

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

CARACTERIZACION DE LA CAPACITACION Y LA
FORMALIZACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS, DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
RECICLAJE, DEL DISTRITO DE LURIGANCHO –
CHOSICA, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO
DE LIMA, PERIODO 2013 - 2014

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACION**

AUTORA:

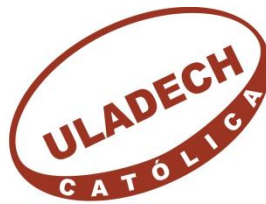
JULIA ROXANA FLORES MENDEZ

ASESOR:

LIC. ADM. ROBERTO CUIPAL VELAYSOSA

LIMA - PERU

2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

CARACTERIZACION DE LA CAPACITACION Y LA
FORMALIZACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS, DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
RECICLAJE, DEL DISTRITO DE LURIGANCHO –
CHOSICA, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO
DE LIMA, PERIODO 2013 - 2014

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACION**

AUTORA:

JULIA ROXANA FLORES MENDEZ

ASESOR:

LIC. ADM. ROBERTO CUIPAL VELAYSOSA

LIMA - PERU

2015

HOJA DE FIRMA DE JURADO

MBA.: SANTOS FELIPE LLENQUE TUME

PRESIDENTE

MAG.: CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO

SECRETARIO

Dr. WILBERTO FERNANDO RUBIO CABRERA

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A mi Dios, creador de universo, por estar siempre conmigo, a mi familia, por su compromiso y estímulo constante, además de su apoyo incondicional a lo largo de mis estudios.

DEDICATORIA

A mi Dios, porque siempre está conmigo, a mis padres, por la semilla de superación
Que han sembrado en mí, a mis hijos y a mi esposo por su
Apoyo emocional y estímulo a mis hermanos por su ejemplo.

RESUMEN

La presente investigación tuvo por objetivo determinar las principales características de la capacitación y formalización en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje en el distrito de Lurigancho – Chosica 2013 – 2014. La investigación fue tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño No experimental/transversal, se utilizó una población muestral de 06 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 67% de los representantes de las MYPES tiene edad entre 45 a 60 años. El 67% son de sexo masculino, el 67% tiene grado de instrucción superior no universitario. El 83% de las MYPES tiene de 6 a más años de presencia en el mercado, el 83% tiene de 1 – 5 trabajadores. El 100% de los encuestados su objetivo que desea alcanzar es la rentabilidad. El 67% de los representantes no ha recibido capacitación, el 83% de los trabajadores si recibió capacitación, las veces que ha recibido capacitación al año es un 83% de 1 a 2 veces, el 100% de los encuestados la capacitación si beneficia a la empresa. El 67% de las Mypes encuestados no está formalizado legalmente, las ventajas que obtiene es un 67% de rentabilidad, el 83% de los representantes conocen de la norma legal para la formalización, el 67% de los representantes tiene conocimiento de las ventajas que ofrece la formalización de la MYPES, El 100% tiene como principal obstáculo para la formalización los trámites burocráticos.

Palabras claves: Representante, MYPES, Capacitación, Formalización.

ABSTRACT

This research aimed to determine the main characteristics of training and formalization in the micro and small enterprises in the trade sector - recycling category in the district of Luriganchu - Chosica 2013 - 2014. The research was quantitative type, descriptive level No experimental design / cross, a sample population 06 MYPES was used to whom I applied a structured set of 15 questions through the technique of the survey questionnaire with the following results: 67% of the representatives of MSEs has aged 45-60 years. 67% are male, 67% have no university degree of higher education. 83% of MSEs has more than 6 years in the market, 83% are of 1-5 workers. 100% of respondents want to achieve your goal is profitability. 67% of representatives has not received training, 83% of workers received training if the times have been trained per year is 83% of 1-2 times, 100% of respondents training if benefits the company. 67% of respondents MSEs is not legally formalized, the benefits you get is a 67% return, 83% of representatives of the statute known to formalize, 67% of representatives aware of the advantages It provides the formalization of MSEs, 100% whose main obstacle to formalize the paperwork.

Keywords : Representative, MYPES , Training , Registration .

CONTENIDO

1. Título de la Tesis	ii
2. Hoja de firma de jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento y/o Dedicatoria.....	iv
4. Resumen y Abstract.....	vi
5. Contenido	viii
6. Indice de gráficos, tablas y cuadros.....	ix
I. Introducción.....	1
II. Revisión de Literatura	5
2.1. Antecedentes	5
2.2. Bases Teóricas.....	12
2.3. Marco Conceptual	38
III. Metodología.....	47
3.1. Diseño de la investigación.....	47
3.2. Población y muestra	47
3.3. Definición y operacionalización de variables.....	48
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	50
3.5. Plan de Análisis (Procedimientos)	51
3.6. Matriz de consistencia.....	52
3.7. Principios éticos	53
IV. Resultados.....	54
4.1. Resultados	54
4.2. Análisis de resultados.....	58
V. Conclusiones	63
Referencias Bibliográficas	65
Anexos.....	68

INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

TABLAS :

Tabla 1. Características del representante legal de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Reciclaje del Distrito de Lurigancho Chosica, Departamento Lima, Provincia Lima 2013 – 2014	54
Tabla 2. Características de las Micro y pequeñas empresas del Sector Comercio – Rubro Reciclaje del Distrito Lurigancho Chosica, Departamento Lima, Provincia Lima 2013 – 2014	55
Tabla 3. Características de la Capacitación de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Comercio – Rubro Reciclaje del Distrito Lurigancho Chosica, Departamento Lima, Provincia Lima 2013 – 2014	56
Tabla 4. Características de la Formalización de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Comercio – Rubro Reciclaje del Distrito Lurigancho Chosica, Departamento Lima, Provincia Lima 2013 – 2014	57

FIGURAS (Anexos)

Figura N° 1: Edad del representante legal de la Micro y pequeña empresa	73
Figura N° 2. Sexo del representante legal de la Micro y pequeña empresa	73
Figura N° 3. Grado de instrucción del representante de la MYPE.....	74
Figura N° 4. Años de presencia de la Micro y pequeña empresa en el mercado	74
Figura N° 5. Trabajadores de la Micro y pequeña empresa	75
Figura N° 6. Objetivo que desea alcanzar la Micro y pequeña empresa.....	75
Figura N° 7. Capacitación sobre las Mypes	76
Figura N° 8. Personal recibió capacitación	76
Figura N° 9. Las veces que asisten a capacitación	77

Figura N°10. La capacitación beneficia a la empresa	77
Figura N°11. La empresa esta formalizada	78
Figura N°12. Ventaja que obtiene	78
Figura N°13. Conocimiento de la norma legal para formalizarse	79
Figura N°14. Conocimiento de las ventajas que ofrece la formalización	79
Figura N°15. Obstáculos para la formalización	80

I. INTRODUCCION

Hoy en día las Micro y pequeñas empresas vienen generando mucha expectativa y es el Estado con la dación de la Ley 30056 que está dando el respaldo para su creación y permanencia en los mercados como una estrategia para contribuir a la generación de empleo y con ello al mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad.

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 ingreso, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

A partir de la década de los ochenta, nuestro país ha experimentado una serie de cambios en el sistema empresarial, debido al surgimiento de micro y pequeña empresas que han cambiado la idea errónea de que para poder constituir una empresa se necesita una cuantiosa inversión. Las Micro y pequeñas empresas (MYPES) se han convertido en un fenómeno económico y principal centro de atención de las economías de todos los países del mundo, principalmente de los países en vías de desarrollo porque, las micro y pequeñas empresas (MYPES) cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Por otra parte, en el distrito de Lurigancho Chosica, donde se desarrolló la investigación, existen varias Micro y pequeñas empresas dedicadas al reciclaje, pero sin embargo se desconoce las principales características de la capacitación y formalización. Por lo tanto se plantea el siguiente problema de investigación :

¿Cuáles son las principales características de la capacitación y la formalización de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, provincia Lima, departamento Lima periodo 2013 – 2014.

Para dar respuesta al problema, se plantea el siguiente objetivo general: Determinar las principales características de la capacitación y la formalización de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, provincia Lima, Departamento Lima, periodo 2013 – 2014.

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

Determinar las principales características de las MYPEs y de los empresarios del sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, provincia Lima, Departamento Lima, periodo 2013 – 2014.

Determinar las principales características de la capacitación de las MYPEs en el sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, provincia Lima, Departamento Lima, periodo 2013 – 2014.

Determinar las principales características de la formalización de las MYPEs en el sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, provincia Lima, Departamento Lima, periodo 2013 – 2014.

La investigación se justifica porque permitió obtener aspectos teóricos de la Capacitación y la formalización que se aplican en las Micro y pequeñas empresas para su crecimiento y desarrollo.

Por otro lado se justifica porque permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo las principales características de las Micro y pequeñas empresas que aplican en la capacitación y formalización de las micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro reciclaje ubicado en el distrito de Lurigancho Chosica; 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 como capacitarlos en el accionar de la micro y pequeña empresas del sector en estudio.

Se justica también porque permitirá a los gerentes aplicar la capacitación y la formalización en su micro y pequeñas empresas para ser exitoso en los mercados.

Se justifica porque se beneficiara a la comunidad empresarial y a los emprendedores proporcionándoles conocimientos sobre los beneficios de la capacitación y formalización en sus micro y pequeñas empresas.

Los beneficios que se podrán tener mediante el estudio, son que sirve de ayuda, como fuente de información para los estudiantes interesados en el tema de investigación, como un aporte para poder adquirir nuevos conocimientos en su formación como futuro profesional.

Para los emprendedores que desean iniciarse en el mundo empresarial, puedan tomar mejores decisiones al iniciarse como empresarios.

Finalmente, el trabajo de investigación se justifica porque sirve de base, como fuente de información para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivos o de servicio del distrito Lurigancho Chosica, y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Esta investigación, no tiene ningún impacto negativo sobre la sociedad, muy por el contrario la beneficiará, siendo viable su ejecución en beneficio de la micro y pequeña empresa bajo los principios éticos de Confidencialidad y respeto a la persona humana.

Para su mejor entendimiento el presente trabajo se presenta en cinco partes, que son:

- I. Introducción:** Presenta una introducción general de este trabajo de investigación, así como el enunciado del problema, los objetivos y la justificación de la investigación.

- II. Revisión de la literatura:** Comprende los antecedentes el marco teórico y conceptual.
- III. Metodología:** Se menciona la metodología que comprende el diseño de la investigación, determinación de población y muestra, así como las técnicas e instrumentos que se utilizó para la recolección de datos.
- IV. Resultados:** Se encuentran y analizan los resultados del trabajo de campo.
- V. Conclusiones:** Se redactan las conclusiones de la investigación y se adicionan las referencias bibliográficas y los anexos que sustentaran los resultados de la investigación.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Sagastegui M. (2010). En el estudio de caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Llegó a las siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La de edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 41 a 67 años. El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: 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. El 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.

La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró CREDICHAVÍN. 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.

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. 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 las MYPES, los empresarios y los trabajadores: El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). 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.

Kong & Moreno (2014). Tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San Jose – Lambayeque en el periodo 2010-2012” llegando a la conclusión que el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el

período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Santander C. (2013). Tesis “Estrategia para inducir la formalidad de la Mype de la industria grafica-offset por medio de gestión competitiva” llegando a la conclusión que una MYPE será formal mientras concurren en ella requisitos como: poseer un RUC vigente, tributar en rentas de tercera categoría, no superar los montos establecidos en ventas, estar dedicado a una actividad económica legal, no transgredir normas laborales y poseer una licencia de funcionamiento. No existen criterios uniformes que determinen la formalidad de una empresa, afectando la condición de los trabajadores dependientes a ellas.

La informalidad es un fenómeno que se presenta en todo tipo de empresas, no únicamente en la industria gráfica o en la MYPE. Se tiene que una empresa aún siendo aparentemente formal puede asumir conductas informales por diferentes motivaciones de sus representantes. La formalidad e informalidad de un empresario muchas veces depende de sus convicciones personales, alejar al empresario de falsos paradigmas implica darle a conocer los beneficios que le otorgan las normas. El acceso a la formalidad tiene un costo mayor al que promueve el Estado, esta cifra es considerablemente incrementada por el costo de la licencia de funcionamiento municipal, se determinó que ésta es la mayor barrera de acceso a la formalidad con valores que fluctúan entre los S/.300 y S/.600 solo en Lima Metropolitana.

En el Perú más del 98% de las empresas son micro o pequeñas empresas, predominando las microempresas; para el año 2010 la MYPE empleaba a 1'197,963 trabajadores. Se mantiene una relación entre el crecimiento de la MYPE y el desarrollo económico del país, a pesar de ello aún no se le ha otorgado el reconocimiento necesario a la capacidad productiva de la MYPE.

Rengifo J.(2011), Tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo, del distrito callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010” llegando a la conclusión que los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

Linares, K. & Santos, J. (2010). Tesis: “La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque – 2010”. Trabajo presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Señor de Sipán. En este trabajo, los autores analizan, sintetizan e interpretan que en el mundo las microempresas forman parte importante dentro de las economías, así mismo estas requieren de créditos financieros para invertir y poder desarrollarse. Siendo para las microempresas una de las limitantes más resaltantes: el problema de la informalidad.

Es por ello, y de acuerdo con su objetivo general, que se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Se ha obtenido que del total de empresarios encuestados, un 82% no se encuentra acogido a ningún régimen tributario, siendo la causa principal la falta de tiempo dirigida hacia los trámites engorrosos; y de orientación para la formalización. Existe poca coordinación en el sector privado y de este con el sector público, con la finalidad de promover la competencia, productividad, competitividad y buscar consensos sobre los procesos de integración.
- En su mayoría los propietarios de las microempresas financian sus actividades con recursos propios o de prestamistas particulares, no existiendo formalidad en la obtención de créditos. Siendo las entidades bancarias quienes son menos requeridas

para la obtención de un crédito, por la exigencia de ciertos requisitos que el propietario no cumple.

- El ser informal es un gran limitante para el empresario, no solo en la obtención de créditos financieros, sino en la búsqueda de nuevos sus equipos e incluso sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisados por la policía. Es por ello que las entidades financieras consideran poco rentable y sobretodo de alto riesgo el facilitar créditos a empresarios informales. Visto de otro lado el empresario por falta de conocimiento no confía en las entidades, por las tasas de interés, cumplimiento de requisitos, entre otros.

Es así, como se hacen las siguientes recomendaciones:

- Es necesario que el sector privado y el sector público entre ellos las entidades financieras, municipalidades, la institución recaudadora, universidades, coordinen un rol protagónico de conducir los procesos de orientación, concientización, y dialogo de interacción institucional para crear un proceso de formalización de las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque.
- La participación de las entidades bancarias y no bancarias es muy importante para el financiamiento de los empresarios. Por lo tanto se puede organizar a los empresarios del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque. Con la finalidad de solicitar mayor flexibilidad en cuanto a los requisitos que estas instituciones solicitan.
- La entidad recaudadora Sunat y la municipalidad de José Leonardo Ortiz, deben participar activamente en el proceso de formalización, no solo con el recaudo y administración de los bienes municipales, sino con la facilidad para la formalización. Se recomienda convocar a los principales responsables de la sociedad civil y discutir soluciones para terminar con la informalidad, siendo los propietarios de los bienes municipales, sino con la facilidad para la formalización. Se recomienda convocar a los principales responsables de la sociedad civil y discutir soluciones para terminar con la informalidad, siendo los propietarios de las microempresas los principales participantes, con la exposición de sus deudas.

Barrientos & Escobedo (2009), “Detección de necesidades de capacitación en el departamento de mercaderías de la empresa 7 eleven México mercaderos” en la cual llega a la conclusión que después de analizar la información recolectada podemos observar que si se encontraron Necesidades de Capacitación. El personal del departamento si desea generar nuevos conocimientos que le permitan desarrollar mejor su trabajo esto nos muestra que dichas necesidades no tienen que ver con la motivación o la carencia de aptitudes del personal.

Las habilidades y las actitudes del personal del departamento son buenas; por lo tanto, y después de analizar las respuestas podemos determinar que las necesidades de capacitación que el personal presenta son por falta de conocimiento.

Podemos concluir que la Detección de Necesidades de Capacitación es de gran importancia en aquellas empresas que requieran perdurar y competir en el mercado nacional e internacional, ya que estas empresas deben poner en práctica todas las herramientas necesarias para formar trabajos que sean competitivos ya que estos son los encargados del manejo de los demás recursos de la empresa, de tal manera que de ellos depende que la empresa se mantenga y se desarrolle dentro del mundo globalizado, en el cual el nivel de exigencia y la lucha por mantenerse cada vez es mayor.

Estrategias para lograr y mantener la competitividad de la empresa.

Weinbercer K.(2009), explica que hablar de las Mypes en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país. Más del 98% de las empresas en el país son micro y pequeñas. Aportan más del 50% del producto bruto interno y son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo. Alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas – formales e informales se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo. A partir de esa realidad, y la expresión “soñar no cuenta nada” nos recuerda que desear las metas y propósitos más loables, por lo general, o representan el más mínimo de los esfuerzos; al mismo tiempo, nos traslada a la realidad concreta donde sabemos que el verdadero desafío consiste en realizar las acciones necesarias para lograr objetivos deseados, el empresario y su equipo gerencial, tienen que

analizar constantemente la información del entorno macroeconómico y de su propia empresa, para ir tomando decisiones respecto a que y cuanto producir, a que precios vender, como promover y distribuir sus productos, como financiar sus operaciones, todo lo cual debe relacionarse a la imagen institucional que quieren tener en la comunidad. Por otro lado la consecuencia y el uso del conocimiento también son tareas fundamentales, para la empresa que acepta que la innovación es fuente de calidad total y de diferenciación: por lo que invertir en capacitación y tecnología, forma parte de la consolidación y el desarrollo empresarial.

Según **Orellano E. (2015)**, socio director de Estrategia de Negocios de HayGroup, un enfoque denominado “gestión de cambio” incorpora sugerencias que comienzan por definir y dejar en claro qué es lo que se quiere alcanzar, cuando y con que resultados. Con esto, el proceso se divide en tres grandes etapas: planificación, implementación y sostenibilidad.

“Esta metodología persigue que se alcancen los objetivos planificados, minimizando los riesgos relacionados con la pérdida de valor, en activos tangibles e intangibles asociados a las marcas, el capital humano y el conocimiento para saber gestionar ese negocio. La cantidad y tipo de acciones que recomendamos están condicionados ‘por la magnitud y la naturaleza del cambio y por el tiempo previsto para alcanzarlo’” precisa Orellano

López J. (2010). Hoy en día las empresas se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas. Es interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores están constantemente buscando estrategias para generar ventaja competitiva. Una ventaja que se tiene al ser pequeña empresa es la flexibilidad, la cierta simplicidad y las relaciones personales que pueden llegar a ser una ventaja competitiva con base a una administración adecuada. Lo anterior nos puede hacer reflexionar en que no solo las grandes empresas tienen todas las ventajas de mercado, y cabe recalcar que muchas empresas pequeñas no tienen éxito debido a que no son capaces de competir con los grandes competidores.

Vasquez T. (2010). En base a estudios realizados por diferentes organismos gubernamentales de México sobre el comportamiento de las PYMES, se detectó que de los principales problemas que enfrentan son: apoyo económico para la consolidación de estas empresas a través de la capacitación del personal, bajo nivel tecnológico, baja productividad, incremento en los costos y como consecuencia baja competitividad y pérdida de mercados; por lo que se propone el correcto uso de una metodología de capacitación de personal basada en tecnología de información estratégica para mejorar la competitividad de estas empresas en su modalidad virtual, brindando beneficios tangibles que van más allá de los tradicionales, como: el ahorro en materiales, viáticos y horas-hombre, impacto en el desempeño, cumplimiento de metas, mejora en el clima organizacional, para hacer más productivas y competitivas las PYMES. El metodología para la creación de los cursos en línea consisten en las siguientes etapas:

Etapas 1. Recopilación de materiales y contenidos, análisis de contenido y materiales, diseño instruccional; Etapas 2. Revisión y autorización del Story Board y diseño gráfico e interfaz y Etapas 3. Revisión y autorización de plantillas y personajes y finalmente la Etapa 4. Revisión y autorización de la primera versión del curso de capacitación.

Poma & López (2010), Proyecto de Formalización de la asociación de trabajadores de limpieza y reciclaje de lima.

El proyecto cumplió con los objetivos trazados al lograr un total de 94 recicladores que cumplieron con el programa de capacitación, el cual es un requisito para el proceso de formalización acorde de ley.

- La metodología práctica, lúdica y dinámica del proyecto fue uno de los factores que contribuyó al bajo índice de deserciones de los participantes.
- La comunicación inter-personal es una herramienta que permite generar participación y motivación en grupos como los recicladores, quienes han sido objeto de estereotipos o maltratos por parte de vecinos y autoridades, que confunden su actividad laboral con mendicidad o delincuencia.

- El trabajo conjunto con la Federación Nacional de Recicladores del Perú – FENAREP, creo lazos de confianza y permitió identificar la metodología más adecuada para abordar el tema de la formalización del trabajo del reciclador.
- Es muy importante el vínculo de confianza entre líderes de las organizaciones de recicladores y organizadores de los módulos, ya que se coordina con ellos cuestiones logísticas como administrativas y se garantiza la asistencia de la mayoría.
- Es preferible que los módulos sean dinámicos y que las exposiciones comprendan gran cantidad de gráficos e imágenes visuales. Esto porque es más inclusivo (ya que habían muchos participantes que no sabían leer ni escribir) y también porque termina siendo más didáctico y captando mejor la atención de los participantes. El expositor debe ser entusiasta, empático, con clases dinámicas que incluyan juegos, preguntas y participación activa de los asistentes.

2.2. Bases teóricas.

Hoy en día las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio, servicio y producción del distrito Lurigancho – Chosica actúan de forma empírica, aunque conocen de parte de muchos medios de comunicación de los cuales reciben información de cómo organizar su negocio y gestionar las actividades diarias por medio de amigos, familiares que han tenido alguna asesoría, o por televisión o por internet, tips de como dirigir la tesorería y el manejo del recurso humano. La mayoría lleva una contabilidad simple y empírica, para solo determinar las ganancias que obtendrán pues su único enfoque es la venta.

Las Micro y pequeñas empresas a la vista del estado son necesarias para que éstas en su etapa de creación estén formalizadas; pero al generarse los primeros años de crecimiento es duro y crítico la formalización fue producto de una etapa posterior. La formalización de las mypes deben darse una cuestión paulatina, esto conllevaría a que la creación sea por hitos e intereses de desarrollo comercial.

En el aspecto de ambientación del interior del negocio, hay una buena estructura de la parte de ambiente y posición de los productos y accesorios, como también en el diseño arquitectónico. Las MYPEs en lo que es objetivos y crecimiento organizacional no existe un desarrollo de objetivos.

Las MYPEs en el desarrollo del manejo de precios es interesante ver, ya en el momento de la venta pueden ofrecer descuentos flexibles pues existe una pequeña negociación.

La visión es 100% al bienestar y satisfacción de los clientes. Satisfacción de los clientes en cada compra que realizan, sin embargo no existe un sistema de retención de clientes.

Enfoque al Cliente: como la organización conoce las exigencias y expectativas de sus clientes y su mercado. Asimismo, en que proporción todos, pero absolutamente todos los procesos de la empresa están enfocados a brindar satisfacción al cliente.

Planificación Estratégica: Como la organización plantea la dirección estratégica del negocio y como esto determina proyectos de acción claves, así como la implementación de dichos planes y el control de su desarrollo.

Liderazgo: El concepto de Liderazgo está referido a la medida en que alta Dirección establece y comunica al personal las estrategias y la dirección empresarial y busca oportunidades. Incluye el comunicar y reforzar los valores institucionales, las expectativas de resultados y el enfoque en el aprendizaje y la innovación.

Pequeña y microempresa.

La legislación peruana define a las MYPE's como "la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de

comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”.

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

Importancia de las MYPEs

La importancia de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en el Perú es indiscutible, tanto por su importancia numérica como por su capacidad de absorción de empleo. El gran número de microempresas absorbe una característica que el Perú comparte con otras economías. Tanto los países desarrollados como los subdesarrollados presentan una elevada participación de la microempresa en el universo empresarial así como altas tasas anuales de nacimiento de micronegocios.

Las MYPES y la economía Peruana

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana ya que contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total. El crecimiento del PBI peruano, desde el 2010 hasta el 2014 ha sido del 5,8% y la tasa de crecimiento de las Pymes para el mismo periodo fue del 6,68%. En la participación de los créditos en el sistema financiero en el año 2014, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las Pymes un 10%. Es evidente que las Pymes, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras Pymes todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

Problemática de las MYPEs en el Perú.

Los problemas tradicionales de las pequeñas y micro empresas, tiene que ver con:

- Tecnologías atrasadas, obsoletas.
- Baja calificación de la mano de obra.
- Poco uso de técnicas de Gestión.
- Poco acceso al mercado, tanto de productos finales como factores de producción.
- Gastos de crédito.

Todos estos factores dan como resultado que tengan baja productividad, bajos ingresos para los propietarios y los trabajadores, sin embargo dada a situación actual y mundial en la 28economía globalizada, el problema más importante que hoy en día tienen las Micro y Pequeñas Empresas es el aislamiento, el hecho de estar separadas una de otras.

Alcances de la nueva Ley PYMES

Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

Oscar Panibra Flores

El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

1. Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
2. Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
3. Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,

4. Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,
5. Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,
6. Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,
7. Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y
8. Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

A continuación presentamos una síntesis de la ley:

En el aspecto tributario

Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dicho gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de

Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

En el aspecto laboral

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquellas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

Otras disposiciones de carácter general

Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos.

Además se dispone algunas medidas para apoyar la gestión de liquidez de las empresas, tales como el uso de la factura negociable en las operaciones de compraventa o prestación de servicios, así como el pronto pago por parte de las entidades del Estado por las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas y de acuerdo a los plazos dispuestos por el reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

El empresario representante de la Micro y pequeña empresa

Según González, (2009). Las etapas de vida de cualquier individuo con el oficio de empresario de pequeña empresa transcurren de la siguiente manera:

- **Idear:** Crear en la mente un producto o servicio susceptible de ser llevado a la práctica.
- **Planear:** Investigar, estudiar y diseñar todos los componentes de la empresa.
- **Establecer:** Construir y aplicar tangiblemente lo planeado sobre la empresa.
- **Arrancar:** Dar inicio formal a las actividades y operaciones de la empresa.
- **Dar seguimiento:** Reaccionar a las dinámicas cotidianas en las operaciones de la empresa, así como vivir los ajustes a los planes originales a consecuencia de lo perfectible de ellos.
- **Operar de forma sostenible:** Mantener las actividades y operaciones cotidianas de la empresa durante un período prolongado de tiempo.
- **Lograr una buena rentabilidad:** Calcular y hacer generar recurrentemente a la empresa utilidades netas superiores a las esperadas, en proporción a la inversión.
- **Ser empresario por oficio:** Ser capaz de desarrollar más de una empresa formal y rentable durante un período prolongado de tiempo.

El perfil del representante de la Micro y pequeña empresa

Según González, (2009). En nuestro país más del 70% de nuestras empresas son de tamaño micro y pequeña empresa. De ellas más del 90% son administradas por sus propios dueños y la gran mayoría de ellos no cuenta con una carrera profesional para ejercer el oficio. El perfil de procedencia de ellos no es muy variado entre ellos se encuentran:

- Desempleados (Recientes)
- Empleados (con inquietud)
- Estudiantes por Graduarse y/o recién graduados
- Amas de casa (con inquietud)

Perfil del empresario.

Valor para emprender, arrojo ante la imprevisibilidad del resultado, capacidad de riesgo.

Un motivo importante y legítimo para emprender.

Conocimiento del campo a que se dedica y capacidad para trabajar con elementos disímolos e interdisciplinarios.

Amplitud de visión para detectar las necesidades de la sociedad y para saber satisfacerlas, en el mercado nacional y global. Amplitud que además debe alcanzar o contemplar las posibilidades del largo plazo, de invertir y trabajar para el futuro.

Generosidad en la oferta, para buscar algo nuevo y mejor que ofrecer a la sociedad y no una demanda asegurada.

Creatividad para hacer mejor cada día las mismas cosas, para descubrir en las personas con quienes trabaja cualidades inéditas. Ver en sus subordinados no las personas que son, sino lo que potencialmente puede ser. Armonizar rutina con innovación, cambio con permanencia; revalorar lo heredado de otras generaciones para sobre ello construir lo nuevo.

Apertura mental en el proceso, pues nada es irreversible si es creativo.

Disciplina para el logro de sus objetivos, se somete a unas normas lógicas y necesarias en la organización de las cosas, la distribución del tiempo, y en la realización de actividades.

Constancia. Sabe permanecer firme en sus propósitos y resoluciones.

Honradez. Es una persona de conducta normal intachable.

Amor al trabajo. Actúa con diligencia en el cumplimiento del trabajo y los deberes.

Capacidad de liderazgo, que hoy se caracteriza por necesitar la cualidad agregada de saber asociar a quienes si son competidores dentro de la lucha por los mercados.

Capacidad de trabajar en equipo, construir el éxito personal con base en el éxito de los demás que lo rodean.

Cultura humanista para saber fortalecerse el respeto a la persona y sus valores fundamentales, ya que la empresa se forma desde el interior de las personas.

Saber valorar, incorporar y aprovechar las cualidades de la mujer en la empresa.

Saber involucrar e integrar los elementos internos y externos que se relacionan con la empresa para llegar más allá de las relaciones contractuales a establecer con ellos relaciones de sociedad, hablando tanto de empleados, clientes, deudores, proveedores, inversionistas y acreedores e incluso del gobierno.

Actuar con respeto al orden ecológico natural del ambiente físico, humano y social. Con respecto al entorno físico pensando en lograr un desarrollo sustentable.

Sobriedad para distinguir lo que es razonable e inmoderado en la utilización de los recursos de la empresa conforme a criterios rectos y verdaderos.

Perseverancia. Es la virtud de quien es inteligente, que advierte que la realidad casi nunca se acomoda a sus deseos y por ello debe persistir en atacar las dificultades a que se enfrenta a pesar de las molestias o la falta de motivación momentánea, con la convicción de que el fin es bueno para continuar adelante hasta conseguirlo.

Organización. Saber mantener una organización sencilla en la empresa que favorezca la proximidad psicológica entre los que laboran en ella.

Compatibilizar competencia con cooperación. Que la competencia no anule el sentido de cooperación con quienes se trabaja en la misma empresa e incluso con quienes se compete.

Orientar la empresa al cliente, a fin de cuentas es a esta a quien se dirigen todos los trabajadores en la empresa, a quien se ha de satisfacer y a quien se debe consultar permaneciendo cerca de él.

Administración del conocimiento y asimilación de la tecnología. El empresario tendrá que administrar más que materias, personas y capitales, algo que está ocupando ya el primer lugar en ella: los conocimientos. La incorporación de nueva tecnología implica cambios culturales y de valores para llegar a su asimilación.

Manejo de la complejidad. El empresario deberá aprender a trabajar con la diversidad que implica las personas con quienes trabaja, a veces de distinto origen étnico y a procesar y seleccionar la heterogeneidad de la información.

Apasionado por la calidad de sus productos o servicios y a la excelencia de su empresa, pero consciente que la calidad comienza en las personas que trabajan en ella.

Comprender, aplicar y adaptar con creatividad los avances de las nuevas formas de gestión empresarial.

Bien informado, de lo que sucede en el contexto social, económico y político.

Convencido y activo en impulsar los siguientes aspectos: la capacitación y formación de sus trabajadores y empleados, la educación en la sociedad, la vinculación de la universidad y la empresa, el clima hospitalario de la empresa y la importancia de la vida familiar para la empresa y viceversa.

Formación en los principios y valores del orden social. Comprensión e interiorización de los conceptos de persona humana, sociabilidad del hombre, derechos humanos, justicia, solidaridad, subsidiariedad, bien común, sociedades intermedias, etc.

Disposición de servir a la sociedad, cumpliendo debidamente su función primordial de impulsar la economía, crear riqueza y generar empleos productivos. Con la voluntad también de hacer negocios duraderos, de largo plazo, rehuendo el dinero fácil y las actividades que produzcan algún perjuicio social. Orientando a buscar la ganancia más por el volumen que por márgenes muy grandes entre el costo y el precio, con la intención de hacer sus bienes y servicios, además de competitivos, accesibles a la mayor parte del público cuando se trata de satisfactores de necesidades generales.

Sentido social. Preocupación activa y participativa por su entorno social desde su posición como líder social y ciudadano.

Capacitación

Teoría de la capacitación

Peter Drucker (s/f) 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".

Chacaltana (s/f), 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.

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).

Métodos y Técnicas de Capacitación

El tema de la capacitación, es una parte fundamental de las empresas, ya que en la actualidad el capital humano debe estar preparado para poder enfrentar las diversas competencias que el mundo requiere.

Los métodos y técnicas de capacitación se refieren a las diversas formas que existen para organizar, implementar y ejecutar los procesos de enseñanza de manera de alcanzar los objetivos de aprendizaje previsto. La elección de un método y una técnica determinados depende, fundamentalmente, de los recursos disponibles, de los objetivos de aprendizaje que se persiguen en la acción de capacitación de que se trate y, especialmente, del perfil de las personas que serán capacitadas, en todo lo relacionado con su capacidad y volumen para aprender.

Métodos de Capacitación.

Capacitación en el trabajo, es la capacitación impartida durante la actividad laboral del individuo, por su jefe inmediato o un instructor especializado.

Capacitación fuera del trabajo, es impartida en centros especializados, dentro o fuera de la empresa, en forma sistemática y con base en un programa estructurado.

Capacitación presencial, es la modalidad tradicional de enseñanza-aprendizaje, en la cual el instructor interactúa directamente- cara a cara- con el o los participantes durante todo el proceso.

Capacitación no presencial; La capacitación no presencial engloba todas las modalidades de capacitación que no requieren la presencia física del instructor en el lugar de aprendizaje ni la interacción cara a cara del instructor con los participantes, tales como la capacitación a distancia y los programas de auto aprendizaje.

Aprendizaje pasivo; Esta relacionado con las modalidades de capacitación en las cuales el participante es un receptor pasivo de la enseñanza que imparte el instructor, ya sea en forma directa o indirecta.

Aprendizaje activo; Se aplica en las modalidades de capacitación que exigen al participante pensar y actuar para descubrir el conocimiento. El papel del instructor y los medio didácticos consiste en facilitar, guiar y estimular el aprendizaje, que este caso, tiene como protagonista al participante.

Capacitación grupal; Se refiere a las modalidades de capacitación en las cuales el sujeto del aprendizaje es un grupo de participantes, y la enseñanza se imparte en forma colectiva.

Capacitación individual; Es la capacitación que se adapta a las características individuales de cada participante, considerando sus potencialidades y limitaciones en cuanto a conocimientos previos, experiencia, intereses y estilo de aprendizaje.

Técnicas de capacitación; Las técnicas de capacitación son, entonces, las formas concretas de aplicar los principios metodológicos, según la situación. Diseñar una técnica de capacitación implica especificar las condiciones de ambientación del proceso de capacitación, los medios de comunicación e interacción, el papel del instructor y el papel de los participantes.

Formalización

Teoría y Moda de la Simplificación de Trámites:

Arruñada, B. (2007). En los últimos años han proliferado iniciativas que pretenden simplificar los trámites necesarios para formalizar empresas, siguiendo las pautas marcadas por los trabajos de Hernando de Soto (1986, 2000) y Djankov et al. (2002), y los informes

Doing Business publicados desde el año 2004 por el Banco Mundial. En esencia, estas obras argumentan que los políticos y burócratas regulan la formalización de las empresas con el solo fin de “capturar” rentas para sí mismos, sin atender a que la formalización también debe generar servicios útiles para las propias empresas y las Administraciones Públicas. Ciertamente, se produce mucha captura de rentas en los procesos de formalización, pero ello no debe llevarnos a olvidar el valor de la formalización: las decisiones han de basarse en la eficiencia, no sólo en los costes, y menos aún en las rentas.

Instrumentos de la Formalización:

Cárdenas, N. (2010). El Estado ha empleado diversas estrategias que buscan incorporar a los agentes informales al marco de legalidad. Sin embargo, el régimen general inicial que propiciaba un trato igualitario a todas las empresas, escondía una profunda discriminación y falta de conocimiento de la realidad socioeconómica de los sectores emergentes que no compartían el mismo nivel de producción que las inversiones de capitales de gran escala. Es así que el tratamiento homogéneo generaba desincentivos a las micro y pequeñas empresas que impedían su incorporación al sector formal; por lo que surgió la necesidad de generar regímenes especiales que se adecuaran a la naturaleza de la realidad, tal como determina nuestra constitución.

A pesar de la existencia de estos diversos regímenes flexibles aplicables a las microempresas, no ha sido posible la reducción de informalidad en la economía peruana; por lo que se ha hecho necesaria la formulación de nuevos esquemas legales, como el mostrado en Decreto Legislativo N° 1086.

De seguro que este no será el último dispositivo legal que el Estado dicte para regular la situación de las micro y pequeñas empresas, pues habrá muchos más de acuerdo a lo que la realidad del sector exija y a las políticas que el gobierno de turno pretenda implantar para las mismas.

Razón de formalizar una empresa:

Chimoy Maritza. (2011). A través de la formalización el empresario puede acceder a los diferentes servicios que promueven su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad, lo que le permite insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de los diferentes eslabones de las cadenas productivas.

Hoy se considera que la formalización es más una obligación del mercado que una obligación legal.

Importancia de la Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas:

Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. (2007). Las Mypes representan el 98% del tejido empresarial del país; no obstante, el 74.3% de ellas son informales.

Esta situación de informalidad de un sector tan vital para la economía del país ocasiona bajos niveles de ingresos y competitividad de los mismos, repercutiendo negativamente en la calidad del empleo.

De acuerdo con el estudio realizado por la Dirección Nacional de la MYPE - DNMYPE del MTPE, el 77% de las empresas que conforman la Mype tiene un volumen de ventas anuales menores a las 13 UIT (menos de S/.3, 500 mensuales, equivalentes a S/.42, 000 anuales), mucho menores que el rango máximo establecido por la Ley N° 28015, de 150 UIT anuales para la microempresa y de 850 UIT para la pequeña empresa.

En este sentido, si se quiere revertir esta realidad, se debe establecer un sistema para la formalización que contemple, entre otros elementos, la simplificación de trámites, la sensibilización en una cultura de la formalización, información, capacitación y asesoría en el proceso de formalización empresarial. Las razones para hacerlo son varias, las ventajas relacionadas son múltiples.

Ventajas de la Formalización:

- Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional.
- Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados.
- Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores.
- Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (incluyendo las compras del Estado).
- Cumple con el pago de tributos y, por tanto, aporta al desarrollo del país.
- Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de la empresa, tiene mayor aceptación y genera más confianza.
- En casos fortuitos (pérdidas), la empresa (en caso de ser personas jurídicas) responde a sus obligaciones frente a terceros sólo por el valor del capital aportado.
- Puede hacer uso del crédito fiscal.

Formación Legal de la Mype:

Bernilla Magaly. (2009). El proceso de formación, legal, de la Mype en el Perú es realmente muy engorroso ya que en promedio todo el trámite demora unos 120 días. Empecemos con la constitución de una microempresa:

El recorrido inicia en la Sunat donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y los recibos de luz, agua y telefonía fija del local de la empresa.

Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser:

- Régimen Único Simplificado (RUS)
- Régimen Especial.
- Régimen General.

Realizado esto procedemos a imprimir los comprobantes de pago (en caso de haber elegido a segunda o tercera opción) para lo cual hay que presentar los formularios N° 806 y N° 816.

Luego procedemos a la obtención de permisos especiales, estos son otorgados por la institución correspondiente al giro de la empresa.

Ejemplo, si queremos abrir un hostel necesitamos el permiso del Ministerio de Turismo y Comercio Exterior (MINCETUR).

Seguido a esto pasamos a los libros de contabilidad que se llevan según el nivel de ventas de la empresa.

A continuación tramitamos la licencia de funcionamiento municipal para lo cual la empresa debe cumplir con los requisitos específicos por la Municipalidad de su Distrito ejemplo de esto es el Certificado de Defensa Civil, entre otros.

Luego debemos hacer visar el libro de planillas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Luego pasamos al registro patronal y a la aseguración de los empleados en ESSALUD.

Y finalmente el trámite con INDECOPI en la cual se hace el registro de marcas y patentes de la empresa.

Informalidad

La informalidad es un fenómeno que aqueja a la economía a nivel global. De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la economía informal genera entre la mitad y tres cuartas partes de todo el empleo no agrícola en los países en desarrollo. En América Latina más del 50% de los trabajadores se encuentran ocupados en empleos informales; empleos que generalmente son de mala calidad. Es decir, empleos que se ejercen en condiciones precarias, sin protecciones ni derechos y con bajos salarios y sin ningún tipo de estabilidad.

La informalidad ser considerada como un fenómeno bidimensional:

La primer dimensión se refiere al tipo o naturaleza de la Unidad Económica: cuando ésta es una que se dedica a la producción de bienes y/o servicios para el mercado operando a partir de los recursos de un hogar y sin llevar los registros contables básicos, se puede hablar de una actividad del Sector Informal o de negocios en pequeña escala no registrados y de empleo vinculado a dicho sector.

La segunda dimensión es una perspectiva laboral y se refiere a todo trabajo que se esté realizando sin contar con el amparo del marco legal o institucional, no importando si la unidad económica que utiliza sus servicios son empresas o negocios no registrados, por lo que se puede hablar de “empleo informal”.

Características y causas de la informalidad.

En general la informalidad tiene unos aspectos que la identifican por lo que este sector comparte ciertas particularidades que le son comunes a los que participan en él entre ellos se encuentran:

- Baja formación educativa o carencia de títulos debido a que los informales son todos aquellos que no son profesionales o técnicos.
- Baja productividad en el sector, en parte porque está constituido por una cantidad de pequeños productores en su mayoría asociaciones familiares que no alcanzan a aprovechar las economías de escala que se dan en un nivel óptimo de producción y tamaño.
- Falta de acceso a seguridad social, pensiones y cesantías, no hay seguros de riesgos laborales y en su mayoría no hay contratos legales porque la empresa no está cubierta por las leyes nacionales que ya opera en un nivel con perfil bajo.
- Bajo nivel de ingresos que es la característica más importante porque en este sector la mayoría de los trabajadores no alcanzan a ganarse el salario mínimo vigente legal, por lo que estos ingresos solo permiten sobrevivir.

- No promueve la calidad de vida por los bajos ingresos que no les permite llevar una vida más cómoda y por las malas condiciones laborales que se llevan a cabo en la calle, en condiciones salUbricas malas y horarios no establecidos.

Entre las causas de la aparición de este fenómeno global que es la informalidad se encuentran:

- Altas imposiciones gubernamentales con impuestos de renta, matricula mercantil, servicios públicos más altos que los del domicilio normal y las obligaciones laborales que hacen muy costosa la entrada a la formalidad.
- Pocas oportunidades laborales a causa de la edad, la educación o la falta de experiencia.
- Poco acceso al crédito debido a que el patrimonio no se puede poner como garantía.

Como beneficia el reciclaje al medio ambiente.

Fernández (2012), "Separar los envases y depositarlos en su contenedor para su posterior reciclado puede parecer un esfuerzo inútil si no se conocen sus beneficios para el medio ambiente. En este sentido, cada vez que se recicla un envase, se está evitando llenar los vertederos y la extracción de nuevas materias primas, además de reducir el consumo de energía y la emisión de gases de efecto invernadero, causantes del cambio climático. Asimismo, con los materiales reciclados se pueden hacer nuevos productos, en algunos casos con resultados muy curiosos. Para que las cifras de reciclaje sigan aumentando, tanto en cantidad como en calidad, los consumidores son fundamentales."

Historia

Desde la antigüedad, la existencia de los residuos sólidos no orgánicos resultantes de un proceso de consumo doméstico, llevaba a las personas y en particular a las mujeres a una reutilización de los mismos. Es así como los frascos se reutilizaban para las conservas; las botellas en objetos artesanales (lámparas, vasos); la ropa usada se transformaba en trapos y hasta en colchas (EUA) o en objetos decorativos (Chile); las latas y recipientes de plástico en objetos útiles para los centros educativos y en objetos artesanales al igual que el papel (papier maché).

Sin embargo, la civilización actual ha arribado a una cultura del consumo basada en el lema "*úselo y tírelo*", con ausencia de responsabilidad sobre el uso y destino de los residuos y con, cada vez mayor, desinterés por la posibilidad de reutilizarlos. Simultáneamente, en el mercado existen cada día nuevos productos de moda para suplir cualquier utilidad que eventualmente se desearía dar a un objeto usado. Junto con el lema anterior que significa que usted lo compra, lo usa y lo tira, se generaliza el hecho de que otras personas se hacen cargo de eliminar los desperdicios de su vista sin que usted se moleste.

Existe el otro lema: "*no trabaje, nosotros lo hacemos por usted*"; es decir, no pretenda reutilizar, mejor consuma (compre) lo que le ofrecemos.

Por éstas y otras razones, las prácticas de reutilización se están perdiendo y eso es una de las causas principales de la creciente generación de residuos sólidos. No obstante, en nuestra cultura se conserva la costumbre de reconocerle una utilidad a diversos productos que, cuando no pueden usarse por la persona que los está desechando, se decide regalarlos, subcomercializar directamente mediante "ventas de garage", o bien se entregan a otras que sí los aprovecharán y que han desarrollado pequeños negocios en su mayoría también insertos en la economía informal que funcionan como centros de reciclamiento.

Clasificación

La clasificación de los centros de acopio se basa en la experiencia de los que surgieron en la década anterior en nuestro país, la cual se muestra a continuación:

Según su origen

- a) Centros de acopio que surgen desde una institución pública municipal, estatal o privada.
- b) Centros de acopio que surgen por iniciativa de alguna asociación civil o grupo ecologista, pero que trabajan en estrecha relación con la autoridad municipal.
- c) Proyectos que surgen por iniciativa de alguna asociación civil u organización social y que no han establecido una coordinación con la autoridad municipal.
- d) Proyectos que surgen desde una institución educativa y encuentran fácil vinculación con las empresas, manteniendo relativa autonomía de las autoridades.
- e) Proyectos que surgen por iniciativa de alguna asociación y que tienen establecidos convenios con otras asociaciones o empresas.

Desventajas

- El éxito de los centros de reciclaje depende, en gran medida, del interés de la comunidad, por ello, varios tienen una vida corta.
- La recuperación inadecuada de materiales con frecuencia entorpece las operaciones de tratamiento, retrasa la recolección, hace inoperantes las instalaciones y puede ser una fuente de peligro para las personas involucradas.
- En una sociedad desarrollada existen pocos incentivos para conservar las fuentes de materiales primarios éstos se asumen siempre como inextinguibles o para hacer un esfuerzo serio por recuperar materiales desechados de la basura.
- Dado que el circuito de los subproductos reciclables está vinculado principalmente a las actividades de la "economía informal", no existen criterios para definir los precios, sino sólo un mercado muy restringido y monopolizado, por lo cual, existe un caos en los precios de los subproductos.

Centro de Acopio.

Es el lugar donde se juntan, limpios y clasificados, los residuos inorgánicos como: papel, cartón, metal, plástico, vidrio y otros productos no biodegradables. También se le llama **centro de reaprovechamiento** porque es el eslabón entre las industrias que reutilizan o reciclan los residuos o subproductos de la basura y la sociedad que los produce. Los centros de acopio son claves en el programa de uso productivo de la basura domiciliaria, y deben ser administrados por la propia comunidad que los organiza, puesto que sólo funcionarán a partir de que ésta deposite en ellos la basura clasificada.

Dimensiones de los centros de acopio.

Como ya se explicó anteriormente, los centros de acopio son los sitios donde se almacenan, limpios y clasificados, los residuos sólidos inorgánicos que las empresas demandan para utilizarlos como materia prima en la fabricación de nuevos productos. La localización del centro de acopio en la primera etapa del plan de utilización productiva de los residuos sólidos domiciliarios deberá ser dentro o en un lugar muy próximo a las unidades habitacionales que participan en dicho plan.

Lo ideal en etapas posteriores sería ubicar varios centros de éste tipo conforme a ciertas rutas diseñadas para aumentar la eficiencia de los vehículos recolectores de la industria, ya que la generación de subproductos, está íntimamente relacionada con la serie de actividades de una ciudad; la recuperación debe organizarse en forma de una red de aprovechamiento.

A nivel general, lo más recomendable para el transporte de los subproductos del centro de acopio a las industrias, es negociar con éstas para que envíen sus propios vehículos a recolectar los residuos, mismos que serían cargados por el personal del centro de acopio.

En etapas más avanzadas, lo más conveniente para pequeñas zonas habitacionales será tener un centro de acopio general, o sea, una especie de gran bodega que agrupe varios centros de menor tamaño.

Equipamiento

El equipamiento de los centros de acopio se seleccionó considerando una operación manual de los procesos de reducción de volumen de los envases de vidrio, plástico y hojalata con el objeto de reducir los costos de almacenamiento. La operación del centro se puede realizar con los siguientes elementos:

- Equipo para pesar: báscula de piso de 500 kg y de mesa de 10 kg.
- Mobiliario de oficina: escritorio, sillón y sillas.
- Material de apoyo: escobas, recogedores y carretes de lazo.
- Material de oficina: dotación de papelería.

La cantidad de material y equipo son proporcionales al tamaño de los centros de acopio, de acuerdo a la expectativa de generación factible.

Personal

Las necesidades de personal se derivan igualmente de la cantidad de viviendas involucradas en el plan y de los tiempos requeridos para manejar los subproductos desde la recolección y el transporte a los centros de acopio, hasta la carga de los mismos en los vehículos que los trasladarán a las industrias. Se ha considerado que en todos los casos, deberá haber un administrador, responsable del centro.

Forma de almacenaje

Se deben instalar parantes de divisiones de ambiente. En el primero se colocara botellas de vidrio completas que tienen así un mayor precio de venta, y en el resto de las divisiones , se acomodarán los materiales de plástico y hojalata, cartones y papeles; colocándolas una sobre la otra hasta completar columnas de 2 m de alto.

Almacén de botellas de vidrio completas

En anaqueles modulares o bien en cajas de 45 x 45cm , en la cantidad que se estime necesaria.

Almacén de vidrio quebrado en recipientes

Se deben recolectar en tambos de 100 litros para mayor facilidad de manejo y separarlo por sus tres colores: verde, ámbar y blanco.

Almacén de botella de plástico

Se colocarán en bolsa llamado sacas similares a un costalillo de harina y se estibarán una sobre la otra, hasta alcanzar una altura de 2 m.

Recolección y traslado de los subproductos al centro de acopio

- Los subproductos de envases de vidrio, plástico, se almacenan por separado.
- Los subproductos como cartón, papel y plástico se almacenarán empacados, por separado y amarrados.
- Se deberán establecer uno o varios días fijos de la semana para que las familias depositen los paquetes de subproductos en el exterior de sus domicilios, donde acudirá el personal contratado para recolectarlos y llevarlos al centro de acopio en carretillas o diablos.
- Por su parte, los subproductos de tipo envase, serán recibidos, lavados cuando sea necesario y clasificados para mandar a cortar el vidrio y la hojalata a un proceso de aplastado de golpe.

2.3 Marco Conceptual

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. 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. 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. 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.

Proceso de la capacitación

En un proceso metodológico de actividades encaminadas a la mejora, incremento y desarrollo de la calidad de los conocimientos, habilidades y actitudes del capital humano, con la finalidad de elevar su desempeño profesional.

Perspectivas de la Capacitación:

Es una herramienta de crecimiento de las instituciones de la administración pública.

Es un factor de identidad para los colaboradores de una institución.

Es un componente de la dinámica laboral.

Es un compromiso social.

Objetivos de la Capacitación

Contribuir a la modernización de la administración pública a través de la instrumentación de programas de actualización profesional.

Optimizar el capital humano de la administración pública.

Brindar la preparación necesaria al trabajo para el desarrollo de competencias en la institución.

Desarrollar una cultura laboral más fortalecida en la administración pública.

Desarrollo de la capacitación para los empresarios del rubro Reciclaje.

Módulo 1: Manejo Integral de los Residuos Sólidos

Tiene cinco temas centrales de importancia.

- Tema 1: Aspectos general
- Tema 2: Situación del manejo integral de los residuos sólidos
- Tema 3: Impactos del manejo de los residuos sólidos.
- Tema 4: Marco normativo para la formalización de recicladores.

- Tema 5: Gestión integral de los residuos sólidos con inclusión social y económica de recicladores.

Módulo 2 : Seguridad y Salud Ocupacional

Tiene cuatro temas centrales de importancia.

- Tema 1: Accidentes de trabajo y enfermedades ocupacionales.
- Tema 2: Equipos de protección personal.
- Tema 3: Normas y estándares operacionales de salud y seguridad en el trabajo.
- Tema 4: Primero auxilios.

Módulo 3: Habilidades Sociales y Desarrollo Personal.

Tiene dos temas centrales de importancia.

- Tema 1: Desarrollo Personal
- Tema 2: Desarrollo Organizacional.

Módulo 4: Gestión Empresarial y Reciclaje

Tiene cinco temas centrales e importantes.

- Tema 1: La cadena del Reciclaje.
- Tema 2: Características de una micro y pequeña empresa y asociación de recicladores.
- Tema 3: Herramientas de gestión en la micro y pequeña empresa y asociación de recicladores.
- Tema 4: Crecimiento empresarial.

Definición de la Formalidad

La formalización representa el uso de normas en una organización. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos, en tanto que la observancia de las normas es una medida de su empleo (Hage y Aikes).

La formalización aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno, algunas instituciones desarrollan características extremas, perdiendo flexibilidad. Las sucesivas generaciones de dirigentes que la organización pone al frente crean condiciones de distorsión de la formalización.

En resumen la formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas.

Por qué debo formalizar mi empresa

Si eres formal, tiene las siguientes ventajas:

- Venderle al Estado.
- Venderle a las grandes empresas.
- Acceso al sistema de salud y pensiones.

Para realizar el trámite de la formalización debo de pensar en lo siguiente:

- En la forma de organización
- Trámites que tengo que realizar para constituir mi negocio o empresa
- Trámite de inscripción en el Registro Unico del Contribuyente – RUC.
- Licencias o permisos que se requiere para iniciar alguna actividad económica.
- Costo de realizar este trámite y en que tiempo.

Tipo de empresa

El nacimiento de una persona jurídica se origina con el acto constitutivo o la elaboración de una minuta de constitución. El acto constitutivo solo puede ser usado para crear microempresa (declaración de voluntades de crear un negocio y aprobación de los estatutos).

Como Persona Jurídica se requiere escritura pública y existen 4 modalidades:

- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada - **EIRL**. Lo constituye una sola persona. La empresa responde con su patrimonio.
- Sociedad Anónima **S.A.** Se forma con un mínimo de dos accionistas y no tiene límite superior. Requiere de una Junta General de Accionistas.
- Sociedad Anónima Cerrada **S.A.C.** Requiere de dos accionistas para constituir las y no puede tener más de 20. Necesita de una Junta General de Accionistas.
- Sociedad Comercial de Responsabilidad **SCR**. Con un mínimo de dos socios y no puede tener más de 20. Se abre con una cuenta bancaria.

Como persona jurídica podrás acogerte al Régimen Especial o al Régimen General del Impuesto a la Renta. En estos regímenes estas obligado a pagar el Impuesto a General a las ventas-IGV.

Para que tu empresa sea reconocida como una MYPE deberás de inscribirte en el REMYPE que está a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El trámite lo realizas en línea y necesitas utilizar tu clave SOL (Sunat) accediendo a la página. Si no te inscribes en el REMYPE o no cumples con las condiciones, para acogerte, quedaras sujeto al régimen general, tanto tu empresa como tus trabajadores se encontraran sujetos al régimen laboral general.

Para constituir una MYPE y tenga validez legal tu minuta o acto constitutivo debes acercarte a una notaría en donde debes presentar :

- Reserva en los Registros Públicos del nombre que usara tu empresa.
- Presentar una copia de tu DNI y de tus socios.
- La declaración de voluntades de formar una empresa debe escribirse en una acta simple.
- Indicar el monto de aportes (bienes dinerarios y/o bienes no dinerarios).

Pasos para formalizar una MYPE.

Paso 1: Declaración de voluntades y reserva de nombre.

Paso 2. : Inscripción en Registro Público de la SUNARP (Mediante las ventanillas de mi empresa se contribuye en la elaboración de la minuta de constitución o acto constitutivo).

Paso 3 : Inscripción en el Registro Unico de Contribuyente (RUC) – SUNAT.

Paso 4 : Registro de Planilla de trabajadores.

Paso 5 : Registro Nacional de la Micro y pequeña empresa –REMYPE.

- Existen dos regímenes laborales: el general y del MYPE.
- Registro de trabajadores en Seguro Social de Salud (Essalud) o el Seguro Integral de Salud (SIS)

Paso 6 : Autorización y/o permisos especiales de otros sectores. Según el giro del negocio, puede requerirse un permiso o autorización sectorial emitida por los Ministerios y otras instituciones públicas, en este caso a DIGESA.

Paso 7 : Autorización de Licencia Municipal.

Reciclaje

El reciclaje se podría definir como la obtención de materias primas a partir de desechos, introduciéndoles de nuevo en el ciclo de vida y se produce ante la perspectiva del agotamiento de recursos naturales, macro económico y para eliminar de forma eficaz los desechos.

El reciclaje es una estrategia de gestión de los residuos sólidos. Un método para la gestión de los residuos sólidos igual de útil que el vertido o la incineración pero ambientalmente, más deseable.

El reciclaje es un proceso donde las materias primas que componen los materiales que usamos en la vida diaria como el papel, vidrio, aluminio, plástico, etc, una vez terminados su ciclo de vida útil, se transforman de nuevo en nuevos materiales.

La producción de residuos casi se ha duplicado en los últimos 30 años estamos transformando el planeta en un enorme cubo de basura, una manera para reducir la cantidad de residuos urbanos es el reciclaje.

El reciclaje es una de las maneras más fáciles de combatir el Calentamiento global, ya que evitamos generar mayor contaminación.

Los vertidos de plásticos llegan a los océanos destruyendo la vida marina. Cada año mueren millones de criaturas marinas por la contaminación plástica de los mares. Por culpa del plástico estamos creando verdaderas islas de basura en los océanos.

El reciclaje no solo tiene sentido desde el punto de vista ambiental, sino también desde el punto de vista económico. Al reciclar estamos ahorrando materias primas y energía en su elaboración. Por ejemplo con el reciclado de cuatro botellas de vidrio, lograríamos ahorrar la energía suficiente equivalente al funcionamiento de un frigorífico durante un día o el equivalente a lavar la ropa de cuatro personas. Cada tonelada de papel reciclado representa a un ahorro de energía de 4100KWH. Según la revista digital sobre cultura ecológica.

- El reciclaje no sólo beneficia al medio ambiente sino que también es una buena opción para la economía de un país o región, generando empleos.
- Reduce la necesidad de los vertederos y la incineración.
- Ahorra energía y evita la contaminación causada por la extracción y procesamiento de materiales primas.
- Disminuye las emisiones de gases de invernadero que contribuyen al cambio climático global.
- Conserva los recursos naturales como la madera, el agua y los minerales.

- Ayuda a sostener el medioambiente para generaciones futuras.

Las Fases del Reciclaje

- 1.- Recolección.
- 2.- Selección de materias primas.
- 3.- Recuperación de la materia prima.
- 4.- Mercados y clientes que compren el producto.

Tipos de Reciclaje

En la mayoría de las sociedades de todo el mundo se lleva a cabo diversos tipos de reciclajes.

Papel

El reciclaje del papel es considerado uno de los más importantes, entendido por el consumo de bosques que implica su producción

Una familia media consume en papel lo equivalente a 6 árboles, si reciclamos ese papel, se salvan 3 árboles y más de 34 mil litros de agua y cuatro recibos de luz.

Al utilizar papel reciclado se talan menos árboles y se ahorra energía. Las fases del proceso del reciclaje del papel son las siguientes:

- **Recolección:** recolección en zonas urbanas de papeles y cartones usados.
- **Clasificación:** las empresas clasifican el papel y cartón recolectado; papeles blancos de escritura, caja de cartón, papeles de color café para embalaje, etc.
- **Enfardado:** los papeles ya clasificados son prensados en fardos.
- **Almacenamiento:** fardos guardados en empresas clasificadoras a la espera de ser enviados a empresas de papeles específicos.
- **Tratamiento:** Se limpia el papel de impurezas pesadas, como metales, alambres, etc. Y son enviadas a otras industrias para ser procesadas.

Plásticos

Otro tipo de reciclaje es el plástico. El problema que trae consigo un residuo de plástico es que tarda aproximadamente 500 años en degradarse y representa un 7% del peso total de la basura doméstica.

Una de las grandes dificultades que presenta el reciclaje de plásticos es la clasificación, pues existen más de cincuenta tipos de plásticos y muchos envases están hechos con más de uno. El proceso de su reciclaje :

- **Recolección:** Se recolectan los residuos plásticos. Es muy importante la ayuda que pueda otorgar la comunidad al dejar separada la basura en las casas.
- **Centro de reciclado:** los residuos se llevan al centro, donde son compactados en fardos y guardados no más de tres meses.
- **Clasificación:** se clasifica el plástico por tipo y color. Actualmente se han desarrollado tecnologías que permiten clasificarlos automáticamente, ahorrando la mano de obra.

Vidrio

El reciclaje de vidrio es considerado uno de los más fáciles, pues las características del material resultan fácilmente recuperables. El vidrio de un envase puede ser reutilizado, creando uno exactamente igual al original. Los pasos para llevar a cabo el proceso son:

- **Limpieza inicial y separación por colores.**
- **Rotura y trituración del vidrio.**
- **Almacenamiento y transporte:** el vidrio roto es muy denso, por lo tanto se requieren de grandes contenedores para su almacenamiento.
- **Procesamiento final:** se realiza un lavado final en la fábrica, donde se separa residuos como plásticos, etiquetas, etc. Se funde el vidrio en un horno a altas temperaturas hasta que caen en una maquina moldeadora para que tomen la forma de un recipiente. Los recipientes enfriados son despachados a las fábricas o embotelladoras de alguna marca en particular.

Centro de Acopio

Sitio de almacenamiento temporal de residuos recuperables, donde son clasificados y separados de acuerdo a su naturaleza (papel, botellas de plásticos, vidrio), para su pesaje, compactado, empaque, embalaje y posterior venta.

III. METODOLOGIA

3.1. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no EXPERIMENTAL - TRANSVERSAL- DESCRIPTIVO-CUANTITATIVA

Fue no experimental porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.

Fue transversal porque se recolectaron datos en un tiempo determinado donde se tiene un inicio y un fin.

Fue descriptivo porque solo se describió las características más relevantes de las Mypes, representantes y la variable en estudio.

Fue cuantitativa, porque tuvo una estructura con la cual se pudo medir, ya que se utilizaron instrumentos de evaluación.

3.2. Población y muestra

Se utilizó una población muestral, de 06 Mypes del sector comercio – Rubro Reciclaje del Distrito de Lurigancho Chosica, periodo 2013-2014, para la realización del estudio.

3.3. Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición Variable	Dimensión	Indicadores	Medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son personas que tienen en mente una idea de negocio, que deciden aprovechar las oportunidades, arriesgándose para cumplir sus sueños incursionando en el mundo empresarial, buscando objetivos personal y rentable.	Edad	a) 18-30 b) 31-50 c) 51- mas	Cuantitativo
		Sexo	a) Masculino b) Femenino	Nominal
		Grado de instrucción	a) Sin instrucción b) Primaria c) Secundaria d) Superior no universitario e) Superior universitario	Nominal

Variable	Definición : variable	Dimensión	Indicadores	Medición
Capacitación	Es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir es la preparación técnica que se les da al personal con el objetivo que cuenta con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda eficacia.	Se capacito	a) Si b) No	Nominal
		Beneficios	a) Si b) No	Nominal
		Capacito a su personal	a) Si b) No	Nominal
		veces	a) ninguna b) 1-2 veces c) 3 a mas	Cuantitativo

Variable	Definición : variable	Dimensión	Indicadores	Medición
Formalización	La formalización aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno, algunas instituciones desarrollan características extremas, perdiendo flexibilidad. Las sucesivas generaciones de dirigentes que la organización pone al frente crean condiciones de distorsión de la formalización. En resumen la formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas.	Tiempo de la empresa	a) 0-2 años b) 3- 5 años c) 6 a mas	Cuantitativa
		Formalizado	a) Si b) No	Nominal
		Ventajas	a) Ninguna b) Mas rentabilidad c) Crecimiento empresarial	Nominal
		Obstáculos	a) Impuestos b) Trámites burocráticos c) pérdida de tiempo.	Nominal

3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó, para recolectar información fue la técnica de la encuesta, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador.

El instrumento que se utilizó para registrar la información fue la del cuestionario de preguntas, preparado cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan a una investigación.

3.5. Plan de análisis

Mediante los resultados obtenidos a través de la encuesta aplicada a las microempresas reciclaje, se realizó la etapa de trabajo de campo, el cual consistió en recolectar toda la información necesaria que permita sustentar la validez del trabajo de investigación. Para ello se tomó con una población muestral de 06 Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, 2013 – 2014, a la cual se le aplicó un cuestionario estructurado, que consistía en el encabezado o introducción del cuestionario, donde se mencionaba la finalidad del recojo de información, el título de la tesis y el agradecimiento por la información brindada, seguidamente, este contenía preguntas sobre el tiempo de funcionamiento de las Mypes, si se encuentran formalizados legalmente, que beneficios obtiene con la formalización. Pregunta de la variable de capacitación, si había recibido capacitación, cada cuanto tiempo recibe capacitación y en que le beneficia la capacitación. El cuestionario tuvo que pasar por una serie de revisiones, primero por el Docente tutor Investigador y luego por el Presidente de la Comisión del Jurado de Investigación, que fue quien certificó la validez del cuestionario. Teniendo el cuestionario ya estructurado con 9 preguntas, se procedió a aplicarlo a través de la técnica de la encuesta obteniendo la información que se detallan en la presentación de los resultados.

3.6 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivos	Variables	Población y muestra	Métodos	Instrumentos
<p>¿Cuáles son las principales características de la capacitación y la formalización de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, provincia Lima, Departamento Lima, periodo 2013-2014</p>	<p>Objetivo general Determinar las principales características de la capacitación y la formalización de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, provincia Lima, Departamento Lima, periodo 2013 - 2014.</p> <p>Objetivo Específicos Determinar las principales características de la formalización de la micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica. Determinar las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica. Determinar las principales características de las Mypes y de los empresarios sector comercio -rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica.</p>	<p>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 con el objetivo que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. 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 aplicación de procesos mentales para tomar decisiones no programadas.</p> <p>Formalización aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno, algunas instituciones desarrollan características extremas, perdiendo flexibilidad. las sucesivas generaciones de dirigentes que las organizaciones pone al frente crean condiciones de distorsión de la formalización. En resumen la formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas.</p>	<p>Población se utilizó una población muestral de 06 Mypes del sector comercio - rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, periodo 2013-2014.</p>	<p>Tipos y nivel de Investigación será aplicada cuantitativa, será cuantitativa porque tiene una estructura que se puede medir, ya que se van a utilizar instrumentos de evaluación y medición. El nivel de investigación será descriptivo, porque solamente se describirá la características más importante de las variables capacitación y la formalización de las micro y pequeñas empresas y la realidad como se presenta.</p>	<p>Técnicas de la encuesta. Instrumento del cuestionario.</p>

3.7. Principios éticos

Esta investigación, no tiene ningún impacto negativo sobre la sociedad, muy por el contrario la beneficiará, puesto que contiene información completa sobre la Capacitación y la formalización de las Micro y pequeñas empresas, bajo los principios éticos de confidencialidad, puesto que solo se publicará la información que los representantes de estas Micro y pequeñas empresas autoricen; a su vez posee el principio de confiabilidad porque los datos que se presentan son reales; y respetando las creencias y libertades de las personas; respeto y valoración los sujetos que proporcionan la información; respeto por la dignidad humana; prioridad por el conocimiento y desarrollo de los más necesitados en la búsqueda del bien común, y ética, equidad y equilibrio en el tratamiento y difusión de los resultados de la investigación.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 01. Características generales de los representantes de las Mypes del Sector Comercio Rubro Reciclaje Distrito de Lurigancho Chosica, Departamento Lima, Provincia Lima -2014.

Datos generales:	Numero de Mypes	Porcentajes
Edad (años)		
30 - 45	0	0%
46 – 60	04	67%
61 a mas	02	33%
Total	06	100%
Sexo		
Masculino	04	67%
Femenino	02	33%
Total	06	100%
Grado de Instrucción		
Sin instrucción	0	0
Primaria	0	0
Secundaria	01	16%
Superior no universitario	04	67%
Superior universitario	01	17%
Total	06	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del Sector comercio rubro Reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, Departamento Lima, provincia lima, 2014

Tabla 02. Característica de las Mypes del Sector Comercio – rubro reciclaje en el Distrito de Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, 2014.

Año en el Mercado		Porcentaje
0-2 años	0	0%
3 – 5 años	01	17%
6 - mas	05	83%
Total	06	100%
Personal		
1 - 5 trabajadores	05	83%
6 – 10 trabajadores	01	17%
10 a mas		
Total	06	100%
Objetivo		
Capacitación	0	0
Formalización	0	0
Rentabilidad	06	100%
Otros		
Total	06	100%
Total	06	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del Sector comercio rubro Reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, Departamento Lima, provincia lima, 2014

Tabla 03. Característica de la Capacitación de las Mypes del Sector Comercio – rubro reciclaje en el Distrito de Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, 2014.

Representantes	Capacitación	Porcentaje
Si	02	33%
No	04	67%
Total	06	100%
Personal		
Si	05	83%
No	01	17%
Total	06	100%
Veces		
Ninguna	01	17%
1 – 2 veces	05	83%
3 a mas	0	0
Total	06	100%
Beneficia		
Si	06	100%
No	0	0
Total	06	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del Sector comercio rubro Reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, Departamento Lima, provincia lima, 2014

Tabla 04. Característica de la formalización de las Mypes del Sector Comercio – rubro reciclaje en el Distrito de Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, 2014.

Representante	Formalizado legalmente	Porcentaje
Si	02	33%
No	04	67%
Total	06	100%
Ventaja		
Ninguna	0	0%
Más rentabilidad	04	67%
Crecimiento empresarial	02	33%
Total	06	100%
Conocimiento de la norma legal		
Si	05	83%
No	01	17%
Total	06	100%
Conocimiento de las ventajas		
Si	04	67%
No	02	33%
Total	06	100%
Obstáculo		
Impuesto	0	0
Trámites burocráticos	06	100%
Pérdida de tiempo	0	0
Total	06	100%

4.2 Análisis de Resultados

a) Discusión.

Referente al representante de la Micro y pequeñas empresas:

Con respecto a la edad del Representante Legal: El 67% de los representantes de las Micro y pequeñas empresas, tiene edad entre 46 a 60 años y el 33% tiene más de 61 años de edad (tabla 01), esto demuestra que la mayoría relativa de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, están dirigida por personas adultas. Esto coincide con los resultados encontrados por **Sagastegui M.(2010)**, en el cual menciona que la edad promedio de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 67 años. Esto demuestra que la mayoría relativa de las Micro y pequeñas empresas, están dirigidas por personas adultas.

Con respecto al Sexo del representante Legal : el 67% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas son de sexo masculino y el 33% son femenino (tabla 1),esto demuestra que actualmente la mayoría de las Micro y pequeñas empresas del Sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, departamento Lima provincia Lima, están siendo dirigidas por personas del sexo masculino. Sin embargo aquí si no coincido con los s resultados de **Sagastegui M. (2010)**, donde determina que el 66.7% de las Micro y pequeñas empresas están representadas por personas del sexo femenino.

Con respecto al grado de Instrucción del representante: el 67% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas tienen grado de instrucción superior no universitario y el 16% tiene el grado de instrucción secundaria y el 17% universitario (tabla 01), esto demuestra que la mayoría de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, provincia Lima, departamento Lima, están siendo administrados y/o

gestionadas por profesionales técnicos., esto coincide con los resultados de **Sagastegui (2010)**, donde determina que el 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción Técnica Superior.

Referente a las características de las Micro y pequeñas empresas.

Con respecto a los años de permanencia en el mercado de las micro y pequeñas empresas, el 83% de los encuestados respondieron que sus Micro y pequeñas empresas tienen más de 6 años de presencia en el mercado (tabla 02), esto demuestra que actualmente la totalidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, tiene más de 6 años de permanencia en el mercado. Lo que se contrasta con los resultados obtenidos por **Sagastegui M.(2010)** , donde determina que el 100% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial.

Con respecto al número de trabajadores en las Micro y pequeñas empresas, el 83% tiene de 1 a 5 trabajadores (tabla 02), esto demuestra que la mayoría tiene de 1 a 5 trabajadores en la micro y pequeña empresa del sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, departamento lima, provincia Lima, Coincide con los resultados de **Sagastegui M. (2010)**, menciona que el 66.6% de los empresarios dijeron que tiene entre 1 a 25 trabajadores.

Con respecto al objetivo que desea alcanzar las Micro y pequeñas empresas, el 100% de las Micro y pequeñas empresas tienen como objetivo obtener rentabilidad (tabla 02), esto demuestra que actualmente la totalidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, Departamento Lima, provincia Lima, tiene como objetivo alcanzar rentabilidad, pues es la razón de toda empresa creada.

Referente a la variable Capacitación.

Con respecto a los representantes legales de la Micro y pequeñas empresas Si recibieron capacitaciones el 67% no recibieron capacitación (tabla 03), esto demuestra que actualmente las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia lima, en su mayoría no han recibido capacitación alguna, esto se debió a la falta de disponibilidad de tiempo. Por su parte **Rengifo J. (2011)** menciona que el 86% de los encuestados no recibieron capacitación, esto demuestra que actualmente la mayoría de los representantes de las Mypes no reciben ningún tipo de capacitación, esto se debe por la falta de tiempo.

Con respecto al personal que laboran en la Micro y pequeña empresas, el 83% si recibieron capacitaciones (tabla 03), esto demuestra que en su totalidad, el personal de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, si participaron en capacitaciones, esto se debió que la municipalidad del distrito a través de su programa de Bioseguridad realizaron charlas y capacitaciones sobre manejos de residuos sólidos. Por su parte **Rengifo J. (2011)** menciona que el 43% ha recibido alguna capacitación. Esto demuestra que en la actualidad los trabajadores vienen siendo capacitados.

Con respecto a las veces que asistieron a las charlas y/o capacitaciones el 83% lo hizo de 1 a 2 veces, esto demuestra que el personal en su totalidad se encuentran capacitado de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica departamento Lima, provincia Lima, esto gracias a los programas de capacitación que programa la municipalidad del distrito.

Con respecto si la capacitación beneficia a la micro y pequeñas empresas el 100% de los encuestados dice que Si beneficia, (tabla 03), esto demuestra que en su totalidad, es beneficioso la capacitación para las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima,

esto se debió a los programas de capacitación que realiza la municipalidad del distrito. Por su parte **Rengifo (2010)** menciona que el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, lo que demuestra que la capacitación es importante y beneficiosa para la empresa.

Referente a la variable Formalización

Con respecto a la formalización Legal de la Micro y pequeñas empresas, el 67% de los encuestados no se encuentra formalizado, esto demuestra que la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, no están legalmente registrado debido que la municipalidad del distrito no otorga las licencias de funcionamiento. Por su parte **Linares & Santos (2010)** dice que el 82% de sus encuestados no se encuentra acogido a ningún régimen tributario, lo que demuestra que en la actualidad aún permanecen en la informalidad sus empresas.

Con respecto si tiene conocimiento de la norma legal para formalizarse, el 83% de los encuestados, si tiene conocimiento de las normas legales, esto demuestra que la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia lima, tiene conocimiento de las normas legales para formalizarse, pero mencionan que por falta de documentos (licencia) aun no pueden formalizarse.

Con respecto si obtienen ventajas trabajando en la informalidad en la Micro y pequeñas empresas, el 67% de los encuestados manifiesta que obtiene más rentabilidad, esto demuestra que las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, prefiere trabajar en la informalidad para obtener más rentabilidad.

Con respecto si tienen conocimiento de las ventajas que ofrece la formalización el 67% de los encuestados manifiestan que si tienen conocimiento (tabla 04), esto demuestra que las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, departamento lima, provincia lima, conocen lo que ofrecería al estar formalizado.

Con respecto a cuales son los principales obstáculos para la formalización, el 100% de los encuestados manifestaron trámites burocráticos (tabla 04), esto demuestra que la informalidad de la Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del Distrito Lurigancho Chosica, Departamento Lima, provincia lima, se debe a los trámites burocráticos que existen en la actualidad. Por su parte **Linares & Santos (2010)** menciona que la causa principal es la falta de tiempo, dirigida hacia los trámites engorrosos; y de orientación para la formalización. Lo que demuestra que en la actualidad sigue siendo la causa principal el trámite burocrático.

V. CONCLUSIONES

Referente a los representantes legales de la Micro y pequeñas empresas

La mayoría relativamente de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del Sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica departamento lima, provincia lima está siendo administrada y/o gestionada por gerentes con una edad entre 46 – 60 años y la otra mayoría tiene de 61 años a mas, son de sexo masculino y tiene grado de instrucción superior no universitario, esto indica que la mayoría de estas Micro y pequeñas empresas están siendo administradas y/o gestionadas por personal adultas que si bien es cierto alguno de ellos no tienen los conocimientos para dirigir una empresa pero tiene la experiencia que se necesita para poder trabajar en este rubro lo cual se evidencia en los años de la Micro y pequeñas empresas en el rubro.

Referente a las MYPES

La totalidad de las MYPES del Sector comercio- rubro reciclaje del distrito Lurigancho Chosica, departamento Lima provincia Lima, tienen más de 6 años de permanencia en el mercado, tienen de 1 a 5 trabajadores, y como objetivo tienen en su totalidad alcanzar rentabilidad, la totalidad de estas Micro y pequeñas empresas tienen muchos años desempeñándose en el rubro formándose para alcanzar rentabilidad que es el objetivo y razón de ser de toda empresa.

Referente a la variable Capacitación

La totalidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito de Lurigancho Chosica, departamento Lima, provincia Lima, 2014. No han recibido capacitación para administrar y/o gestionar a las Micro y pequeñas empresas, sin embargo sus trabajadores casi en su totalidad si recibieron capacitación de 1 a 2 veces por año, y que ha tenido como beneficio para la empresa.

Referente a la variable Formalización

En su totalidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro reciclaje del distrito Lurigancho – Chosica, departamento Lima, provincia Lima, 2014. No están formalizado legalmente, la mayor parte de los empresarios tiene conocimiento de las normas legales y de las ventajas que ofrece la formalización, el trámite burocrático tienen como principal obstáculo para su formalización.

7. Referencias Bibliográficas.

- **Vasquez W.(2011)** Análisis de la situación informática de las Mypes en el Perú. <http://es.slideshare.net/infoudch/articulo-wilder-vasquez>
www.udch.edu.pe/web/articulos.php?id=55
- **Cabanillas V.(2009)** “El problema de las MYPE es la informalidad” –Perú 21 <http://peru21.pe/noticia/331925/problema-mype-informalidad>
- **Sagastegui M.(2010)** “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO POLLERIA DEL DISTRITO DE CHIBOTE Periodo 2008 – 2009.
- **Kong & Moreno (2014).** “INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES. UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO. Tesis para optar el TITULO de Licenciado en Administración de Empresas.
- **Santander C. (2013).** “ESTRATEGIAS PARA INDUCIR LA FORMALIDAD DE LA MYPE DE LA INDUSTRIA GRÁFICA- OFFSET POR MEDIO DE GESTION COMPETITIVA” Tesis para optar el título de Magíster en Derecho de la Empresa con mención en Gestión Empresarial.
- **Rengifo J. (2011),** “CARACTERIZACION DEL FINACIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS “Tesis para optar el Título de Contador Público.
- **Linares K. & Santos, J. (2010).** LA INFORMALIDAD Y SU INFLUENCIA EN LA OBTENCION DE CREDITOS FINANCIEROS PARA LAS MICROEMPRESAS DEL RUBRO GRANOS Y MENESTRAS DEL MERCADO Moshoqueque - 2010. Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público, Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Lambayeque.

- **Barrientos & Escobedo (2009)**, “DETECCION DE NECESIDADES DE CAPACITACION EN EL DEPARTAMENTO DE MERCADERIAS DE LA EMPRESA 7-ELEVEN MEXICO MERCADEROS” para optar el Título de Licenciado en Administración Industrial. México 2009.

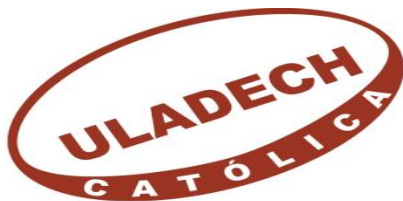
MEDIOS ELECTRONICOS

- **Fernández A. alcande(2012)** Como beneficia el reciclaje al medio ambiente. <http://pequenas-grandes-cosas.blogspot.com/2009/04/como-beneficia-el-reciclaje-al-medio.html>
- **Weinbercer K. (2009)** Estrategias para lograr y mantener la competitividad de la empresa. [\[PDF\]ESTRATEGIA, Para lograr y mantener la competitividad de ...](#)
- **Orellana E. (2015)** Estrategias de negocios de HayGroup
- **López J.(2010)** Cultura Organizacional. Extraído el 3 febrero, 2013 del sitio web de la Universidad de Playa Ancha, Programa de Doctorado en Gestión y Políticas Públicas: <http://www.genesismex.org/ACTIDOCE/CURSOS/CHILE-CO-OT10/LIBROS/ROBERTO- FUERA%20DE%20LA%20CRISIS.pdf>
- **Vasquez T. (2010)** METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN DE PERSONAL EN LAS PYMES A TRAVÉS DEL E-LEARNING¹ Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas.
- **Poma & Lopez (2010)**, FORMALIZACION DE LA ASOCIACION DE TRABAJADORES DE LIMPIEZA Y RECICLAJE DE LIMA. Pontifica Universidad católica del Perú.
- **Arruñada, B. (2007)**. El Imperativo de Eficacia en la Formalización de Empresas. Revista: Globalización, Competitividad y Gobernabilidad.

- **Cárdenas, N. (2010)** Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010. Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Derecho, Facultad de Derecho, Universidad Católica Santa María, Arequipa, Perú.
- **Chimoy M. (.** La Formalización de una Mype. URL disponible en: <http://www.slideshare.net/mecht/la-formalizacin-empresarial>
- **Villarán F. (2007)** La Importancia de la Mype en el Desrrollo del País URL disponible en: <http://www.teleley.com/revistaperuana/villaran-66.pdf>
- **Zúñiga J. (2015)** Las Pymes y la Economía peruana – La República. URL disponible en: <http://larepublica.pe/impresaeconomia/1409-las-pymes-y-la-economia-peruana>
- Perú Pymes. Alcances de la Ley de Micro y Pequeña Empresa (PYME) URL disponible en: <http://perupymes.com/noticias/alcances-de-la-ley-de-micro-y-pequena-empresapyme>
- Boletín Empresarial. Nueva Ley de Mype es más integral [Fecha de URL disponible en:<http://www.aempresarial.com/web/informativo.php?id=5819>
- Centros de Acopio
<http://www.monografias.com/trabajos61/reciclaje/reciclaje5.shtml>

ANEXOS N° 01**CUADRO DE SONDEO**

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	REPRESENTANTE
1	Acopiadora de Materiales Solidos	Av. Los Alamos N° 199	Nelson Flores Mendez
2	Inversiones Comercio y Reciclo Flores E.I.R.L.	Sauce Grande Lt. 9 Mz H	Esthefany Flores Palomino



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación de Tesis titulada: Caracterización de la Capacitación y la formalización de las micro y pequeñas empresas sector comercio-rubro reciclaje en el distrito de Lurigancho Chosica, provincia Lima departamento Lima, 2014. Tesis que servirá para obtener el título profesional de Licenciada en Administración.

La información que usted proporciona será utilizada solo con fines académicas y de investigación, por lo que se le agradece de antemano su valiosa información y colaboración.

1. GENERALIZACION

1.1 REFERENTE A LOS REPRESENTANTES DE LA MYPE

1. La edad del representante legal de la MYPE.

- a) 30 – 45 años
- b) 46 - 60 años
- c) 61 a más

2. Sexo del representante legal de la MYPE

- a) Masculino
- b) Femenino

3. ¿Cuál es el grado de instrucción del representante legal de la MYPE?

- a) Sin instrucción
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Superior no universitario
- e) Superior universitario

1.2 REFERENTE A LAS MYPES

4. ¿Cuántos años tiene la Mype en el mercado?

- a) 0 – 2 años
- b) 3 – 5 años
- c) 6 a mas

5. ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?

- a) 1 – 5 trabajadores
- b) 6 – 10 trabajadores
- c) 10 a más

6. ¿Cuál es el objetivo que desea alcanzar la MYPE?

- a) Capacitación
- b) Formalización
- c) Rentabilidad
- d) otros :

2. VARIABLES

2.1. REFERENTE A LA VARIABLE CAPACITACION

7. ¿Ha recibido capacitaciones sobre las Mypes?

- a) Si
- b) No

8. ¿Su personal ha recibido capacitaciones?

- a) Si
- b) No

9. ¿Cuántas veces al año realiza capacitaciones?

- a) Ninguna
- b) 1 – 2 veces
- c) 3 a más

10. ¿La capacitación beneficia a la empresa?

- a) Si
- b) No

2.2. REFERENTE A LA VARIABLE FORMALIZACION.

11. ¿La empresa esta formalizado legalmente?

- a) Si
- b) No

12. ¿Qué ventajas obtiene ?

- a) Ninguna
- b) Más rentabilidad
- c) Crecimiento empresarial.

13. ¿Si usted tiene conocimiento de la norma legal para formalizarse?

- a) Si
- b) No

14. ¿Si usted tiene conocimiento de las ventajas que ofrece la formalización de las MYPEs?

- a) Si
- b) No

15. ¿Cuáles son los principales obstáculos para la formalización?

- a) Impuestos
- b) Trámites burocráticos
- c) Pérdida de Tiempo

HECHO POR: JULIA ROXANA FLORES MENDEZ

VALIDADO POR: Lic. Adm. ROBERTO CUIPAL VELAYSOSA

FIGURAS

1. Respecto a las características de los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

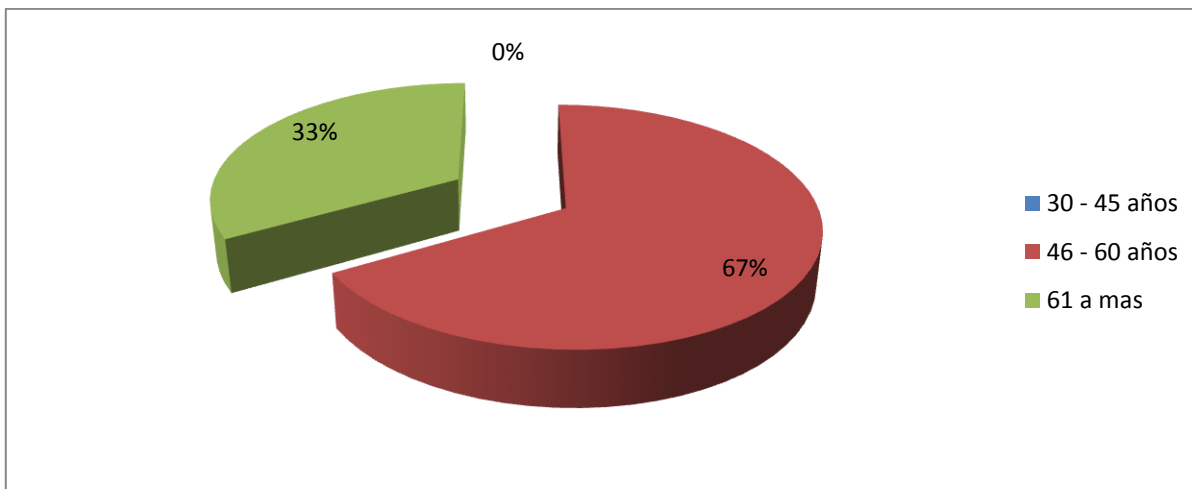


Figura N° 01: Edad del representante legal de la MYPE.

Fuente: Tabla N°1

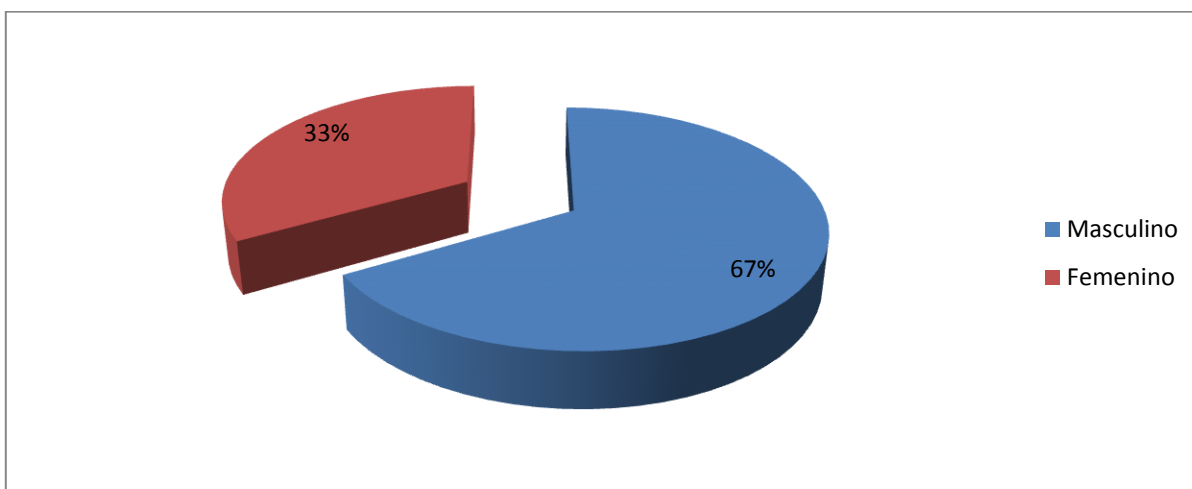


Figura N° 02: Sexo del representante legal de la MYPE.

Fuente: Tabla N°1

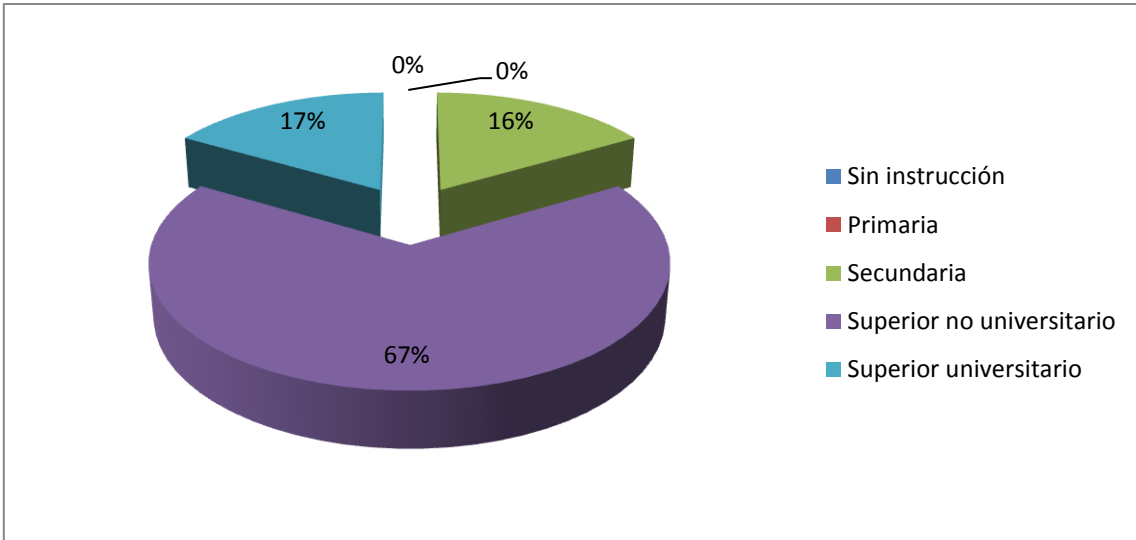


Figura N° 03: Grado de Instrucción del representante legal de la MYPE.

Fuente: Tabla N°1

2. Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas

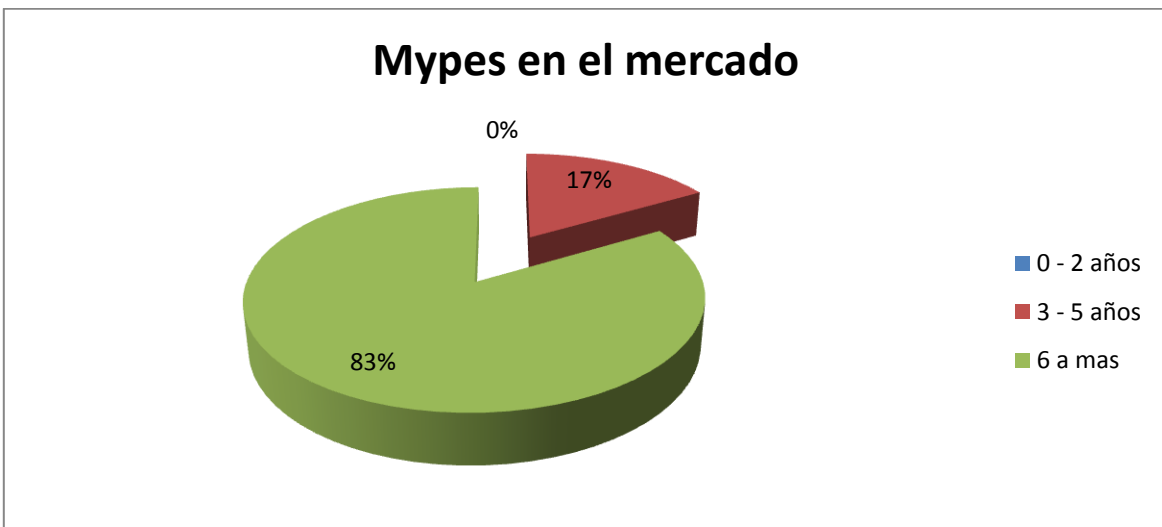


Figura N° 04: Años de presencia de la MYPE en el mercado

Fuente: Tabla N° 2

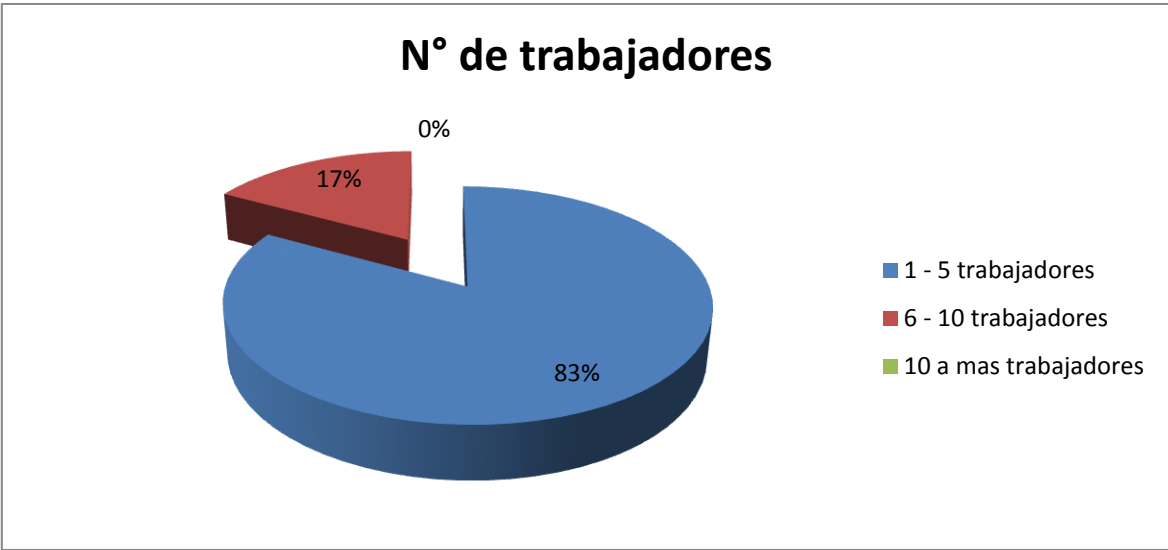


Figura N° 05: Cantidad de trabajadores que tiene la MYPE.

Fuente: Tabla N° 2

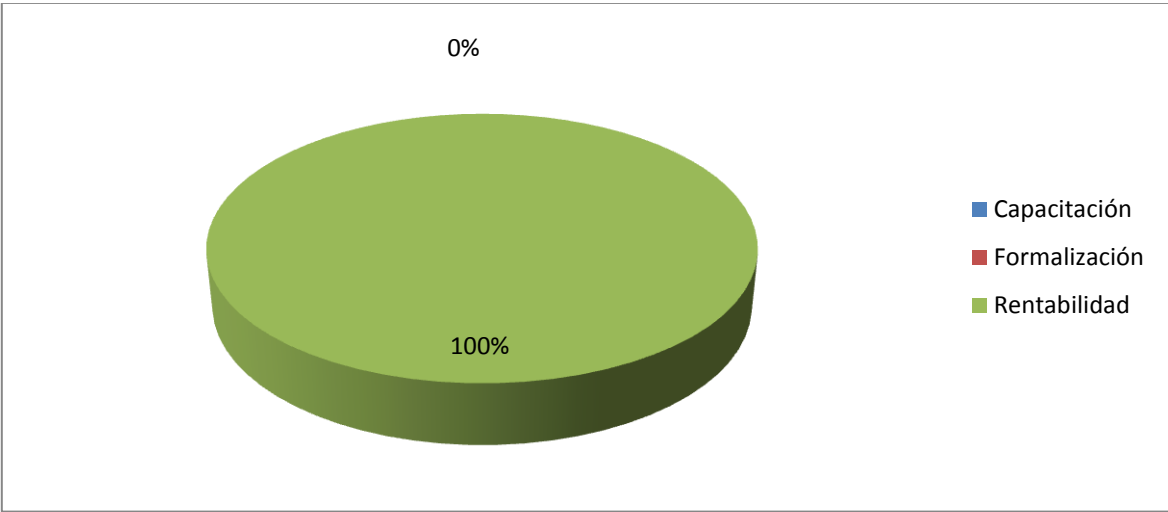


Figura N° 06: El objetivo que desea alcanzar la MYPE.

Fuente: Tabla N° 2

2.2. Referente a las características de la capacitación.

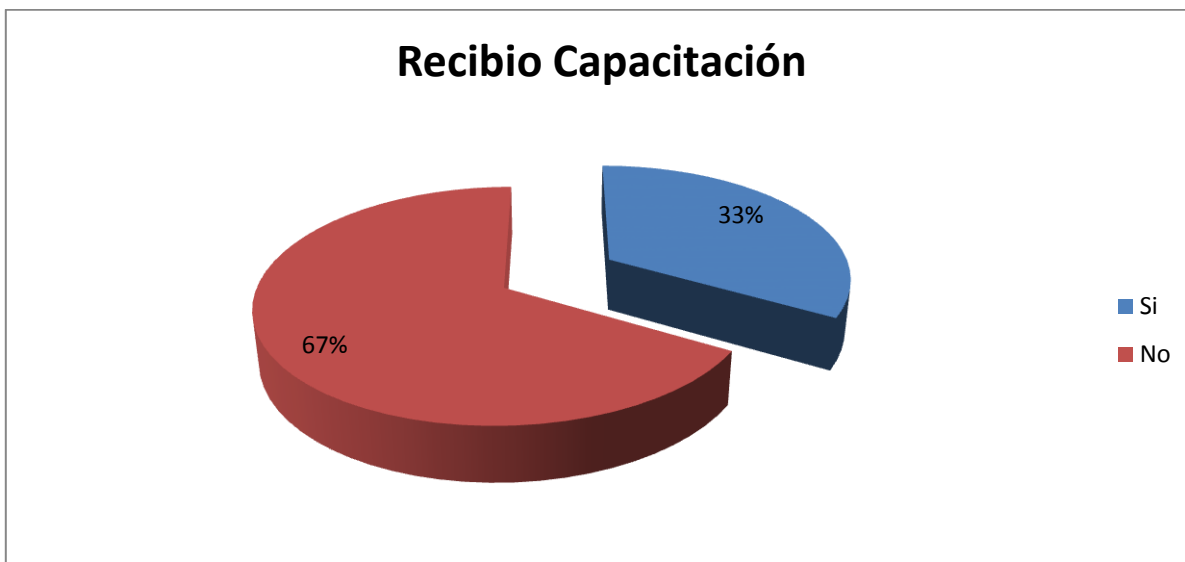


Figura N° 07: Recibió capacitación el representante de la MYPE.

Fuente: Tabla N° 3

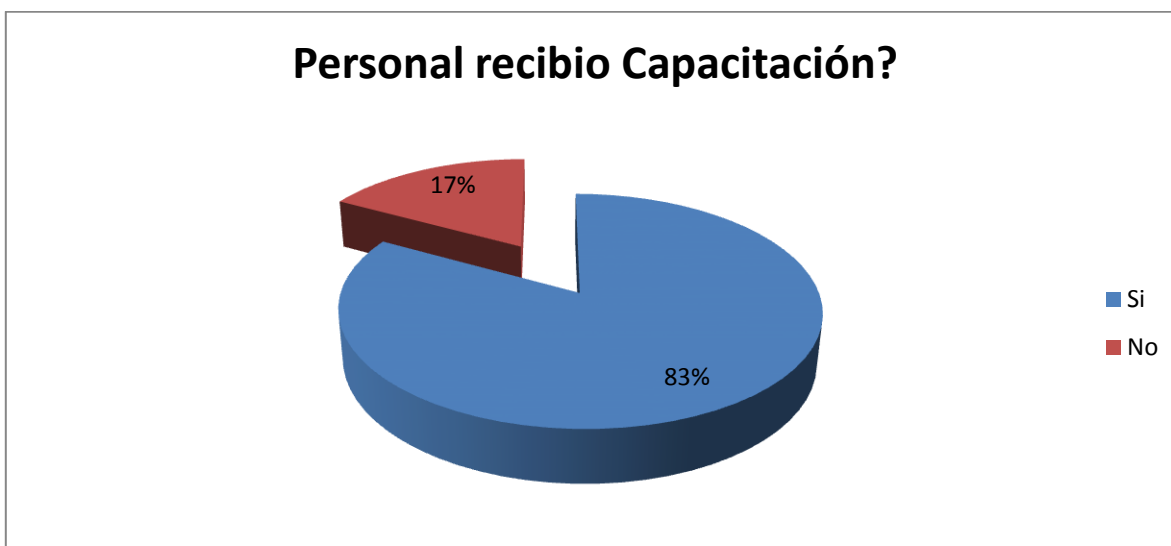


Figura N° 08: Recibió capacitación los trabajadores de la MYPE.

Fuente: Tabla N° 3

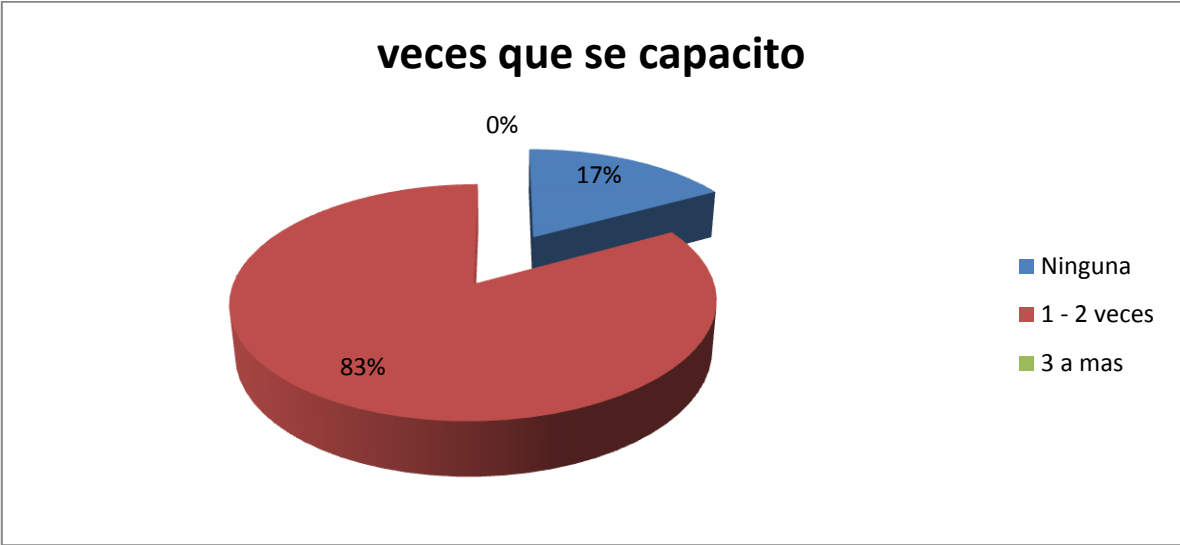


Figura N° 09: Veces que recibió capacitación los trabajadores de la MYPE.

Fuente: Tabla N° 3

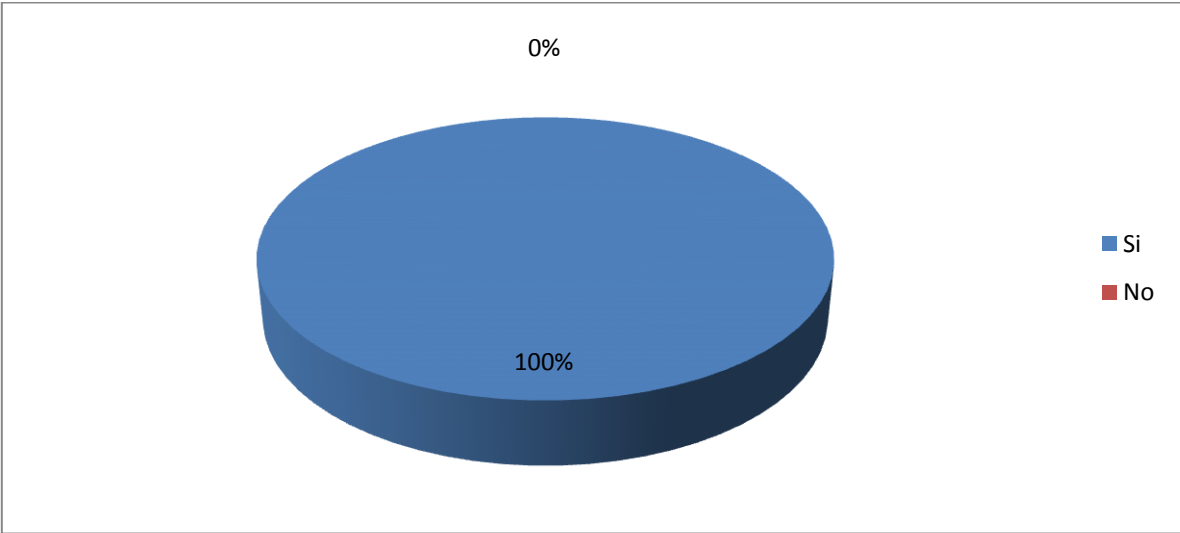


Figura N° 10: La capacitación beneficia a la MYPE.

Fuente: Tabla N° 3

2.3 Referente a las características de la formalización.

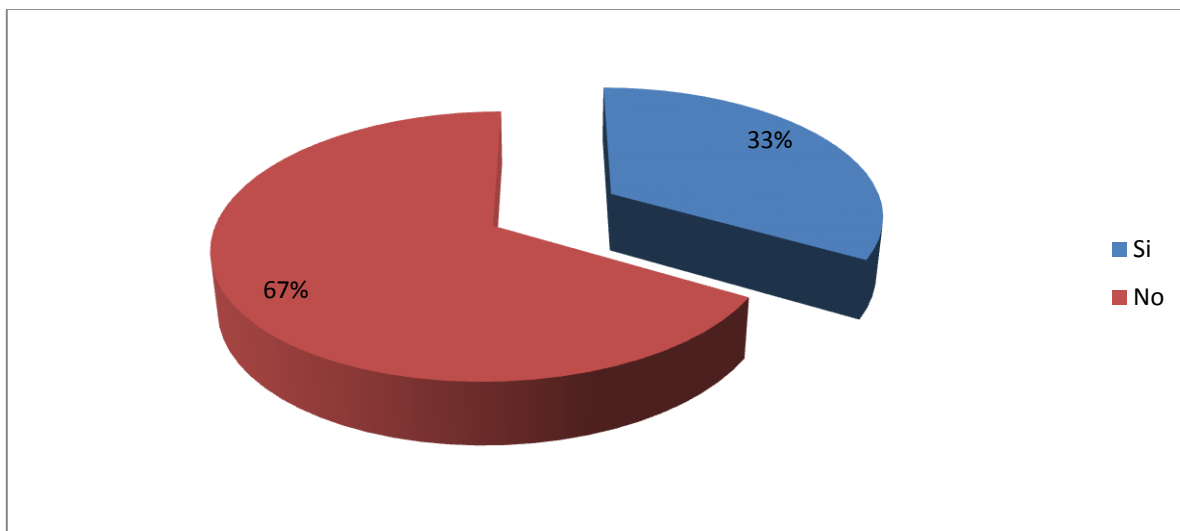


Figura N° 11: La empresa esta formalizado legalmente.

Fuente: Tabla N° 3

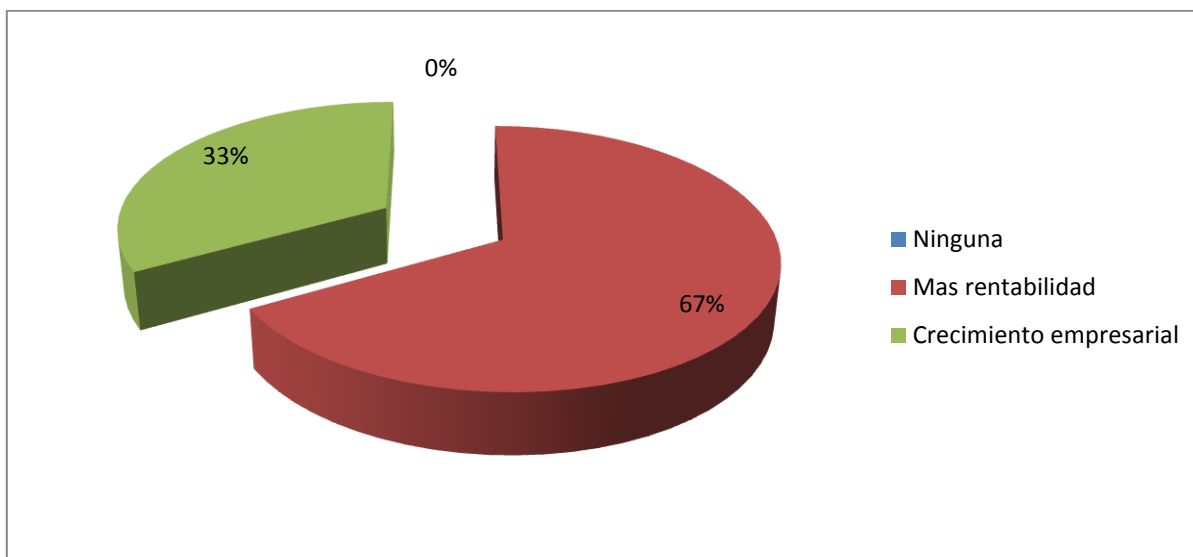


Figura N° 12: Ventajas que obtiene la Mype .

Fuente: Tabla N° 4

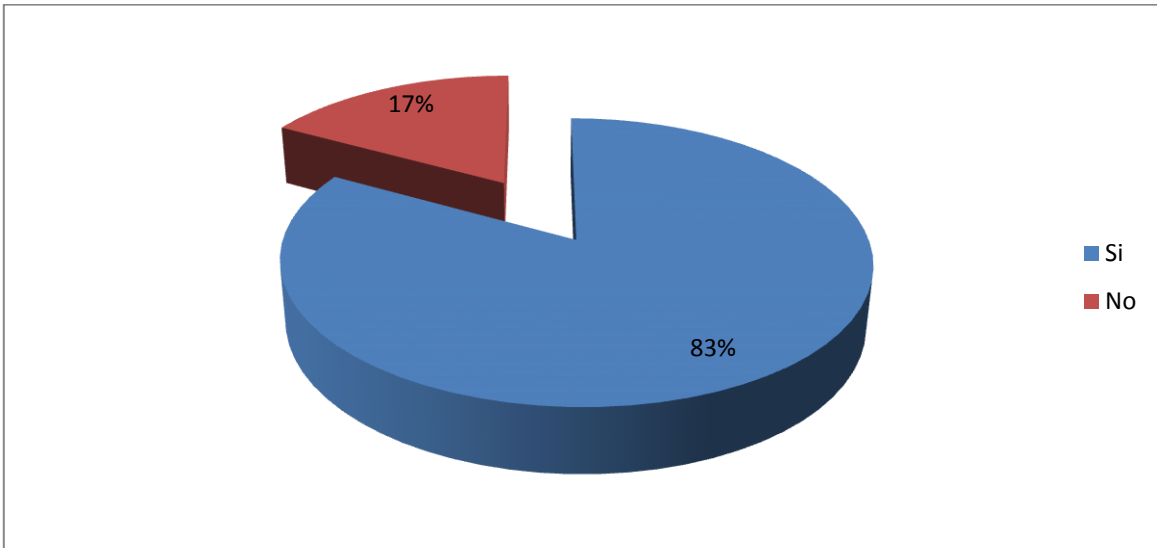


Figura N° 13: conocimiento de la norma legal para formalizarse.

Fuente: Tabla N° 4

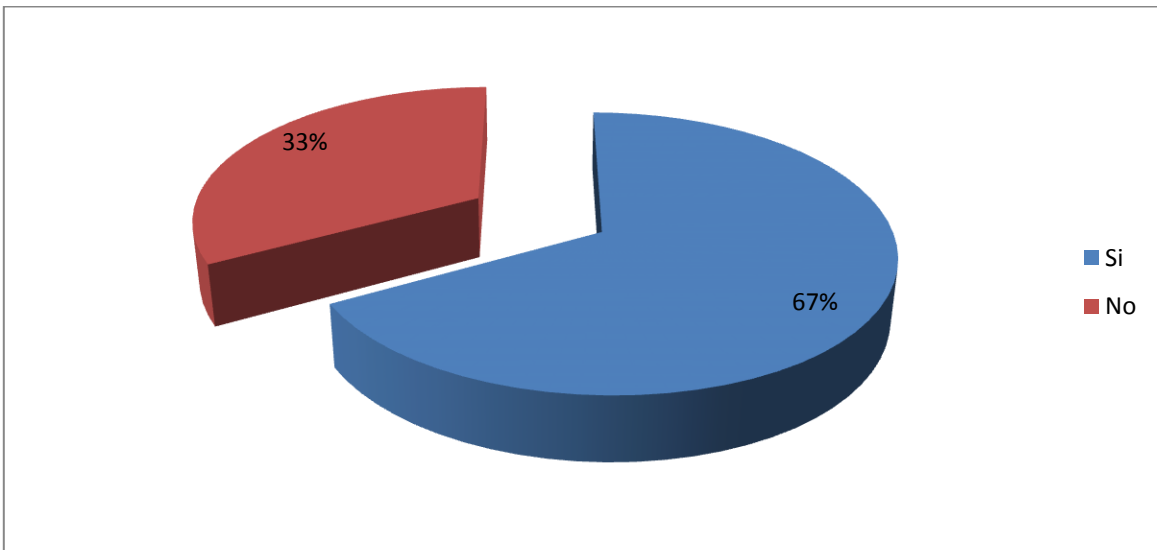


Figura N° 14: Tiene conocimiento de la ventaja que ofrece la formalización de las Mypes.

Fuente: Tabla N° 4

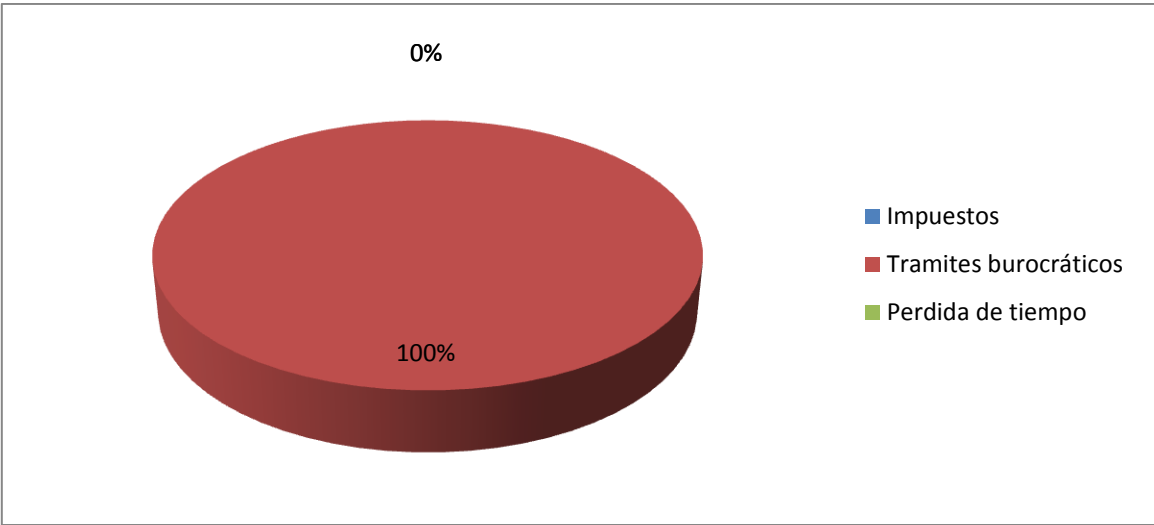


Figura N° 15: Cuales son los principales obstáculos para la formalización de las Mypes.

Fuente: Tabla N° 4

Anexo N°04

ACTIVIDADES	SEMANAS											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Elaboración del Proyecto	x	x										
Presentación y Aprobación del Proyecto			x									
Trabajo de Campo				x								
Elaboración de los cuadros y gráficos				x								
Elaboración del informe de tesis				x								
Introducción					x							
Revisión de la Literatura					x							
Metodología					x							
Resultados						x						
Conclusiones						x						
Referencias Bibliográficas						x						
Anexos							x					
Presentación del informe de Tesis							x					
Aprobación del informe de Tesis							x					
Elaboración del informe Final de Tesis								x				
Revisión de la Introducción								x				
Revisión de la Revisión de la Literatura								x				
Revisión de la Metodología									x			
Revisión Resultados									x			
Revisión Conclusiones									x			
Referencias Bibliográficas										x		
Anexos										x		
Presentación del Informe Final de Tesis											x	
Aprobación del Informe Final de Tesis												x

PRESUPUESTO

a) Bienes

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Lapiceros	2	unidad	1.50	3.0
Cuaderno	1	unidad	1.50	1.50
TOTAL			3.00	4.50

b) Servicios

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresión	90	Unidad	0.50	45.00
Llamada	60	Minutos	0.5	30.00
Copias	90	Unidad	0.1	9.00
Pasajes	12	Unidad	14.00	168.00
Internet	50	Horas	1.00	50.00
Empastado	1	Unidades	7.00	7.00
Taller Cocurricular de Investigación	1	3 meses	1500	1500
TOTAL			1,523.1	1,809

FINANCIAMIENTO: Autofinanciado por el estudiante.