



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD caso MYPE,
LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro
comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y
productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016**

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

AUTORA

BACH. ARACELI DEL PILAR CORDOVA LIZANA

ASESOR

C.P.C. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA - PERÚ

2017

JURADO Y ASESOR DE TESIS

PRESIDENTE:

.....

MGTR. VICTOR HUGO ARMIJO GARCIA

SECRETARIO:

.....

MGTR. CPC. DONATO AMADOR CASTILLO GOMERO

MIEMBRO:

.....

DR(A). ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

ASESOR:

C.P.C. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

AGRADECIMIENTO

A dios , por darme vida y
salud para poder cumplir con
mis objetivos trazados.

A mi madre por estar en los buenos y
malas momentos para poder culminar
mis estudios.

DEDICATORIA

A mis padres , abuelos , los cuales fueron mi fortaleza para poder conseguir esta meta y a dios el cual me dio la vida .

RESUMEN

La presente tesis fue analizar la importancia del financiamiento, así mismo de la capacitación y su importancia en la rentabilidad, teniendo en cuenta que el punto crítico de las MYPES a nivel nacional es que no cuenta con un financiamiento para alcanzar metas más grandes. El objetivo principal de esta investigación radica en la importancia que tiene en las MYPES el financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la pequeña empresa. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información. Los resultados y el análisis de la investigación demostraron que existe una falta de política estatal en lo concerniente a financiamiento de las pequeñas empresas, sin dejar de lado la importancia que tienen estas en la economía nacional como en nuestro caso MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA-HUANCAYO inmersa en este rubro, La conclusiones se resumirían en la necesidad de contar con financiamiento barato y de fácil accesibilidad para las pequeñas empresas.

PALABRAS CLAVES: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad.

ABSTRACT

The purpose of the present study was to analyze the importance of performance, training and its impact on profitability, taking into account that the critical point of the MYPES at the national level is that it does not have the financing to reach bigger goals. The main objective of this research is the importance of financing and its impact on the profitability of small enterprises. The research design was non-experimental, correlational with a (qualitative) approach, considered as applied research, due to the practical scope, applications supported by standards and technical instruments of information collection. The results and the analysis of the research showed that there is a lack of state policy regarding the financing of small businesses, without neglecting the importance of these in the national economy as in our case MATEO EIRL, fuels marketing Solid liquid and gaseous and related products, CHILCA-HUANCAYO immersed in this area, The conclusions would be summarized in the need for cheap financing and easy accessibility for small businesses.

KEYWORDS: Financing, Training, Profitability.

CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CONTENIDO	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISION DE LA LITERATURA	5
2.1. Antecedentes	5
2.1.1 Internacionales	5
2.1.2 Nacionales	9
2.2 Bases Teóricas	20
2.3 Marco conceptual	55
III. METODOLOGIA	56
3.1 Diseño de Investigación	56
3.2 Población y Muestra	57
3.3 Definición y Operacionalizacion de Variables	57

3.4 Técnicas e Instrumentos	57
3.4.1 Técnicas	57
3.4.2 Instrumentos	59
3.5 Plan de Análisis	59
3.6 Matriz de consistencia	59
3.7 Principios éticos	61
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	62
4.1 Resultados	62
Cuadro N° 1 : Respecto al objetivo específico N° 1	62
4.2 Análisis de los resultados	94
V. CONCLUSIONES	97
VI. RECOMENDACIONES	98
VII. APORTES COMPLEMENTARIOS	100
7.1 Referencias Bibliográficas	100
7.2 Anexo	102

I. INTRODUCCION.

La presente tesis titulada: **IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD** caso MYPE, **LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL**, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, **CHILCA-HUANCAYO 2016**

Las MYPES contribuyen al 42% del PBI (producto bruto interno), el 98% de las empresas en el país son Micro y Pequeñas, son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas, sin duda tienen una gran necesidad de financiamiento para un desarrollo sostenido. Las MYPES son el soporte de la crisis del desempleo en nuestro país, es un importante sector de la economía nacional, es por ello el interés en desarrollar el tema.

En los últimos años se han creado un gran número de MYPES, como también han desaparecido muchas de ellas, esto se debe a la falta de conocimiento en organización y las herramientas de gestión. La importancia de las MYPES radica en que son pequeñas empresas generadoras de empleo y riqueza en nuestro país pero a pesar de ello el sistema financiero lo tiene marginado siendo esta una de las principales causas de la desaparición de muchas MYPES.

Caracterización del problema.

Las pequeñas y micro empresas (PYMES) constituyen un espacio dinámico y de trascendencia para la economía de la Región, por lo que se hace necesario analizar

sus niveles de rentabilidad. El rol del mercado financiero no sólo es importante por la contribución de éstos a resolver el problema económico de muchos comerciantes, sino también por los efectos que tienen sobre el crecimiento de la economía local y regional.

Por estas razones, en el presente proyecto de tesis se estudia y analiza los principales factores que impiden o limitan el acceso a los créditos y sus efectos en los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Chilca, Huancayo, considerando su expansión geográfica, como nuevas actividades productivas y laborales, con una amplia diversidad de productos en el mercado. Las Micro y pequeñas empresas MYPES en el Perú son pequeñas unidades de producción generan trabajo y son fuente de riqueza en el país, lamentablemente no gozan del apoyo financiero para crecer, esto se debe probablemente a que las MYPES, muchas de ellas tal vez la mayoría son informales, y en consecuencia no tienen acceso al financiamiento, ya que sus garantías para devolver el crédito, en otros países el estado interviene para apoyar a las MYPES en aspectos financieros.

Enunciado del Problema

¿De qué manera el financiamiento y la capacitación tendrán incidencia en la rentabilidad de la Mype LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016?

Objetivo General

Determinar la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro LUBRICANTES Y

MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.

Objetivos Específicos

- Determinar las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.
- Describir las principales características de la capacitación de las Mypes en el sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION.

Posteriormente el trabajo de la presente investigación será con la finalidad de que las micro y pequeñas empresas de la ciudad de CHILCA- HUANCAYO puedan tener un buen financiamiento para su crecimiento económico. Esta investigación se centra en el rubro de comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO.

Debido a las dificultades que se presentan en las Mypes es pertinente realizar este trabajo académico a fin de proporcionar información sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad para minimizar la informalidad y ya no proveer problemas en el futuro.

Desde el punto de vista metodológico, se aplicaría un nuevo método para generar conocimiento válido y confiable en la presente investigación titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016

Finalmente, la presente investigación servirá como línea de investigación de la carrera profesión al de Contabilidad de la Universidad los Ángeles de Chimbote; es decir, a partir de esta investigación se generarán sub-proyectos de investigación por parte de los alumnos de la escuela profesional.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

2.1.1 Internacionales

(Alguieri, 2007) “*Alternativas de financiamiento para las Mypes de las industrias metálicas y metalmecánicas en Barquisimeto- Estado de Lara.*” Venezuela, Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”: Para la especialización en Gerencia de Finanzas.

Las Mypes son organizaciones que por sus características producen un determinado tamaño de producción, teniendo un número de empleados pequeños e incluso no calificado, ya que estos se dedican a la producción de determinado producto.

Por ello, el financiamiento de estas Mypes requiere de unos procedimientos particulares que le permiten lograr una base financiera para entrar a competir en el mercado con sus productos. Es por esto, que el presente estudio pretende analizar las alternativas de financiamiento para la Mype de las industrias metálicas y metal metálicas.

Para ello la investigación está conformada 66 Mypes de este sector con una muestra de 60.

Para la recolección de la información se utilizó un cuestionario de preguntas cerradas en escala LIKERT (siempre, algunas veces, nunca), siguiendo con un análisis detallado de las preguntas en el mismo orden que fueron planteados.

Para concluir, se pretende dejar en claro que existe una gran variedad de entes que financian este tipo de empresas, y que los empresarios las desconocen en su

mayoría, por lo que se recomienda crear una base de datos con dichos entes de modo que ellos puedan ofrecer información a los empresarios sobre el tipo de financiamiento que puedan ofrecerles.

Palabras Claves: alternativas de financiamiento, Mype.

Se concluye que existen fuentes de financiamiento para las Mypes que ofrecen diferentes alternativas a los empresarios para solicitar financiamiento, tanto en el sector privado como en el público, lo que crea toda una estructura financiera para atender estas empresas en crecimiento que por su modalidad no cuentan con grandes recursos para operar.

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede inferir que la Mypes visitadas desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento existentes, lo que ha llevado a que sus operaciones sean realizados por medio de autofinanciamiento, es decir lo que la mayoría opino, es que al cerrar la negociación con cada uno de sus clientes acuerdan un adelanto del 5% o 60% del monto total del servicio conjuntamente con la orden del compra.

Esta forma de financiar quedo evidenciada en los resultados, puesto que la gran mayoría nunca ha solicitado financiamiento de ningún ente público, de allí que muchas veces no busca la información necesaria para conocer las posibles alternativas de llevar a cabo dicho proceso, aun cuando has buscado información en entes privados, generalmente bancos o instituciones financieras.

(Araya M., 2012 - 2013) en su trabajo de investigación para optar el título profesional de ingeniero comercial titulado “*Acceso al financiamiento para las Mypes, ¿Qué es lo que falta por hacer la realidad de Chile y una mirada hacia*

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

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

que logran generar sobre el crecimiento económico y la generación de riquezas y empleo.

El presente trabajo tiene como objetivo indagar un poco más sobre la realidad de financiamiento de las empresas de menor tamaño, centrándonos específicamente en el acceso al crédito bancario, cuáles serían las principales barreras que impiden un acceso eficaz, complementando el análisis de la situación de nuestro país en comparación con las economías de Latino América.

Para esto, el trabajo se estructura en 4 partes.

La primera de ellas donde se entregan las definiciones necesarias para el desarrollo del trabajo, además se incorporan datos específicos referidos a las Mypes, finalizando con los cambios en las políticas de acceso al crédito para las empresas de menor tamaño y el 1 para el desarrollo de nuestro trabajo, consideramos tanto las pequeñas y medianas empresas, dado por la disponibilidad de datos que encontramos durante la realización del presente documento. Caso de Chile.

La segunda parte, en donde se definen y exponen cada una de las etapas de crecimiento y necesidades de financiamiento de las empresas entregando para esto datos correspondientes a la realidad de financiamiento actual de las empresas chilenas.

La tercera parte del trabajo expone cuales son los problemas que presentan entonces las empresas de menor tamaño para acceder al crédito bancario. En este contexto se entregan datos referentes a los problemas que enfrentan la mayoría de los países de América Latina.

Por último, la cuarta parte en la cual se presentan las conclusiones y posibles propuestas para enfrentar el problema del financiamiento para las empresas de menor tamaño.

2.1.2. Nacionales.

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú

(CASANA, 2013), en su trabajo de investigación sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Abarrotes de Casma – Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados del Sector Comercio - Rubro Abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos así a conocer un poco de los representantes o empresarios. Respecto a las características de las MYPE, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las MYPE son formales en el

sector comercio. Respecto al financiamiento, el 67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de 20 los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. Respecto a la capacitación, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar. Respecto a la rentabilidad, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años. Quincho (2013), en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPE, en la ciudad de Chincha- Ica, llega a las siguientes conclusiones: que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las MYPE ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI, así como también, generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas, es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las de las MYPE para la erradicar el

desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las MYPE informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el Estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. Se determina como resultado de la investigación realizada como una de las causas del fracaso de las MYPE el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las MYPE se da por diferentes factores, como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las MYPE, ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las MYPE, ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés, los resultados de investigación es el 69% de las personas que fueron encuestadas respondió, que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos pero en menores proporciones, y sólo 9% de los propietarios de las MYPE no desean hacerlo por las altas tasas de interés, el 56% de los propietarios de las MYPE consideran como una de las causas del fracaso de las MYPE, el limitado acceso al financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones, como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de

tecnología, solo el 10% considera como la principal causa del fracaso de las MYPE, el 39% de los propietarios de las MYPE consideran que el incremento del desempleo en la Provincia de Chincha se da a causa del fracaso de las mismas, el 37 % de las personas consideran que se da por diversas razones, como la falta de comunicación con los padres, entre otros incluido el fracaso de las MYPE y el 24% considera que no es esa la causa principal del desempleo.

(Del Aguila Westreicher, 2016) en su trabajo de investigación para optar el título profesional de contador público titulado *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL RUBRO FARMACÉUTICO -PERÚ 2015”*. Lima, Perú. de la

ULADECH nos dice tuvo como objetivo el estudio del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial, la problemática del presente trabajo radica en que existen una serie de tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes saludan las reglas organizacionales y vuelven escribir las reglas de la competencia administrativa internacional.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como micro y pequeñas empresas.

En América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la gestión empresarial. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las micro y pequeñas empresas. A este respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las mypes.

Las Micro y pequeñas empresas MYPES en el Perú se han convertido en la mayor fuerza empresarial del país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70 % de trabajadores del país, ellas han hecho que nuestro país se levante poco a poco ya que muchas Mypes no solo están en el mercado nacional sino que cada vez están más insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones, dicha importancia de las Mypes ha producido que el Estado promueva un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y

competitividad de la MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Locales; estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva.

Las principales causas por las que las empresas no pueden acceder al financiamiento son: primero, no poseen las garantías necesarias o en algunos casos sus activos no pueden ser utilizados como colateral; segundo, no llevan registros contables o información gerencial adecuada, lo cual produce información asimétrica. Es decir, las entidades financieras (especialmente, las micro financieras) no pueden determinar con la información disponible sobre la empresa, cuán rentable será la misma y en función de ello otorgar los créditos solicitados. También se tiene incertidumbre cualitativa, ya que no es posible determinar la certeza de las rentas y el pago de la deuda, además está la percepción del riesgo moral que también constituye una barrera para el financiamiento.

CONCLUSIONES

1. La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del comerciante de la Micro y Pequeña Empresa del rubro farmacéutico del Perú o quien dirija la empresa, el financiamiento adecuado y la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.
2. Existen dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e

informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial.

3. Se ha determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.

4. La investigación determina la importancia de asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos.

5. Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.

6. Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.

(Flores Sanchez, 2016), en su tesis titulada : “CARACTERIZACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MIPYMES EN EL PERU: EN EL DISTRITO ATE - VITARTE, 2011- 2014.” Tesis para optar el título de contador público de la ULADECH Las MIPYMES enfrentan hoy, entre otros, un gran reto, referido a la búsqueda de fuentes de financiamiento para su adecuada sostenibilidad y desarrollo, expresados en una creciente rentabilidad. Por ello, resulta relevante analizar y establecer cuáles son las fuentes de financiamiento más favorables para este sector, atendiendo a sus necesidades específicas. Un análisis que debe considerar además la revisión de los intereses, tiempo, y competencia de las entidades prestadoras.

La pequeña empresa no sería viable sin fuentes de financiamiento. Las mismas son necesarias para el inicio del emprendimiento, y para garantizar su permanencia y consolidación en el mercado.

El financiamiento procura no solo la inserción de todas las pequeñas y micro empresas en la economía nacional, sino fundamentalmente, su inserción a los mercados internacionales, abriendo posibilidades de competencia con empresas de mayor envergadura.

Por otro lado, parece ser que no solo el proceso de ventas resulta medular para el sostenimiento de las pequeñas empresas, dado que son garantía de retorno de la inversión realizada. La innovación tecnológica y la renovación de maquinaria cumplen también un rol principal en el alcance de adecuados niveles de rentabilidad. No obstante, tanto la innovación tecnológica, como la renovación de maquinaria, implican para las MIPYMES una inversión importante, que generalmente sólo es factible mediante financiamiento.

Las MIPYMES están diferenciadas según sean las actividades principales que realizan. El concepto, como se conoce hoy, nace hacia la década de 1990 por necesidades de empleo no cubiertas por el Estado, ni por las grandes empresas nacionales, ni por las corporaciones internacionales. Surgen como respuesta a la crisis de empleabilidad y la insuficiente generación de puestos de trabajo. Frente a esta realidad, los emprendedores buscaron una forma de generar ingresos, y recurrieron al desarrollo de variadas actividades independientes, creando entonces, negocios y pequeñas empresas para auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Debido a esta capacidad para crear empleos, son en la actualidad eje del desarrollo industrial, y muestran una flexibilidad que les permite adaptarse a los movimientos del mercado. Sin embargo, recién en las dos últimas décadas las instituciones financieras, bancarias y no bancarias, han creado productos y servicios especializados en el financiamiento hacia las MIPYMES. Lo hicieron tras identificar se trataba de un segmento desatendido, potencial, pero que al mismo tiempo, implicaba un alto riesgo (crédito, legal, liquidez).

Es importante anotar que a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo (COFIDE, ONGs) las MIPYME no tienen acceso, debido en gran medida, a que éstos se otorgan mediante intermediarios financieros. Es posible suponer que a la banca comercial (Bancos Privados) no le es atractivo actuar como intermediario financiero y ofrecer un producto financiero a bajo costo (recurso de fomento) como el que requiere este segmento de empresas; a razón de la baja rentabilidad, el alto riesgo, y la complejidad que representa el reducido volumen de sus operaciones.

Con todo, debemos indicar que actualmente las entidades financieras del país poseen algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades crecientes de las MIPYME, según lo referido por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS, 2015)

En el Perú el número de micro y pequeñas empresas representa el 98.35% del total de empresas existentes, pero su capacidad productiva es limitada, principalmente porque no participan de la competencia internacional. Frente a este panorama el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro,

pequeñas y medianas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de soles, que serán administrados por el Banco de la Nación. Lamentablemente, dado el más de millón y medio de MIPYMES formales registradas, el monto asignado no será suficiente. Alcanzará para favorecer a tan solo 100 mil MIPYMES, aproximadamente.

.Araujo (2011) en un estudio sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Abarrotes, del Distrito de Callería – Pucallpa, llega a las siguientes conclusiones: respecto a los empresarios, del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. Respecto a las características de las MYPE, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus MYPE para obtener ganancias. Respecto al financiamiento, los empresarios encuestados, manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus

MYPE son: el 65% sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90% la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

2.2. Bases Teóricas.

Base Legal.

(Constitución Política del Perú)

-Constitución Política del Perú

Artículo No 58.- La iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país. Y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura.

Artículo No 59.- El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral ni a la salud, ni a la seguridad pública. El estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido promueve las pequeñas y empresas en todas las modalidades.

Artículo No 60.- El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa. Solo autorizado por la ley expresa el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial directa o indirecta, por razón de alto interés

público o de manifiesta conveniencia nacional. La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal.

(Ley 28015 MYPE, 2006)

-LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA LEY N° 28015 03/07/2003

TÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1.- Objeto de la Ley La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas 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.

Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Artículo 3.- Características de las MYPE Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus 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.

CAPÍTULO II

DE LA CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Artículo 16.- Oferta de servicios de capacitación y asistencia técnica El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

Los programas de capacitación y de asistencia técnica están orientados

prioritariamente a:

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

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

Artículo 17.- Promoción de la iniciativa privada El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de Capacitación y Asistencia Técnica de las MYPE.

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

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

Artículo 18.- Acceso voluntario al SENATI Las MYPE que pertenecen al Sector Industrial Manufacturero o que realicen servicios de instalación, reparación y mantenimiento y que no están obligadas al pago de la contribución al SENATI quedan comprendidas a su solicitud, en los alcances de la Ley N° 26272, Ley del Servicio Nacional de Adiestramiento del Trabajo Industrial (SENATI), siempre y cuando contribuyan con el pago de acuerdo a la escala establecida por el Consejo

Nacional del SENATI.

Financiamiento

(Informe completo -Parte1 Caballero Bustamante)

¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES?

(Primera Parte)

Las MYPES son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de estructura o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las MYPES, a través de los años, han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos; y hoy en día, constituyen uno de los motores principales de la actividad económica, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo económico en nuestro país Así el Artículo N° 4 del Texto Único Ordenado (TUO) 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, Decreto Supremo N° 007-2008-TR, define a las MYPES como unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Este dispositivo, señala a la vez las siguientes características: Microempresa: Constituida de uno a diez trabajadores y sus ventas anuales no deben pasar las 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), equivalentes a S/.532.500. Pequeña Empresa: Compuesta de uno hasta cien trabajadores y las ventas anuales deben ser

como máximo de 1700 UIT(S/.6'035,000. Además, se indica en el mismo artículo, que el incremento en el monto máximo de ventas anuales para la pequeña empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas cada dos años y no será menor a la variación porcentual del Producto Bruto Interno nominal durante el referido periodo. Problemas de las MYPES para adquirir Financiamiento Las MYPES, en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario. Este obstáculo, frena su desarrollo y expansión en el mercado nacional, ya que al no obtener el dinero necesario para llevar a cabo las operaciones de su empresa, afrontan graves problema de liquidez; y si acceden al crédito, el costo de este es muy alto (debido a que se cobran altas tasas de interés). Ello se explica a que les aquejan diversos problemas como la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales. Aparte de los obstáculos descritos, se atribuyen otras características a las MYPES que las hacen menos atractivas como sujetos de crédito, ya que obtienen sus 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. Pero, a pesar de los aspectos negativos, estudios como el de Fernando Villarán y otros autores, concluyen que estas unidades económicas, en conjunto, promueven el desarrollo de la economía y constituyen el principal sector que brinda empleos. Por ejemplo, en al año 2004, se calculó que existían alrededor de 2, 518,617 MYPES en el Perú, de las cuales eran empresas formales 648,147 y

empresas informales 1, 870,470. Es a consecuencia de lo expuesto que se deben implementar mejores medidas que promuevan el financiamiento a dichas empresas y puedan lograr su desarrollo sobre todo en estos tiempos de coyuntura difícil.

Medidas para el Acceso al Financiamiento de las MYPE El 01 de octubre del 2008 se publicó el Decreto Supremo N° 008- 2008-TR, Reglamento del TUO 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). En dicho Reglamento se desarrolla las normas previstas en la LEY de MYPES referidas al financiamiento de las mismas, con el objetivo de que se les facilite el acceso a los recursos financieros.

Las más importantes se describen a continuación:

- El artículo 21 del Reglamento subraya que el Estado, a través de COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario, suscribirán convenios con los intermediarios del mercado financiero y de capitales con el fin de canalizar los recursos obtenidos de fondos hacia las MYPES.
- Asimismo, el Banco de la Nación podrá acceder a convenios de cooperación con instituciones de microfinanzas no supervisadas por la SBS y asociaciones no financieras de apoyo a las MYPES, para efectos de compartir locales o brindar algún servicio por ventanilla en beneficio de las mismas.
- Por otro lado, el artículo 22 del Reglamento estipula que el Estado promueve el acceso al crédito a las MYPES, en especial de aquellas instituciones dedicadas a las microfinanzas; y que la SBS deberá definirle los parámetros para que las que no son supervisadas puedan incorporarse como empresas del sistema financiero.
- Asimismo, el artículo 23 del Reglamento asigna a COFIDE las funciones de: Crear un registro, certificar, coordinar y efectuar el seguimiento de actividades de las empresas de promoción, inversión y asesoría de las MYPES, que no se encuentran reguladas por la SBS o por

la CONASEV con miras a su mejor funcionamiento; diseñar e implementar la metodología para el desarrollo de productos financieros y tecnología que facilite la intermediación de las MYPEs; y adoptar las medidas técnicas legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol en beneficio de estas empresas.

Instituciones de Financiamiento de las MYPES En esta primera parte, revisaremos las diferentes fuentes de financiamiento a través de COFIDE, en la próxima edición tocaremos las distintas formas de solvencia que dan las instituciones bancarias al mundo de las micro y pequeñas empresas.

COFIDE La Corporación Financiera de Desarrollo S.A.(COFIDE), es una empresa de economía mixta que tiene autonomía administrativa, económica y financiera y cuyo capital pertenece en un 98,56% al Estado peruano, representado por FONAFE (Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado), y en 1,41% a la CAF (Corporación Andina de Fomento). Esta entidad realiza todas aquellas operaciones de intermediación financiera permitidas por su legislación y estatutos; y en general, toda clase de operaciones afines. Actualmente, desempeña las funciones de un banco de desarrollo (de segundo piso), que le permite canalizar los recursos que administra únicamente a través de las instituciones supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Así mismo, esta modalidad le permite complementar la labor del sector financiero privado, en actividades como el financiamiento del mediano y largo plazo, del sector exportador y de la micro y pequeña empresa, canalizando los recursos.

Servicios y Productos Financieros de COFIDE COFIDE cuenta con programas y líneas de crédito suficientes para financiar todas las etapas de un proceso de inversión, las cuales son canalizadas hacia los beneficiarios (microempresarios o pequeños empresarios) a través de una Institución Financiera

Intermediaria (IFI). La IFI tiene el encargo de la recepción, calificación, aprobación, desembolso y recuperación de los créditos que aprueben con cargo a los recursos que administra COFIDE. Cada IFI establece las condiciones definitivas de una operación, resultado de la correspondiente evaluación crediticia. Programas de Financiamiento que ofrece COFIDE Cada uno de los programas de financiamiento que COFIDE ha creado para las MYPEs tienen objetivos diferentes, algunos se enfocan en las microempresas y otros en las pequeñas empresas; pero todos apuntan al mismo propósito, el cual es lograr que estas unidades se inserten en forma más competitiva en las diferentes actividades de la economía nacional mediante diversos mecanismo como, por ejemplo, una mayor cobertura de crédito, ingresos más altos, mercado laboral más estable y presenten mejores ratios de gestión, entre otros. Igualmente todos los programas comparten semejanzas en cuanto a los requerimientos que se les pide a las micro y pequeños empresarios (Beneficiarios) para que puedan satisfacer sus demandas de dinero. Estas son:

- No tener más de 10 empleados, incluyendo al propietario (este requisito no engloba a las empresas pequeñas).
- Tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles).
- En el caso del programa PROPEM BID, el empresario solicitante del capital debe tener adecuada capacidad administrativa para llevar a cabo eficientemente el proyecto. No obstante, también se establecen condiciones financieras que deben respetar los participantes de este sector, para que COFIDE a través de las IFIs puedan canalizar los recursos y, por ende, compensar las necesidades de crédito que demandan las MYPEs. Estas consideraciones financieras son:

- La tasa de interés que se cobra a la IFI es establecida por el Directorio de COFIDE; además se debe cobrar una comisión de Inspección y Vigilancia y para

operaciones con más de un desembolso. • La tasa de interés que cobra las IFIs a las MYPEs al momento de cederle el financiamiento es acordada por ambas partes. A continuación, describimos los cinco programas que están bajo la supervisión de COFIDE, los requisitos y consideraciones financieras que se piden para pertenecer a ellos.

1. **MICROGLOBAL** Es un programa que tiene como finalidad ampliar el acceso al crédito para la microempresa formal e informal, que se dedique a las actividades de producción, comercio y servicios, instaurado en un área urbana o rural. Los recursos que administra están constituidos por fondos del BID (Banco Interamericano de Desarrollo), los aportes del Beneficiario y de la Institución Financiera Intermediaria, los cuales financian activos fijos y capital de trabajo. Para que los microempresarios adquieran el crédito deben reunir los siguientes requisitos: No tener más de 10 empleados (incluyendo al propietario) y tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles). A la par, se instauran condiciones financieras para los diferentes participantes, como son COFIDE, las IFIs y los Beneficiarios, que juegan un rol al momento de otorgar el crédito, las cuales se señalan a continuación: • COFIDE ejecutará desembolsos en dólares norteamericanos y sus cobros serán en la misma moneda. Cada IFI está facultada a prestar a los beneficiarios en dólares, nuevos soles equivalentes en dólares o en nuevos soles; además se puede financiar hasta el 100% del costo total del requerimiento.

• El monto promedio de las colocaciones de cada IFI no debe exceder de US\$ 5000. Asimismo, se pueden otorgar préstamos hasta US\$10,000 sin

sobrepasar el promedio. • Los préstamos que realice COFIDE a las IFIS serán por un plazo máximo de 4 años, el que incluirá un año de gracia, durante el cual las IFIs pagarán intereses trimestralmente sobre el monto de la deuda.

2. PROPEM BID El programa tiene por objetivo impulsar el desarrollo de la pequeña empresa nacional (la cual se define como aquellas que no tengan ventas anuales que no excedan US\$ 1, 500,000) del sector privado, de tal manera, que se desarrolle en las diferentes actividades económicas, mediante el financiamiento del establecimiento, ampliación y mejoramiento de sus plantas y equipos, así como sus costos de diseño y servicios de apoyo relacionados; y además, como capital de trabajo. El capital del programa está constituido por fondos del BID, EXIMBANK del Japón y COFIDE. Los recursos del programa se utilizan para otorgar préstamos destinados a financiar a mediano y largo plazo el establecimiento, ampliación y mejoramiento de las actividades que realiza la pequeña empresa del sector privado; y adicionalmente, se puede financiar la compra de activos fijos, reposición de inversiones y capital de trabajo estructural. Se pide como requisitos que los subprestarios (personas naturales y jurídicas beneficiarias) deben de tener adecuada capacidad administrativa, técnica, ambiental y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento se solicita. Al igual que en el anterior programa, se dan ciertas condiciones financieras: • Los préstamos, desembolsos y amortizaciones se denominarán en la moneda que COFIDE determine. Por otro lado, el aporte PROPEM-BID costea hasta el 100% del financiamiento

acordado entre la IFI y el subprestatario para cada proyecto. • La cantidad máxima para cada subprestatario no debe exceder de US\$300,000. Si se trata de préstamos para capital de trabajo el monto máximo es de US\$70,000. • Los plazos para la amortización de los préstamos van desde uno a diez años, los cuales pueden incluir un periodo de gracia de acuerdo a las necesidades del proyecto. Los créditos destinados a capital de trabajo se dan por un máximo de hasta tres años y también contemplan un período de gracia de un año.

3. HÁBITAT PRODUCTIVO Este tipo de sistema contribuye a que las microempresas incrementen los ingresos que obtienen y se consolide el empleo en este segmento. En este rubro se da preferencia a sujetos de crédito que pertenezcan a la población afectada por fenómenos naturales como el Fenómeno de El Niño, a las ciudades y zonas donde el Vice Ministerio de Vivienda y Construcción ejecuta actividades de desarrollo urbano y a las zonas donde la Cooperación Española realiza sus labores. Los subprestatarios realizan actividades dedicadas a la manufactura, agricultura, pecuaria, pesquera, comercial y/o de servicios. Los fondos del programa provienen de la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica - SECIPI, de España y de COFIDE. En este caso, el capital financiero se puede destinar a la adquisición de maquinaria y equipo, capital de trabajo, y la adquisición, construcción, ampliación, mejoras y adecuación de locales industriales, comerciales, de servicios, y de viviendas productivas o habitacionales. Además, en este programa se destaca la importancia de la conservación del medio ambiente, ya que se indica que no se financiarán actividades con impactos ambientales negativos significativos. Las condiciones financieras que

se estipulan son:

- Los préstamos, desembolsos y amortizaciones se designan en la moneda que COFIDE determine y se costea hasta el 100% del proyecto.

- Se puede acceder a subpréstamos de hasta US\$10,000. Las IFIS deberán asegurarse de que sus colocaciones no excedan el monto de US\$3,000 en los casos de financiamientos destinados a activos fijos y capital de trabajo; y US\$6,000 en los casos de locales industriales, comerciales, servicios, y de vivienda productiva o habitacional.

- Los préstamos que efectúe COFIDE a las IFIS serán hasta 4 años, sólo en el caso de adquisición, construcción, ampliación, mejoras y adecuación de locales de negocios y viviendas se otorgarán hasta 7 años; ambos créditos pueden incluir un periodo máximo de gracia de un año

4. CRÉDITOS SUBORDINADOS El propósito del programa es ampliar el financiamiento a las MYPES, con el objeto de promover el incremento en sus ingresos y el empleo, a través del fortalecimiento del patrimonio efectivo de las Instituciones Financieras Especializadas en la Micro y Pequeña Empresa (IFIES) que sean elegibles para el Programa y que muestren los mejores ratios de gestión, mediante el otorgamiento de préstamos subordinados. Los recursos están constituidos por fondos del Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW, de Alemania, COFIDE y las IFIES participantes; y se destinan a vigorizar el patrimonio efectivo de la IFIE y ampliar la oferta de servicios financieros a favor de las PYMES Las condiciones de financiamiento son las siguientes:

- Se financia hasta el 100% del monto solicitado por la IFIE; y los préstamos,

amortizaciones y desembolsos se efectúan en dólares americanos o nuevos soles. •

A una IFIE se le considera un crédito subordinado máximo que pueda ser incorporado al cálculo de su patrimonio contable al momento de la solicitud de la IFIE, Del mismo modo, los montos no podrán exceder de US\$2 millones, o en caso de deuda el monto, sumado al saldo deudor no deberá superar el equivalente a US\$2 millones.

• Los plazos de amortización (de 8 a 10 años) y períodos de gracia (no menor a 5 años,) serán acordados entre COFIDE y la IFIE. 5. FONDEMI Es un componente del Programa Perú Emprendedor del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el cual tiene como función principal brindar servicios financieros, administrado por COFIDE en fideicomiso. Su meta es impulsar el desarrollo de la microempresa, canalizando recursos para financiar los requerimientos del sector de la MYPE, derivados de sus actividades productivas, comerciales o de servicios. Dichos fondos provienen de la Unión Europea y aportes del sector Público y se destinan al financiamiento de activos fijos y capital de trabajo. Los requisitos para que los subprestatarios accedan a los beneficios de este programa son: no más de 10 empleados, incluyendo al propietario; poseer un total de activos que no superen el equivalente a US\$20,000 (excluyendo los bienes inmuebles); y tener un saldo total adeudado, incluyendo el subpréstamo, que no supere los US\$10,000. Al igual que en los anteriores programas, se establecen ciertas condiciones financieras que se deben cumplir:

- Se financia hasta el 100% del requerimiento.
- La corporación (COFIDE) efectúa desembolsos en dólares norteamericanos o en nuevos soles, y sus recuperaciones serán en la misma moneda del desembolso.

- El plazo de repago de los recursos del FONDEMI será de hasta tres años, el cual podrá incluir un período de gracia como máximo un año..

- El monto máximo por subprestatarario no debe exceder los US\$10,000.

(Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes, 2013)

Lizardo Agüero, especialista del CIDE-PUCP, explica los beneficios de las fuentes de financiamiento y advierte sobre qué alternativas hay que tener más cuidado.

Destaca también la necesidad de hallar canales de inversión.

Paulo Rivas Peña

Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”.

Así lo explica Lizardo Agüero, especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. “El interés constituye un escudo fiscal (...) haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta”.

Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento.

El experto recalca que la decisión con respecto a optar por una u otra alternativa debe girar en torno al costo efectivo del dinero o TEA (tasa de interés efectiva anual). De igual manera, los plazos para la amortización de la deuda, que puedan otorgar las entidades prestadoras, deben ponerse bajo análisis.

Agüero advierte a los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. ¿La razón? Mientras aquellas implican una TEA que bordea el 98%, la de éstas últimas se acerca al 70%.

En ese sentido, aclara que las tarjetas de crédito son empleadas para adquirir bienes y servicios, por lo que, precisamente, “uno de los grandes errores es utilizarlas como instrumento de financiamiento para una actividad empresarial porque resulta en un costo muy elevado”.

Otro punto indispensable es la regulación. En otros términos, antes de cualquier decisión, el empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento que requiere está siendo supervisada por la SBS.

“No optemos por entidades que pueden otorgar elevados créditos, elevadas tasas de interés pasivas o bajas tasas de interés activas, porque puede tratarse de entidades que operan fuera de la ley”, remarca Agüero. “Se observa la presencia de prestamistas o agiotistas, y es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa”.

No obstante, las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, “hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso

de Cofide, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso”.

Para recordar

El especialista del CIED-PUCP invita a los empresarios a tener en cuenta que las entidades financieras ofrecen sus productos con tasas de interés expresadas en términos diarios, mensuales o semestrales. Por tanto, la tarea consiste en “llevarlo todo a una misma unidad de tiempo: el año. Y así optar por la tasa de interés de menor costo y con las mayores ventajas”.

Rotación

Para el consultado, es clave examinar también las alternativas de inversión. “El dinero de todo empresario no puede estar ocioso, tiene que estar en constante movimiento y rotación. De ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión”. Por ese motivo, “hay que optar por rentabilizar el dinero de las inversiones, estoy refiriéndome a ahorros, certificados a plazo fijo, entre otras actividades”.

“Las cooperativas constituyen una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque están proporcionando tasas de interés muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% y 2.5% anual, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11%” - finaliza-.

(Definición de rentabilidad - Qué es)

RENTABILIDAD

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

Tomemos el caso de una panadería que, para producir cada kilogramo de pan que vende a 20 pesos, necesita invertir 15 pesos. Dicha cifra incluye las materias primas, el gasto en electricidad y gas, los impuestos, etc. De este modo, la panadería obtiene una rentabilidad de 5 pesos por cada kilogramo de pan que vende.

e conoce como rentabilidad económica, en definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones. En otras palabras: la rentabilidad refleja la ganancia que genera cada peso (dólar, euro, yen, etc.) invertido. Supongamos que el ratio de una compañía X es 25%: quiere decir que la firma obtiene una ganancia de 25 pesos por cada 100 pesos que invierte.

La rentabilidad también puede asociarse a los intereses que genera una inversión financiera. Una entidad bancaria puede ofrecer una rentabilidad del 10% a los clientes que depositan el dinero en un plazo fijo. De esta manera, la persona que deposita 1.000 dólares en un plazo fijo a treinta días, recibirá 1.100 dólares al momento del vencimiento. Por lo tanto, ganará 100 dólares debido a que la

rentabilidad asegurada de la inversión que realizó (1.000 dólares en un plazo fijo) era del 10%.

La rentabilidad social, por su parte, es un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor.

Un ejemplo muy usado para graficar el concepto de rentabilidad social es el sistema ferroviario: una línea de ferrocarril es rentable a nivel económico si permite a la empresa que la administra obtener ingresos mayores que los gastos necesarios para mantenerla, es decir, si la venta de billetes sirve para compensar y la inversión y le brinda ganancias; por otro lado, es rentable socialmente si la sociedad puede ahorrar un monto mayor al de dichos gastos.

(Morillo, Enero 2005)

LA RENTABILIDAD FINANCIERA Y SUS COMPONENTES

La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario).

La utilidad neta es el incremento del patrimonio resultante de una operación lucrativa de la empresa, esperado por quienes invierten en el capital social de una compañía para incrementar el valor de su inversión. Es un efecto sobre el patrimonio mediante el incremento de cualquier activo (no necesariamente efectivo) o la disminución del pasivo (Meigs, et al. 1999).

La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Dicha rentabilidad se calcula mediante el siguiente coeficiente: Utilidad Neta / Capital Contable (Urias 1991). Para mejorar el nivel de rentabilidad financiera se pueden reincorporar cambios en la rotación del capital contable, en el margen de utilidad neta y, en el apalancamiento financiero, dado que la rentabilidad financiera está compuesta por el producto entre el margen de utilidad neta sobre ventas) y la rotación del capital contable (Ventas netas / Capital contable).

Incrementar la rotación del capital contable no es sencillo por cuanto no depende de las empresas únicamente, sino de las condiciones del mercado que permitan incrementar el nivel de ventas. Estas a su vez dependen del producto, de la oferta de otros productos y, otros factores, lo cual se traduce en un problema de competencia (Fallcoff, 1997). Otra alternativa es disminuir el capital contable como fuente de financiamiento (distribución de utilidades) manteniendo constante el nivel de ventas, para ello se debe incorporar deuda (o aplazamiento de deuda) en la estructura financiera (palanca financiera), maniobra que incrementa el riesgo financiero de la empresa.

Acudir al apalancamiento financiero es sano, siempre que la deuda de largo plazo financie activos fijos y la deuda de corto plazo al activo circulante, de tal forma que se sincronicen los vencimientos de las deudas con las entradas de efectivo. Otra condición es que las tasas de interés de la deuda no superen la rentabilidad del negocio (Sallenave 1990), definida esta última como la proporción de utilidades netas obtenidas por la empresa a partir de los activos disponibles, sin importar la fuente de financiamiento de los mismos (Utilidades Netas / Activos totales) (Urias, 1991). Si el costo del endeudamiento supera a la rentabilidad del negocio se produce una disminución de la rentabilidad para los propietarios (rentabilidad financiera), dado que la empresa no obtuvo una rentabilidad suficiente para cubrir los costos de los recursos ajenos.

Incrementar la deuda, cuidando que la rentabilidad del negocio no sea superada por los costos de la misma es cuestionable, dado que mientras mayores sean los niveles de endeudamiento mayor será su costo, debido al riesgo percibido por los acreedores. Sin embargo, existen pasivos con bajos costos, como el de los proveedores y los créditos preferenciales ofrecidos por programas de financiamiento industrial y organismos públicos. Además de buscar créditos de bajo costo, también se puede incrementar la rentabilidad del negocio, la cual se puede expresar también como aparece en la figura n° 2, y combinarse con la ecuación de la rentabilidad financiera. Al realizar esta combinación puede observarse con un aumento de la relación entre el pasivo y capital contable (aumento de deuda) y del factor rentabilidad económica puede mejorarse la rentabilidad económica puede mejorarse la rentabilidad financiera. Según Sallenave, aumentar la rentabilidad económica o del negocio es la maniobra más sana y duradera.

¿Cómo mejorar la rentabilidad económica? la respuesta está en sus componentes : el margen de utilidad neta en ventas (también componente de a rentabilidad financiera) y la rotación de los activos (ventas netas / Activos totales) (Figura N° 3).

Se debe hacer crecer la rotación de los activos, disminuyendo el nivel de activos o incrementando las ventas con los mismos activos disponibles, a través de esfuerzos promocionales, disminuciones de precios y otros. Al tratar de incrementar la rotación de los activos se debe considerar la actividad a la que se dedica la empresa, su capacidad instalada y los mercados que abarca, factores de los cuales depende el comportamiento de las ventas y el nivel de activos.

Estas alternativas se contradicen entre sí, dado que la disminución de los activos puede traer una disminución de las ventas y de las utilidades. En este caso, no mejoraría ni la rotación ni el margen de utilidades sobre ventas (Sallenave, 1990). Se deben minimizar los activos siempre que no se deprima la actividad operativa de la empresa, tratar de disminuir los créditos por mala gestión.

Figura N° 1

Rentabilidad Financiera

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital contable}}$$

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Fallcoff 1997

Figura N° 2

Rentabilidad Económica o del Negocio

$$\text{Rentabilidad Económica o del negocio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Pasivo} + \text{Capital Contable}}$$



$$\text{Utilidad neta} = \text{rentabilidad Económica} (\text{Pasivo} + \text{Capital Contable})$$



$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Rentabilidad Económica} (\text{Pasivo} + \text{Capital Contable})}{\text{Capital Contable}}$$



$$\text{Rentabilidad Financiera} = \text{Rentabilidad Económica} * (1 + \text{Pasivo/Capital Contable})$$

Qué es la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su ...

www.forodeseguridad.com › *Artículos* › **RRHH**QUE SIGNIFICA 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.

DONDE APLICAR LA CAPACITACIÓN

Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

a) Inducción

Es la información que se brinda a los empleados recién ingresados.

Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de

RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.

b) Entrenamiento:

Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.

c) Formación básica:

Se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los "oficiales" del futuro.

d) Desarrollo de Jefes

Suele ser lo **más** difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia. Deberían difundirse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros. En cualquiera de los casos, debe planificarse adecuadamente tanto la

secuencia como el contenido de las actividades, de modo de obtener un máximo alineamiento.

LA CAPACITACIÓN COMO INVERSIÓN

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa.

Otra forma importante en que la organización protege su inversión en recursos humanos es por medio del planeamiento de carrera. Estimula las posibilidades de crecimiento personal de cada colaborador, y permite contar con cuadros de reemplazo.

CAPACITACIÓN Y COMUNIDAD: LOS EFECTOS SOCIALES DE LA CAPACITACIÓN

La capacitación, aunque está pensada para mejorar la productividad de la organización, tiene importantes efectos sociales. Los conocimientos, destrezas y aptitudes adquiridos por cada persona no solo lo perfeccionan para trabajar, sino también para su vida.

Son la forma más eficaz de protección del trabajador, en primer lugar porque si se produce una vacante en la organización, puede ser cubierta internamente por promoción; y si un trabajador se desvincula, mientras más entrenado esté, más fácilmente volverá a conseguir un nuevo empleo.

Las promociones, traslados y actividades de capacitación son un importante factor de motivación y retención de personal. Demuestran a la gente que en esa empresa pueden desarrollar una carrera, o alcanzar un grado de conocimientos que les permita su "empleabilidad" permanente.

CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE CAPACITAR

La capacitación permite evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre los empleados más antiguos si no han sido reentrenados.

También permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de las mujeres que trabajan, el aumento de la población con títulos universitarios, la mayor esperanza de vida, los continuos cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado. Disminuye la tasa de rotación de personal, y permite entrenar sustitutos que puedan ocupar nuevas funciones rápida y eficazmente.

Por ello, las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados hipercompetitivos que llegaron para quedarse.

(Importancia de la capacitación empresarial)

Importancia de la Capacitación Empresarial

Empecemos por definir "capacitación". La capacitación son conocimientos teóricos y prácticos que incrementan el desempeño de las actividades de un colaborador dentro de una organización.

Actualmente, ya no es requisito para entrar a determinada institución sólo un título universitario y un postgrado, sino también que el trabajador esté constantemente capacitándose para que tenga un eficaz rendimiento laboral.

La capacitación laboral es la respuesta a la necesidad que tienen las organizaciones o instituciones de contar con un personal calificado y productivo, mediante conocimientos teóricos y prácticos que potenciará la productividad y desempeño del personal.

En la actualidad, la capacitación en las organizaciones es de vital importancia porque contribuye al desarrollo de los colaboradores tanto personal como profesional. Por ello, las empresas deben encontrar mecanismos que den a su personal los conocimientos, habilidades y actitudes que se requiere para lograr un desempeño óptimo durante toda la estadía del trabajador dentro de la organización.

Las empresas han comprendido la importancia de que la capacitación no se trata de un gasto innecesario, sino de una inversión mucho más productiva, teniendo resultados positivos y con mayores beneficios tanto económicos, como de calidad y productividad en la organización y en lo propio con el trabajador.

En México las micro, pequeñas y medianas empresas han ido cambiando su esquema y su visión sobre el concepto de capacitación, a tal grado que están convencidos de que este elemento les ayuda a ser más productivos y competitivos.

n la capacitación se diseñan programas para transmitir la información relacionada a las actividades de cada organización. Mediante el contenido de éstos, los colaboradores tienen la oportunidad de aprender cosas nuevas, actualizar sus conocimientos, relacionarse con otras personas; en otras palabras, satisfacen sus

propias necesidades, por medio de técnicas y nuevos métodos que ayudan a aumentar sus competencias para desempeñarse con éxito en su puesto, permitiendo a su vez a las organizaciones alcanzar sus metas.

Alguno de estos beneficios son los siguientes:

- Provoca un incremento de la productividad y calidad de trabajo.
- Aumenta la rentabilidad de la organización.
- Desarrolla una alta moral en los empleados.
- Ayuda a solucionar problemas.
- Reduce la necesidad de supervisión.
- Ayuda a prevenir accidentes de trabajo.
- Mejora la estabilidad de la organización y su flexibilidad.
- Facilita que el personal se identifique con la empresa.

Con todo lo anterior, podemos concluir que la capacitación al personal debe ser obligatoria, ya que es un factor importante que ayuda a ser competitivos y más eficientes, dando como resultado un cambio en la organización.

En conclusión, es indiscutible la trascendencia que tiene la capacitación laboral como inversión empresarial en una empresa para lograr crecimiento a nivel técnico, de cultura organizacional, de competencias y de imagen empresarial.

Cuando una organización quiere capacitar a su personal lo puede hacer generando sus propios capacitadores (como socios o empleados asignados a esta actividad), quienes además forman parte de la misma, pero no siempre serán la mejor opción

porque, en ocasiones, no cuentan con más conocimientos que los establecidos en la misma. Sin embargo, pueden buscar la asesoría de empresas especializadas en ofrecer conferencias, talleres o seminarios, y que tengan diversas opciones para que se adapten a las necesidades específicas de la organización, pues una visión externa siempre brindará otra visión.

(Foschiatto & Stumpo, enero 2006)

Políticas municipales de microcrédito

Que operan en diversos sectores como comercio, servicios, agricultura y artesanía. Su nivel tecnológico es generalmente bajo, la carencia de recursos no permite muchas inversiones y los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

A pesar de las muchas dificultades que este segmento productivo debe enfrentar, hay que resaltar la medida en que en los países de escasos recursos han aumentado las oportunidades de empleo como resultado de la expansión del sector informal y de las microempresas. De hecho, en ambos existe un conjunto de experiencias y capacidades que, oportunamente orientadas, pueden evolucionar hasta lograr una sólida posición.

En muchos países la producción del sector informal ha conseguido demostrar su propia capacidad en cuanto a generación de empleo y de ingresos para millones de personas, así como para ofrecer, a la vez, un vasto conjunto de bienes y servicios necesarios para mejorar la calidad de vida de esa misma población. En varios países se logró ampliar la oferta de puestos de trabajo, sobre todo en el ámbito del auto empleo, mediante la ampliación del acceso al crédito, y aumentar al mismo tiempo

la productividad como resultado de la creación de mecanismos capaces de favorecer a los pequeños productores y de proporcionar un más rápido acceso a la tecnología y a la información (ONUD, 1996).

Uno de los principales obstáculos para el desarrollo de la micro y pequeña empresa es la escasa posibilidad de acceder a un financiamiento que se adecue a las necesidades propias de este sector.

En un contexto de este tipo, el microcrédito puede beneficiar a los agentes económicos mediante la oferta de servicios microfinancieros específicos a los cuales, en algunas ocasiones se da también la posibilidad de asociar otros tipos de servicio. Por esta razón, la definición de “microcrédito” puede incluir actividades tanto de intermediación financiera como sociales, y la elección de los servicios que se quiere ofrecer es el elemento que diferencia los dos enfoques tradicionalmente definidos como “minimalista” e “integrado”. Es decir, además de actividades financieras, los programas de microcrédito pueden brindar también servicios de asistencia para la constitución de grupos de productores, el desarrollo de la confianza en sí mismos y en los propios recursos. Los programas de microcréditos pueden brindar también servicios de asistencia para la constitución de grupos de productores, el desarrollo de la confianza en si mismos y en los propios recursos y el fortalecimiento de las capacidades individuales. Por estas razones resulta muy importante poner de relieve el hecho de que el microcrédito no es una actividad simplemente bancaria, sino que tiene un elevado potencial, como herramienta de desarrollo económico y social.

A partir de los problemas de las mype para acceder al financiamiento ha surgido la necesidad de encontrar diferentes formas de concesión de créditos que permitan responder a los requerimientos de los agentes económicos excluidos de los circuitos financieros tradicionales.

Desde los años setenta en adelante se han ido poniendo en práctica muchas experiencias de microcrédito en Asia, África y América Latina, en las que se ha modificado y adaptado la metodología de intervención en procura de dar una respuesta más eficaz y efectiva en el marco de un nuevo enfoque del desarrollo económico que permita favorecer directamente a los estratos de población de bajos ingresos y satisfacer, a la vez las necesidades socioeconómicas de estos mismos sectores.

Generalmente, los programas de microcrédito se implementan a través de instituciones públicas o privadas con el fin de ofrecer créditos asistencia técnica y formación a sujetos que no tienen acceso al sector bancario formal para que ellos puedan poner en marcha o, más bien, ampliar una actividad económica a pequeña escala que les permita incrementar su propio ingreso y alcanzar un mejor nivel de vida para sus núcleos familiares.

El objetivo fundamental de estos programas es entonces el mejoramiento de la situación social y económica de un estrato de población que en muchos casos no posee una fuente constante de ingresos o cuya actividad es demasiado reducida como para poder constituir una garantía suficiente, debido a lo cual se caracteriza por estar completa o parcialmente excluido de los circuitos bancarios tradicionales.

En la práctica, los programas de microcrédito pueden utilizar diferentes metodologías y ser muy distintos en lo que respecta a los elementos que los componen (monto y plazo de los préstamos, condiciones de pago, elección de los beneficiarios, otros). Sin embargo el monto del préstamo es en general fechas de pago facilita el reembolso de la deuda y de los intereses (no se debe olvidar que el programas de este tipo la tasa de interés puede ser bastante elevada). Un reembolso regular del préstamo permite, además, el acceso a sucesivas erogaciones y estimula al cumplimiento de las condiciones generales de financiamiento, a la vez que responsabiliza a los beneficiarios del crédito.

De hecho, las experiencias microcrediticias privadas han permitido constatar que la tasa de reembolso de los préstamos (es decir, el porcentaje de préstamos reembolsados sobre el total de los otorgados) se distingue por ser en general, muy elevada, un resultado que no sería previsible dada la difícil situación económica de los sujetos participantes en programas de esos tipo.

En la práctica se ha demostrado la medida en que individuos con un bajo nivel de ingresos están en condiciones de cumplir los términos de pago exigidos por los programas de crédito cuando se utilizan metodologías específicas que permitan garantizar el reembolso y puedan, al mismo tiempo, adaptarse a las condiciones socioeconómicas de los beneficiarios al basarse, por ejemplo, en sistemas de presión social colectiva más que en las garantías reales ofrecidas por los clientes (Bicciato y otros 2002).

(Mercado de factoring podría mover cerca de S/. 2,500 millones en próximos cinco años, 2015)

ECONOMÍA

El factoring permitirá a unas 933 mil micro, pequeñas y medianas empresas (mipyme) tener liquidez inmediata en las operaciones de venta de bienes o prestación de servicios que le realizan a las grandes empresas y cuyos plazos de pagos superan 30 o 90 días.

El Ministerio de la Producción (Produce) estima que en los próximos cinco años el en transacciones, contados a partir de la implementación de la Ley para impulsar el desarrollo del Factoring (Decreto Legislativo N° 1178) publicada el viernes 24 de julio.

Además, como parte de la implementación de este mecanismo, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP(SBS) publicó el sábado el reglamento de las empresas de Factoring y Descuento.

En los próximos días, el paquete normativo se completará con disposiciones de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) y la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), que establecerán los procedimientos y mecanismos necesarios para que las empresas puedan anotar en cuenta sus facturas ante una Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV).

El conjunto de normas sobre el factoring tienen como objetivo principal reducir los costos de financiamiento de las mipyme e incrementar la productividad de las pequeñas unidades empresariales, contemplado en el eje 3 del Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNDP).

Los esquemas financieros como el factoring permiten a las mipyme transferir a terceros sus facturas negociables a cambio de dinero. De este modo, estas empresas pueden obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse.

El factoring al no ser un crédito, no se considera préstamo o endeudamiento, y por eso su tasa de descuento es menor a la tasa de interés equivalente, lo que hace el costo más competitivo.

Asimismo, reduce el riesgo de incumplimiento de pago para las entidades financieras, ya que el riesgo de las mipyme se traslada a sus clientes más grandes que frente al sistema financiero tienen menor riesgo de incumplimiento. Esto reduce de manera significativa los costos financieros para todos.

Norma

El reglamento establece que en todas las facturas habrá una tercera copia, a la que se denominará “Factura Negociable”, que será un título valor que será reconocido por las entidades del sistema financiero nacional.

La fiscalización y sanción por el incumplimiento por parte de las imprentas autorizadas para la emisión de la tercera copia, estará a cargo de la Sunat.

El reglamento señala que esta tercera copia podrá ser transferida a terceros (bancos, empresas de factoring, etc.) mediante un endoso.

Asimismo, aquellas empresas que emitan sus comprobantes de manera electrónica podrán registrar dicho título ante una ICLV para negociarlas en un ambiente seguro, de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Títulos Valores y en la Ley del Mercado de Valores.

La factura negociable, al ser un título valor, puede ser transferida a terceros desde el momento mismo de su entrega (en el caso de las físicas) o de su registro ante la ICLV (en el caso de las representadas mediante anotación en cuenta).

Asimismo, puede ser protestada y ejecutada rápidamente ante un juez, en aquellos casos en los que la deuda no sea cancelada a su vencimiento.

A fin de garantizar su libre circulación, la norma establece sanciones a aquellas empresas que restrinjan o limiten la transferencia de la factura negociable.

Además, y a fin de dar mayor seguridad a las operaciones, la norma establece sanciones a las empresas que, con el fin de hacer un cobro irregular, oculten información importante que afecte la validez o exigibilidad del título valor.

2.3. Marco Conceptual.

Definiciones de financiamiento

(Ferruz, 2010) En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Definiciones de Micro y Pequeña Empresa:

(Dessler, 1998). La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción,

comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas □ Características de las MYPE: Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive. □ Ventas Anuales Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

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

III. METODOLOGIA

3.1. Diseño de Investigación.

El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.

El diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente la información sobre la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE,

LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA-HUANCAYO 2016.

3.2. Población y Muestra

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

3.3. Definición y Operacionalización de Variables.

No corresponde al proyecto por haberse desarrollado sin hipótesis.

3.4 Técnicas e Instrumentos

3.4.1. Técnicas

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas con información sobre la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.
- 2) **Indagación.**- Esta técnica facilitó los datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad relacionadas con información sobre la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la

rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.

- 3) **Conciliación de datos.**- Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta en tanto estén relacionadas con información sobre la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.
- 4) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.**- La información cuantitativa ha sido ordenada en cuadros que indiquen conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación relacionada a la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.
- 5) **Comprensión de gráficos.**- Se utilizó los gráficos para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos relacionados con información sobre la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.

3.4.2. Instrumentos

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

- 1) **Fichas bibliográficas.**- Se han utilizado para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y artículos de internet y de todas las fuentes de información relacionada con la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.
- 2) **Guías de análisis documental.**- Se utilizó como hoja de ruta para disponer de la información relacionada con la información sobre la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.

3.5. Plan de Análisis

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

3.6. Matriz de Consistencia.

TITULO: IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD CASO MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016

Problema	Objetivos	Operacionalización		Metodología
		variables	Indicadores	
<p>¿De qué manera el financiamiento y la capacitación tendrán incidencia en la rentabilidad de la Mype LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016?</p>	<p>Objetivo General Determinar la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.</p> <p>Objetivos Específicos Determinar las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las Mypes en el sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.</p>	<p>X. financia miento</p> <p>Y. capacita ción</p> <p>Z rentabili dad</p>	<p>ratios</p> <p>análisis financieros</p> <p>estados financieros</p> <p>mercado financiero</p>	<p>Tipo de Investigación El tipo de investigación será cualitativo-descriptivo.</p> <p>Nivel de la Investigación El nivel de esta investigación es descriptivo, explicativo y correlacionar; porque se describe información respecto a la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016. Asimismo la información que se obtenga en el trabajo, puede correlacionarse de la MYPE u otras MYPES del sector.</p> <p>Diseño de la Investigación El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración. El diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente la información sobre la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.</p>

3.7. Principios Éticos

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

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.

4.1. RESULTADOS

Objetivo específico N° 1: Determinar las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA-HUANCAYO 2016.

DEL 2016	AGUILA	en su trabajo de investigación para optar el título profesional de contador público titulado <i>“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL RUBRO FARMACÉUTICO - PERÚ 2015”</i> . Lima, Perú. de la ULADECH nos dice tuvo como objetivo el estudio del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial, la problemática del presente trabajo radica en que existen una serie de tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una
-------------	--------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes saluden las reglas organizacionales y vuelven escribir las reglas de la competencia administrativa internacional.</p> <p>Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como micro y pequeñas empresas.</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>En América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la gestión empresarial. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las micro y pequeñas empresas. A este respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las mypes.</p> <p>Las Micro y pequeñas empresas MYPES en el Perú se han convertido en la mayor fuerza empresarial del país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70 % de trabajadores del país, ellas han hecho que nuestro país se levante poco a poco ya que muchas Mypes no solo están en el mercado nacional sino que cada vez están más</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones, dicha importancia de las Mypes ha producido que el Estado promueva un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de la MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Locales; estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva.</p> <p>Las principales causas por las que las empresas no pueden acceder al financiamiento son: primero, no poseen las garantías necesarias o en algunos casos sus activos no pueden ser utilizados como colateral; segundo, no llevan registros contables o información gerencial adecuada, lo cual produce información asimétrica. Es decir, las entidades financieras (especialmente, las micro financieras) no pueden determinar con la información disponible sobre la empresa, cuán rentable será la misma y en función de ello otorgar los créditos solicitados. También se tiene incertidumbre cualitativa, ya que no es posible</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

determinar la certeza de las rentas y el pago de la deuda, además está la percepción del riesgo moral que también constituye una barrera para el financiamiento.

CONCLUSIONES

7. La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del comerciante de la Micro y Pequeña Empresa del rubro farmacéutico del Perú o quien dirija la empresa, el financiamiento adecuado y la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.

8. Existen dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el

	<p>adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial.</p> <p>9. Se ha determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.</p> <p>10. La investigación determina la importancia de</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos.</p> <p>11. Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.</p> <p>12. Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	las políticas en la gestión financiera.
FLORES 2016	<p>en su tesis titulada : “CARACTERIZACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MIPYMES EN EL PERU: EN EL DISTRITO ATE - VITARTE, 2011- 2014.” Tesis para optar el título de contador público de la ULADECH Las MIPYMES enfrentan hoy, entre otros, un gran reto, referido a la búsqueda de fuentes de financiamiento para su adecuada sostenibilidad y desarrollo, expresados en una creciente rentabilidad. Por ello, resulta relevante analizar y establecer cuáles son las fuentes de financiamiento más favorables para este sector, atendiendo a sus necesidades específicas. Un análisis que debe considerar además la revisión de los intereses, tiempo, y competencia de las entidades prestadoras.</p> <p>La pequeña empresa no sería viable sin fuentes de financiamiento. Las mismas son necesarias para el inicio del emprendimiento, y para garantizar su permanencia y consolidación en el mercado.</p> <p>El financiamiento procura no solo la inserción de todas las pequeñas y micro empresas en la economía</p>

nacional, sino fundamentalmente, su inserción a los mercados internacionales, abriendo posibilidades de competencia con empresas de mayor envergadura.

Por otro lado, parece ser que no solo el proceso de ventas resulta medular para el sostenimiento de las pequeñas empresas, dado que son garantía de retorno de la inversión realizada. La innovación tecnológica y la renovación de maquinaria cumplen también un rol principal en el alcance de adecuados niveles de rentabilidad. No obstante, tanto la innovación tecnológica, como la renovación de maquinaria, implican para las MIPYMES una inversión importante, que generalmente sólo es factible mediante financiamiento.

Las MIPYMES están diferenciadas según sean las actividades principales que realizan. El concepto, como se conoce hoy, nace hacia la década de 1990 por necesidades de empleo no cubiertas por el Estado, ni por las grandes empresas nacionales, ni por las corporaciones internacionales. Surgen como respuesta a la crisis de empleabilidad y la insuficiente generación de puestos de trabajo. Frente a esta realidad, los emprendedores buscaron una

	<p>forma de generar ingresos, y recurrieron al desarrollo de variadas actividades independientes, creando entonces, negocios y pequeñas empresas para autoemplearse y emplear a sus familiares.</p> <p>Debido a esta capacidad para crear empleos, son en la actualidad eje del desarrollo industrial, y muestran una flexibilidad que les permite adaptarse a los movimientos del mercado. Sin embargo, recién en las dos últimas décadas las instituciones financieras, bancarias y no bancarias, han creado productos y servicios especializados en el financiamiento hacia las MIPYMES. Lo hicieron tras identificar se trataba de un segmento desatendido, potencial, pero que al mismo tiempo, implicaba un alto riesgo (crédito, legal, liquidez).</p> <p>Es importante anotar que a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo (COFIDE, ONGs) las MIPYME no tienen acceso, debido en gran medida, a que éstos se otorgan mediante intermediarios financieros. Es posible suponer que a la banca comercial (Bancos Privados) no le es atractivo actuar como intermediario financiero y ofrecer un producto financiero a bajo</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>costo (recurso de fomento) como el que requiere este segmento de empresas; a razón de la baja rentabilidad, el alto riesgo, y la complejidad que representa el reducido volumen de sus operaciones.</p> <p>Con todo, debemos indicar que actualmente las entidades financieras del país poseen algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades crecientes de las MIPYME, según lo referido por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS, 2015)</p> <p>En el Perú el número de micro y pequeñas empresas representa el 98.35% del total de empresas existentes, pero su capacidad productiva es limitada, principalmente porque no participan de la competencia internacional. Frente a este panorama el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de soles, que serán administrados por el Banco de la Nación. Lamentablemente, dado el más de millón y medio de MIPYMES formales registradas, el monto asignado no será suficiente. Alcanzará para favorecer a tan solo 100 mil</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	MIPYMES, aproximadamente.
Alguieri (2007)	<p>en su trabajo de investigación para optar el título profesional de contador público titulado <i>“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL RUBRO FARMACÉUTICO - PERÚ 2015”</i>. Lima, Perú. de la ULADECH nos dice tuvo como objetivo el estudio del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial, la problemática del presente trabajo radica en que existen una serie de tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada</p>

	<p>de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes saluden las reglas organizacionales y vuelven escribir las reglas de la competencia administrativa internacional.</p> <p>Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como micro y pequeñas empresas.</p> <p>En América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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

Las Micro y pequeñas empresas MYPES en el Perú se han convertido en la mayor fuerza empresarial del país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70 % de trabajadores del país, ellas han hecho que nuestro país se levante poco a poco ya que muchas Mypes no solo están en el mercado nacional sino que cada vez están más insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones, dicha importancia de las Mypes ha producido que el Estado promueva un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de la MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Locales; estableciendo un

	<p>marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva.</p> <p>Las principales causas por las que las empresas no pueden acceder al financiamiento son: primero, no poseen las garantías necesarias o en algunos casos sus activos no pueden ser utilizados como colateral; segundo, no llevan registros contables o información gerencial adecuada, lo cual produce información asimétrica. Es decir, las entidades financieras (especialmente, las micro financieras) no pueden determinar con la información disponible sobre la empresa, cuán rentable será la misma y en función de ello otorgar los créditos solicitados. También se tiene incertidumbre cualitativa, ya que no es posible determinar la certeza de las rentas y el pago de la deuda, además está la percepción del riesgo moral que también constituye una barrera para el financiamiento.</p> <p>CONCLUSIONES</p> <p>13. La investigación ha determinado, que debe ser</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>prioridad del comerciante de la Micro y Pequeña Empresa del rubro farmacéutico del Perú o quien dirija la empresa, el financiamiento adecuado y la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.</p> <p>14. Existen dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial.</p> <p>15. Se ha determinado que el principal</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.</p> <p>16. La investigación determina la importancia de asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>presenten usando eficientemente los recursos.</p> <p>17. Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.</p> <p>18. Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.</p>
CASANA 2013	<p>en su trabajo de investigación sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Abarrotes de Casma – Chimbote, llega a las siguientes conclusiones:</p>

	<p>Respecto a los empresarios del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados del Sector Comercio - Rubro Abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos así a conocer un poco de los representantes o empresarios. Respecto a las características de las MYPE, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las MYPE son formales en el sector comercio. Respecto al financiamiento, el</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de 20 los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. Respecto a la capacitación, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar. Respecto a la rentabilidad, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años. Quincho (2013), en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPE, en la ciudad de Chincha- Ica, llega a las siguientes conclusiones: que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las MYPE ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI, así como también, generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas, es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las de las MYPE para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las MYPE informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el Estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. Se determina como resultado de la investigación realizada como una de las causas del fracaso de las MYPE el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las MYPE se da por diferentes factores, como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las MYPE, ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las MYPE, ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés, los resultados de investigación es el 69% de las personas que fueron encuestadas respondió, que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos pero en menores proporciones, y sólo 9% de los propietarios de las MYPE no desean hacerlo por los altas tasas de interés, el 56% de los propietarios de las MYPE consideran como una de las causas del fracaso de las</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>MYPE, el limitado acceso al financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones, como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de tecnología, solo el 10% considera como la principal causa del fracaso de las MYPE, el 39% de las propietarios de las MYPE consideran que el incremento del desempleo en la Provincia de Chincha se da a causa del fracaso de las mismas, el 37 % de las personas consideran que se da por diversas razones, como la falta de comunicación con los padres, entre otros incluido el fracaso de las MYPE y el 24% considera que no es esa la causa principal del desempleo.</p>
<p>ARRAYA M. 2013</p>	<p>en su trabajo de investigación para optar el título profesional de contador público titulado <i>“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL RUBRO FARMACÉUTICO - PERÚ 2015”</i>. Lima, Peru. de la ULADECH nos dice tuvo como objetivo el estudio del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial, la problemática del presente trabajo radica en que existen una serie de</p>

tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes saluden las reglas organizacionales y vuelven escribir las reglas de la competencia administrativa internacional.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta

	<p>perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como micro y pequeñas empresas.</p> <p>En América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la gestión empresarial. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las micro y pequeñas empresas.</p> <p>A este respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las mypes.</p> <p>Las Micro y pequeñas empresas MYPES en el Perú se han convertido en la mayor fuerza empresarial del</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70 % de trabajadores del país, ellas han hecho que nuestro país se levante poco a poco ya que muchas Mypes no solo están en el mercado nacional sino que cada vez están más insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones, dicha importancia de las Mypes ha producido que el Estado promueva un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de la MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Locales; estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva.</p> <p>Las principales causas por las que las empresas no pueden acceder al financiamiento son: primero, no poseen las garantías necesarias o en algunos casos sus activos no pueden ser utilizados como colateral; segundo, no llevan registros contables o información gerencial adecuada, lo cual produce información asimétrica. Es decir, las entidades financieras</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(especialmente, las micro financieras) no pueden determinar con la información disponible sobre la empresa, cuán rentable será la misma y en función de ello otorgar los créditos solicitados. También se tiene incertidumbre cualitativa, ya que no es posible determinar la certeza de las rentas y el pago de la deuda, además está la percepción del riesgo moral que también constituye una barrera para el financiamiento.

CONCLUSIONES

19. La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del comerciante de la Micro y Pequeña Empresa del rubro farmacéutico del Perú o quien dirija la empresa, el financiamiento adecuado y la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.

20. Existen dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios,

	<p>que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial.</p> <p>21. Se ha determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.</p> <p>22. La investigación determina la importancia de asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos.</p> <p>23. Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.</p> <p>24. Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas,</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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

Objetivo Especifico N° 02:

- Describir las principales características de la capacitación de las Mypes en el sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.

CUADRO 02

ITEMS	N° TABLA	RESULTADOS
Características de las MYPES	1-2-3-4-5	El 50% (5) de las pequeñas empresas tienen una antigüedad en el mercado menor a 10 años, el 30% (3) encuestadas manifestó que tienen más de 10 a 15 años en el mercado local un 10% (1) tiene más de 15 a 20 años en el mercado, y el 10% (1) tienen más de 20 años en el mercado local, respecto, a la pregunta si son MYPES formales el 90% (9) respondieron que sí, y el 10% (1) desconoce sobre este tema, a la respuesta de que por qué formo su pequeña empresa el 70% (7) respondieron que por necesidad, el 10% (1) respondió que por tener mayores ingresos, y el 20% (2) porque querían ser

		<p>independientes, a la pregunta de cuantos trabajadores tiene su pequeña empresa, menos de 10 trabajadores 80% (8) más de 10 trabajadores 20% (2).</p> <p>Las pequeñas empresas generalmente son familiares; tienen una organización administrativa sencilla; no registran sus ingresos y egresos. El inicio del negocio fue un inicio con pocos recursos financieros. Ninguno de los encuestados tiene educación superior universitaria completa</p>
Actividad Principal		<p>De la consulta a los 10 encuestados si pertenecen al mismo giro del negocio que nuestro caso de comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA y todos ubicados en la ciudad de Huancayo el 100% respondieron que si.</p>
Capacitación en la MYPE	-19-20-21-22 23-24	<p>Sobre la pregunta si recibieron capacitación al solicitar un crédito todos los propietarios de MYPES el 90% respondió que no y el 10% desconoce, a la pregunta de cuantas capacitaciones en los dos últimos años recibieron 3 capacitaciones y respondieron ninguna el 90% (9), a la pregunta en que tipo de curso participo en el curso de inversión en crédito financiero 20% (2) participaron, en manejo empresarial 20% (2), ninguno el 60%, en la pregunta si el personal de su pequeña empresa ha recibido capacitación el 10% (1) respondieron que si y el 90% (9) respondieron que no, a la pregunta si considera la capacitación una inversión , respondieron 100% (10) no, a la pregunta considera Ud. que la capacitación es relevante en su micro empresa, a lo que respondieron el 90% contestaron que no, y el 10% no conoce el tema, a la pregunta Ud. o sus trabajadores han recibido algún tipo de capacitación por alguna dependencia del gobierno peruano a lo que respondieron el 100% (10) que no</p>

Objetivo Específico N°3:

Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio – rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016.

CUADRO 03

ITEMS	N° TABLA	RESULTADOS
El Financiamiento Mejoró la Rentabilidad	7-9- 26-27	A la pregunta si existen estrategias empresariales relacionadas a la rentabilidad el 80% (8) respondieron que no, y el 20% (2) desconoce del tema, a la pregunta si el financiamiento contribuye en la rentabilidad de su pequeña empresa a lo que respondieron 20% (2) respondió que sí, el 20% (2) respondió que no y el 60% (6) desconoce del tema, a la pregunta considera que las ventas de su negocio se han incrementado 20% (2) se mantienen estables 40% (4) y otro 40% (4) respondieron que ha disminuido, a la pregunta considera que los costos de su negocio han incrementado 30% (3) se mantienen estables 40% (4) y otro 30% (3) respondieron que ha disminuido.
La Rentabilidad Mejoró los Dos Últimos Años	28	El 20% (2) de las pequeñas empresa encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos cinco años. El 60% (6) de las de las pequeñas empresas encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas no incrementó ni disminuyó en los últimos cinco años. Y el 20% (2) desconoce el tema.
La Rentabilidad Disminuyó los Dos Últimos Años	28	De este gráfico y pregunta podemos dilucidar que el 60% de pequeñas empresas han visto la disminución de la rentabilidad en su pequeña empresa, otro 20% (2) desconoce del tema, pero hay un 20% (2) que si logro rentabilidad en su pequeña empresa.

4.2. Análisis de los Resultados

Objetivo Específico N° 1:

DEL AGUILA (2016), FLORES (2016), ALGUIERI (2007), CASANA (2013), ARRAYA (2013) nos dicen que en una pequeña empresa el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales.

El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada.

Antes de buscar un financiamiento, es necesario realizar una proyección real del negocio, esto para determinar en primer lugar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y darle el destino ideal al capital. Y concluyen que el respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer es el financiamiento, ya que es un medio para lograr sus objetivos a corto y largo plazo.

Objetivo Específico N° 2:

La capacitación debe comenzar por el propietario de la empresa quien debe reconocer la importancia que tiene y apoyar a todo su equipo de trabajo en la

formación. Veo como muchos empresarios gastan dinero en capacitación de sus empleados pero al no capacitarse impiden que sus colaboradores desarrollen al máximo lo aprendido. Un personal capacitado ayuda a que su empresa sea más: productiva, rentable, permite el logro de metas, mayor motivación en la empresa, promueve el desarrollo y contribuye a la formación de líderes y dirigentes.

La capacitación no es un gasto, es una inversión continua que toda MYPE debe hacer, al pasar el tiempo comprobará que es necesaria y que se mantendrá por más tiempo en el negocio. Evalúe su personal continuamente, identifique las debilidades y busque las mejores opciones de capacitación que hay en el mercado. en nuestros casos encuestados se puede apreciar:

Sobre la pregunta si recibieron capacitación al solicitar un crédito todos los propietarios de MYPES el 90% respondió que no y el 10% desconoce, a la pregunta de cuantas capacitaciones en los dos últimos años recibieron 3 capacitaciones y respondieron ninguna el 90% (9), a la pregunta en qué tipo de curso participo en el curso de inversión en crédito financiero 20% (2) participaron, en manejo empresarial 20% (2), ninguno el 60%, en la pregunta si el personal de su pequeña empresa ha recibido capacitación el 10% (1) respondieron que sí y el 90% (9) respondieron que no, a la pregunta si considera la capacitación una inversión , respondieron 100% (10) no, a la pregunta considera Ud. que la capacitación es relevante en su micro empresa, a lo que respondieron el 90% respondió que no, y el 10% desconoce el tema, a la pregunta Ud. o sus trabajadores han recibido algún tipo de capacitación por alguna institución del estado, a lo que respondieron el 100% (10) que no. De esto podemos

deducir que ah estos pequeños empresarios no les interesa la capacitación por ello lo ven como un gasto inútil y no como una inversión.

Objetivo Específico N° 3:

La pequeñas empresas no saben determinar la importancia de la rentabilidad una rentabilidad adecuada permitirá retribuir, según mercado y riesgo a los propietarios de lo pequeños negocios, y atender al crecimiento interno necesario, para mantener ,consolidar o mejorar, una posición competitiva de la pequeña empresa si obtiene ua rentabilidad insuficiente no se hallara en condiciones de asegurar la satisfacción de estos factores y su empobrecimiento progresivo, condenara su desarrollo conduciéndola a posiciones marginales dentro de su sector, rubro, lo que pondrá en peligro al cabo de cierto tiempo su existencia, es por ello que la rentabilidad es importantísimo para cada empresa independientemente su tamaño. En el caso de nuestras pequeñas empresas encuestadas se puede apreciar que :

El 20% (2) de las pequeñas empresa encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos cinco años.

El 60% (6) de las de las pequeñas empresas encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas no incrementó ni disminuyó en los últimos cinco años.

Y el 20% (2) desconoce el tema.

Lo que nos muestra un panorama no muy satisfactorio para varias de nuestras pequeñas empresas encuestadas.

V. CONCLUSIONES

Objetivo Específico 01:

Se determinó que el financiamiento es una herramienta importante para las pequeñas empresas ya que el financiamiento es una buena alternativa para el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas ya que estas fuentes les permiten créditos para desarrollar sus inversiones, se determinó también que falta un apoyo decidido de la banca privada en aspectos del financiamiento por que los pequeños empresarios tienen mucha dificultad en acceder al financiamiento. Según el anexo N° 01...

Objetivo Específico 02:

Se determinó en lo que respecta a las capacitaciones los microempresarios lo ven como algo que solo les generara gastos y ningún beneficio, olvidándose que la capacitación es una herramienta importante para el desarrollo de las MYPES, para los mismos propietarios la capacitación está muy distante, y para los trabajadores es algo imposible de alcanzar. Según anexo No 02

Objetivo Específico 03:

Se determinó que las pequeñas empresas al no estar capacitadas en la parte de gestión se toman malas decisiones financieras esto trae como consecuencia que la rentabilidad de los pequeños negocios sea muy pobre o simplemente no exista esta situación es preocupante pues las consecuencias a futuro pueden ser muy difíciles de corregir consecuentemente llevara a la pequeña empresa a la desaparición del mercado. Según anexo No 03

VI. RECOMENDACIONES.

Objetivo Específico 01:

- Se recomienda apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las MYPES, esto debería planificarse por rubros, sectores de operación, así mismo volver a la banca de fomento como en los años, donde el estado tenía bancos de apoyo a los diferentes sectores productivos, ejemplo: La formación de la banca de fomento, como Banco Agrícola (1931), Banco Industrial del Perú (1936) y Banco Minero del Perú (1942). Como dependían del BCR, Dar a COFIDE mayor apoyo para que los créditos lleguen a más pequeños empresarios, ya que es la única institución que apoya a los pequeños empresarios.

Objetivo Específico 02:

-Se recomienda crear programas de capacitación estatales, privados, o mixtos para que los pequeños empresarios sean capacitados y sus trabajadores también esto contribuiría en el desarrollo de las pequeñas empresas, alcanzando sus objetivos trazados, mejorando su producción y sacando nuevos y mejores productos al mercado nacional y por qué no al internacional.

Objetivo Específico 03:

- Se recomienda que el estado peruano de algún estímulo para fomentar la capacitación en los pequeños propietarios de MYPES, al estar capacitados en temas de gestión empresarial tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios. Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas. Al capacitar

al propietario y trabajadores de las MYPES estas serán más rentables. Comerciales los propietarios de las pequeñas empresas participen en capacitaciones que hagan más rentable su pequeña empresa así mismo a los autores de textos a pesar de la importancia que puede tener la rentabilidad en las políticas y decisiones que repercuten en la competitividad de la pequeña empresa en el sector o rubro donde se desenvuelve, en la actualidad el tema se ha limitado a las grandes corporaciones desde hace ya varios años, pero en la MYPE principalmente, no es algo común;

VII. APORTES COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias Bibliográficas

Alguieri. (2007).

Araya M. (2012 - 2013).

CASANA, A. (2013). *CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y RENTABILIDAD DELAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO ABARROTES*. CASMA-CHIMBOTE.

Constitución Política del Perú. (s.f.).
www4.congreso.gob.pe/ntley/Imagen.es/Constitu/Cons1993.pdf.

Definición de rentabilidad - Qué es. (s.f.). definicion.de/rentabilidad.

Del Aguila Westreicher, Y. (2016). *Tesis: Caracterización del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las Mypes del rubro*. Lima: ULADECH.

Dessler. (1998).

Ferruz. (2010). *La empresa*. Lima.

Flores Sanchez, C. (2016). *Tesis: Caracterización de las Fuentes de Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mipymes en el Perú: En el Distrito de Ate - vitarte 2011 - 2014*. Lima: ULADECH.

Foschiatto & Stumpo, P. (enero 2006). *Políticas Municipales de microcredito: un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América latina*. Lima: LB - CEPAL.

Importancia de la capacitación empresarial. (s.f.). www.sincal.org/articulo31-importancia-de-la-capacitacion-empresarial.html.

Informe completo -Parte1 Caballero Bustamante. (s.f.).
www.caballeroBustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_1.pdf.

Informe completo-Parte 2 Caballero Bustamante. (s.f.).
www.caballeroBustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf.

Ley 28015 MYPE. (27 de julio de 2006).
WWW.MINTRA.GOB.PE/CONTENIDOS/ARCHIVOS/PRODLAB/LEGISLACION/ley_28015.pdf.

Mercado de factoring podría mover cerca de S/. 2,500 millones en próximos cinco años. (27 de Julio de 2015). *Diario gestión*.

Morillo, M. (Enero 2005). *Rentabilidad Financiera y reducción de costos*. Red Actualidad Contable Faces.

7.2 ANEXOS.

Anexo 01: Cuestionario de recojo de información



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI**

Cuestionario aplicado a 10 propietarios 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 “IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD caso MYPE, LUBRICANTES Y MULTISERVICIOS MATEO EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, CHILCA- HUANCAYO 2016”.

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

Encuestador (a):.....

Fecha:/...../.....

I PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE:

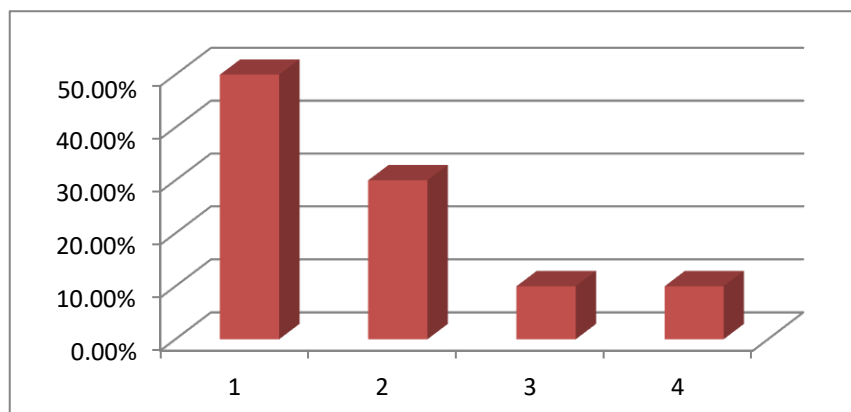
1.- Tiempo de antigüedad de la Mype :

a.- 0 - 10 años () b.- 10 - 15 años ()

c.- 15 - 20 años () d.- Más de 20 años ()

TABLA N° 1

Años	Frecuencia	porcentaje
A	5	50.00%
B	3	30.00%
C	1	10.00%
D	1	10.00%
TOTAL	10	100.00%



2.- La Mype de su propiedad es formal

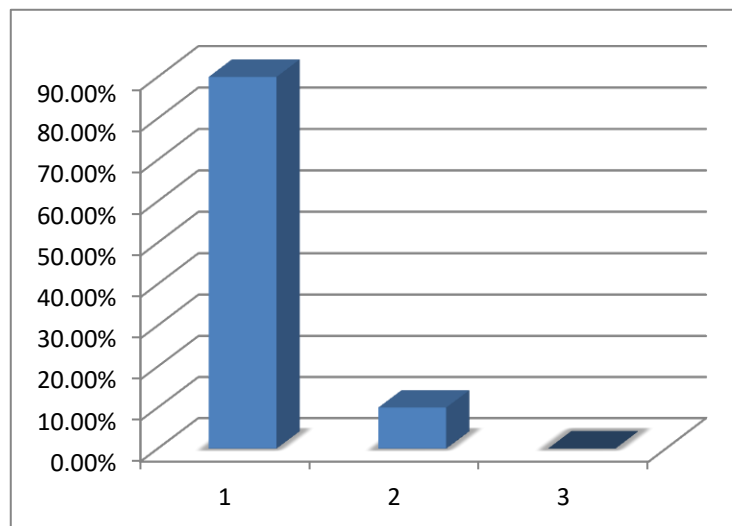
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 2

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	9	90.00%
No	1	10.00%
No sabe, no opina	0	0.00%
Total	10	100.00%



3. ¿Por qué motivo formó la empresa?

a) Necesidad ()

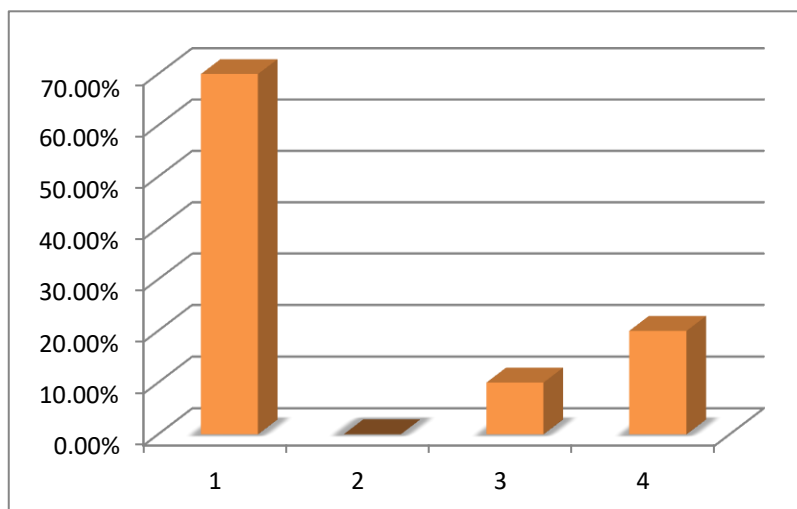
b) Tradición familiar ()

c) Genera mayores ingresos ()

d) Quiere ser independiente ()

TABLA N 3

Años	Frecuencia	porcentaje
A	7	70.00%
B	0	0.00%
C	1	10.00%
D	2	20.00%
TOTAL	10	100.00%



4.- Cuantos trabajadores tiene su MYPE.

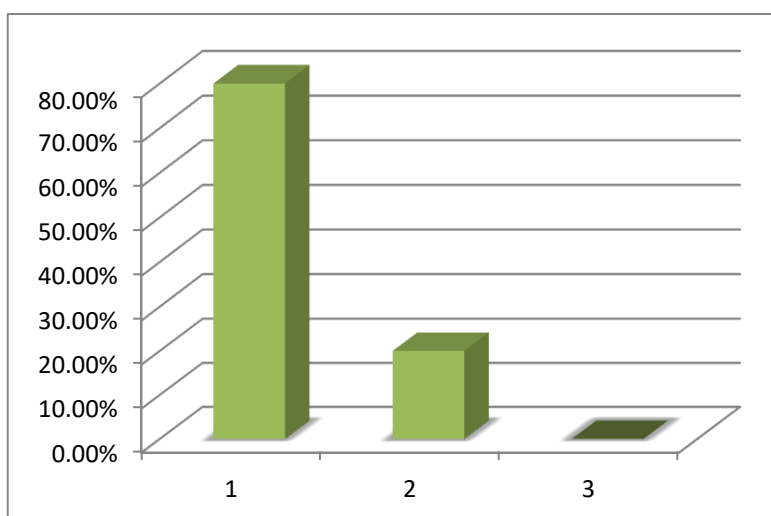
a) Menos de 10

b) Más de 10

c) Más de 50

TABLA N 4

Opinión	Frecuencia	porcentaje
a	8	80.00%
b	2	20.00%
c	0	0.00%
Total	10	100.00%



III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

5.- Con qué tipo de recursos inició su negocio

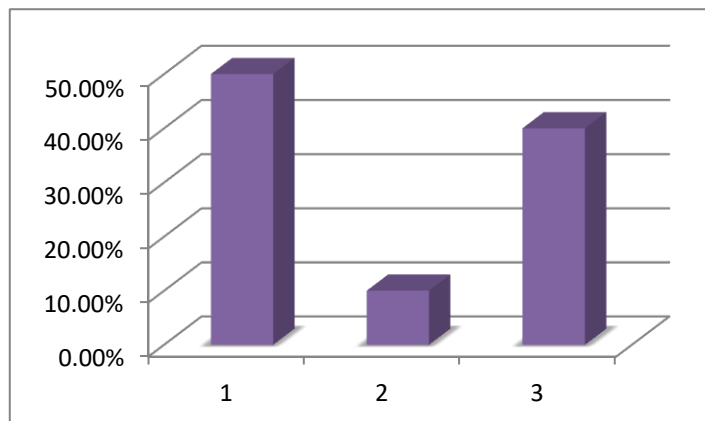
a) Capital propio

b) Préstamo de terceros formal

c) Capital propio + Préstamo de terceros

TABLA N 5

Opinión	Frecuencia	porcentaje
a	5	50.00%
b	1	10.00%
c	4	40.00%
Total	10	100.00%



6.- Financia con financiamiento de terceros su actividad productiva:

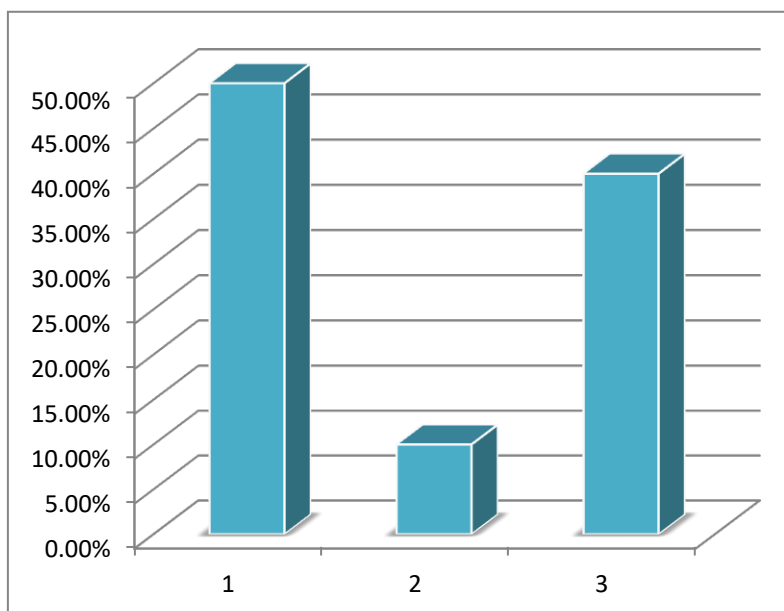
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 6

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	5	50.00%
No	1	10.00%
No sabe, no opina	4	40.00%
Total	10	100.00%



7.- Considera que las ventas de su negocio

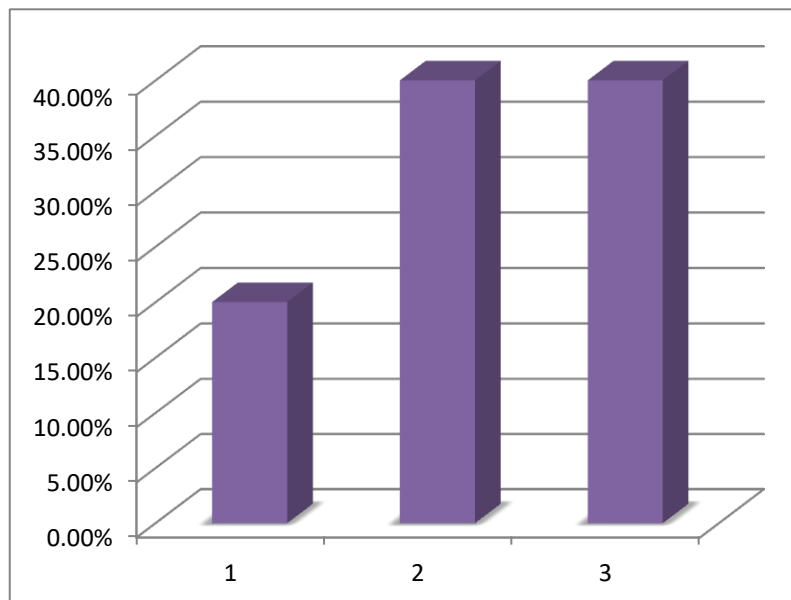
a) Han incrementado

b) Se mantienen estables

c) Han disminuido

TABLA N 7

Opinión	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	4	40.00%
c	4	40.00%
Total	10	100.00%



8.- Ha solicitado alguna vez el crédito bancario

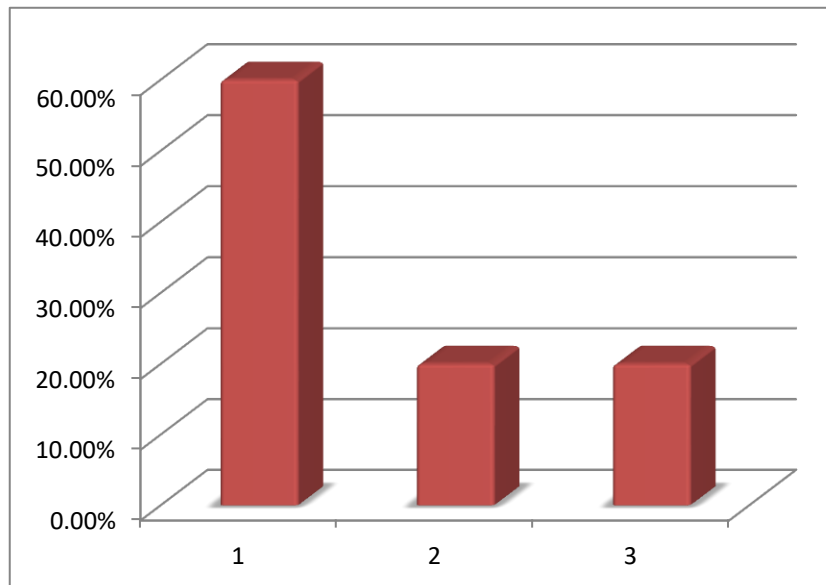
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 8

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	6	60.00%
No	2	20.00%
No sabe, no opina	2	20.00%
Total	10	100.00%



9.- Considera que los costos de su negocio.

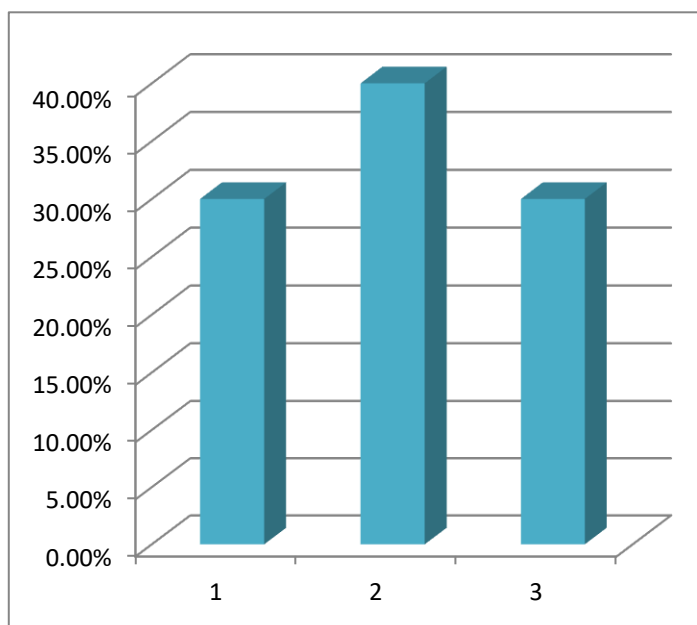
a) Han incrementado

b) Se mantienen estables

c) Han disminuido

TABLA N 9

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



10.- Conoce de otras instituciones crediticias (informales) que le puedan otorgar créditos.

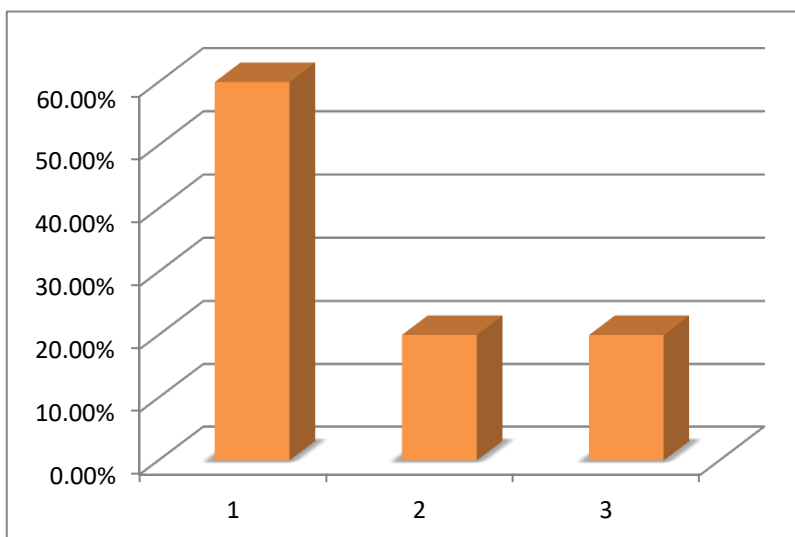
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 10

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	6	60.00%
No	2	20.00%
No sabe, no opina	2	20.00%
Total	10	100.00%



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

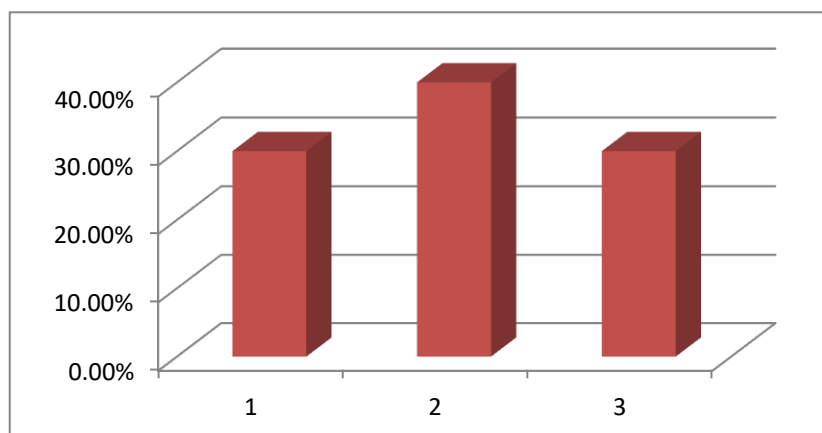
a) Las entidades bancarias ()

b) Las entidades no bancarias. ()

c) Los prestamistas usureros ()

TABLA N 11

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



12.- Tiempo del crédito solicitado:

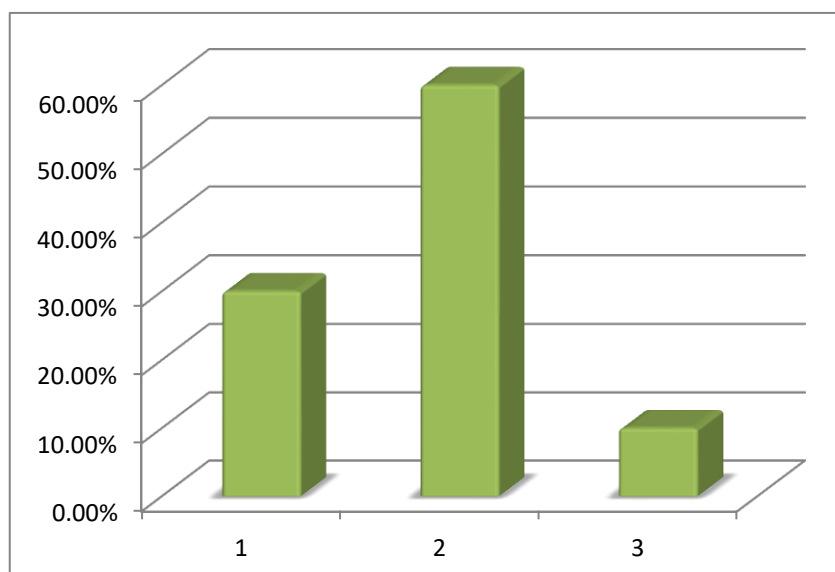
a.- El crédito fue de corto plazo

b.- El crédito fue de largo plazo.

c.- Ns/No

TABLA N° 12

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	3	30.00%
No	6	60.00%
No sabe, no opina	1	10.00%
Total	10	100.00%



13.- En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

a) Capital de trabajo

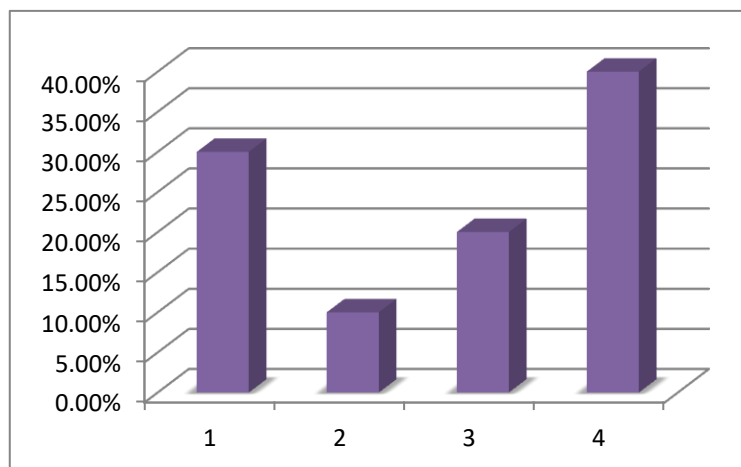
b) Mejoramiento y/o ampliación del local

c) Activos fijos

d) Otros

TABLA N 13

Años	Frecuencia	porcentaje
A	3	30.00%
B	1	10.00%
C	2	20.00%
D	4	40.00%
TOTAL	10	100.00%



14.- ¿Cree Ud. que las entidades Financieras son flexibles en el apoyo de los préstamos en forma oportuna a las Pequeñas y medianas empresas?

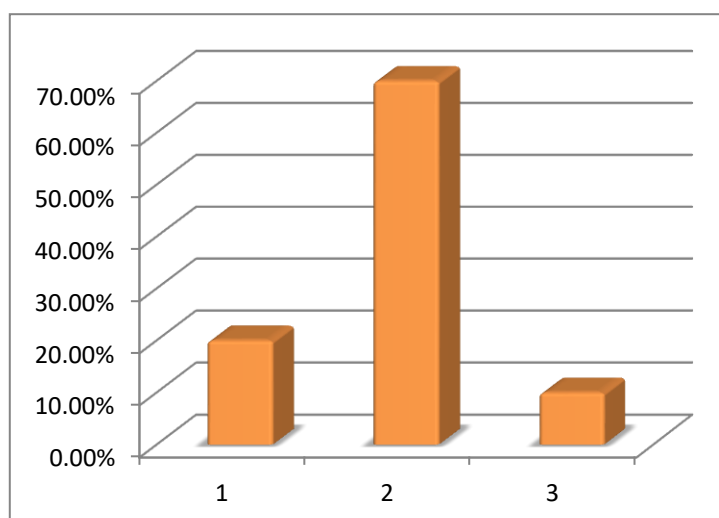
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N° 14

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	2	20.00%
No	7	70.00%
No sabe, no opina	1	10.00%
Total	10	100.00%



15.- ¿Está usted de acuerdo con los requisitos que solicitan las Entidades Bancarias para el financiamiento a las pequeñas y Medianas empresas?

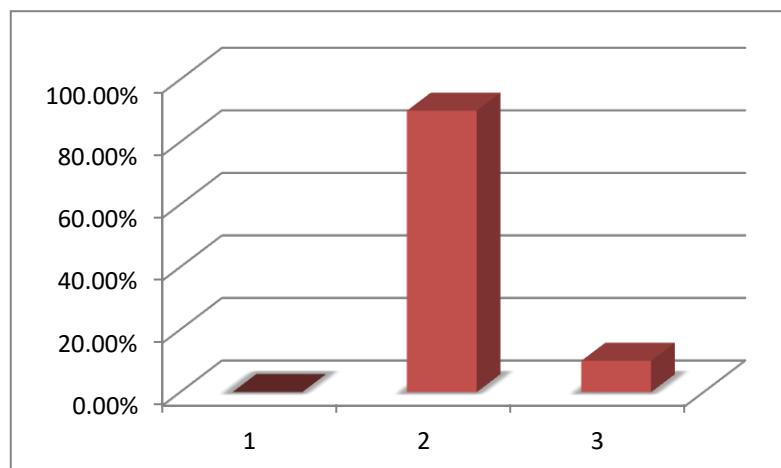
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N° 15

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	9	90.00%
No sabe, no opina	1	10.00%
Total	10	100.00%



16.- ¿Usted está de acuerdo con las Políticas crediticias establecidas para las medianas y pequeñas empresas?

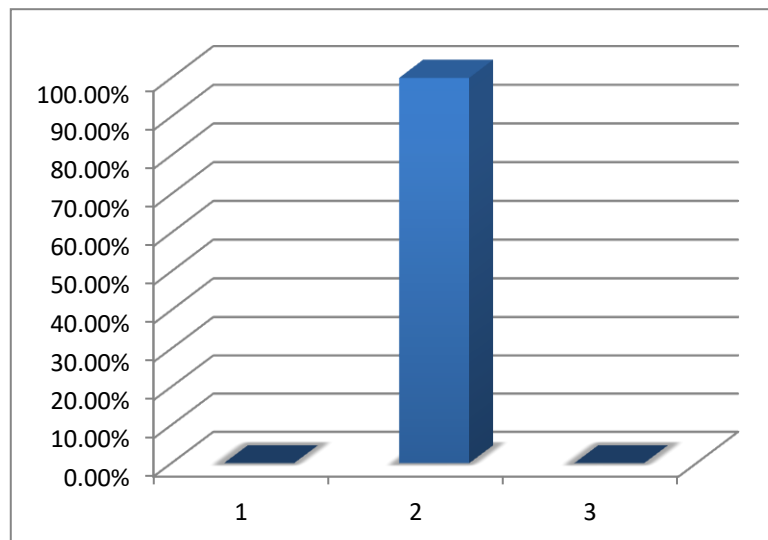
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N° 16

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si		0.00%
No	10	100.00%
No sabe, no opina	0	0.00%
Total	10	100.00%



17.- ¿Qué importancia tiene la ejecución del Financiamiento para las pequeñas y Medianas empresas?

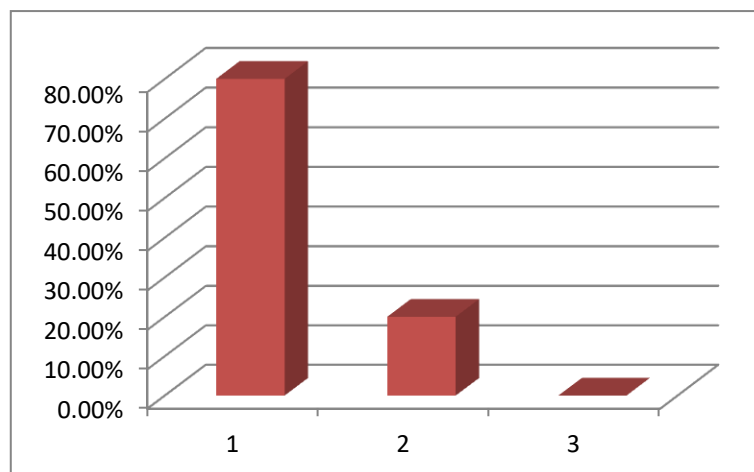
a. Muy importante ()

b. Poco importante ()

c. Nada Importante

TABLA N° 17

Opinión	Frecuencia	porcentaje
a	8	80.00%
b	2	20.00%
c	0	0.00%
Total	10	100.00%



18.- ¿Al obtener un crédito en que aspectos mejora las actividades de la empresa?

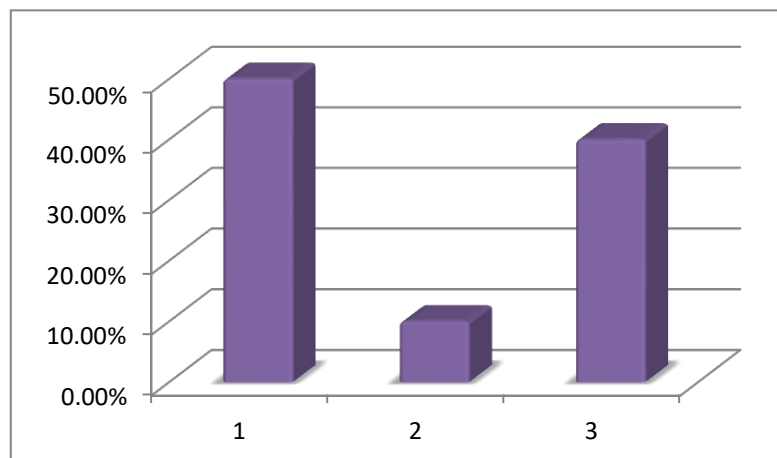
a. Cuenta con Liquidez ()

b. Presencia en el Mercado ()

c. Mayor Producción ()

TABLA N° 18

Opinión	Frecuencia	porcentaje
a	5	50.00%
b	1	10.00%
c	4	40.00%
Total	10	100.00%



IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

19.- Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero por alguna institución financiera:

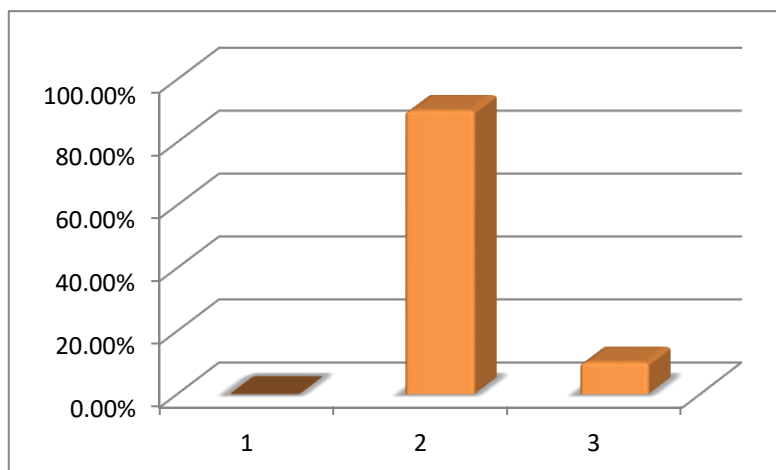
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 19

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	9	90.00%
No sabe, no opina	1	10.00%
Total	10	100.00%



20.- Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos cuatro años:

a) Tres ()

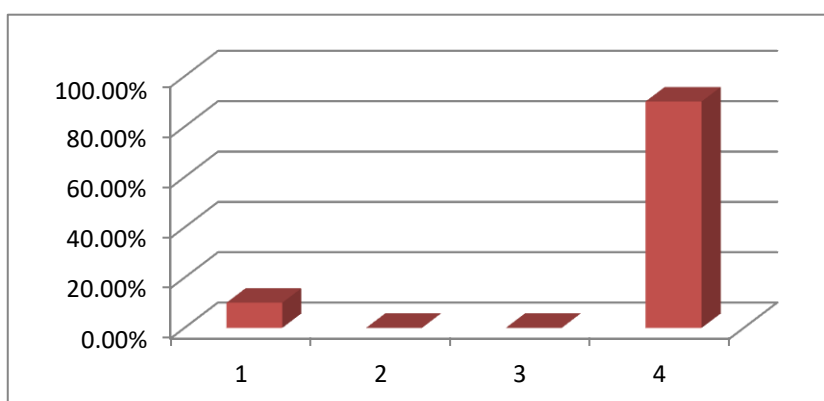
b) Cuatro ()

c) Mas de 7 ()

d) Ninguno ()

TABLA N 20

Años	Frecuencia	porcentaje
A	1	10.00%
B	0	0.00%
C	0	0.00%
D	9	90.00%
TOTAL	10	100.00%



21. En qué tipo de cursos participó Ud.:

a.- Inversión del crédito financiero ()

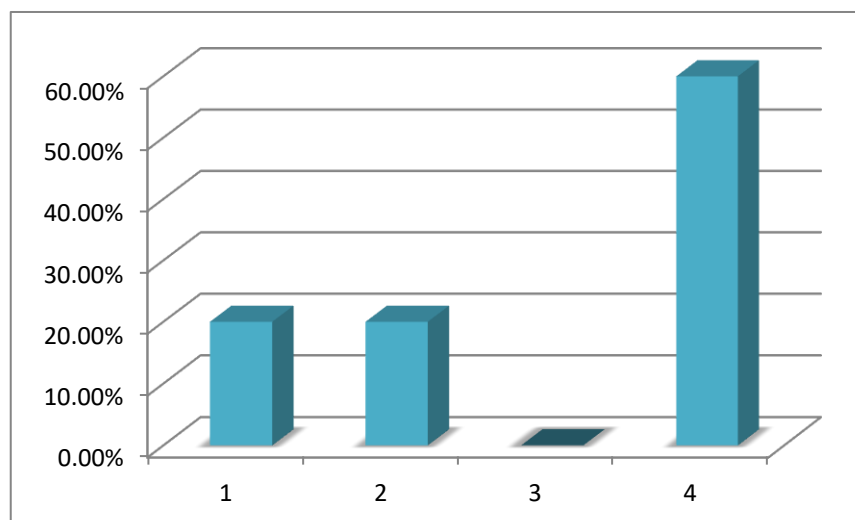
b.- Manejo empresarial ()

c.- Administración de recursos humanos ()

d.- Ninguno ()

TABLA N 21

Años	Frecuencia	porcentaje
A	2	20.00%
B	2	20.00%
C	0	0.00%
D	6	60.00%
TOTAL	10	100.00%



22.- El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

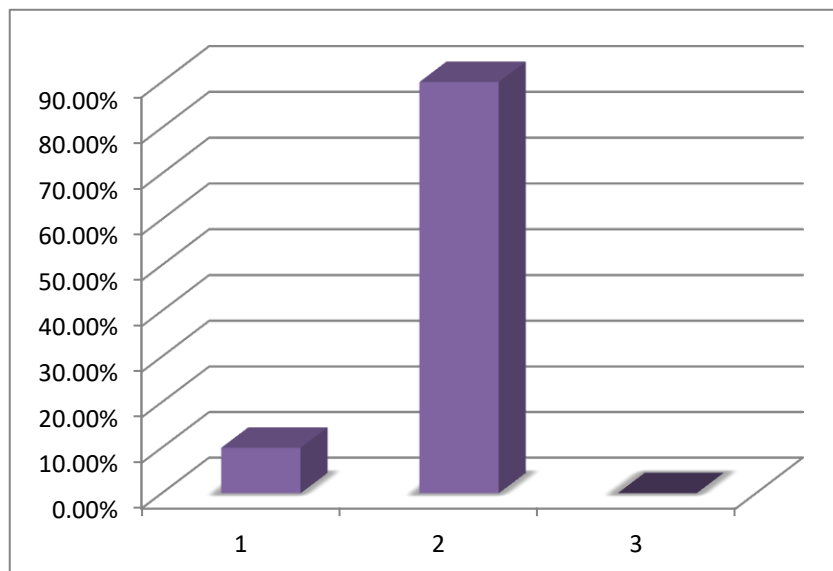
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 22

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	1	10.00%
No	9	90.00%
No sabe, no opina	0	0.00%
Total	10	100.00%

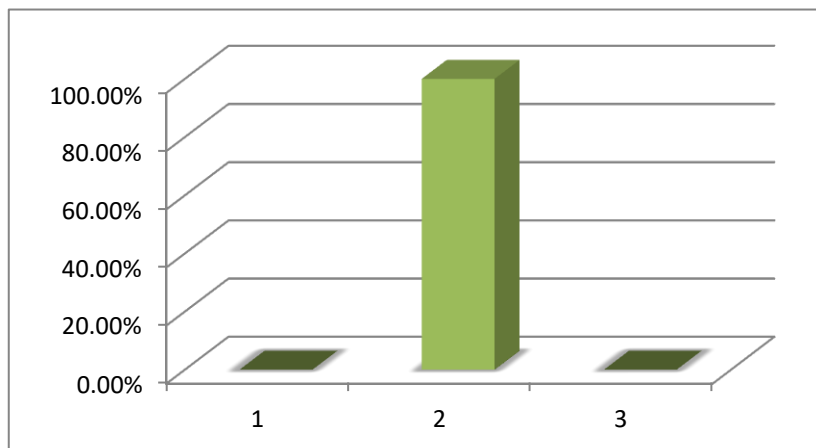


23.- Considera Ud. que la capacitación como micro empresario es una inversión:

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe, no opina ()

TABLA N 23

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	10	100.00%
No sabe, no opina	0	0.00%
Total	10	100.00%

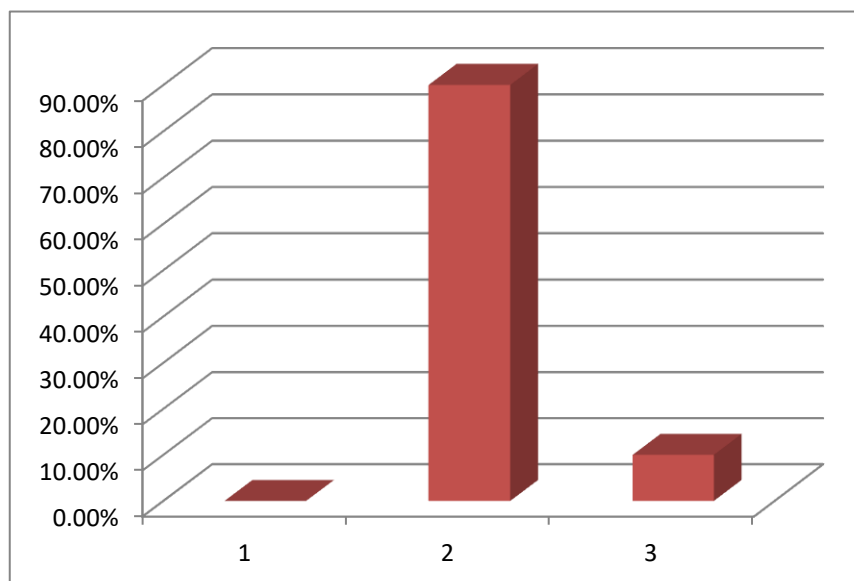


24.-. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su pequeña empresa:

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe, no opina ()

TABLA N 24

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	9	90.00%
No sabe, no opina	1	10.00%
Total	10	100.00%



25.- Ud. o sus trabajadores han recibido capacitación por alguna institución del estado

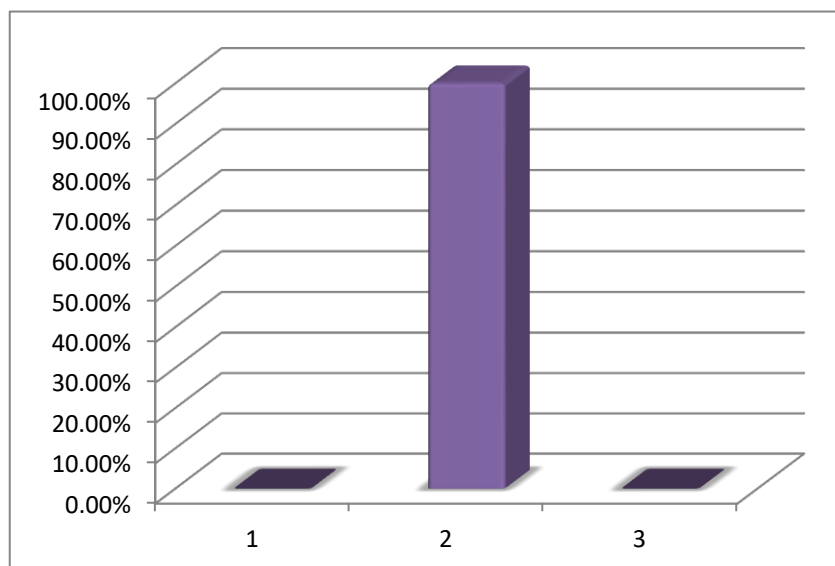
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 25

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	10	100.00%
No sabe, no opina	0	0.00%
Total	10	100.00%



26.- ¿Existen en su pequeña empresa estrategias empresariales relacionadas a la rentabilidad?

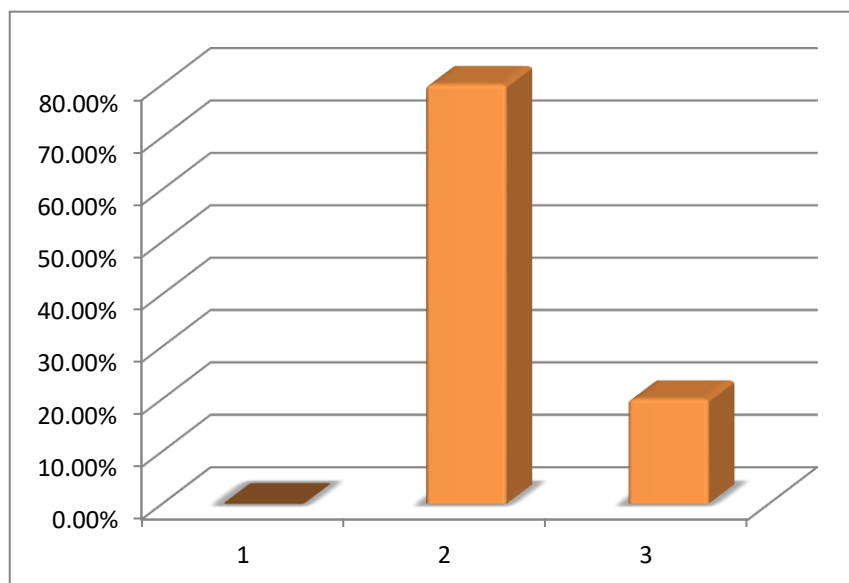
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N° 26

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	8	80.00%
No sabe, no opina	2	20.00%
Total	10	100.00%



27.- Considera ud. que a través del financiamiento su pequeña empresa es más rentable.

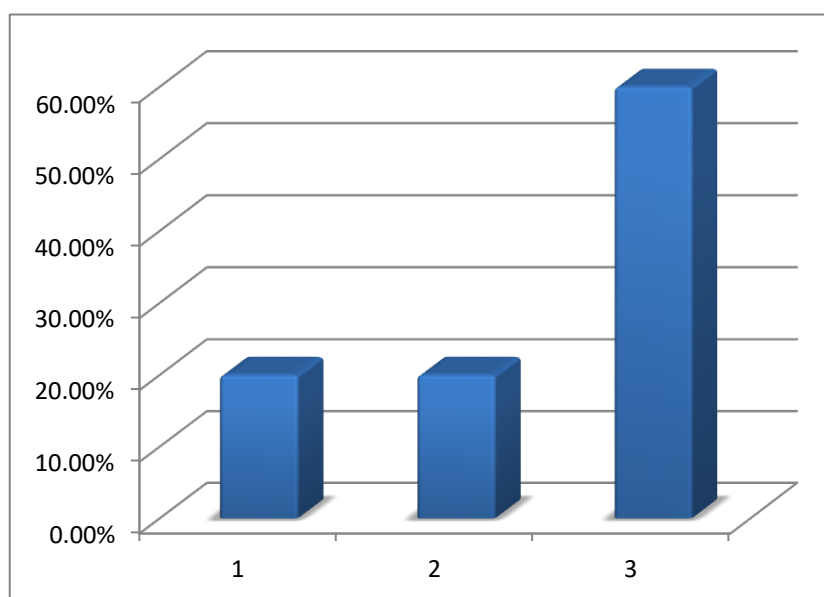
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 27

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	2	20.00%
No	2	20.00%
No sabe, no opina	6	60.00%
Total	10	100.00%



28.- La rentabilidad mejoro en los últimos 5 años

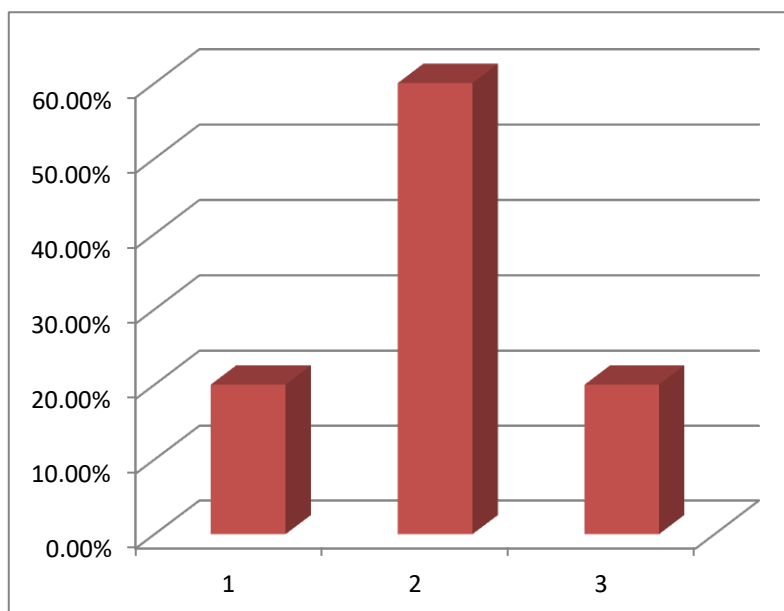
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 28

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	2	20.00%
No	6	60.00%
No sabe, no opina	2	20.00%
Total	10	100.00%



Huancayo Mayo 2016