

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO -
RUBRO VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS
FARMACÉUTICOS, MEDICINALES, COSMÉTICOS Y
ARTÍCULOS DE TOCADOR ALEDAÑOS A LOS
CENTROS HOSPITALARIOS DEL DISTRITO DE
JULIACA, PERIODO 2013-2014”**

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

AUTOR:

BACH. RUBEN PEREZ QUISPE

ASESOR:

CPC. RICHARD ZEGARRA ESTRADA

**JULIACA - PERÚ
2016**

Título de Tesis

“caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador entorno a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca , periodo 2013-2014”

JURADO EVALUADOR

Mg. José Fernando Tacca Escobedo
Presidente

CPCC. Ernesto Olaguivel Yturry
Secretario

Mg. Sonia Yaneth Tipula Ticona
Segundo Miembro

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios, porque a sabido guiarme por el camino del bien, dándome sabiduría, inteligencia para culminar con éxito una etapa más de mi vida, y poder servir a la sociedad con mis conocimientos, para el progreso del país, el de mi familia y el mío en particular.

A mis padres y hermanas, que con su apoyo incondicional, me han enseñado que nunca se debe dejar de luchar por lo que se desea alcanzar.

DEDICATORIA

A Dios, a la Virgen María, por
iluminar mi camino.

A mis padres, quienes estuvieron
siempre apoyándome para alcanzar
mis objetivos, y brindándome cariño
sincero e incondicional.

A mis hermanas que con sus consejos
oportunos, me permitió demostrarle,
que con esfuerzo y sacrificio se
pueden alcanzar las metas.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro- venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 19 microempresas, a quienes se le aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las mypes:** los empresarios encuestados manifestaron que el: 84% son adultos, y el 63% son mujeres y el 53% tiene superior universitaria completa. Así mismo, las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: el 57% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 36% tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento:** los empresarios encuestados manifestaron que: el 58% financia su actividad económica con préstamo de terceros y el 36% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. **Respecto a la capacitación:** los empresarios encuestados manifiestan que: el 53% no recibió capacitación antes de otorgamiento de préstamos, el 26% si recibió capacitación y el 47% no recibió ningún curso de capacitación. **Respecto a la rentabilidad** el 68% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, y el 78% comenta que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas y el 74% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior:

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, rentabilidad, mypes

ABSTRAC

The present research had as general objective, to describe the main characteristics of financing, training and the profitability of the retail sector rubro- mypes the retail pharmaceutical and medical goods, cosmetics and toiletries around centers Hospital District of Juliaca, the research was descriptive, to carry out a population sample of 19 micro-enterprises, who were applied a questionnaire of 40 questions, using the survey technique the following results were chosen: For employers of MSEs: entrepreneurs surveyed stated that: 84% are adults, and 63% are women and 53% have university higher completed. Likewise, the main characteristics of MSEs in the field of study: 57% say they have more than 03 years in business and 36% have temporary workers. On financing, the entrepreneurs surveyed stated that: 58% financed his business with third loan and 36% was invested in upgrading and / or expanding their premises. Regarding training: employers surveyed report that: 53% received training before granting loans, 26% if received training and 47% did not receive any training course. Regarding profitability 68% say that with the credit granted has improved its business, and 78% said that the training improved the profitability of companies and 74% say that 2014 was better than the previous year:

Keywords: Funding, Training, profitability, Mypes

CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	Revisión De La Litaratura	9
	2.1. Antecedentes:	9
	2.2. Bases Teóricas:	21
	2.3. Marco conceptual:	58
III.	Metodología	62
	3.1. Tipo y nivel de la investigación	62
	3.2. Diseño de la investigación	62
	3.3. Población y muestra	63
	3.4. Definición y operacionalización de las variables	63
	3.5. Técnicas e instrumentos	66
IV.	RESULTADOS	
	4.1. Resultados	
	4.2. Análisis de resultados	
V.	CONCLUSIONES	
	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	79
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	84
	GLOSARIO	80
	ANEXOS	81

INDICE DE TABLAS

CUADRO 01	67
CUADRO 02	68
CUADRO 03	69
CUADRO 04.....	71
CUADRO 05	73

I. INTRODUCCIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas (mypes) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, emprendiendo sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Gilberto, 2009).

En América Latina y el Caribe, las mypes son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (Bernilla, 2006).

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las mypes. Al 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 (Leon & Schereiner, 1998).

Las micro y pequeñas empresas (mypes) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para fomentar empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del Mercado; sin embargo, las mypes no tienen acceso a los

pagos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (Bazan J.).

Siempre se menciona que en la economía peruana las mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos —Chile, Brasil y México—, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la mypes y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la mypes peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación —mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la mypes, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios (Lourffat).

. (Instituto nacional de estadística y informática, 2013).

Instituto nacional de estadística y informática (2013), En el Perú, al 30 de junio de 2013 existen 1 millón 713 mil 272 unidades empresariales, de las cuales el 99,6% son micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) considerando la nueva categorización empresarial establecida por la Ley N° 30056 - Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, promulgada el 1 de julio de 2013. Según esta Ley, las micro, pequeñas y medianas empresas se establecen según sus niveles de ventas anuales fijados en Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Así son micro empresas las que alcanzan ventas hasta un monto máximo de 150 UIT, son pequeñas empresas las que tienen ventas anuales superiores a este valor y hasta el monto máximo de 1 700 UIT y son medianas empresas las que alcanzan ventas anuales superiores a 1 700 UIT hasta 2 300 UIT. Considerando que el valor de la Unidad Impositiva Tributaria del 2012 fue de 3 650 nuevos soles, fijado por el Decreto Supremo N° 233-2011-EF, los ingresos registrados en el 2012 por las micro, pequeñas y medianas empresas, significan el 20,7% de las ventas totales del país. De cada diez empresas cuatro son micro empresas comerciales Según el segmento empresarial, el 96,2% de las unidades registradas son micro empresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas. Según actividad, el 44,4% de micro empresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% son micro empresas que prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. En términos de ventas, en el sector comercio y de reparación de vehículos, la microempresa participó con el 6,2%, la pequeña empresa con el 14,9%, la mediana empresa aportó el 4,1% y las

grandes empresas concentraron el 74,8% del total. Es decir, por cada 100 nuevos soles obtenidos por la venta de mercancías en establecimientos comerciales, 75 nuevos soles fueron en la gran empresa y el resto (25 nuevos soles) en las micro, pequeña y mediana empresa. La cuarta parte de empresas industriales son fábricas textiles y de prendas de vestir. Las unidades económicas cuyos trabajadores fabrican textiles y prendas de vestir representan el 26,7% del total de empresas manufactureras. Otras actividades industriales que concentran el mayor número de empresas son las que se dedican a la elaboración de productos alimenticios (15,8%), metal mecánica (11,3%), imprentas (11,1%) y a la fabricación de muebles (8,6%). En total la industria manufacturera registra 151 mil 832 empresas, la mayoría micro y pequeñas empresas (99,0%). Mayoría de pequeñas y medianas empresas están agrupadas en sociedades. Al 30 de junio de 2013 se registran 55 mil 290 pequeñas empresas, de las cuales el 60,8% se agrupan en sociedades, un 35,6% son empresas individuales de responsabilidad limitada o personas naturales y el 3,6% tienen otro tipo de organización jurídica. Del mismo modo, la mayor parte de medianas empresas (78,5%) y grandes empresas (85,7%) son sociedades anónimas cerradas, sociedades anónimas abiertas o sociedades comerciales de responsabilidad limitada, entre otros. Las micro empresas corresponden en su mayoría a personas naturales (76,1%); es decir, de cada cuatro micro empresas, tres no tienen personería jurídica. El 13,4% están organizadas como sociedades, el 6,5% están constituidas como empresas individuales de responsabilidad limitada y el 3,9% tienen otro tipo de organización. La mediana empresa representa la menor cantidad de unidades y ventas agrupadas con ventas anuales en el año 2012 superiores a los 6 millones 205 mil nuevos soles (1 700 Unidades Impositivas Tributarias)

hasta el monto máximo de 8 millones 395 mil nuevos soles (2 300 Unidades Impositivas Tributarias) la mediana empresa agrupa al 30 de junio de 2013, a 2 mil 786 unidades empresariales, lo que representa el 0,2% del total de empresas en el país y el 3,0% de las ventas totales. Se precisa que la micro empresa que agrupa a 1 millón 648 mil 981 unidades económicas, representa el 96,2% del número total de empresas y logra sólo el 5,6% de las 3/7/2015. Micro, Pequeñas y Medianas empresas concentran más del 20% de las ventas empresas-concentran-mas-/imprimir/ 2/2 ventas totales. Por el contrario, las grandes empresas, que en número son 6 mil 210, concentran el 79,3% de las ventas internas y externas. Los departamentos de Arequipa, La Libertad y Piura, después de Lima, concentran la mayor cantidad de empresas e ingresos por ventas Considerando la ubicación geográfica de la sede principal de la empresa (no necesariamente de operaciones productivas), Lima concentró a 798 mil 497 empresas, lo que representó el 46,6% del número total de empresas. Le siguieron en importancia, los departamentos de Arequipa, La Libertad y Piura con 5,6%, 5,1% y 4,2% respectivamente. Igualmente, los ingresos por ventas, después de Lima, fueron los más altos a nivel nacional. En siete departamentos las micro y pequeña empresas son más importantes que las medianas y grandes empresas En los departamentos de Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, Huánuco, Junín y Tumbes las ventas en conjunto de micro y pequeñas empresas fueron superiores a las registradas por las grandes empresas. Además, en los departamentos de Huancavelica y Apurímac no existen unidades económicas con características de mediana empresa”.

Juliaca es una ciudad en crecimiento en donde coexisten gran número de micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Juliaca ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en mención con la política del estado y los planes sectoriales, regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas de artesanía van a brindar trabajo a los pobladores que existen alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

En lo que respecta al sector comercio rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador, alrededores Entorno a centros hospitalarios del distrito de Juliaca, en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay datos estadísticos oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas.

Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo, desconocemos las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo: se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas mypes reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo

anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro Venta al menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador. Aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, periodo 2013-2014?** Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador. Aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca periodo 2013-2014.

Para poder conseguir el objetivo general, hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- 1) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador . Aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.
- 2) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas de sector servicio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador. Aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.

- 3) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas de sector servicio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador, Aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.
- 4) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador , Aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.
- 5) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas de sector servicio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador . Aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.

Para esto la investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro; venta al por menor de productos farmacéuticos medicinales, cosméticos y artículos de tocador. Aledaños a los centros hospitalarios es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la

capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Finalmente, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Juliaca y otros ámbitos geográficos conexos.

II. Revisión De La Litaratura

2.1. Antecedentes:

(Cifuentes, 2011) Según Alex Ali Cifuentes Gonzales la “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010” llego a las siguientes conclusiones: **a) Respecto a los empresarios** Del 100% de los representantes legales de las mypes encuestados: el 70% la edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 80% son del sexo femenino y el 90% tienen grado de instrucción superior no universitario completa. **b) Respecto a las características de las mypes** Las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: el 40% tienen dos años en el rubro, el 70% posee dos trabajadores permanentes, el 75% manifestó que posee dos trabajadores eventuales dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las mypes para obtención de ganancias. **c) Respecto al financiamiento** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus mypes tienen las siguientes características: el 70% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio, el 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias, en el año 2009, el 43% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, en el año 2010, el 86% manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 14% no precisa y en los años 2009 y 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. **d) Respecto a la capacitación** Los empresarios encuestados manifestaron que

las principales características de la capacitación de sus mypes son: el 90% no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 20% que recibieron una capacitación, el 40% se capacito en manejo empresarial, el 50% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, el 80% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión y el 90% declaró que sí considera que la capacitación es relevante para sus empresas. e) **Respecto a la competitividad** Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la competitividad de sus mypes son: el 100% de los encuestados ha mejorado su proceso de compra y venta, el 100% de los encuestados si a mejorado sus servicios de atención al cliente en los dos últimos años, el 100% de los encuestados manifestaron que si se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende, el 100% de los encuestados manifestaron que si se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores y el 40% manifestaron que sus clientes compran en su establecimiento por los bajos precios de sus productos. f) **Respecto a la rentabilidad** El 100% de los representantes legales encuestados manifestó que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa, el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas si mejoró su rentabilidad en los dos últimos años.

(Zapata, 2004), investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas.

Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

(Vargas, 2005) Por otro lado evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

(Herrera, 2006) Por su parte, se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis

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

Bazán, en su trabajo de investigación titulada "demanda de crédito en las mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado" durante el año 2003 los créditos fueron de 9'630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la

demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30% (Bazan J. , 2006).

Reyna (2012). “En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se

refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%”.

Vasquez (2007), “Por su parte, en un estudio en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las mypes encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i)

Los créditos recibidos por las mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas mypes. k) También, el 60% de las mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las mypes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los

restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio”.

Sagastegui (2010): “ en un estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La de edad promedio de los representantes legales de las mypes encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** d) El 33.4% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los

cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente.

Respecto a las mypes, los empresarios y los trabajadores: a) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. c) El 66.7% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados d) El 50% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. e) El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. f) El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante. g) El 75% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios.

Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron”.

Trujillo (2010): “En su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa: llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La edad de los representantes

legales de las mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento: a) El 75% de las mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las mypes encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron

capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. **Respecto a las mypes, los empresarios y los trabajadores:** d) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las mypes encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** a) El 50% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron

que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las mypes encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento”.

2.2. Bases Teóricas:

2.2.1. Teorías del financiamiento

“Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller”.

Modigliani y Miller (1958): “Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de

aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor”.

Jensen y Meckling (1976): “Identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf”.

Myers y Majluf (1984): “Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? , Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos”.

Von y Morgenstern (1944): “Pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes”. (Sarmiento, 1994-2004).

Por otro lado **Alarcón**, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición RE y RN. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M (1958), Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la

estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I

Brealey y Myers (1993), afirman al respecto: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II

Brealey y Myers (1993), plantean sobre ella: La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III

Fernández (2003), plantea: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá

de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (Alarcon).

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- Los amigos y los parientes: Las Fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- Bancos y unions de crédito: Las Fuentes más communes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- Las empresas de capital de inversion: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Club planeta. Fuentes de financiamiento).

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- Crédito commercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como Fuentes de recursos.
- Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con las cuales establecen relaciones funcionales.
- Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.
- Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. (Club Planeta, 2011).

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- d) Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Perez ,Campillo, 2011).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a) Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias

leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- c) c) Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (Sutton, 2001).

2.2.2 Teorías de la capacitación

Chalcantana (2005): Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización, estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico.

Ferruz (2000): “Nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del

análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías”.

La teoría de las inversiones en capital humano

“La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas”.

Leuven (2001), “En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario

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

La teoría estándar capacitación en condiciones de competencia perfecta:

“El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son Competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de

la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión)”.

Teorías de la rentabilidad

Sanchez (2002): “La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz
Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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

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

“El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un

proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores”.

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez (Sanchez, 2002) existen dos tipos de rentabilidad:

1. La rentabilidad económica

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

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

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

2. La rentabilidad financiera

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

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

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

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

Historia De Las Mypes

En la década de los 80 en nuestro país se plantearon diversas propuestas sobre las pequeñas y micro empresas, no obstante, no es hasta 1990 que se hace visible el aporte de las micro y pequeñas empresas tanto a la economía como el desarrollo nacional.

Hasta ese entonces, las micro y pequeña empresas eran consideradas como una estrategia de sobrevivencia en los sectores populares. En el año 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedad de Caución Mutua y Sistema de Garantía para las mypes, en la ciudad de Burgos, España. En la participaron países como: España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México, República Dominicana; donde los temas a tratar fueron la convivencia de crear y profundizar, una corriente de opinión sobre ¿Qué entiende por mype?, se llegó a la conclusión de que mype es la abreviatura que puede utilizar cada estado, identificando a la micro y pequeña empresa. (Buenas tareas, 2012) **Aspecto tributario de las Mypes.**

Las mypes, son una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, que tiene ingresos o ganancias de menos escala pudiendo ser Micro empresas (ventas anuales hasta 150 UIT's) o Pequeñas empresa (ventas anuales 1700 UIT's). Las obligaciones tributarias de las mypes según las alternativas tributarias aplicables:

- Nuevo Régimen Único Simplificado
- Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)
- Régimen General para Mypes

Nuevo Régimen Único Simplificado

Una de las opciones para los pequeños negocios, con una sola cuota mensual se sustituye el pago de algunos impuestos: Impuestos a la renta, impuesto General a las Ventas (IGV), Impuesto de Promoción Municipal. Está sujeto a determinados requisitos y restricciones.

Una de las primeras ventajas del Nuevo RUS tenemos las siguientes:

- El contribuyente puede ubicarse en una categoría de acuerdo con su realidad económica.
- Se ha eliminado algunos parámetros para el acogimiento a régimen, lo cual dinamiza y convierte al Nuevo RUS en el régimen adecuado, en especial para los pequeños negocios.
- El acogimiento al Nuevo RUS es ahora mensual, lo cual permite al contribuyente mayor flexibilidad (al igual que el cambio de categoría de pago).
- No hay obligación de llevar libros contables
- No hay obligación de declarar o pagar el Impuesto a la Renta, ni el Impuesto General a las Ventas e Impuesto Promoción Municipal; solo debe cumplir con pagar su cuota mensual de NUEVO RUS.
- Permite realizar el pago sin formularios, a través del sistema PAGO Fácil en toda una amplia gama de agencias bancarias a nivel nacional.

Obligaciones del Contribuyente del Nuevo RUS

1. Emitir y entregar solo boletas de venta y/o tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras. Por las ventas menores o iguales a S/.5.00 no hay obligación de emitir boleta de venta.
2. Sustentar sus compras con comprobantes de pago: facturas, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras, recibo por honorarios, recibo de luz, agua y/o teléfono, recibo de arrendamiento y otros.
3. Pagar la cuota mensual hasta la fecha de vencimiento, según el cronograma de Obligaciones Tributarias establecido por la SUNAT.
4. Archivar cronológicamente los comprobantes de pago que sustenten sus compras y ventas (copia SUNAT).

5. Comunicar la suspensión de actividades (de ser el caso) y mantener actualizado su RUC (cambio de domicilio, etc.).
6. Comunicar el cese de actividades por cierre definitivo del negocio (en caso corresponda).
7. Si los ingresos brutos mensuales son mayores a S/30,000.00 o 360,000.00 anuales no puede continuar en el Nuevo RUS.
8. Las actividades deben realizarse: en un solo local, establecimiento o sede productiva.
9. El valor de sus activos fijos no debe superar los S/70,000.00((Superintendencia nacional de administración tributaria)

Tabla De Categorías Del Nuevo Rus (sunat)

PARAMETROS			
CATEGORIAS	TOTAL INGRESOS BRUTOS MENSUALES (HASTA S/.)	TOTAL ADQUISICIONES MENSUALES (HASTA S/.)	CUOTA MENSUAL
1	5,000.00	5,000.00	20.00
2	8,000.00	8,000.00	50.00
3	13,000.00	13,000.00	200.00
4	20,000.00	20,000.00	400.00
5	30,000.00	30,000.00	600.00

Fuente. SUNAT (2013)

Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)

Es el régimen tributario por el cual el contribuyente paga el 1.5% de sus ingresos netos mensuales, por el concepto de impuesto a la renta.

Se pueden acoger: las personas Naturales, Sociedades Conyugales, Personas jurídicas.

Los comprobantes de pago autorizados a emitir son: las boletas de ventas, tickets, facturas, liquidaciones de compra, guías de remisión-remitente, notas de créditos y débitos.

Requisitos para RER

- 1) El monto de sus ingresos netos no debe superar los S/ 525,000.00 en el transcurso de cada año.
- 2) El valor de los activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículo, no debe superar los S/.126,000.00.
- 3) Se debe desarrollar las actividades generadoras de renta de tercera categoría con un personal afectado a la actividad que no exceda los 10 individuos.

- 4) El monto acumulado de sus adquisiciones afectadas a la actividad no debe superar S/. 525, 000.00 en el transcurso de cada año.

Actividades que puedan acogerse al RER

Una persona que realiza actividad empresarial, la cual se considera renta de tercera categoría, puede acogerse al RER, si se dedica:

- Comercio y/o Industria, se hace referencia a la persona o empresa que vende bienes que adquiere, produce o manufactura, extrae, cría o cultiva, el cual satisface las necesidades diversas y/o transforma materias primas en productos elaborados que le encargan.
- Servicios, venta de bienes que adquiere, produce o manufactura.

Quienes No pueden acogerse al RER?

1. Los transportistas de carga pesada o de pasajeros, los constructores.
2. Los martilleros, notarios, agentes de aduanas.
3. Los titulares de casinos, tragamonedas, agencias de viaje, agencia de publicidad.
4. Los profesionales de la salud, abogados, contadores, informáticos, etc.

Mis Obligaciones Tributos Rer

Los contribuyentes del Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) deberán registrar sus operaciones en los siguientes libros y registros contables:

1. Registro de compras
2. Registro de ventas
3. Planilla Electrónica PDT 601 según corresponda en el caso de tener trabajadores dependientes.

Normas Legales Del Rer

Decreto Legislativo n°938 publicado el 14 de noviembre del 2003, que modifica la ley del impuesto a la renta en lo referido al Régimen Especial del impuesto a la Renta.

Decreto Supremo n°018-2004-EF publicado 27 de enero del 2004, adecua el reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta a modificaciones realizadas al TUO de la misma ley.

Decreto Legislativo n° 1086 publicado el 28 de julio 2008, el cual aprueba la ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al Empleo Decente.

Régimen General para mypes

Es el régimen tributario al que se puede acoger todo tipo de empresas de cualquier volumen o tamaño, pues para estar comprendido, no se establece requisitos ni límites en cuanto a volumen de ingresos y compras anuales, y tampoco señala un mínimo en el monto de activos fijos y número de trabajadores.

El acogimiento a este régimen se puede efectuar desde la fecha en que las empresas inicien sus actividades o desde la fecha en que así lo consideren por cambio de régimen tributario.

En tal sentido, las pequeñas empresas conducidas por personas naturales que provengan del Nuevo RUS o las personas naturales o jurídicas del Régimen Especial de Impuesto a la renta RER pueden optar por cambiarse a este régimen General en cualquier mes del año, con la sola presentación de la declaración mensual del IGV – RENTA que les corresponda.

Las personas naturales o jurídicas que generen rentas de tercera categoría (aquellas provenientes del capital, trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores)

Los contribuyentes que provengan del NRUS o RER, y deseen incorporarse al régimen general, pueden realizarlo en cualquier momento del año mediante la presentación de la declaración de pago correspondiente al mes en que se incorporen, utilizando el PDT N° 621 o el Formulario Virtual Simplificado N° 621, o el formulario n° 119 en el caso de que no se encuentre obligado a presentar PDT, podrá utilizar el formulario si su domicilio fiscal declarado en el RUC se encuentra en las localidades señaladas por la SUNAT.

Las pequeñas empresas, al igual que cualquier otro tipo de empresa o negocio pueden acogerse a este tipo de Régimen Tributario sin alguna restricción, ya sea como personas naturales, conduciendo negocio unipersonal o como personas jurídicas, es decir, cuando estén constituidas como empresas individuales de responsabilidad limitada, sociedades de responsabilidad limitada o Sociedades Anónimas respectivamente.

Las pequeñas empresas que ingresen a este régimen tributario pueden vincularse con otras empresas en sus operaciones de Compra-venta, ampliando su mercado sin limitación alguna.

Lo único que deben considerar son las obligaciones tributarias que tendrán que asumir, pues estas son distintas a las que corresponden a los otros regímenes tributarios.

Comprobantes de pago para Régimen General

- Facturas
- Boletas de venta
- Liquidaciones de compra
- Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras.
- Y también otro tipo de documentos complementarios a los comprobante de pago como :

Notas de crédito, notas de Débito, guías de remisión como remitente, para sustentar el inicio de traslado de sus mercaderías, o guía de remisión como transportista.

Libros obligatorios a llevar Régimen General

En este régimen tributario, la obligación de llevar libros contables se ha fijado en base a los ingresos anuales sin distinguir si la empresa es conducida por una sola persona o persona jurídica. Así tenemos que:

Las empresas que se encuentren en este régimen y tengan ingresos brutos anuales que no superen las 150 UITs (según a la uit del año) debe llevar como mínimo los siguientes libros:

- Registro de compras, registro de ventas y un libro diario de formato simplificado.
- Todas las demás empresas deben llevar contabilidad completa, la que comprende: los libros caja y bancos, inventario y balance, diario, mayor, registro de compras y registro de ventas.
- Además en el caso de que se encuentren obligados a llevarlos de acuerdo con la ley del impuesto a la renta deben llevar: los libros de registro de activos fijos, el registro de costos, el registro de inventarios

permanente en unidades físicas y el registro de inventario permanente valorizado.

- Asimismo, deben llevar cualquier otro libro especial al que estuvieran obligados por el tipo de organización o sociedad donde haya sido constituida la empresa (libro de actas de directorio, libro de registro de acciones, etc.)

Obligaciones Tributarias Régimen General

El Régimen General del Impuesto a la renta, los principales tributos a los cuales se encuentran afectas las empresas, como contribuyentes, son los siguientes:

- 1) Impuesto a la Renta
- 2) Impuesto General a las ventas (IGV) 18%.
- 3) Contribuyentes al Es salud, por las remuneraciones de sus trabajadores.
- 4) El cálculo de la tasa es 30% hasta el 2014, existiendo un cambio para los años 2015(28%),2016(27%) y 2017(26%).
- 5) Sistema retenciones, percepciones, detracciones.
- 6) Solo en el caso de que el valor de los activos netos de la empresa, al 31 de diciembre de cualquier año, supere el millón de nuevos soles , estará afecto también al impuesto temporal a los activos (ITAN), la tasa es de 0.04%.
- 7) Sistema de coeficiente: se aplica dividiendo el impuesto calculado sobre los ingresos netos del mes.
- 8) Sistema de porcentaje: aplicando el 2% de los ingresos netos del mes.

9) Otros tributos y retenciones, contribuciones a Es salud 9%, ONP 13%,(salvo afiliaciones AFP).

10) Por rentas 2da, 4ta, 5ta, categoría en el caso corresponda.

CONCEPTO	REGIMEN GENERAL DE RENTA
Beneficios de la Ley qMYPE	<ul style="list-style-type: none">• Subsidio del 50% en pago del SIS para trabajadores nuevos REMYPE.• Depreciación acelerada en 3 años para maquinarias y equipos nuevos.

Fuente SUNAT (2013)

Normas Legales Del Régimen General

Decreto Supremo n°179-2004 EF, texto único ordenado de la Ley del

Impuesto a la renta, publicado el 08-12-2004.

Decreto Supremo n°122-1994 EF, Reglamento de la Ley del Impuesto a la renta, publicado el 21-09-1994.

Decreto Supremo n°141-2003/SUNAT, Aprobación del PDT-Formulario Virtual n° 625(modificación del coeficiente o porcentaje para el cálculo de los pagos a cuenta del impuesto a la renta), publicado el 20-07-2003. (Superintendencia nacional de administracion tributaria).

Régimen laboral de las Mypes: Las micro y pequeña empresa (mype) juega un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado, el Régimen laboral aplicable a las Micro y pequeñas empresas se encuentra regulado por Decreto

Legislativo N° 1086 y los Decretos Supremos N°s 007-2008-TR y 008-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al empleo Decente – Ley mype y sus respectivo reglamento, los cuales se encuentran vigentes al día de hoy.

Tipo de empresa que puede acogerse a este régimen.

En principio, todo tipo de empresa que cumple los requisitos legales puede acogerse al REMYPE.

Sin embargo existen algunas restricciones, como las siguientes:

- 1) Constituyan grupo económico o vinculación económica conforme a lo previsto a las normas correspondientes.
- 2) Tengan vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con dichas características.
- 3) Falseen información.
- 4) Dividan sus unidades empresariales.

Para efectos del numeral 1), se considera como grupo económico al conjunto de empresas, cualquiera sea su actividad u objeto social, que están sujetas al control de una misma persona natural o jurídica o de un mismo conjunto de personas naturales o jurídicas.

Configurado el grupo económico, éste se mantendrá mientras continúe el control a que se refiere el párrafo anterior.

Se considera que dos (2) o más empresas tienen vinculación económica cuando:

- 1) Una persona natural o jurídica posea más de treinta por ciento (30%) del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.
- 2) Más del treinta por ciento (30%) del capital de dos (2) o más personas jurídicas pertenezca a una misma persona natural o jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.
- 3) En cualquiera de los casos anteriores, cuando la indicada proporción del capital pertenezca a cónyuges o convivientes entre sí o a personas naturales vinculadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.
- 4) El capital de dos (2) o más personas jurídicas pertenezca en más del treinta por ciento (30%) a socios comunes a éstas.
- 5) Cuando las personas naturales titulares de negocios unipersonales son cónyuges, convivientes o parientes hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad y cuenten con más del veinticinco por ciento (25%) de trabajadores en común.
- 6) Las personas jurídicas o entidades cuenten con uno o más directores, gerentes, administradores u otros directivos comunes, que tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, operativos o comerciales que se adopten.
- 7) Una empresa no domiciliada tenga uno o más establecimientos permanentes en el país, en cuyo caso existirá vinculación entre la empresa no domiciliada y cada uno de sus establecimientos permanentes y entre todos ellos entre sí.

- 8) Una empresa venda a una misma empresa o a empresas vinculadas entre sí, el ochenta por ciento (80%) o más de sus ventas.
- 9) Una misma garantía respalde las obligaciones de dos empresas, o cuando más del cincuenta por ciento (50%) de las de una de ellas son garantizadas por la otra, y esta otra no es empresa del sistema financiero.
- 10) Más del cincuenta por ciento (50%) de las obligaciones de una persona jurídica sean acreencias de la otra, y esta otra no sea empresa del sistema financiero.

La vinculación quedará configurada cuando se produzca la causal y registrá mientras ésta subsista.

IFORMACION QUE SE DEBE PRESENTAR PARA ERSCRIBIRSE EN EL REMYPE.

Las mypes se presentan en el REMYPE presentando:

1. Solicitud de registro, según formato del REMYPE; y,
2. Número Del RUC

En el caso de las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, para acogerse al régimen laboral de la microempresas deben solicitar su inscripción en el REMYPE presentando para ello:

1. Solicitud suscrita por el presidente de la junta, asociación o agrupación de propietarios o inquilinos, según corresponda, adjuntando copia del libro de actas donde conste su elección.

2. Relación de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, con copia de su DNI vigente y actualizado.

3.
Planilla.

De La Permanencia Del Acogimiento Al Remype:

La inscripción en el REMYPE es permanente; no obstante, si se presentare el supuesto en que la empresa cuyo nivel de ventas o el número de trabajadores promedio de dos (2) años consecutivos (el cual es contado a partir de la fecha de acogimiento al REMYPE) supere el nivel de ventas o el número de trabajadores límites establecidos para clasificar a una empresa como Micro o Pequeña Empresa podrá conservar por un (1) año calendario el Régimen Laboral Especial correspondiente. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al Régimen Laboral que le corresponda. Durante este año calendario adicional, los trabajadores de la microempresa serán obligatoriamente asegurados como afiliados regulares del Régimen Contributivo de ESSALUD; y, opcionalmente, podrán afiliarse al Sistema Nacional de Pensiones o al Sistema Privado de Administración de Fondo de Pensiones. En el transcurso del año referido para la conservación del Régimen Laboral Especial, la mype procederá a realizar las modificaciones en los contratos respectivos con el fin de reconocer a sus trabajadores los derechos y beneficios laborales del régimen laboral que les corresponda. Concluido este año, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.

TRABAJADOR QUE CESA EN SU PUESTO ACTUAL Y VUELVE A SER CONTRATADO BAJO EL REGIMEN LABORAL ESPECIAL.

2Esto es posible pero siempre y cuando haya transcurrido un (1) año desde la fecha del cese. Éste cese comprende todas las modalidades, individuales o colectivas, de extinción del contrato de trabajo previsto en el TUO de la Ley de Productividad y Competitividad laboral, aprobado por el D.S. N° 003-97- TR, con prescindencia de la duración de la jornada de trabajo o el plazo del contrato”.

Indemnización A Trabajador Que Fue Despedido, Exclusivamente, Para Ser Reemplazado Por Otro Dentro Del Régimen Laboral Especial.

“En caso de que un trabajador que goza de los derechos del régimen general sea despedido con la finalidad exclusiva de ser reemplazado por otro dentro del régimen especial, tendrá derecho al pago de una indemnización especial equivalente a dos (2) remuneraciones mensuales por cada año laborado, siendo las fracciones de año abonadas por dozavos y treintavos, según corresponda. El plazo para accionar por la causal señalada caduca a los treinta (30) días de producido el despido, correspondiéndole al trabajador la carga de la prueba respecto a tal finalidad del despido. La causal especial e indemnización mencionadas dejan a salvo las demás causales previstas en el régimen laboral general así como su indemnización correspondiente. Este pago no autoriza a la micro o pequeña empresa a recontratar al trabajador despedido y aplicarle el respectivo régimen laboral especial, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el despido”.

Afiliación Al Seguro Social De Salud De Los Trabajadores De La Micro Y Pequeña Empresa

“Los trabajadores de la microempresa serán afiliados al Componente Semisubsidiado del Seguro Integral de Salud aplicándose los mismos beneficios para los conductores de dicha microempresa. No obstante, el microempresario puede optar por afiliarse y afiliar a sus trabajadores como afiliados regulares del Régimen Contributivo de ESSALUD, no subsidiado por el Estado, sin que ello afecte su permanencia en el régimen laboral especial. En este caso, el microempresario asume el íntegro de la contribución respectiva. En caso de los trabajadores de la Pequeña Empresa, éstos serán asegurados regulares de ESSALUD y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto al artículo 6° de la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, y sus respectivas modificatorias”.

NIIF PYMES

“La Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) fue publicado por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad el 9 de julio de 2009. (Fundacion IFRS, 2009)”.

Fundación IFRS: *Fundación* de Estándares Internacionales de Reportes Financieros

“Aprobación de la NIIF para las PYMES fue por parte del Consejo. La Norma Internacional de Información Financieras para Pequeñas y

los catorce miembros el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. El Sr. Leisenring opinó en contrario”.

Definición de la NIIF para Pymes: “ Las NIIF para las PYMES es una norma autónoma de 230 páginas, diseñadas para satisfacer las necesidades y capacidades de las pequeñas y medianas empresas (PYME), que se estima representan más del 95 por ciento de todas las empresas de todo el mundo. Las NIIF para las PYMES establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones que son importantes en los estados financieros con propósito de información general. También pueden establecer estos requerimientos para transacciones, sucesos y condiciones que surgen principalmente en sectores industriales específicos. Las NIIF se basan en un Marco Conceptual, el cual se refiere a los conceptos presentados dentro de los estados financieros con propósito de información general. Para las Pymes es de gran importancia conocer sobre la aplicabilidad de las NIIF. En comparación con las NIIF completas (y muchos PCGA nacionales), las NIIF para las PYME son menos complejas en una serie de formas para tratar ciertos eventos y transacciones en los Estados Financieros.

- Algunos temas han sido considerados no relevantes para las PYME y por tal razón se han omitido. Ejemplos de ello: las ganancias por acción, la información financiera intermedia, y la información por segmentos.

- Dónde las NIIF completas permiten opciones de políticas contables, las NIIF para PYME sólo permite la opción más fácil. Ejemplos de ello: no hay opción de revalorizar la propiedad, planta y equipo o intangibles, se acepta un modelo de costo de depreciación de las propiedades de inversión a menos que el valor razonable esté disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado; no existe el enfoque de corredor "de ganancias y pérdidas actuariales.
- Muchos de los principios de reconocimiento y valoración de los activos, pasivos, ingresos y gastos contemplados en las NIIF completas se han simplificado. Por ejemplo, la amortización del Goodwill , los costos de préstamos y los costos de Investigación y Desarrollo se consideran gastos; se considera el modelo de costo para los asociados y entidades controladas de forma conjunta.
- Significativamente menos revelaciones son requeridas (alrededor de 300 frente a 3.000).
- La norma ha sido escrita en un lenguaje fácilmente entendible y claro.
- Para reducir aún más la carga para las PYME, las revisiones de las NIIF se limita a una vez cada tres años.

El estándar está disponible para cualquier competencia para adoptar, si es o no ha adoptado las NIIF completas. Cada jurisdicción debe determinar qué entidades deben utilizar el estándar. La única restricción de IASB (ente emisor de las normas) es que las sociedades cotizantes en los mercados de valores y las instituciones financieras no las deben utilizar". (Primer Portal en español de NIIF-IFSR, 2012)

Objetivos

- Desarrollar, buscando el interés público, un único conjunto de normas contables de carácter global que sean de alta calidad, comprensibles y de cumplimiento obligatorio, que requieran información de alta calidad, transparente y comparable en los estados financieros y en otra información financiera, para ayudar a los participantes en los mercados de capitales de todo el mundo, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas;
- Promover el uso y la aplicación rigurosa de esas normas;
- Cumplir con los objetivos asociados con (a) y (b), teniendo en cuenta, cuando sea necesario, las necesidades especiales de las pequeñas y medianas entidades y de economías emergentes; y
- Llevar a la convergencia entre las normas contables nacionales y las Normas Internacionales de Contabilidad y las Normas Internacionales de Información Financiera, hacia soluciones de alta calidad.
- Esta sección describe el objetivo de los estados financieros de las pequeñas y medianas entidades (PYMES) y las cualidades que hacen que la información de los estados financieros de las PYMES sea útil. También establece los conceptos y principios básicos subyacentes a los estados financieros de las PYMES.
- El objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no

están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

- Los estados financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia: dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2009)

Alcance Pretendido de esta NIIF: Se pretende que la NIIF para las PYMES se utilice por las pequeñas y medianas entidades (PYMES). Esta sección describe las características de las PYMES

Sección 1

Pequeñas y Medianas Entidades

Alcance pretendido de esta NIIF:

1.1 Se pretende que la NIIF para las PYMES se utilice por las pequeñas y medianas entidades (PYMES). Esta sección describe las características de las PYMES.

Descripción de las pequeñas y medianas entidades

1.2 Las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- (a) no tienen obligación pública de rendir cuentas, y
- (b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

1.3 Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si:

(a) sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales), o

(b) una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión.

1.4 Es posible que algunas entidades mantengan activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros porque mantienen y gestionan recursos financieros que les han confiado clientes o miembros que no están implicados en la gestión de la entidad. Sin embargo, si lo hacen por motivos secundarios a la actividad principal (como podría ser el caso, por ejemplo, de las agencias de viajes o inmobiliarias, los colegios, las organizaciones no lucrativas, las cooperativas que requieran el pago de un depósito nominal para la afiliación y los vendedores que reciban el pago con anterioridad a la entrega de artículos o servicios como las compañías que prestan servicios públicos), esto no las convierte en entidades con obligación pública de rendir cuentas.

1.5 Si una entidad que tiene obligación pública de rendir cuentas utiliza esta NIIF, sus estados financieros no se describirán como en conformidad con la

NIIF para las PYMES, aunque la legislación o regulación de la jurisdicción permita o requiera que esta NIIF se utilice por entidades con obligación pública de rendir cuentas.

1.6 No se prohíbe a una subsidiaria cuya controladora utilice las NII completas, o que forme parte de un grupo consolidado que utilice las NIIF completas, NIIF PARA LAS PYMES – JULIO 2009 utilizar esta NIIF en sus propios estados financieros si dicha subsidiaria no tiene obligación pública de rendir cuentas por sí misma. Si sus estados financieros se describen como en conformidad con la NIIF para las PYMES, debe cumplir con todas las disposiciones de esta NIIF. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2009)

3.2.3. La botica

La botica es el lugar o establecimiento donde un farmacéutico ejerce la función comunitaria o proporciona servicio sanitario a un paciente ofreciéndole asesoría oportuna y dispensándole medicamentos o fruto de esta asesoría o por receta del médico y otros productos como productos de cosmética, alimentos especiales, productos de higiene personal, ortopedia, etc. Popularmente a los consultorios farmacéuticos se le suele llamar botica.

La botica es una evolución de la apoteca, la cual era la denominación que se le daba a la antigüedad a los establecimientos que se encargaban de manejar medicamentos y realizar mezclas de medicamentos (lo que hoy llamamos preparado magistral)

De la apoteca se derivó el concepto de botica, en donde el farmacéutico pasó a ser un asesor y confidente de los usuarios frente a sus problemas de salud. (Vasquez M. , 2014)

La Farmacia

Se conoce como farmacia al establecimiento en el cual se venden diferentes tipos de productos relacionados con la salud, especialmente medicamentos. Una farmacia es uno de los tipos de negocios más necesarios con los que debe contar un barrio ya que es ella el único espacio donde se pueden conseguir algunos tipos de medicamentos de gran importancia para la cura de determinadas complicaciones médicas.

Un supermercado de salud

Tal como sucede con otros negocios, la farmacia moderna permite a los usuarios recorrer diferentes góndolas en las cuales se exponen los productos. Generalmente, los productos que están exhibidos en góndolas son aquellos que no necesitan receta o que son de venta libre, mientras que los medicamentos que sí la requieren suelen ser provistos por especialistas que deben verificar la receta u orden del médico antes de entregarlos. Al mismo tiempo, los responsables de proveer con tales medicamentos pueden recibir pedidos de recetas magistrales especialmente encargados para cada cliente.

Normalmente, una farmacia también puede vender productos de cosmética, implementos relacionados con la kinesiología, elementos de higiene, etc. Todos estos productos son hoy en día complementados, en las grandes farmacias, con productos no necesariamente relacionados con la farmacéutica

tales como golosinas, bebidas, productos comestibles, piezas de indumentaria menor, perfumes y otros elementos.

Servicios y funciones básicas complementarias

Finalmente, una farmacia también puede ser utilizada como un centro de atención para primeros auxilios, contando en tal caso con el equipo para tomar presión, para aplicar inyecciones, etc. Esto prueba que las farmacias no pueden ser operadas por empleados si no que deben contar siempre en su staff con gente especialmente capacitada para atender las necesidades sanitarias de las personas que allí concurren. De tal modo, una farmacia es un establecimiento que debe contar con mayores regulaciones sanitarias y legales a la hora de funcionar que cualquier otro tipo de negocio.

Para asegurar la asistencia de los pacientes en general, las farmacias suelen formar parte de un sistema de turnos que está pensado para que siempre haya alguna farmacia abierta por la zona a la cual los individuos pueden recurrir. (Definición abc, 2015)

2.3. Marco conceptual:

2.3.1. Definiciones de las micro y pequeñas empresas: 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

a) Número de trabajadores:

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 (Financiamiento preinversión).

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

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

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

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de Recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo. (Yahoo!respuestas, 2007).

2.3.3. Definiciones de la capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia (C., 2001).

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. (adiestramiento)

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de

Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. (Personal).

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria (Gaxiola).

2.3.4 Definiciones de la rentabilidad

“La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara

los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa (Cuesta).Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado .

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa (economía)”.

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de la investigación

El tipo de investigación es cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

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

3.2. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación es no experimental – descriptivo.

M \longrightarrow O

Dónde:

M = Muestra conformada por las mypes encuestadas.

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

No experimental

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

Descriptivo

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.3. Población y muestra

Población

La población esta constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

Muestra

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 19 mypes.

3.4. Definición y operacionalización de las variables

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de las mypes	Son algunas características de las mypes.	Giro del negocio de las mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
			06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si
		Insuficiente	No
Cree que el financiamiento	Nominal:		

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
		mejora la rentabilidad de su empresa	Si No
Capacitación en las mypes.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Rentabilidad de las mypes.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.5. Técnicas e instrumentos

Técnicas

Se utiliza la técnica de la encuesta.

Instrumentos

Para el recojo de la información se utiliza un cuestionario estructurado de 40 preguntas.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1. Respecto a los Empresarios

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N °	COMENTARIOS
Edad	01	El 84% (16) de los representantes legales o dueños son adultos y el 16% (3) es joven.
Sexo	02	El 37% (7) son del sexo masculino y el 63% (12) del sexo femenino.
Grado de Instrucción	03	El 11% (2) ninguna el 26%(5) tienen superior no universitaria completa, el 11% (2) superior no universitaria incompleta y 52%(10) Superior universitaria completa.
Estado civil	04	El 74% (14) es casado, el 21% (4)conviviente, el 5% (1) soltero
Profesión u ocupación	05	El 47% (9) profesión , el 53% (10) son técnicos farmacia

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver Anexo 02).

4.1.2 Respecto a las mypes

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 11% (2) se dedica al negocio por un 01 año y el 21%(4) por 02 años y el 11%(2) 03 años y el 57%(11) más de 03 años.
Formalidad de las mypes	07	El 89% (17) de las mypes son formales y el 11%(2) son informales.
Nro. de trabajadores permanentes	08	El 11% (2) no tiene ninguno y el 47%(9) tiene 1 solo trabajador y el 5%(1) tiene 2 trabajadores y el 16%(3) tiene 3 trabajadores y el 21%(4) tiene más de 3 trabajadores permanentes.
Nro. de trabajadores eventuales	09	El 16% (3) no tiene ninguno, el 36%(7) 1 trabajador y el 21%(4) 2 trabajadores, el 11%(2) de 3 trabajadores y el 16%(3) tiene más de 3 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las mypes.	10	El 95% (18) se formó para obtener Ganancias. y el 5%(1) por subsistencia.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

4.1.3 Respecto al financiamiento

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N °	COMENTARIOS
Forma de financiamiento.	11	El 42% (8) financian su actividad con fondos propios y el 58% (11) lo hacen con fondos de terceros.
De qué sistema	12	El 42 % (8) ha obtenido su crédito de entidades Bancarias, el 37% (7) no recibió financiamiento de terceros y el 21%(4) otros
Entidad financiera	13	El 42% (8) ha obtenido crédito de entidades financieras. Y el 58%(11) no recibieron ningún tipo de crédito.
Entidad financieras que otorgan mayores facilidades	14	EL 42%(8) de entidad bancaria y el 32%(6) no precisan, Y el 21%(4) no recibió financiamiento de terceros, Y el 5%(1) de entidad no bancaria.
Las veces que solicito crédito en el(año 2013)	15	El 53%(10) una vez, Y el 42%(8) ninguna vez, Y el 5%(1) lo solicitaron más de tres veces.
Entidad financiera que solicito crédito el (año 2013)	16	El 53%(10) no precisa, Y el 37(7) de caja municipal, Y el 5%(1) de un banco, Y el 5%(1) de una entidad financiera.
Plazo del crédito solicitado (año 2013)	17	El 42% (8) no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, y el otro 21%(4) a corto plazo, y el otro 37%(7) a largo plazo.
Tasa de interés mensual (año 2013)	18	El 95%(18) no precisa, Y el 5%(1) de 1% a 2% mensual.
Créditos otorgados fueron los montos solicitados (año	19	El 68%(13) no precisa, Y el 21%(4) que si le otorgaron el crédito solicitado, Y el 11%(2) no le otorgaron el crédito

2013)		solicitado.
Monto del crédito solicitado (año 2013)	20	El 78% (15) no precisa, Y el 11% (2) de s/. 100.00 a s/. 1.000.00, Y el 11% (2) de s/. 1,001.00 a s/. 5,000.00.
Las veces que solicito crédito (año 2014)	21	El 58% (11) una sola vez, Y el 37% (7) ninguna vez, Y el 5% (1) solicitaron dos veces.
Entidad financiera que solicito crédito (año 2014)	22	El 42% (8) no precisa, Y el 21% (4) solicito crédito a un banco, Y el 21% (4) a una entidad financiera, Y el 16% (3) a cajas municipales.
Plazo del crédito solicitado (año 2014)	23	El 42% (8) no precisa y el 37% (7) a corto plazo y el 21% (4) a largo plazo.
Tasa de interés mensual que pago el (año 2010)	24	El 84% (16) no precisa, Y el 16% (3) es de 1% a 2% mensual.
Los créditos solicitados en (año 2014)	25	El 57% (11) no precisa, Y el 32% (6) dice que si, Y el 11% (2) que no obtuvieron sus montos solicitados.
El monto de crédito solicitado en (año 2014)	26	El 63% (12) no precisa, Y el 21% (4) es de s/. 100.00 a s/.1,000.00, Y el 16% (3) es de s/.1,001.00 a s/. 5,000.00.
En qué invirtió el crédito	27	El 36% (7) no precisa y el 16% (3) para capital de trabajo y el 32% (6) para mejoramiento del local o ampliación de local, y el 11% (2) activos fijos y el 5% (1) otros.

Fuente: Tablas 11, 12, 13,14,15,16, 17,18,19,20,21,22, 23,24,25,26 y 27 (ver Anexo 02).

4.1.4. Respecto a la capacitación.

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibe capacitación cuando recibe crédito	28	El 53%(10) no precisa y el 26%(5) ha recibido un curso de capacitación, y el 21%(4) no ha recibido un curso de capacitación.
Capacitaciones en los últimos dos años	29	El 47%(9) en ninguno y el 11%(2) en 01 curso y el 21%(4) en 02 cursos y el 21%(4) en más de 04 cursos.
Cursos de capacitación en los dos últimos años	30	El 47%(9) no recibió capacitación en ningún curso, Y el 21%(4) recibieron dos cursos, Y el 11%(2) solo un curso.
Personal recibió Capacitación	31	El 79% (15) manifestaron que su personal recibieron capacitación en manejo empresarial, y el 21%(4) en otros.
Cursos de capacitación que recibió el personal	32	El 38%(7) no precisa, y el 26%(5) recibieron dos cursos, Y el 26%(5) más de tres cursos, Y el 5%(1) recibió solo un curso, Y el 5%(1) no recibió capacitación.
Año que recibió más capacitación	33	El 42%(8) no precisa, Y el 21%(4) recibió más capacitación en el año 2014, Y el 37%(7) en ambos años.
La capacitación como	34	El 21% (4) no precisa y el 68%(13) si

empresario es una Inversion		consideran y el 11%(2) no consideran.
La capacitación del personal es relevante para la empresas	35	El 16% (3) no precisa y el 68%(13) si y el 16%(3) no.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	36	El 26% (5) no precisa y el 11%(2) en gestión empresarial y el 47%(9) en prestación mejor servicio al cliente y el 16%(3) en otros.

Fuente: Tablas 28,29, 30,31,32,33, 34 , 35 y 36 (ver Anexo 02).

4.1.5. Respecto a la rentabilidad.

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	37	El 16% (3) no precisa y el 68%(13) consideran que si y el 16%(3) consideran que no.
Capacitacion mejoró la rentabilidad	38	El 11% (2) no precisa y el 78%(15) que si mejoro y el 11%(2) que no mejoro.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	39	El 11% (2) no precisa y el 73%(14) si mejoro y el 16%(3) no considera que ha mejorado.
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	40	El 11% (2) no sabe precisar y el 37%(7) consideran que si disminuyo la rentabilidad de su empresa y el 52%(10) consideran que no ha disminuido en los dos últimos años.

Fuente: Tablas 37, 38 ,39 y 40 (ver Anexo 02).

4.2 Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios:

De las mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años en un 84% y jóvenes tan sólo el 16% (ver tabla N° 01), lo que concuerda con los resultados encontrados por (Reyna, 2006-2007), Vásquez (Vasquez F. , 2006-2007) y (Trujillo, 2010) donde la edad promedio de los representantes legales de la mypes estudiadas es de 50, 42 años y 45 - 64 años respectivamente.

El 37% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 63% es de sexo femenino (ver tabla N°02), lo que contrasta con los Resultados encontrados por (Reyna, 2006-2007), (Vasquez F. , 2006-2007) y (Trujillo, 2010), donde los representantes legales de la mypes estudiadas fueron del sexo masculino en un 100%, 54% y 65% respectivamente.

El 26% de los representantes legales de las mypes poseen grado de instrucción superior no universitario completa, y el 53% poseen grado de instrucción superior universitaria completa y el 11% de los representantes poseen grado de instrucción superior no universitaria incompleta y el 11% de los representantes legales de las mypes no tienen profesión. (Ver tabla N°03), lo que contrasta con los resultados encontrados por Reyna (Reyna, 2006-2007), (Vasquez F. , 2006-2007) y (Trujillo, 2010), donde los micro empresarios estudiados: el 66.75% tienen grado de instrucción secundaria, el 54% tienen grado de instrucción de educación superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente.

4.2.2 Respecto a las características de las mypes

El 89% de los microempresarios encuestados están en el rubro y sector hace más de 3 años y el 11% son informales (ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que las mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables Asimismo, estos resultados coinciden con los encontrados por Vásquez (Vasquez F. , 2006-2007) y Trujillo (Trujillo, 2010),

Donde el 72% y el 100% tienen más de tres años en el sector turismo e industrial, respectivamente.

El 100% de los microempresarios encuestados afirman que su empresa es formal (ver tabla N° 07). Estos resultados estarían implicando que las mypes en estudio cumplen tributariamente con el fisco.

4.2.3 Respecto al financiamiento:

El 42% de las mypes recibieron créditos financieros del sistema bancario y el 37% no recibieron financiamiento de terceros y el 21% de otros (ver tabla N° 12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Vásquez (Vasquez F. , 2006-2007) y Trujillo (Trujillo, 2010), en donde el 48% y el 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente.

El 58% de las mypes encuestadas consideran que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 42% considera al sistema bancario (ver tabla 13).

El 36% de las mypes encuestadas no precisa y el 16% que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, y el 32% en mejoramiento y/o ampliamiento del local , y el 11% en compra de activos fijos, el ultimo 5% en otros (ver tabla N° 27). Estos resultados contrastan con los encontrados por

(Reyna, 2006-2007) que fue en capital de trabajo 66.7% y (Trujillo, 2010) que también lo invirtieron en capital de trabajo en un 55%.

4.2.4 Respecto a la capacitación:

El 53% de los empresarios encuestados dijeron que no precisa y el 26% dijeron que sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 21% dijeron que no recibieron capacitación (ver tabla N° 28). Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizado los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por (Trujillo, 2010), donde el 60% de las mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

De los empresarios que recibieron capacitaciones, dijeron que el curso más solicitado es el de manejo empresarial con un 79%, el 21% en otros (ver tabla N° 30). Así mismo, estos resultados son parecidos a (Reyna, 2006-2007) y (Trujillo, 2010) donde el 55.6% y el 70% se capacitó en manejo empresarial respectivamente.

El 16% de los encuestados dijeron que no precisa y el 68% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la capacitación es relevante para su empresa y el 16% dijeron que no es relevante (ver tabla N°35). Estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por (Vasquez F. , 2006-2007), donde el 60% de las mypes del sector turismo estudiadas considera que la capacitación sí es relevante para la empresa.

4.2.5 Respecto a la rentabilidad:

El 16% de los encuestados no sabe precisar y el 68% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas, el 16% dijeron que no (ver tabla N°37). Estos resultados son parecidos a los encontrados por (Trujillo, 2010) donde el 90% de las mypes Encuestadas manifestaron que la capacitación sí incrementó la rentabilidad de sus empresas.

El 11% de los encuestados no sabe precisar y el 79% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años, un 16% indicó que no (ver tabla N°38). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (Trujillo, 2010), donde el 50% de las mypes encuestadas percibieron que sí incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años.

El 11% no precisa y el 74% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas si disminuyó, el 11% indicó que no disminuyó (ver tabla N°39).

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto a los Empresarios

De los representantes legales de las mypes encuestados: el 84% son Adultos, el 63% son del sexo femenino, el 52% tienen grado de instrucción superior universitario completa y el 74% son casados.

5.2 Respecto a las características de las mypes

Las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: el 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 89% afirman que su empresa es formal y el 11% afirma que su empresa es informal, el 47% tienen un solo trabajador permanente, el 57% tienen más de 3 trabajadores eventuales y el 95% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 5% por subsistencia.

5.3 Respecto al Financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus mypes tienen las siguientes características: el 58% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 42% de entidades bancarias. En el año 2013 el 37% fue a largo plazo, en el año 2014 el 42% no precisa, el 37% fue de corto plazo y el 32% lo invirtió mejorando y/o ampliando el local, el 16% en capital de trabajo y el 37% no precisa.

5.4 Respecto a la Capacitación.

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus mypes son: el 53% de los empresarios encuestados no precisan y el 26% sí recibieron capacitación para el Otorgamiento del crédito, el 37% de los empresarios no precisa, el 26% ha recibido dos cursos

de capacitación y el 26% más de tres cursos, siendo el curso más solicitado el de prestación y mejoramiento del servicio al cliente con un 47%. Por otro lado el 26% no precisa, y el 68% también consideran que la capacitación como empresario sí es una inversión, el 21 % no precisa, el 68% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa y el 16% no precisa.

5.5 Respecto a la Rentabilidad

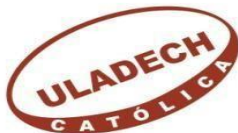
Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus mypes tienen las siguientes características: el 68% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 16% no precisa, el 78% Manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 11% de los empresarios encuestados no precisan, el 73% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

GLOSARIO

CPC.	Contador Público Colegiado.
CPCC.	Contador Público Colegiado con Certificado
IGV.	Impuesto general a las ventas
UIT.	Unidad impositiva tributaria
SUNAT.	Superintendencia Nacional de Aduanas De La Administración Tributaria
NIIF.	Normas Internacionales De Información Financiera
UTA.	Unidad Tributaria Anual
UTM.	Unidad Tributaria Mensual
SNA.	Servicio Nacional de aduanas
RUS.	Régimen Único Simplificado
RER.	Régimen Especial de Renta
RUC.	Registro Único del Contribuyente
ONP.	Oficina de Normalización Previsional
AFP.	Administradora Privada de Fondos de Pensiones

ANEXOS

ANEXO 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Proyecto de Investigación y luego formular mi Informe de Tesis Investigación cuyo título es Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador entorno a los centros hospitalarios del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, periodo 2013-2014

Encuestador : Fecha :

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una "X" la alternativa correcta (solo una):

I. DATOS DE LOS EMPRESARIOS.

1. **Edad del representante de la empresa :**
26 – 60 (Adulto) 18 – 25 (Joven)
2. **Sexo:** Masculino Femenino.....
3. **Grado de instrucción:**
Ninguna Secundaria Incompleta
Primaria Completa Superior no Universitaria Completa
Primaria Incompleta Superior no Universitaria Incompleta
Secundaria completa Superior Universitaria Completa
4. **Estado Civil:**
Soltero Casado Conviviente
Divorciado..... Otros...
5. **Profesión u ocupación del representante legal:**
Profesión Técnico Artesano

II. CARACTERISTICAS DE LAS MYPES.

6. **Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro :**
01 año 02 años
03 años Mas de 03 años
7. **La Mype es :**
Formal: Informal :
8. **Numero de trabajadores permanentes:**
Ninguno 03 Trabajadores

01 Trabajador Mas de tres trabajadores
02 Trabajadores

9. Numero de trabajadores eventuales:

Ninguno 03 Trabajadores
01 Trabajador Mas de tres trabajadores
02 Trabajadores

10. La MYPE se formo para:

Obtener ganancias : Por Subsistencia

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

11. Como financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio Con financiamiento de Terceros:

12. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias : Entidades no bancarias:
Prestamistas usureros: Otros
No recibió financiamiento de terceros

13. Nombre de la institución financiera que recibió

crédito:.....
No recibió de ninguna entidad financiera

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

Las entidades bancarias Los prestamistas usureros
Las entidades no bancarias..... No precisa
No recibió financiamiento de terceros

15. En el año 2013. ¿Cuántas veces solicito crédito

Ninguna 03 veces
01 vez Mas de 3 veces
02 veces

16. En el año 2013 ¿A que entidad financiera solicito el crédito?

No precisa..... Financiera
Banco Financiera
Banco Caja Municipal
Usureros

17. En el año 2013 ¿ A que tiempo fue el credito solicitado?

No precisa Corto Plazo
Largo Plazo

18. En el año 2013 ¿Qué tasa de interés pago?

No precisa De 1 % a 2% mensual (.....%)
De 2.1 a 4 mensual (.....%)

19. En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:

No precisa Si No

- 20. En el año 2013 ¿Cuanto es el monto de crédito solicitado?**
 No precisa De S/ 100,00 a S/ 1 000,00
 De S/ 1001.00 a S/ 5 000,00.....
- 21. En el año 2014. ¿Cuántas veces solicito crédito?**
 Ninguna 03 veces.....
 01 vez Mas de 3 veces
 02 veces
- 22. En el año 2014 ¿ A que entidad financiera solicito el crédito?**
 No precisa..... Financiera
 Banco Financiera
 Banco Caja Municipal
 Usureros.....
- 23. En el año 2014 ¿ A que tiempo fue el crédito solicitado?**
 No precisa Corto Plazo
 Largo Plazo
- 24. En el año 2014 ¿Qué tasa de interés pago?**
 No precisa De 1 % a 2% mensual(.....%)
 De 2.1% a 4% mensual (.....%)
- 25. En el año 2014 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:**
 No precisa Si No
- 26. En el año 2014 ¿ Cuánto es el monto de crédito solicitado?**
 () No precisa () De S/ 100,00 a S/ 1 000,00
 () De S/ 1001.00 a S/ 5 000,00
- 27. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**
 No precisa Activos fijos
 Capital de trabajo Programa de capacitación.....
 Mejoramiento y/o ampliación del local Otros

IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES:

- 28. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
 No precisa Si No
- 29. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años:**
 Ninguno Uno Dos
 Tres Cuatro mas de cuatro
- 30. Si tuvo capacitación: En que tipo de cursos participo Ud:**
 Inversión al crédito financiero Manejo empresarial
 Administración de recursos humanos Marqueting empresarial
 Otros (Especificar)
- 31. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**
 No precisa Si..... No.....
- 32. Cuantos cursos de capacitación recibiste?**
 No precisa 1 curso
 2 cursos 3 cursos
 Más de 3 cursos No recibió capacitación.....

33. En que años recibió más capacitación:

No precisa 2013
2014 En ambos años

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

No precisa Si No.....

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

No precisa Si No.....

36. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

No precisa Gestión financiera
Gestión Empresarial Prestación de mejor servicio al cliente
Manejo eficiente del microcrédito..... Otros:

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

37. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

No precisa Si No

38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

No precisa Si No

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

No precisa Si No

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

No precisa Sí No

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION.

ANEXO 2

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
de 26 a 60 años (Adulto)	16	84%
de 18 a 25 años (Joven)	3	16%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 01 se observa que, del 100% de los encuestados, el 84% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años y el 16% fluctúa entre los 18 a 25 años.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las mypes

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	37%
Femenino	12	63%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°02 se observa que, del 100% de los encuestados, el 37% son del sexo masculino y el 63% del sexo femenino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes

Grado de instruccion	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	11%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior no universitario completa	5	26%
Superior no universitario incompleta	2	11%
Superior universitario completa	10	52%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 03 se observa que, del 100% de encuestados, el 11% no tienen grado de instrucción y el 26% poseen instrucción Superior no universitario completa, el 11% Superior no universitaria incompleta, y el 52% poseen superior universitaria completa.

TABLA N° 04

Estado Civil de los representantes legales de las mypes

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	5%
Casado	14	74%
Conviviente	4	21%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 5% son solteros el 74% casados y el 21% son convivientes.

TABLA N° 05

Profesión/ocupación de los representantes legales de las mypes

Profesion u ocupacion	Frecuencia	Porcentaje
Profesionales	9	47%
Técnicos	10	53%
Artesanos	0	0%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 05 se puede observar que, del 100% de los encuestados, el 47% son profesionales, y el 53% son Técnicos en enfermería.

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

TABLA N° 06

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1	2	11%
2	4	21%
3	2	11%
de 3 a más	11	57%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 06 se observa que, del 100% de los encuestados el 11% se dedican al rubro hace 1 año, el 21% por dos años ya, y el 11% por tres años y el 57% se dedica al negocio por más de 03 años.

TABLA N° 07
Formalidad de las mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Formalidad de las mypes		
Formal	17	89%
Informal	2	11%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°07 se observa que, del 100% de los encuestados el 89% son formales y el 11% son informales.

TABLA N° 08
N° de trabajadores permanentes de las mypes

	Frecuencia	Porcentaje
N-° de trabajadores		
Ninguno	2	11%
01 Trabajador	9	47%
02 Trabajadores	1	5%
03 Trabajadores	3	16%
Mas de 3 Trabajadores	4	21%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°08 se observa que, del 100% de los encuestados el 11% no tienen ningún trabajador y el 47% tienen 01 trabajador permanente, el 5% tienen 2 trabajadores permanentes, el 16% tienen 3 trabajadores permanentes, y el 21% tiene más de 3 trabajadores permanentes.

TABLA N° 09
N° de trabajadores eventuales de las mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	3	16%
01 Trabajador	7	36%
02 Trabajadores	4	21%
03 Trabajadores	2	11%
Mas de 3 Trabajadores	3	16%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla 09 podemos observar que el 16% no tiene ningún trabajador eventual, el 36% tiene 1 trabajador eventual, y el 21% tienen 2 trabajadores eventuales, y el 11% tienen tres trabajadores eventuales, y el 16% tienen más de tres trabajadores eventuales.

TABLA N° 10
Propósito de formación de la mypes

Formacion de por :	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	18	95%
Subsistencia	1	5%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°10 se observa que, 95% de las mypes fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 5% de las mypes por subsistencia.

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES.

TABLA 11
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	8	42%
Financiamiento de terceros	11	58%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°11 se observa que, de las mypes encuestadas el 42% trabaja con financiamiento propio y el 58% trabaja con financiamiento de terceros.

TABLA 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?

Institucion financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidad Bancaria	8	42%
Entidad No Bancaria	0	0%
Prestamista usurero	0	0%
No recibio financimimiento de terceros	7	37%
Otros	4	21%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 12se puede observar que el 42% recibió crédito de una entidad bancaria, y el otro 37% no recibió financiamiento de terceros y el 21% otros.

TABLA 13**Nombre de la Entidad financiera.**

Intitucion financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidad Financiera(caja Arequipa, caja Tacna, caja cusco, crediescotia y mi banco)	8	42%
No recibió de ninguna entidad	11	58%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 13 se observa que, del 100% de los encuestados el 42% de las mypes encuestadas obtuvo su crédito de algunas de las entidades que se mencionan y el 58% no recibió crédito de ninguna entidad.

TABLA 14**¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.**

Facilidad del credito	Frecuencia	Porcentaje
Entidad Bancaria	8	42%
Entidad No Bancaria	1	5%
Prestamista usurero	0	0%
No precisa	6	32%
No recibio financimientto de terceros	4	21%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 14 se observa que, de las mypes encuestadas el 42% nos indicó que las entidades bancarias otorgan facilidades, el 5% dicen que las entidades no bancarias nos dan mayor facilidad para obtener el crédito, y el 32% no precisa y el 21% no recibió crédito de una entidad financiera.

EN EL AÑO 2013.

TABLA 15

En el año 2013: ¿Cuántas veces solicitó crédito?

Cuántas veces solicito el credito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	8	42%
1 vez	10	53%
2 veces	0	0%
3 veces	0	0%
Más de 3 veces	1	5%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°15 se observa que, de las mypes encuestadas que recibieron crédito en el año 2013, el 42% no solicitó crédito, el 53% solicitó en una oportunidad y el 5% más de tres oportunidades o veces.

TABLA 16

En el año 2013: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	53%
Banco	1	5%
Banco	0	0%
Financiera	1	5%
Financier	0	0%
Caja municipal	7	37%
Usureros	0	0%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°16 se observa que el 53% no precisa o no quiere darnos ningún dato respecto a esta pregunta, el 5% solicitó crédito a una entidad bancaria, y el 5% solicitó crédito a una entidad financiera y el 37% nos indica que solicitaron crédito a una caja municipal.

TABLA 17

En el año 2013: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	42%
Corto Plazo	4	21%
Largo Plazo	7	37%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°17 se observa que el 42% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, el 21% nos indica que fue a corto plazo y el 37% a largo plazo.

TABLA 18

En el año 2013: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

Tasa de interes	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	18	95%
De 1% a 2% mensual(...%)	1	5%
De 2.1% a 4% mensual(...%)	0	0%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°18 se observa que el 95% de los encuestados que no precisa a que tasa de interés fue el crédito que solicitaron, y el 5% de los que solicitaron su tasa de interés es de 1% a 2% mensual y algunos no solicitaron crédito en EL 2013.

TABLA 19**En el año 2013: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

	Frecuencia	Porcentaje
Tasa de interes		
No precisa	13	68%
Si	4	21%
No	2	11%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°19 se observa que del 100% de los encuestados el 68% no precisa o no sacaron ningún préstamo, el 21% nos indica que si obtuvieron el prestamos solicitado, el 11% manifestaron que su préstamo no fue el monto que solicitó.

TABLA 20**En el año 2013: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

Monto del credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	78%
De S/. 100.00 a S/. 1,000.00	2	11%
De S/. 1,001.00 A S/. 5,000.00	2	11%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 20 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 78% no precisa, o algunos no solicitaron ningún crédito, el 11% nos indica que su crédito fue de S/. 100.00 a S/. 1,000.00 nuevos soles y el 11% nos indica que su crédito fue de S/ 1,001 a S/5,000.00 nuevos soles.

EN EL AÑO 2014.

TABLA 21

En el año 2014: ¿Cuántas veces solicitó crédito?.

Cuántas veces solicito credito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	7	37%
1 vez	11	58%
2 veces	1	5%
3 veces	0	0%
Más de 3 veces	0	0%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 21 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 37% no solicitó crédito y el 11% lo solicitó 1 vez y el 5% solicito 2 veces.

TABLA 22

En el año 2014: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	42%
Banco	4	21%
Banco	0	0%
Financiera	4	21%
Financiera	0	0%
Caja municipal	3	16%
Usureros	0	0%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°22 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 42% no precisa, el 21% lo solicito a una entidad bancaria, y el 21%lo solicito a una entidad financiera y el 16% lo solicitó a Cajas Municipales.

TABLA 23**En el año 2014: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

Tiempo del credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	42%
Corto Plazo	7	37%
Largo Plazo	4	21%
Total	19	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N°23 se observa que el 42% no precisa o no sacaron crédito alguno, y el 37% lo solicitó a corto plazo, y el 21% lo solicito a largo plazo.**TABLA 24****En el año 2010: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?**

	Frecuencia	Porcentaje
Tasa de interes		
No precisa	16	84%
De 1% a 2% mensual(...%)	3	16%
De 2.1% a 4% mensual(...%)	0	0%
Total	19	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 24 se observa que el 84% de los encuestados no precisa y/o no sacaron ningún préstamo y el 16% pagaron de 1% a 2% mensual.

TABLA 25

En el año 2014: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tasa de interes	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	11	57%
Si	6	32%
No	2	11%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 25 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 57% no precisa y/o no sacaron crédito alguno, el 32% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitaron y el 11% manifiestan que no.

TABLA 26

En el año 2014 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

Monto del credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	12	63%
De S/. 100.00 a S/. 1,000.00	4	21%
De S/. 1,001.00 A S/. 5,000.00	3	16%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 26 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 63% nos indican que no precisan y/o no sacaran préstamo alguno, el 21% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/100,00 a S/1,000, y el 16% estuvo por encima de los S/. 5,000.00.

TABLA 27**En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo**

Enque fue envertido el credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	36%
Capital de trabajo	3	16%
Mejoramamiento y/o Amplia miento De local.	6	32%
Activos fijos	2	11%
Programa de Capacitación.	0	0%
Otros	1	5%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 27 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el 2013 y 2014, el 36% no precisa y/o no obtuvieron financiamiento de un algún tipo de banco, el 16% lo invirtió en capital de trabajo, el 32% lo invirtieron en mejoramiento de y/o amplia miento de local y el 11% lo invirtió en activos fijos y el 5% en otros.

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES.**TABLA 28****¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito Financiero?**

Recibio capacitacion	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	53%
Si	5	26%
No	4	21%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°28 se observa que del 100% de los encuestados, el 53% no precisa, y el 26% de los encuestados recibieron capacitación sobre el otorgamiento del crédito financiero y el 21% de los encuestados no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo.

TABLA 29

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud., en los últimos dos años?

Nº cursos de capacitación en los dos últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	47%
Uno	2	11%
Dos	4	21%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Mas de cuatro	0	0%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°29 se observa que del 100% de los encuestados, el 47% no ha recibido ningún tipo de capacitación, el 11% recibió un curso de capacitación y el otro 21% recibió dos cursos de capacitación

TABLA 30

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

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Inversión al crédito financiera	0	0%
Administración de recursos humanos	0	0%
Manejo empresarial	15	79%
Marketing empresarial	0	0%
Ninguno	0	0%
Otros	4	21%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 30 se observa que del 100% de los encuestados, el 79% ha participado en la capacitación del curso de manejo empresarial, y el 21% en otros.

TABLA 31

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

Recibio algun tipo de capacitacion	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	42%
Si	9	47%
No	2	11%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 31 se observa que del 100% de los encuestados, el 42% no precisa el 71% si recibió algún tipo de capacitación y el 47% si recibieron capacitación y el 11% no recibió capacitación.

TABLA 32

¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	38%
1 curso	1	5%
2 curso	5	26%
3 cursos	0	0%
Mas de 3 cursos	5	26%
No recibió capacitación	1	5%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°32 se observa que del 100% de los encuestados, el 38% no precisa, el 5% al menos recibió un curso de capacitación, el 26% recibió dos cursos, el 26% más de tres cursos, y el 5% no recibió capacitación.

TABLA 33

¿En qué año recibió más capacitación?

Recibio mas capacitacion	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	42%
2013	0	0%
2014	4	21%
En ambos años	7	37%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 33 se observa que del 100% de los encuestados, el 42% no precisa, el 21% nos indica que los trabajadores recibieron más capacitación en el 2014, y el 37% en ambos años.

TABLA 34

Considera Ud., que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitacion es una inversion	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	21%
Si	13	68%
No	2	11%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 34 se observa que del 100% de los encuestados, el 21% no precisa y el 68% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 11% no consideran la capacitación como una inversión.

TABLA 35

Considera Ud., que capacitación de su personal es relevante para su empresa

La capacitacion es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	16%
Si	13	68%
No	3	16%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°35 se observa que del 100% de los encuestados el 16% no precisa y el 68% considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa y el 16% no considera la capacitación como relevante.

TABLA 36

En qué temas se capacitaron sus trabajadores

Temas de capacitacion	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	26%
Gestión empresarial	2	11%
Gestión Financiera	0	0%
Prestación mejor servicio al cliente	9	47%
Manejo eficiente de microcrédito	0	0%
otros	3	16%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 36 se observa que del 100% de los encuestados, el 26% no precisa el 11% se capacitó en gestión empresarial, el 47% en prestación mejor servicio al cliente, y el y el 16% otros

TABLA 37

Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	16%
Si	13	68%
No	3	16%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°37 se observa que del 100% de los encuestados, el 16% no precisa, el 68% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa y el 16% que no ha mejorado.

TABLA 38

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial

La capacitacion mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	11%
Si	15	78%
No	2	11%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N°38 se observa que del 100% de los encuestados, el 11% no precisa y el 78% sí cree que la capacitación a sus trabajadores mejoró la rentabilidad de su empresa y el 11% no cree que la capacitación a ya mejorado.

TABLA 39

Cree Ud., que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

Mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	11%
Si	14	73%
No	3	16%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 39 se observa que del 100% de los encuestados, el 11% no precisa. el 73% sí cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años, y el 16% que no ha mejorado.

TABLA 40

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

Disminucion de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	11%
Si	7	37%
No	10	52%
Total	19	100%

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

Interpretación: En la Tabla N° 40 se observa que del 100% de los encuestados, el 11% no precisa, el 37% afirma que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido en los 2 últimos años, y el 52% opina que no ha disminuido.