6. Monto Promedio de crédito otorgado: .....**

**3.7. Tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

**3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de trabajo (%). .... Mejoramiento y/o ampliación del local (%). ....

Activos fijos (%). .... Programa de capacitación (%). .... Otros

- Especificar: (%) .....

#### **IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

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

Si (...) No (...)

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

Uno (...) Dos (...) Tres (...) Cuatro (...) Más de 4 (...)

**4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:**

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...) Administración de recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...) Otro: especificar.....

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

Si (...) No (...)

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

1 curso (...) 2 cursos (...) 3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

**4.6 En que años recibió más capacitación:**

2015(...) 2016 (...)

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

Si (...) No (...)

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

Si (...) No (...)

**4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

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

**V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

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

Si (...) No (...)

**5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa: Si**

(...) No (...)

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

(...) No (...)

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

Si (...) No (...)

**Pucallpa, Julio del 2017**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

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

### 1. RESUMEN

**La investigación tuvo como** objetivo general: Describir la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Callería, 2017. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 20 micro empresas del sector comercio, rubro boticas ubicadas en el distrito de Callería, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 31 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se obtuvo como principales resultados los siguientes: Con respecto a los empresarios; De los microempresarios encuestados se establece que 80% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 70% de los representantes son del sexo femenino. El 40% de los microempresarios encuestados tienen superior no universitario completa. El 55% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 95% se formó por obtener ganancia. Del crédito recibido el 60% lo invirtió en ampliación y mejoramiento de su local.

Finalmente El 25% autofinancia su actividad económica, y el 75% se financia con terceros siendo estas de entidades no bancarias y bancarias.

**Palabras clave:** Financiamiento, Mypes, Capacitación, Rentabilidad.

## 2. INTRODUCTION

Como sabemos la micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel prominente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Nuestra Constitución consagra una Economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (en adelante TC) es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Mype, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

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

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- 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.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico



Asimismo, Zorrilla (2004), en “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, manifiesta, se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

Actualmente, en el Perú, las Mypes aportan aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las Mypes generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las Mypes van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado. Según el Ministerio de Producción, al cierre del 2015, el número de Mypes en el Perú va a ascender a un total de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la Sunarp como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por Mypes formales, se estima que para el cierre del 2015 habrá un total de 0.9 millones de Mypes formales. Según un estudio realizado por el Ministerio de la Producción, en el 2007, el 97.8% del empresas formales eran micro empresas; mientras que las pequeñas empresas comprendían el 2.1%. Para el 2013, la composición de empresas

varió: las microempresas llegaron a representar el 87.8% y las pequeñas empresas aumentaron a 10.9%. Se puede observar cómo al pasar los años, el tamaño de microempresas disminuyó y las pequeñas empresas aumentaron. Se puede apreciar, que el 88.9% de las microempresas y el 47.7% de las pequeñas empresas se quedan en su estrato inicial, durante el periodo 2007 a 2013. A las microempresas les cuesta avanzar al siguiente nivel, apreciamos que de las 38,399 microempresas que existían en el 2007, la cantidad de 34,078 no crecieron a la siguiente categoría. Es más común que las pequeñas empresas retrocedan hacia una microempresa, que avancen hacia una mediana. De las 814 pequeñas empresas que había en 2007, la cantidad de 313 retrocedieron y 388 se mantuvieron.

Como hemos observado el panorama competitivo de las principales economías comienza a desarrollar nuevas estrategias para dominar nuevos mercados y ganar nuevos segmentos, esto se refleja en el crecimiento económico de Japón, Alemania, los Tigres del Asia, Canadá y el mismo EEUU. Sin embargo la tasa de paro en muchos de estos países todavía no encuentra una solución coherente, las políticas de subsidios y de seguros contra el desempleo son alguna forma de solucionar temporalmente este problema, en países con menos desarrollo el estado empresario fracasa (Caso Latinoamérica) y trajo consigo un proceso Hiperinflacionario de orden continental, la pobreza en estos bloques aumenta y la migración de la población de países pobres hacia países desarrollados crece, convirtiéndose esta población migrante en una mayor carga para estas sociedades, es por tanto que la idea de que cada cual construya su fuente de trabajo es aceptada con mucha algarabía ya que le quedaba tan solo al estado dotar de un mejor y mayor marco de promoción para que aparezca este nuevo sector de empresas familiares de pequeña escala o las denominadas PYMES.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a

rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento de las Mypes. También, 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 Calleria y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento, de las Mypes. Vemos que en el sector hay muchos créditos que ayudan a progresar, dedicado a sector tan olvidado por nuestras autoridades y entidades crediticias.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

### **3. REVISIÓN LITERARIA**

#### **Planteamiento del Problema**

##### **Caracterización del problema**

La nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial, desde las empresas familiares, las micro hasta las pequeñas empresas, las que ahora tienen su propia regulación de acuerdo a sus características y a su propia realidad. La nueva ley será de aplicación permanente para la MYPE, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. Este régimen especial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley N° 28015,

limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los microempresarios.

La legislación peruana define a las Mypes como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”. Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

Si vemos con frialdad las cifras de los países más desarrollados nos daremos cuenta que la realidad es distinta a la ideología. En la primera potencia económica del mundo, Estados Unidos, existen 22.1 millones de negocios<sup>4</sup> que dan empleo a 129 millones de personas. Si dividimos la segunda cifra entre la primera obtenemos un tamaño promedio de 5.8 personas por empresa. Por su parte en el Japón existen 9.1 millones de empresas (2.5 agrícolas y 6.6 urbanas)<sup>5</sup> que dan empleo a 67.2 millones. En este país el tamaño promedio de sus empresas es de 7.4 personas. La Región de Emilia Romagna, la de mayor crecimiento y exportaciones per capita de Italia, tiene en su sector industrial un tamaño promedio de 5.2 personas por empresa. En contraposición, la ex Unión Soviética tenía un tamaño promedio para sus empresas industriales de 813 personas por empresa; literalmente no existían pequeñas empresas; y hoy día, vemos como la falta de energía empresarial es una de las trabas fundamentales para su desarrollo. En realidad, cuando aludimos a los países más grandes y poderosos de la tierra, estamos hablando de economías en donde predominan

las pequeñas empresas, y representan su rasgo más común. Ciertamente que las grandes empresas son indispensables; ellas lideran toda la estructura productiva, literalmente jalan al conjunto de las empresas y a la economía por su capacidad de desarrollo tecnológico, niveles de productividad y capacidad de articulación; por ello su importancia y papel no puede ser escatimado.

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia 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.

En el ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y se desconoce la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas. 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, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

### **Enunciado del problema**

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

### **Objetivos específicos**

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

### **Justificación de la investigación:**

Finalmente, 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. De conformidad a las políticas públicas actuales de nuestro Gobierno es responsabilidad de los Gobiernos Regionales y locales el desarrollo de nuestras Mypes

locales, teniendo estas instituciones un problema que solucionar que es de no contar con información sobre ellas.

Asimismo las entidades financieras, como la Caja Municipal de Huancayo, la Caja Municipal de Pisco, la Caja de Ahorro y Crédito los Libertadores de Ayacucho, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Huancavelica Ltda. 582 y el Banco de Crédito, brindan dentro de sus servicios paquetes de apoyo financiero o préstamos a Mypes, siendo que en los últimos años debido a las recesiones económicas, todas las empresas se han visto en la necesidad de mejorar su servicios o de realizar estrategias con conllevan a un mejor posicionamiento en el mercado, por lo que siempre han necesitado del financiamiento ya sea para la compra de activos o como capital de trabajo.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento de las Mypes. También, 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.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **Antecedentes**

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2004), el desarrollo de las empresas, tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente

dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Zapata (2004), “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona” investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Asimismo, Zapata investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus



transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante conocimiento.

Más aún, Arostegui (2013), en su tesis de maestría titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. El tipo de investigación fue no experimental-exploratoria-cualitativa-transversal, por medio del método de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, con el objetivo de establecer la información que sirvió de base para el análisis de los datos. Cuyos Resultados son: Se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores. Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento. Otra tendencia que se

obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles. Finalmente Arostegui, verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría. Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”, dice que más de 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son MYPES; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año.

Por su parte Maekawa (2008), “Internacionalización de las micro y pequeñas” empresas determinó los principales obstáculos que tiene las MyPE peruanas para desarrollarse, entre ellas tenemos las limitadas capacidades gerenciales, problemas de información, escasas capacidades operativas, informalidad, desarticulación empresarial, uso inadecuado de tecnología, dificultad de acceso al financiamiento, factores que

presionan a una baja productividad y, por ende, a una baja competitividad que originan una menor rentabilidad.

## **Bases Teóricas de la investigación**

### **Teorías del financiamiento**

La posición reciente de Markowitz (2003, 2004 y 2006) ha cambiado desde su famoso modelo de 1952 así como con respecto al CAPM. Entiende que esos modelos “hacen supuestos absurdos no realísticos sobre los actores, por ejemplo, que ellos pueden pedir prestado a la tasa libre de riesgo todo lo que deseen o que pueden reajustar sus portafolios continuamente; sería deseable pensar a través de sistemas en los cuales los agentes económicos sean más reconocibles.” (Markowitz 2006 pp.100). De esta forma, su investigación se orienta a cómo los precios fluctúan en un mercado con inversores de comportamientos intuitivos así como otros de más frío comportamiento, así como el estudio de las consecuencias en los precios de los activos cuando los riesgos de unos inversores son muy diferentes que los riesgos que toman otros. Trabajando con Jacobs y Levy (2003, 2004 y 2006), ha desarrollado un potente programa de computación conocido como JLMSim. Con supuestos sobre agentes económicos reconocibles como insumos, analiza cómo se comportan los precios cuando esta gente empieza a actuar en el mercado. De esta forma, su área actual de interés es estudiar cómo, con un conjunto de supuestos e incluyendo inversores racionales e irracionales, se pueden derivar microescenas del mercado en su conjunto. Cuarenta años después del CAPM, Sharpe (2006) recuesta su nueva aproximación en la teoría de Arrow y Debreu de preferencia-estado. La teoría de Arrow señala que un mismo activo

Arrow (1971, 1992), de notables contribuciones sobre la introducción del riesgo al análisis económico, señala: “para mí, nuestro conocimiento de la forma en que funcionan las cosas, en las sociedades o en la naturaleza, viene impulsada por nubes de

vaguedades. Vastos daños han seguido a las creencias de certidumbre, sean estas históricas, de grandes diseños diplomáticos o visiones extremas en política económica. Cuando se desarrollan políticas con efectos amplios para un individuo o una sociedad, la cautela es necesaria porque no podemos predecir las consecuencias. “El riesgo siempre ha ocupado un lugar importante en finanzas. A partir de los años 50 del siglo pasado se ha ido ubicando en el centro de la agenda académica y de la praxis financiera. Seis teorías principales fueron amojonando el derrotero académico inicial de las modernas finanzas. Estas son, las de Modigliani y Miller y sus aportes seminales sobre finanzas corporativas, la teoría de Markowitz sobre portafolios óptimos, el teorema de la Separación de Tobin, el modelo CAPM de Sharpe, la teoría de Hipótesis de Mercados Eficientes a la que Fama contribuye notoriamente y, la teoría del precio de las Opciones de Scholes, Black y Merton. Los avances sobre el abordaje de los grandes temas de las Finanzas y en particular del riesgo, fueron notables. El paso del tiempo con sus cambiantes condiciones, así como la reflexión epistemológica sobre los mismos y los resultados de la evidencia empírica, traerían nuevos desafíos a esas teorías y pondrían bajo escrutinio su capacidad explicativa y predictiva. Al tiempo, eminentes economistas hacían sus observaciones sobre el tema. Hemos seleccionado, entre estos últimos, dos que a nuestro juicio, resultan ineludibles en el tema que nos ocupa. Samuelson y Arrow, quienes con matices, -sin perjuicio de valorar los avances que se iban obteniendo- van relativizando, con inusual decantación académica y agudeza analítica impregnadas de sabiduría de filosofía del conocimiento, los hallazgos que se lograban.

Es así que comienza a tomar prominencia en el escenario financiero la necesidad de abordar los problemas investigativos incorporando al análisis de la economía financiera “como la gente funciona cuando se advierte que son seres humanos”, como señalan con contundencia Akerlof y Shiller.

Según Orlando Torres: En el Perú y en Latinoamérica, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Veamos unos datos importantes: (a) En el año 2005 en Perú existían alrededor de 2529,516 empresas de las cuales solamente el 26% son formales y de este grupo de empresas el 98% son Micro y Pequeñas empresas. (b) El sector de las MYPES, en las económicas latinoamericanas, son las grandes generadoras de empleo, aportan el 64% del Producto Bruto Interno y generan ingresos al estado. (c) En un estudio reciente realizado por la organización alemana GTZ, se determinó que al menos solo el 15% de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos de financieros y menores posibilidades de desarrollo; (d) Más del 80% de las PYMES latinoamericanas no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujeto de crédito. Políticas de acceso al financiamiento para pequeñas y medianas empresas en América Latina. La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. La búsqueda de una mayor igualdad en el acceso al financiamiento es uno de los planteos de que la CEPAL ha fundamentado ante los gobiernos de los países miembros de la Comisión, en la reunión de Brasilia en 2010. Un

acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicara a continuación.

### **¿Qué es el crédito?**

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

### **¿Quiénes otorgan financiamiento?**

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales, créditos internacionales. Créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

### **Actores en las Políticas financieras para PYMES**

Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las pymes es la Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS.<sup>5</sup> Actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a pymes. Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú

(APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos orientados a pymes. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado. El capital del fondo es de poco más de 7 millones de dólares. El Fondo de Desarrollo de la Microempresa (FONDEMI) es otro fondo (6 millones de dólares) creado en la década pasada y que continúa operando a través de la banca comercial. Si bien sus volúmenes son limitados, ambos fondos han sido fuente de financiamiento para el crecimiento de pequeñas empresas. Finalmente, un elemento también importante para la expansión del sistema financiero y que surgió en la década pasada son las centrales de riesgo. Estas entidades organizan información de historia crediticia de individuos y empresas, proveyendo un insumo clave para la toma de decisiones de asignación de crédito. Actualmente funcionan dos entidades privadas, Infocorp y Certicom, pero también la misma SBS y las Cámaras de Comercio brindan este tipo de servicios.

Y lo que es más, Tello S. Y. (2014), en “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”. Sostiene que existen instituciones microfinancieras que otorgan financiamiento a las Mypes, como son:

- **Cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC)**, que buscan el fomento del ahorro, la inversión y el desarrollo de las MYPE. En tal sentido, las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen son créditos, ahorros y servicios

relacionados con aspectos financieros. Para las microfinanzas, al igual que las otras instituciones de microfinanzas, ofrecen crédito de corto plazo para capital de trabajo (o de giro), pero también vienen incursionando crecientemente en créditos de mayores montos y mayores plazos, para la adquisición de equipos y maquinarias.

- **Cajas rurales de ahorro y crédito (CRACC)**, que buscan el desarrollo y fomento del ahorro y la inversión de las MYPE, aunque solo algunas señalan expresamente esa visión y misión, además de una preocupación por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen suelen ser básicamente los mismos (créditos, ahorros y servicios), todos ellos relacionados con aspectos financieros. Además, todas las cajas rurales de ahorro y crédito ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

- **Entidades desarrolladas de la pequeña y microempresa (EDPYME)**, que buscan contribuir al progreso y desarrollo de las MYPE y mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Todas ofrecen básicamente los mismos productos (créditos, ahorros, servicios financieros) y algunas ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

- **Instituciones financieras de segundo piso.** El objetivo general de estas instituciones es mejorar las posibilidades del acceso al crédito de las MYPE, sin entrar en contacto ni brindar servicios en forma directa a las empresas. Las principales instituciones de segundo piso son la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) y el Fondo de Garantía para Préstamo a la Pequeña Industria (FOGAPI).

### **Teorías de la MYPE**

Herrera S., Limón S., Y Soto I. ( 2006), en “Fuentes del financiamiento en época de crisis”: El financiamiento de las MYPE o PYME en los países desarrollados: En los



Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYME. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 ((Herrera, Limón y Soto, 2006). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYME.

Zevallos S., (2003), en “Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina”: El financiamiento de las MYPE o PYME en América Latina: Según Emilio Zevallos V. En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a pymes .Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para pymes, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos. En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito pyme y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etcétera), la

ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores. En Costa Rica, el tema del acceso al financiamiento aparece en el tercer lugar de las prioridades de los empresarios, después de las elevadas cargas sociales y la ilegalidad. Por el lado de la oferta, se observa la existencia de fuentes de financiamiento disponibles para las pymes; sin embargo, se reconoce la presencia de altos costos fijos en el sistema financiero que encarecen el crédito y, por tanto, su colocación. Además, no hay una definición homogénea para identificar a los sujetos de crédito, los trámites de aprobación son lentos (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el sistema) y los gastos de formalización son altos (legalización de documentos, peritajes, etcétera). Como en los países anteriores, el nivel de garantías reales es alto y no existe el concepto de cliente (no hay memoria sobre este), ya que cada nueva operación de un mismo cliente pasa por el mismo trámite regular.

En tal sentido, Jaramillo M., Valdivia N., (2005), en “Las políticas para el financiamiento de las Mypes en el Perú”: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad

de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMFs pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este “sistema de graduación” buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y permitió a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes. Actores en las Políticas financieras para PYME.

### **Teorías de la Capacitación**

La capacitación para Idalberto Chiavenato (1993) “...es una técnica de formación que se le brinda a una persona o individuo en donde este puede desarrollar sus conocimientos y habilidades de manera más eficaz”. “La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, y actitudes del colaborador”. “La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas”. Asimismo, se ha buscado la definición de capacitación en una monografía de Kenneth A. Thompson ubicada en Internet: Aparece como la “adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Consiste en una actividad planeada y basada en las necesidades reales de una empresa y orientada hacia un cambio en los conocimientos del colaborador. Es la preparación teórica que se le da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con eficiencia”. En los documentos rectores para la

aplicación de la Política de Cuadros (2000), relacionados con la estrategia de preparación y superación (utiliza estos términos) de los cuadros aparece como un "...principio que la preparación y la superación de los cuadros debe concebirse a partir del concepto de la integralidad de estos y organizarse como un sistema y contemplar los componentes y combinar las formas, los contenidos, los plazos de tiempo, los recursos necesarios para que esta sea continua, eficiente y específica, dirigida a las necesidades de cada cuadro y de los planes de desarrollo de cada organismo, territorio o entidad". En las definiciones anteriores de capacitación no se refiere de forma explícita el carácter teórico y práctico que se requiere emplear para dirigir la misma sobre todo relacionado con la dinámica del trabajo en equipos o grupos, el debate e intercambio y la necesidad de proporcionar en los directivos conocimientos y habilidades para atender la preparación de sus reservas, sin embargo un concepto más ajustado a este criterio según las consideraciones del autor lo ofrece el Doctor Julio Gómez Moldes, en su tesis doctoral (2003), quien asume como capacitación: "un proceso de actividades de estudio y trabajo permanente, sistemático y planificado, que se basa en necesidades reales y perspectivas de una entidad, grupo o individuo y orientado hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del capacitado, posibilitando su desarrollo integral que permita elevar la efectividad del trabajo profesional y de dirección. Tiene como componente fundamental la preparación y superación del graduado no solo en la rama que se tituló sino en su habilitación como directivo".

Según Chacaltana , nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero

también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

- **La teoría de las inversiones en capital humano** La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001). En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en

capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

• **La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta** El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **Teorías de la Rentabilidad**

Según Hosmalin (1966), la rentabilidad es la confrontación de ingresos y gastos durante un periodo para la producción, también llamado según Apaza Meza (2011) utilidades, que se reflejan en el estado de resultados integrales.

Clyde P. Stickney & Roman L. Weil (2013), define la rentabilidad como el retorno sobre la inversión que para Abad (2011) se da un tiempo determinado, donde el poder de

generación de utilidades y la capacidad de obtener un rendimiento sobre la inversión (Clyde P. Stickney & Roman L. Weil, 2013), permite obtener un elemento de análisis para la gestión empresarial (Chacón, 2007).

Una de las formas de medir la rentabilidad es a través de los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital (Gitman, 1986), es decir, el porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas, activos o el patrimonio (Lira Briceño, 2009).

- **Rentabilidad económica (ROA)** La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

Según Clyde P. Stickney & Roman L. Weil (2013), la rentabilidad económica muestra la valor del uso de los activos de la empresa, a su vez para Felez & Carballo (2013), este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura de financiera. Este indicador, según Forsyth Alarco (2004), mide la rentabilidad dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio, que para Felez & Carballo, (2013) varía por el riesgo inherente al tipo de inversión.

- **Rentabilidad financiera (ROE)** La rentabilidad financiera o también llamado ratio de retorno determina la rentabilidad con respecto al patrimonio que se mide dividiendo la utilidad neta sobre patrimonio. Según Clyde P. Stickney & Roman L. Weil, (2013), el ROE son las siglas en inglés de Return On Equity, también conocidas como ratio de retorno sobre el patrimonio ya que relaciona la utilidad neta con el valor patrimonial (Forsyth Alarco, 2004).

Para Eslava (2003), el ROE se mide dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio, lo que resultaría el rendimiento de los accionistas tanto de acciones preferentes.

Según Sánchez, 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.

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

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:

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



## **MARCO CONCEPTUAL**

### **Definiciones del financiamiento**

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

### **Definición de Capacitación**

La importancia que ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, porque cada vez más se requiere de personal que conozca “lo último” en los aspectos relacionados con sus actividades diarias.

Se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente.

### **Definición de Rentabilidad**

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo. Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión. Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un CDT, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas alga los encargados de su administración. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

### **Definiciones de Micro y Pequeña Empresa:**

- Clasificación Según la propiedad:
  - Empresa privada: Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.
  - Empresa pública: Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.
  - Empresa mixta: Intervienen el Estado y particulares.
  - Otras formas de empresa. (a) Empresas de propiedad social: Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo. (b) Cooperativas: Formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas.

Según el tamaño de la Empresa:

- La micro empresa: Sus dueños laboran en las misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados) el valor total de las ventas no excede de las 12 UIT.
- La pequeña empresa: El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no

excede de las 25 UIT.

- La mediana empresa: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- La gran empresa: Su número de trabajadores excede a 100 personas.

Según el aspecto jurídico:

- Empresa Individual: Pertenecen a una persona y ésta la organiza (boticas, panaderías, ferreterías) legalmente toman el nombre de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)
- Sociedades mercantiles: Conjuntos de personas jurídicas que aceptan poner en común sus valores, bienes o servicios con fin lucrativo. No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

### **LEY N° 30056**

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

POR CUANTO:

El Congreso de la República Ha dado la Ley siguiente:

EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA;

Ha dado la Ley siguiente:

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

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

##### **“Artículo 1.- Objeto de Ley**

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de

instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

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

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

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

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

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

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

#### **Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada**

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

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

empresas.

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

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

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

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

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

**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 INVESTIGACION**

##### **Tipo y nivel de la investigación**

##### **Tipo de investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados serán utilizadas para procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **Nivel de investigación**

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

## **Diseño de la investigación**

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental-descriptivo.

### **M O**

Dónde:



M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

### **No experimental**

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

### **Descriptivo**

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

## **3.2 Población y Muestra**

### **Población**

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017, información obtenida a través del trabajo de campo realizado por el investigador en el distrito de Calleria de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

### **Muestra.**

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

### 3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas 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 caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Son algunas características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Giro del negocio de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Razón Un  año Dos  años Tres  años



		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20
		Objetivo de las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	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 en las caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017	Son algunas características relacionadas con el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas 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
	Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

**Fuente:** Elaboración Propia

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### Técnica

En el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

#### Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 31 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

#### Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó en el programa Excel Científico y el programa SPSS y se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se

analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas de uso el Power Paint.

#### **IV. RESULTADOS**

##### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 80% (16) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 45 años de edad; el 20% (4) tienen entre 18 a 25 años. (Ver tabla N° 1).
- El 30% (7) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 70% (14) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- El 35% (7) de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa; el 20% (4) secundaria incompleta, el 40% (8) superior no universitaria completa, mientras que el 5%(1) tienen superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- El 65% (13) de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros, el 25% (5) son convivientes y el 10%(2) son casados. (Ver tabla 04).
- El 60% (12) de los representantes son de ocupación técnicos de farmacia, el 15% (3) no precisan profesión y el 25% (5) son de técnicos Contables (Ver tabla 05).

##### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 75% (15) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 7 años en el rubro, el 25% (5) tienen entre 1 a 3 años. (Ver tabla 06).
- El 100% (20) de las empresas encuestadas son formales (Ver tabla 07).
- El 55% (11) de las empresas tienen de 2 trabajadores permanentes. El 25% (5) tienen 3 trabajadores permanentes el 20% (4) tiene un trabajador (Ver tabla 08).
- El 70% (14) de las microempresas manifestó que no posee trabajadores eventuales; el 15% (3) posee un trabajador eventual y el 15% (3) poseen dos trabajadores eventuales (Ver tabla 09).
- El 95% (19) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias y el 5% (1) con otros fines (Ver tabla 10).

##### **Respecto al financiamiento**

- El 25% (5) manifestó que se autofinancia su actividad empresarial, mientras que el 75% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros (Ver tabla 11).

- El 60% (9) de las microempresas han sido financiados por entidades no bancarias; y el 40% (6) recibió financiamiento de entidades bancarias. (Ver tabla 12).
- El 80% (12) obtuvo financiamiento de la banca no comercial de Caja Piura, Caja Huancayo, Caja Maynas y el 20% (3) obtuvo banca comercial como Banco de Crédito, Banco Continental. (Ver tabla 13).
- El 60% (9) manifestaron que las entidades no bancarias otorgan mayores facilidades a las microempresas y el 40% (6) fueron entidades bancarias. (Ver tabla N° 14).
- El 60% (9) solicitó 2 veces crédito el año 2016; el 20% (3) solicitó 3 veces y el 20% (3) solicitó 4 veces (Ver tabla 15).
- El 20% (3) de las microempresas solicitó crédito al Banco Continental; el 20% (3) a Caja Maynas; el 20% (3) al Banco de Crédito y el 40% (6) al Caja Huancayo. (Ver tabla 16).
- Al 60% (9) manifestó que el tiempo del crédito solicitado fue a corto plazo, y el 40% (6) fue a largo plazo solicitado el año 2016. (Ver tabla 17).
- El 20% (3) pago tasa de interés de 2.5% mensual, mientras que el 80% (12) de interés mensual que pago fluctuó entre 3.16% y 4%. (Ver tabla N° 18).
- Al 100% (15) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados. (Ver tabla N° 19).
- Al 60% (9) de las microempresas les otorgaron créditos entre 2,000 a 10,000 soles y 40% (6) les otorgaron créditos entre 10,500 a 30,000 soles en el 2016 (Ver tabla 20).
- El 40% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías); el 60% (9) en mejoramiento de local. (ver tabla 21).

### **Respecto a la capacitación**

- El 60% (12) de las microempresas recibió capacitación para el otorgamiento de crédito financiero; el 20% (4) no recibió capacitación y el 20% (4) no precisa. (ver tabla 22).
- El 20% (4) de las microempresas no precisa que tubo capacitación en los últimos años, el 35% (7) tuvo dos capacitaciones y el 45% (9) tuvo tres capacitaciones. (ver tabla 23).
- El 40% (8) participo en el curso de inversión del crédito; el 20% (4) participo en el curso de manejo empresarial; el 25% (5) participo en el curso de administración de recursos humanos y el 15% (3) en marketing empresarial. (ver tabla 24).
- El 100% (20) de las microempresas ha recibido algún tipo de capacitación. (ver tabla 25).

- El 20% (4) de las microempresas ha recibido 1 curso de capacitación el personal; el 35% (7) recibió 2 cursos de capacitación y el 45% (9) recibió 3 cursos de capacitación. (ver tabla 26).
- El 40% (8) de las microempresas recibió menos capacitación en el año; mientras el 60% (12) fue para el año 2016. (ver tabla 27).
- El 90% (18) de las microempresas consideran que la capacitación si es una inversión y el 10% (2) consideran que no es una inversión la capacitación. (ver tabla 28).
- El 80% (16) de las microempresas consideran como empresarios que la capacitación si es relevante para la empresa y el 20% (4) consideran que no es relevante. (ver tabla 29).
- El 15% (3) de las microempresas se capacitaron en gestión empresarial, el 15% (3) en manejo eficiente del microcrédito; el 40% (8) en gestión financiera, el 25% (5) en prestación de mejor servicio al cliente y el 5% (1) en otros cursos. (ver tabla 30).

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 90% (18) de las microempresas si cree que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad y el 10% (2) no precisa. (ver tabla 31).
- El 95% (19) de las microempresas si cree que la capacitación ha mejorado su rentabilidad y el 5% (1) no precisa. (ver tabla 32).
- El 80% (16) de las microempresas si cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos dos años; el 15% (3) cree que no ha mejorado la rentabilidad y el 5% (1) no precisa. (ver tabla 33).
- El 10% (2) de las microempresas si cree que la rentabilidad ha disminuido en los últimos dos años; el 85% (17) cree que no ha disminuido la rentabilidad y el 5% (1) no precisa. (ver tabla 34).

## **V. CONCLUSIONES.**

### **Respecto a los empresarios**

- Revisando los resultados de los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 80% de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 45 años, El 70% son del sexo femenino. Quiere decir que las mujeres están tomando la dirección en las empresas, El 35% tienen secundaria completa el 40% tienen superior no universitaria completa, el estado civil que predomina es del 65% solteros, y el 25%

son convivientes y por último el 60% de los representantes presentan profesión de técnicos en farmacia de esa manera pueden generar trabajos y una manera de subsistir.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Según mis resultados el 75% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a más años en este rubro. Asimismo el 100% de las empresas encuestadas son formales y un poco más de la mitad el 55% de las empresas tienen 2 trabajadores permanentes y mucho menos de la mitad el 15% de las microempresas poseen 2 trabajadores eventuales. Y el 95% de las microempresas manifestaron que formaron sus Mypes para la obtención de ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- La gran mayoría el 75% de las microempresas han sido financiados por terceros siendo el 60% de las microempresas financiados por entidades no bancarias (Cajas de ahorro y crédito) por lo tanto el 60% de entidades no bancarias otorgan mayor facilidad de crédito para el 60% fueron recibidos créditos a corto plazo. Y la mayor parte fue utilizado en el mejoramiento y/o ampliación del local.

### **Respecto a la capacitación**

- De acuerdo a los resultados el 60% de las microempresas recibió capacitación para el otorgamiento de crédito financiero. Asimismo su personal el 45% tuvo tres capacitaciones. El 40% participo en el curso de inversión del crédito. La totalidad el 100% de las microempresas ha recibido algún tipo de capacitación. Para la mayoría el 90% de las microempresas consideran que la capacitación es una inversión y para el 80% de las microempresas consideran como empresarios que la capacitación si es relevante para la empresa.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 90% de los representantes legal encuestados dijeron que el financiamiento si mejoro su rentabilidad y para la mayoría el 95% si cree que la capacitación ha mejorado su rentabilidad. Asimismo para el 80% de representantes de Mypes si cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos dos años. Pero en un menor porcentaje del 10% si cree que la rentabilidad ha disminuido en los últimos dos años

## **RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Cada día hay más personas que inician negocios propios y se convierten en micro o pequeños empresarios, tanto persona jóvenes como adultas.

- Deberían haber más personas del sexo masculino en este rubro ya que todos somos capaces.
- Que implementen una carrera en universidades en Ucayali para que pueden optar algún grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro de boticas.

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre será necesario una botica para contrarrestar las enfermedades diarias.
- Que se continúe la formalidad de las empresas que es muy necesario para nuestro país.
- Es necesario un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios y que no debería existir trabajadores eventuales.
- Los microempresarios continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una Mype.

#### **Respecto al financiamiento**

- El estado debe promover políticas crediticias para las Mypes a tasas preferenciales, y dar seguimiento al uso de los mismos con la finalidad de disminuir los niveles de riesgo y endeudamiento.
- Antes de hacer un préstamo primero deberían realizar un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero para así poder optar por una tasa de interés menor para obtener mayor rentabilidad.
- Eviten solicitar créditos a no ser que sea necesario.
- Establecer mecanismos de difusión y transferencias tecnológicas a fin de modernizar los procesos de financiamiento de las Mypes.
- Que soliciten el préstamo la cantidad que puedan devolver.

#### **Respecto a la capacitación**

- Debería haber una capacitación total tanto en temas en marketing como en sus derechos como trabajadores

#### **Respecto a la rentabilidad**

- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Que se sigan capacitando para poder obtener mejores ganancias.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ángeles Macedo, Floriana Viviana (2005) Tesis: "El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- Castillo. (2008) "Legislación de las MYPES y la problemática de su informalidad" lima. Recuperado de: <http://www.cybertesis.edu.pe/>
- Carbajal, "el financiamiento, presupuesto y control como herramienta de gestión de las Mypes". Universidad nacional Daniel Alcides Carrión (cerro de Pasco) Noviembre 2008. Vol. 01n°02.
- Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [Citada 2017 mayo 30]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Clyde P. Stickney, Roman L. Weil, K. S. y J. F. (2013). Contabilidad financiera, una introducción a conceptos, métodos y usos. (Cengage Learning Argentina, Ed.) (Primera Ed). Argentina.
- Definición. Financiamiento. [Citada 2017 Mayo 13]. Disponible en: <http://www.definicion.org/financiamiento>.
- Definición. Financiamiento ABC. [Citada 2017 Mayo 13]. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.



Escobar Córdova, Gladys (2005) Tesis: "La administración Financiera en el logro de los planes estratégicos de las entidades educativas privadas". Trabajo presentado para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

Financiamiento a corto plazo. [Citada 2017 Mayo 11]. Disponible en:

[http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm).

Gestión empresarial (2017) recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos101/gestion-empresarial-desarrollo-mypes-peru/gestion-empresarial-desarrollo-mypes-peru.shtml>

Gobierno Regional de Ucayali (2011), Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de:

[http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi\\_2011.pdf](http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf)

Herrera s., Limón s. y Soto I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número67, marzo. En <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.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

López M. Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de la micro y pequeñas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa [citada 2017 marzo 02]; El Salvador.

Mendoza Torres, Ana María (2005) Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio". Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

REYNA, R. (2008). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

Rojas Guerrero, Ruth Odila (2005) Tesis: "Los instrumentos financieros en la gestión óptima de las empresas del sector construcción". Trabajo presentado para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

SUNAT (2008), 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. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

SUNAT (2017) LEY N° 30056 – MINISTERIO DE TRABAJO Recuperado de: [http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02\\_30056\\_2966.pdf](http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02_30056_2966.pdf)

Sánchez J. Análisis de la rentabilidad de las empresas. 2002. Citada 2017 mayo 15]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?>

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

Vela. “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú Y desempeño de las micro finanzas” Lambayeque-Perú; 2007 [citado 2017 Mayo] Disponible en: <http://www.monografias.com>

Velasco. “Los Retos del Sistema Financiero en el desarrollo de las Mypes en el Perú”; Lima 2005; [citado 2017 mayo 21] Disponible en: <http://www.monografias.com>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)” [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf) millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán (2008)**

Wikipedia. (2017) antecedentes de Mypes en el mundo: Wikipedia recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

Wikipedia. (2017) Micro y pequeñas empresas: Wikipedia recuperado de: <https://economica.pe/actualidad/601-las-micro-y-pequenas-empresas-son-el-motor-del-crecimiento-del-empleo-en-américa-latina>

Wikipedia. (2017) Los emprendedores deben estar conscientes de su rol en el mercado. Wikipedia recuperado de:

<http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economía-del-país-francisco-marcelo>

Wikipedia (2017) Alcances de la ley de micro y pequeña empresa (pyme). Wikipedia recuperado de: <http://perupymes.com/noticias/alcances-de-la--ley-de-micro-y-pequeña-empresa-pyme>

Wikipedia (2017) Mypes motor de desarrollo del país. Wikipedia recuperado de: <http://mypesss.blogspot.pe/2014/08/concepto-titulo-valor.html>

Wikipedia (2017) Las pymes en la estructura empresarial peruana. Wikipedia recuperado de: <http://decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF>

Wikipedia (2017) Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-Perú/microfinanzas-peru2.shtml#ixzz4jHewPi2i>

Wikipedia. Rentabilidad. [citada 2017 Mayo 15]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>. Diccionario de economía a política. Rentabilidad. [citada 2017 Mayo 15]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.

Yahoo!respuestas. ¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa? 2007 [citada 2017 Mayo 13]. Disponible en: <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTa>

Zapata L. Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de

Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona,  
2004.

Zevallos,S.(2003).Las micro,pequeñas y medianas empresas en América Latina,  
Montevideo; [citado 2017 mayo 30]. Disponible en: <http://www.allbusiness.com>.

Zorrilla. "Teorías financieras fundamentales" 2006; [citado Mayo 2017]  
Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/2011/meeec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>

## Matriz de consistencia

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

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

<p>distrito de Callería, 2017.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017.</li> <li>▪ Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Callería, 2017.</li> </ul>				
			<p>Antigüedad las micro y pequeñas empresas</p> <p>Número de Trabajadores</p>	<p><b>Razón:</b></p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p><b>Razón:</b></p> <p>01</p> <p>06</p>

					15 16 – 20 Más de 20 <b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		3. Financiamien	Solicito crédito	<b>Nominal: Si</b> <b>Nominal: Si</b>	
		to en las micro y pequeñas empresas	Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito Tasa de interés cobrado por el	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Cuantitativa:</b> Especificar <b>Nominal: Si</b> <b>Nominal: Si</b> <b>Nominal: Si</b> <b>Nominal: Si</b>	



crédito	
Crédito	
oportuno	
Crédito	
inoportun	
o	
Monto	
del	
crédito:	
Suficient	
e	
Insuficie	
nte	
Cree que	
el	
financia	
miento	
mejora la	
empresa	

**INSTRUMENTOS DE RECOLECIÓN DE DATOS;**



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

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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito Calleria, año 2017”**.

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

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

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:**

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

**1.2 Sexo:**

Masculino (....) Femenino (....).

**1.3 Grado de instrucción:**

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....) Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior no Universitaria Completa (....) Superior

no Universitaria Incompleta (...)

**1.4 Estado Civil:**

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

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

**2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: (...) Mype Informal: (...)**

**2.3 Número de trabajadores permanentes.....**

**2.4. Número de trabajadores eventuales.....**

**2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (...)**

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

**3.1 Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas

usureros (...)

**3.4. Qué tasa de interés mensual pagó: .....**

**3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)**

**3.6. Monto Promedio de crédito otorgado: .....**

**3.7. Tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

**3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros

- Especificar: (%) .....

#### **IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

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

Si (...) No (...)

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

Uno (...) Dos (...) Tres (...) Cuatro (...) Más de 4 (...)

**4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:**

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...) Administración de recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...) Otro: especificar.....

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

Si (...) No (...)

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

1 curso (...) 2 cursos (...) 3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

**4.6 En que años recibió más capacitación:**

2015(...) 2016 (...)

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

Si (....) No (....)

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

Si (....) No (....)

**4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

Gestión Empresarial (....) Manejo eficiente del microcrédito (....) Gestión Financiera

(....) Prestación de mejor servicio al cliente (....) Otros: especificar.....

**V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

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

Si (....) No (....)

**5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:** Si

(....) No (....)

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

(....) No (....)

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

Si (....) No (....)

**Pucallpa, Julio del 2017**