



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTOR:

Bach. Hoyos Arévalo, Brayan Michael

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

Título de la tesis

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

Hoja de firma del Jurado

Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS
Presidente

Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
Secretario

Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
Miembro

Mg. CPCC. ROMEL ARÉVALO PEREZ
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios nuestro, por sus bendiciones y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo incondicional, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas trazadas.

DEDICATORIA

Dios, es mi guía, en todo este caminar,
en toda esta lucha diaria para poder
conseguir una carrera profesional.

A mis padres

Gracias a su apoyo constante y
permanente, por ellos es que me
esfuerzo, todos mis logros es para ellos y
a todos mis familiares y amigos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría son adultos y tienen más de 26 años, siendo el 60% son mujeres, el 70% son informales y no cuentan con trabajadores permanentes ni eventuales; las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 80% del financiamiento recibido lo utilizaron como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, las Mypes encuestadas no recibieron capacitación ni mucho menos capacitan a su personal, sin embargo, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa. En cuanto a la rentabilidad las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado.

Finalmente, la mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y no se capacitan ni capacitan a su personal, tanto el financiamiento y la capacitación influyó para que obtengan rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

Abstrat

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and training in the profitability of micro and small enterprises in the buying and selling auto parts sector in the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive, not Experimental-transversal-retrospective, for the collection of the information was chosen in a form directed to 30 Micro and small companies to whom a questionnaire of 32 closed questions was applied, applying the technique of the survey. The following results are obtained: The majority are adults and have more than 26 years, 60% are women, 70% are informal and have no permanent or casual workers; The Mypes surveyed obtained funding from the non-banking system and 80% of the funding they received used it as working capital. As for the training, the Mypes surveyed did not receive training, much less train their staff, however, they consider training as an investment and relevant to their company. In terms of profitability, the Mypes respondents believe that their profitability has improved.

Finally, most of the Mypes respondents obtain financing from the non-banking system and do not train or train their staff, both financing and training influenced their profitability.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Gráficos	x
8. Índice de Cuadros	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
Enunciado del problema.....	20
Objetivo General.....	21
Objetivos específicos.....	21
Justificación.....	22
II. REVISIÓN DE LITERATURA	24
2.1 Antecedentes.....	24
2.2 Bases teóricas.....	37
2.3 Marco conceptual.....	51
III. METODOLOGÍA	69
3.1 Diseño de la investigación.....	69

3.2 Población y muestra.....	70
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	71
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	79
3.5 Matriz de consistencia.....	80
IV. RESULTADOS.....	83
4.1 Resultados.....	83
4.2 Análisis de los resultados.....	120
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	128
Referencias bibliográficas.....	131
ANEXOS.....	137
- Carátula.....	137
- Artículo Científico.....	138
- Declaración Jurada del Artículo Científico.....	165
- Matriz de Consistencia.....	166
- Instrumento de Recolección (encuestas).....	167
- Tabla de Fiabilidad.....	171
Base de datos de las encuestas.....	173

Índice de tablas y gráficos

	Pág.
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	83
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	84
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	85
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	86
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	87
Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	88
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	89
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	90
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	91
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	92
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	93
Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	94
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	95
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	96
Tabla N° 15 En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	97
Tabla N° 16 En el año 2017: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	98
Tabla N° 17 En el año 2017: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	99
Tabla N° 18 En el año 2017: ¿Qué tasa de interés pagó?	100
Tabla N° 19 En el año 2017: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	101
Tabla N° 20 En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	102
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	103
Tabla N° 22 ¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	104
Tabla N° 23 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted, en los últimos años?	105
Tabla N° 24 ¿En qué tipo de cursos participó Usted?	106
Tabla N° 25 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	107
Tabla N° 26 ¿Cuántas cursos de capacitación recibiste?	108

Tabla N° 27 ¿Considera que la capacitación es una inversión?	109
Tabla N° 28 ¿La capacitación es relevante para su empresa?	110
Tabla N° 29 ¿En qué tema se capacitó el personal?	111
Tabla N° 30 ¿El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa?	112
Tabla N° 31 ¿La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa?	113
Tabla N° 32 ¿Cree Ud. Que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?	114

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	83
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	88
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	93
Cuadro 04 Resultados: Capacitación de las Mypes	104
Cuadro 05 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	112

I. INTRODUCCIÓN

El sector microempresarial a nivel mundial, contribuye su desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas contribuyen con una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, tanto a nivel nacional y mundial.

Gestión (2014), manifiesta en “Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos para crecer”; el aumento del acceso al financiamiento sigue siendo un problema, ya que existen 2,500 millones de personas en los países en desarrollo que no usan los servicios financieros formales. En ese sentido, las soluciones digitales y las nuevas tecnologías ofrecen un gran potencial para superar los enormes desafíos del desarrollo y contribuirán a que el Grupo del Banco Mundial alcance la meta del acceso universal a los servicios financieros para 2020.

Estudios Económicos (s/f), manifiesta en “El financiamiento a las Pymes en Japón”, que las pequeña y mediana empresa (Pyme) es una pieza clave de la economía japonesa. Ella juega un rol vital en la economía al representar el 99% del total de establecimientos empresariales, concentrando el 67% de la fuerza de trabajo del Japón. Por sector económico, el 51% son empresas manufactureras, el 64% del rubro de ventas al por mayor y el 71% de empresas detallistas son Pymes.

Agrega Estudios Económicos, que dentro del esquema tradicional del sistema de préstamos y créditos japoneses, el financiamiento a la Pyme proviene principalmente de instituciones financieras privadas, como bancos comerciales,

asociaciones y cooperativas de crédito. El financiamiento de los bancos comerciales se ha caracterizado por concentrarse Pymes sólidas, donde los financiamientos dependen de las condiciones económicas y financieras de la empresa. Concluye Estudios Económicos, que las cooperativas y asociaciones de crédito se especializan en financiar este sector, sin embargo, no son capaces de cubrir todas las necesidades de la Pyme debido al alto nivel de demanda de financiamiento. Más aún, los clientes a menudo no se encuentran satisfechos con los términos y condiciones de financiamiento extendidos por estas organizaciones.

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

Cetty (2003), sostiene en “Informe Pyme-Región Arequipa 2002”. Para contar con un mayor panorama estadístico podríamos mencionar que en EEUU el 40% de las PYMES muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa. En otros países del mundo, considerando a los miembros del G – 7 como es el caso de Japón existen un

promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos, el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. Mientras que en Italia trabajan 5.2 personas por empresa.

El Comercio (2015), dicen en “OIT: Mypes son las mayores generadoras de empleo en la Región”. Las mypes generan el 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en la región, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, según el informe de la OIT "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que añadir 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo, y otro 5% corresponde al trabajo doméstico. El director de la Organización Internacional de Trabajo-OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que el predominio de las mypes genera "grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un freno para el crecimiento de la productividad".

Salazar subrayó la necesidad de generar un entorno propicio para que las mypes mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas. Según el informe, la tasa de informalidad no agrícola llega casi a 59% en las empresas con menos de 10 empleados, baja a 14,4% en las que tienen más trabajadores y sube a un 82% entre los trabajadores por cuenta propia.

Las brechas también se ponen de manifiesto en la protección social, ya que solo el 13% de los trabajadores por cuenta propia cotiza a un seguro de salud, un 32% en las microempresas, un 86% en las pequeñas empresas y supera el 90% en las grandes empresas. Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las mypes figura la simplificación de la reglamentación,

el acceso al financiamiento, las medidas de apoyo a las formalización tanto empresarial como laboral, las estrategias para aumentar la productividad, las incubadoras de empresas, el acceso a tecnología y procesos de innovación, y los programas de formación, entre otras.

Notimex (2015), manifiesta en “Crecen Comercio en México, 94% son microempresas”. En México del 2009 al 2014 aumentaron los establecimientos en el país, de los cuales la mayoría es micro empresas, con 94.3 por ciento del total de los comercios, de acuerdo con los resultados definitivos de los Censos Económicos 2014.

Afirmó que la economía mexicana se sigue caracterizando por tener muchos establecimientos pequeños, pues 94.3 por ciento son micro, 0.9 por ciento son medianos, 4.7 por ciento son pequeños y 0.2 por ciento son grandes.

Luna (2012), en “Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato”, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

Null (2016), sostiene en “Colombia de lleno de microempresas”. En los últimos diez años, las microempresas se han convertido en uno de los sectores más productivos y dinámicos de la economía colombiana. En todo el país, según cálculos del Departamento Nacional de Planeación, hay 1.200.000 microempresas, que generan alrededor de 2,8 millones de empleos. Localizadas especialmente en las siete principales ciudades del país. Las microempresas se han desarrollado en todas las actividades económicas. Según Planeación, del total de microempresas que hay en el país, un 38 por ciento pertenece al sector comercio, un 21 por ciento a servicios, 19 por ciento a manufacturas y el restante 22 por ciento a otras actividades como la educación. Y el peso dentro del producto total del país no es despreciable. Las microempresas contribuyen con cerca del 20 por ciento del Producto Interno Bruto anual (PIB).

El 48 por ciento de las unidades productivas está constituido por las denominadas fami-empresas (donde los empleados son los integrantes de cada familia), en un 40 por ciento las microempresas tienen entre dos y cinco empleados, y el restante 12 por ciento está compuesto por empresas que generan entre 6 y 10 empleos. El empleo que generan las microempresas y la participación dentro de la producción total de la economía demuestra que Colombia es un país de pequeños negocios. Ante la falta de empleo, las personas han buscado diferentes opciones de subsistencia y de esta manera surgen las microempresas.

Existen otras motivaciones que nacen desde las aulas universitarias. Con frecuencia, los estudiantes tienen claro que no es fácil salir al mercado laboral y obtener un empleo que les permita ejercer dignamente la profesión. Por ello deciden probar con pequeñas empresas y, en muchos casos, las tesis de grado

giran en torno a esta idea. El deseo de independizarse y buscar un mejor futuro también es un incentivo. Según encuestas realizadas por Funda-empresa, cerca del 80 por ciento de los profesionales del país tienen el deseo de crear empresas propias.

Muchos problemas No obstante el gran aporte que hacen las microempresas a la economía del país, subsisten grandes deficiencias que no se han superado. Esto se debe a la falta de políticas claras de desarrollo tecnológico, de crédito y de comercialización de sus productos. Las microempresas se mantienen Aunque hace diez años las tasas de mortalidad de las microempresas eran del orden del 50 por ciento; es decir, de cada 100 microempresas creadas sólo 50 sobrevivían; actualmente, la situación es muy diferente. En Colombia, por cada 10 microempresas que surgen solamente dos no pueden sobrevivir. La total ausencia de mercadeo, la mala calidad, la falta de capital de trabajo, los problemas gerenciales y el no cumplimiento de sus obligaciones, son entre otras las causas de los fracasos de las microempresas.

No se trata de soltar al empresario sólo con créditos y cursos sino de acompañarlo en el proceso de montaje y consolidación de su compañía.

Mejía (2009), sostiene en “Definición de la micro y pequeña empresa”, en el Perú el 88.7% de establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados individualmente. La modalidad más utilizada para la formación de un pequeño negocio es la denominada "Persona Natural", y en menor grado, la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Más de tres cuartas partes de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados formalmente como Personas Naturales. Obviamente esta presencia es

más acentuada en la microempresa (con 1 a 10 trabajadores), donde aproximadamente 80% de los establecimientos son Personas Naturales.

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

En el departamento de Lima, donde se encuentran 36.0% de los establecimientos de la micro y pequeña, 79.0% están organizados en forma individual. En el interior del país la organización individual tiene mayor presencia, en especial en aquellos departamentos con menor desarrollo relativo, es el caso de Huancavelica por ejemplo, donde las organizaciones individuales representan 98.0%. La micro y pequeña empresa participan en el proceso productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro.

Es así que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa, en efecto 66.1% se dedican al comercio y reparación de vehículos y efectos personales, 9.5% de establecimientos se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles en tanto que sólo 10.8% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala.

Sin embargo, en los establecimientos con menos de 5 trabajadores, se observa una alta concentración de la actividad comercial y reparación de vehículos y efectos personales (68.5%). En cambio; conforme se incrementa el tamaño del establecimiento, mayor es la presencia de la industria manufacturera, disminuyendo la participación de las actividades de comercio y los servicios.

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

Por otro lado, Cano (2011), manifiesta en “Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las Mypes del sector madera”. En Perú, la amazonia por distancia y baja productividad no es atractiva para los inversores. La inversión es poco atractiva para el estado por bajos retornos sociales y

económicos. El entorno competitivo y la economía de mercado exige eficiencia productiva y la competitividad basados en la adopción masiva de tecnología y conocimiento.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de Micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio–rubro compra y venta de autopartes, que cubre la demanda local, regional, y nacional.

Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

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

Asimismo, se desconoce sí tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas**

empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.
- d) Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.

Finalmente, esta investigación se justifica, porque las Mypes cumplen un rol muy importante en la economía del mundo y de nuestro país entre los más importantes tenemos la generación de empleo, además de contribuir en las exportaciones, según PROMPYME, en el año 2012 fueron 3,516 las micro y pequeñas empresas aproximadamente que exportaron lo cual representa un 65% del total de empresas exportadoras.

De modo semejante, Arbulú (2015), sostiene en “Pyme: La socia mayoritaria del Perú”. En el Perú, las PYME representan el 99.5% del total de empresas del país, son responsables del 49% de la producción nacional y producen el 49% del PBI nacional. Según estadísticas del ENAHO, son las PYME las que concentran el 60% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera: 53% de la PEA ocupada a nivel nacional (el restante 7% pertenece a la pequeña empresa). En la última década, el sector PYME ha sido el más dinámico en relación a la creación de nuevos puestos de trabajo creciendo a tasas de 9% anual mientras que la gran empresa creció a tasas de 2% anual.

Según datos de la SUNAT, las PYME participan en el proceso productivo del país realizando un conjunto de actividades económicas heterogéneas, siendo Comercio y Servicios las que concentran la mayor cantidad de PYMES (49% y 33% respectivamente), seguido de Manufactura (11% del total de PYMES formales) y más rezagados Agropecuario y Construcción (3% cada uno). El sector PYME posee una gran importancia dentro de la estructura industrial del país, tanto en términos de su aporte a la producción nacional (42% aproximadamente según PROMPYME) como de su potencial de absorción de empleo (cerca de 88% del empleo privado según PROMPYME), generando 7.2 millones de puestos de

trabajo. De éstos, la microempresa genera 6.3 millones (77% de PEA ocupada en el sector privado a nivel nacional) y la pequeña empresa, 900,000 (dando trabajo al 11% de la PEA del sector privado).

Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad. Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

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

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros

estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Lefcovich (2008), en su artículo científico “Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos” en Madrid-España; tuvo como principal objetivo y pretensión servir como elemento de prevención para todos aquellos que son o pretendan ser propietarios de pequeñas empresas. Basada en una profunda investigación queremos servir a todos los individuos que, poseyendo un sueño, depositan su tiempo, trabajo, esfuerzo y capital en la búsqueda de un mejor futuro.

Quienes crean empresas pequeñas lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas. La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad concreta de que se trate. Concluye Lefcovich explicando algunos factores y los riesgos que las pequeñas empresas incurren y que les conlleva al fracaso:

Falta de experiencia. La carencia de experiencia tanto en la administración de empresas, como en la actividad que se ha de desarrollar comporta un elevadísimo riesgo para los pequeños propietarios. Carecer de experiencia constituye en sí la base fundamental de todas las demás causas

que llevan al fracaso. Es necesario volver a subrayar el hecho de que no basta con contar con experiencia en materia de negocios, además es necesario contar con experiencia en el ramo en particular a la cual se dedique.

Falta de dinero/capital. Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.

Mala ubicación. La ubicación suele ser un factor no tenido debidamente en cuenta a la hora de comenzar determinadas actividades. Ella tiene suma importancia en cuanto a la facilidad de estacionamiento para los clientes, las características del entorno, las especialidades propias de la zona, los niveles de seguridad del lugar, la cantidad de personas que pasan por el lugar, los niveles de accesibilidad entre otros. Ubicarse en el lugar incorrecto en función de la actividad constituye desde un principio un problema. Ubicarse en el mejor lugar comporta mayores gastos en concepto de alquiler y menores niveles de gastos en publicidad; razones éstas, como las anteriormente mencionadas que deben evaluarse convenientemente a la hora de evitar inconvenientes para el desarrollo de las futuras operaciones de la empresa.

Falta de enfoque. La ausencia o escaso nivel de enfoque constituye uno de las principales causas de fracasos. Querer serlo todo para todos es algo insostenible en el tiempo. Ello está motivado en la incapacidad de atender eficaz y eficientemente todos los rubros y clientes, debido a no contar ni con los recursos humanos, ni materiales, ni dirigenciales para atenderlos de manera óptima. Generalmente ésta falta de enfoque lleva entre otras cosas a un mal manejo de inventarios, donde se acumulan artículos de baja rotación que aparte de reducir los niveles de rentabilidad, quitan liquidez a la empresa.

Mal manejo de inventarios. Relacionado al punto anterior, como así también a la carencia de información relevante y oportuna, lleva a la empresa a acumular insumos y productos finales, o artículos de reventa en una cantidad y proporción superior a la necesaria. Este punto se relaciona también muy directamente con los altos niveles de desperdicios y despilfarros.

Excesivas inversiones en activos fijos. Querer hacer efectos demostrativos mediante costosos gastos en remodelaciones, y máquinas por encima de las necesidades y capacidades inmediatas de la empresa. Estos gastos en activos fijos quitan capacidad de liquidez. Muchas veces lo que pretende el empresario es tener lo último en materia tecnológica sin saber bien porqué. Sólo contando con importantes fondos propios, y estando motivados ellos en un efecto directo sobre los niveles de ingresos, estará justificados tales tipos y niveles de gastos.

Falencias en materia de créditos y cobranzas. No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y

venderlos en buen número y buen margen de rentabilidad, es fundamental en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas. No hacer correctamente éstos últimos pasos llevará a la empresa a una situación de peligrosa iliquidez. Estos aspectos están directamente vinculadas con otras falencias de la empresa como son la falta de sistemas confiables de información interna y la falta de adaptación al entorno.

Problemas de comercialización. Los mismos tienden a dificultar y hacer poco rentables inclusive a los mejores productos y servicios que se tenga en oferta. Planificar debidamente los sistemas de comercialización y distribución, gestionando debidamente los precios, publicidad y canales de distribución es de importancia fundamental.

Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez. Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa.

2.1.2 Latinoamericano

Flores (2015), en su tesis “Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado de Aragua” en Venezuela, cuyo objetivo general fue: Evaluar las estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento económico de las PYME del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua. El estudio se enmarco

dentro de un diseño metodológico no experimental transaccional, del tipo de investigación de campo, con un nivel descriptivo, cuya población estuvo compuesta por cuarenta (40) Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), de la cual se seleccionó una muestra intencionada de quince (15) unidades. Se empleó como técnica la encuesta, bajo el instrumento de recolección de datos el cuestionario, a través de la escala de Likert. La información recabada a través de estos instrumentos fue procesada por medio de un análisis cuantitativo, que permitió la presentación de los resultados por medio de tablas de frecuencia y gráfico de torta, así como su respectiva interpretación.

En tal dirección, efectuado el análisis de los datos, junto con la revisión de las fuentes documentales y considerando la metodología establecida se puede concluir que las pyme objeto de estudio carecen de un proceso de planificación financiera sólido y enfoques orientados a la optimización de los recursos y capacidades internas y externas, para una buena administración y ejecución de sus estrategias financieras dirigidas a la sostenibilidad y crecimiento, lo cual las coloca en situación de riesgo frente a las condiciones de cambios políticos, sociales y económicos del país, Partiendo de esta perspectiva se recomiendan una serie de acciones para el desarrollo del proceso del plan financiero y estrategias para garantizar la sostenibilidad y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas del sector.

2.1.3 Nacional

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

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

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

Es más Lozano, explica respecto a la capacitación: El 37.5% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. Así mismo, el 25% de los microempresarios recibieron capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% en otros cursos no especificados. Respecto a las Mypes, los

empresarios y los trabajadores: El 37.5% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la impresión gráfica hace un año, y el 12.5% se dedican a dicha actividad entre 2 y 3 años, respectivamente. Así mismo, el 12.5% tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente.

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

Vargas (2005), sostiene en su tesis: “El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana”. Investigó el financiamiento para la mediana empresa y concluye: Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI.

Agrega Vargas, que la mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su

tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito. Su evolución, ha demostrado que se trata de un segmento rentable y atractivo para las instituciones financieras, con una interesante perspectiva de desarrollo y crecimiento.

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

Concluye Vargas, que existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito. La mediana empresa, también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.

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

Continúa Vela, el reto de las Instituciones Financieras especializadas en el financiamiento de las Mypes es la oferta organizada de las Mypes para atender la oportunidad de negocios de producir bienes y servicios que las empresas corporativas requieren y el reto del Estado de dar un marco jurídico viable y el apoyo necesario para la articulación productiva de las Mypes con la mediana y gran empresa, en un clima de estabilidad y confianza.

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

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

López & Espinoza (2005), investigó “El crédito bancario una alternativa de financiamiento para la pequeña empresa comercial de la región Tumbes”. La pequeña empresa comercial de la Región de Tumbes, por lo general demanda financiamiento entre los S/.5,000 y S/.10,000 nuevos soles, las Instituciones Financieras que mayormente brindan créditos a la pequeña empresa comercial son: Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura y el Banco de Crédito del Perú. Referente a las tasas de interés, se deben tener en cuenta lo siguiente: Para créditos hasta S/ 10,000 se debe elegir a la CMAC de Piura. Entre los S/ 10,000 y S/ 15,000 es indiferente optar por una u otra CMAC, ya que ambas Cajas Municipales cobran la misma tasa de interés (3.50% con capitalización mensual). Para créditos mayores a los S/ 15,000 y menores a S/ 52,500 se debe elegir el financiamiento que ofrece la CMAC de Sullana.

Para créditos mayores a los S/ 52,500 se debe elegir el financiamiento del Banco de Crédito del Perú. Para créditos en Moneda Extranjera hasta US\$

3,000 se debe optar por el financiamiento que ofrece la CMAC de Piura y para créditos mayores la CMAC de Sullana. Al solicitar un crédito se debe tener en cuenta la línea de financiamiento que ofrece el Banco de. El crédito se adapta a las condiciones de la pequeña empresa comercial ya que solicita un nivel de ingresos mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales, esto significa ventas iguales o mayores a los S/ 3,000 o S/ 100 diarios. Las cuotas a pagarse son fijas, efectuándose el primer pago después de los 45 días, tanto a largo y corto plazo.

2.1.4 Regional

Saavedra (2011), sostiene en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeñas empresa del sector turismo rubro agencias de viaje, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009-2010”. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo - rubro agencia de viajes del distrito de Callería Pucallpa, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 microempresas de una población de 14, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, cuyos principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: a) Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, en un 80% son sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa. d) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial. e) Del

100% de los encuestados, el 50% y 40%, posee dos trabajadores permanentes y un trabajador eventual dentro de su negocio. Respecto al financiamiento: g) Del 100% de encuestados, el 67% manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. h) El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron su crédito en capital de trabajo.

Agrega Saavedra, Respecto a la capacitación: j) Del 100% de los encuestados, el 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años la cual fue en otro tipo de tema que no se especifica en un 50%. l) Del 100% de los representantes encuestados, el 50% manifestó que su personal si ha recibido capacitación. m) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% declaro que si considera que la capacitación es una inversión.

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

2.1.5 Local

Alviz (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeñas empresa del sector servicio rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, período

2009-2010)”. La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro estudios contables del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 17 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 88% son del sexo masculino; el 100% tiene universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% y 53% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales. Respecto al financiamiento: El 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias; en el año 2012 y 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a corto plazo; el 67% invirtieron el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la capacitación: El 67% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 100% consideran a la capacitación como una inversión; el 82% consideran a la capacitación relevante para sus empresas; Respecto a la rentabilidad: El 82% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

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

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

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la

rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

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

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

Proposición III de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

La teoría del Trade-Off.

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

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

Asimetrías de Información

Agrega Fazzari, Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque, la deuda es considerada como un

medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión.

Myers y Majluf (1984) plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores. La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub.

Valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Asimismo Brioso y Vigier en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento través

del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

Capital Propio

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

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

La Deuda

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

- Instituciones financieras: préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) citado por Briosó y Vigier señala que en las Pymes, no todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales.

— Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos): está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar.

— Individuos: por ejemplo los préstamos de familiares de los propietarios.

Por otro lado, nos muestran los tipos de financiamiento:

Financiamiento a Corto Plazo

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

— Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor)

Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).

— Letra de Cambio (Como Descuento en un Intermediario Financiero)

Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía, esta letra la podemos descontar en una Institución Financiera, nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente la pagará directamente al intermediario financiero.

— **Préstamos**

Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Edpymes), y hacen firmar un pagaré al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación.

— **Pagaré**

Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pa

— **Sobregiro (A avance en Cta. Cte.).**

Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.

— **Crédito Pignoraticio**

Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar; siendo el único requisito entregar a la Institución Financiera "Joyas" como garantía.

— **Factoring**

Descuento de facturas en una Institución Financiera, en la cual se le da facturas por cobrar de nuestros clientes, estas facturas la institución financiera las descuenta; recibiendo a cambio el importe total menos los

intereses. Es la misma operatividad del descuento de letras; pero en este caso son facturas.

— **Cartas Fianza y Avals**

Documento emitido por una Institución Financiera, que garantiza un crédito ante otra Institución Financiera y/ o terceros.

— **Warrants**

Es un certificado de depósito, emitido por una compañía de Almacenes Generales de Depósito; en el cual consta la cantidad de mercadería que está custodiando y el importe respectivo. Este certificado nos puede servir como garantía y/o para descontarlo en una Institución Financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los intereses y menos un porcentaje (%) como margen de seguridad de la Institución Financiera, por sí el precio de la mercadería baja.

Financiamiento a Mediano y Largo Plazo

Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución Financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones.

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

— **Préstamo**

Algunas Instituciones Financieras, disponen de líneas de financiamiento propias para otorgar préstamos a mediano y largo plazo.

— **Leasing (arrendamiento)**

Tipo de financiamiento a las empresas a mediano plazo, para la adquisición de activos fijos, en la cual una empresa de Leasing compra un bien y mediante contrato lo arrienda al beneficiario por un periodo establecido, al término del cual por el valor simbólico de S/. 1.00 (un nuevo sol) la empresa de Leasing le vende el bien al beneficiario.

— **Líneas de Crédito de COFIDE**

Créditos a mediano plazo, que son intermediados por los Bancos, Financieras, Empresas de Leasing, EDPYMES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc. COFIDE dispone de líneas de financiamiento para la Micro Empresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, del ámbito urbano y rural y que se dediquen a todo tipo de actividad económica. Las líneas de crédito de COFIDE, tienen las siguientes ventajas: plazos de uno a quince años, periodos de gracia hasta 24 meses y los pagos se realizan trimestralmente. Debemos mencionar, cuando las Instituciones Financieras otorgan financiamiento a mediano y largo plazo, como requisito pueden solicitar la presentación de un perfil de inversión (estudio económico, perfil económico, proyecto, etc.) que sustente el crédito.

2.2.2. Teorías de la capacitación

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

El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas. Una acepción de Competencias designa a las capacidades de las organizaciones que resultan estables para el negocio. Término colectivo. Competencia clave es aquella poco común, valiosa para clientes, difícil de asimilar y arraigada al contexto organizativo. No cualquier competencia es clave. Las capacidades individuales de las personas, relacionada con una capacidad superior, cuando podemos hacer algo mayor que los demás. La que nos emparenta con los valores y modelos mentales, la que lo liga a conocimientos y habilidades vinculadas con el trabajo, la que lo relaciona con habilidades propias de tareas no rutinarias. También las competencias individuales generan valor en tanto estén integradas a las competencias centrales de la empresa. Se refuerzan mutuamente. En esto la capacitación podría ofrecer una verdadera contribución. Identificación de competencias organizativas clave y competencias individuales valiosas y el mantenimiento preventivo a través de sistemas de generación, difusión y utilización de conocimiento en diferentes

áreas. Desplazamiento del foco: 1 del aprendizaje del individuo al aprendizaje de la organización, 2 de la enseñanza a la generación de condiciones y 3 del aprendizaje adaptativo al aprendizaje generativo que permita revisar y modificar la manera de trabajar.

Sutton (2001), En su Investigación, “Capacitación del personal”, cita a Peter Drucker (La Sociedad Post- Capitalista-1993) y dice: 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".

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Ferruz (2000), manifiesta que “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”. La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de

equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

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

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

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

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba

un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos.

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

Tipos de rentabilidad

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

— La rentabilidad económica

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

Resultado antes de intereses e impuestos

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

Activo total a su estado medio

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

— **La rentabilidad financiera**

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

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

Resultado neto

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

Fondos Propios a su estado medio

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

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Definición (s/f.), en “¿Qué es el financiamiento?”. El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores.

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

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Martínez (2009), manifiesta en “Taller de capacitación. Concepto de Capacitación”. Define a la capacitación como 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.

Concluye Martínez, que la capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

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

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Zamora (s/f.), define en “Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda

acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

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

Concluye Definición.mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Thompson (2012), define en “La pequeña empresa. Promonegocios.net”. según la Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, cuyo Texto Único Ordenado aprobado por el D.S. N° 007-2008-TR y su reglamento aprobado por el D.S. N° 008-2008-TR, Establece que la pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

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

TÍTULO II

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y

AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y

AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

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

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

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

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

Artículo 1.- Objeto de Ley

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

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

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

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

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

Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada

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

El reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas que brinden capacitación, asistencia

técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las micro, pequeñas y medianas empresas.

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

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

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

presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

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

TÍTULO III

MEDIDAS PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y

EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

APOYO A LA GESTIÓN Y AL DESARROLLO EMPRESARIAL

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

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

Artículo 13. Fondos para emprendimientos dinámicos y de alto impacto

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

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

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

CAPÍTULO II

APOYO A LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL

Artículo 14. Uso de la factura negociable

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

ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios.

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

Artículo 15. Pronto pago del Estado

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

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

15.3 El Ministerio de Economía y Finanzas, en coordinación con los demás sectores, publica de manera gradual las listas de entidades que a nivel de gobierno nacional, gobierno regional y gobierno local realicen el pago en

el menor plazo, así como otras políticas que incentiven las buenas prácticas en la contratación pública.

CAPÍTULO III

ACOMPAÑAMIENTO LABORAL Y MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

Artículo 16. Acompañamiento laboral

16.1 Las empresas acogidas al régimen de la micro empresa establecido en el Decreto Legislativo 1086, que aprueba la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en la inspección del trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral, por el que ante la verificación de infracciones laborales leves detectadas deben contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo y una actividad asesora que promueva la formalidad laboral.

Este tratamiento no resulta aplicable en caso de reiteración ni a las obligaciones laborales sustantivas ni a aquellas relativas a la protección de derechos fundamentales laborales. Este tratamiento especial rige por tres (3) años, desde el acogimiento al régimen especial. Mediante decreto supremo se reglamenta lo dispuesto en el presente artículo.

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

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

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

TÍTULO IV

MEDIDAS TRIBUTARIAS PARA LA COMPETITIVIDAD

EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

MEDIDAS DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Artículo 18. Acompañamiento tributario

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

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

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

Artículo 19. Acogimiento a la factura electrónica

19.1 El Estado fomenta el acogimiento a la factura electrónica.

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

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

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

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

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

Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar la contabilidad completa de conformidad con lo que disponga la SUNAT.”

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

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

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

CAPÍTULO II

INCENTIVOS TRIBUTARIOS PARA LA PRODUCTIVIDAD

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

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

“Artículo 37º.- (...)

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

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

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

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

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

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

reglamento, el que además señalará el plazo de vigencia de dicha autorización.

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

Artículo 23. Crédito por gastos de capacitación

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

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

Además, se debe cumplir con los siguientes requisitos: (a) Las empresas deben desarrollar las actividades económicas comprendidas en la

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

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

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

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

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

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS TRANSITORIAS

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

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

Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro del plazo de 30 días de suscrito.

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

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

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Hernández, Fernández y Baptista (2010 pp. 4).

3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados.

Hernández, Fernández y Baptista (2010 pp. 149).

3.1.3 Transversal

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

3.1.4 Retrospectivo

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

3.1.5 Descriptivo

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

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomaron como muestra a 30 micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de autopartes del

distrito de Callería, 2017 el cual representa el 100% del universo.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
--	--	--	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y	Son algunas características	Solicitó crédito	Nominal: Si No

pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No

		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
-----------------	----------------------------------	--	---------------------------

Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
-----------------	------------------------------	--	---------------------------

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector comercio rubro compra y ventas de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación ha sido un cuestionario de 27 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó el programa Excel Científico y el programa SPSS y se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas de uso el Power Paint.

3.6 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Tipo de Crédito. - Entidades financieras. - Frecuencia de crédito - Tasa de interés. - Monto del Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	INSTRUMENTO Cuestionario de preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS	Capacitación	1. Personal 2. Cursos de capacitación 3. Trabajadores	- Tipos de trabajadores - Recibe capacitación. - Temas de capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados	MUESTRA		
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.			DISEÑO	TÉCNICA		
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Rentabilidad	- Es importante la capacitación - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.						

3.7. Principios Éticos

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

3.7.1 Respeto por las personas

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

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

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

3.7.2 Beneficencia

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

3.7.2 Justicia

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

IV. RESULTADOS

V. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

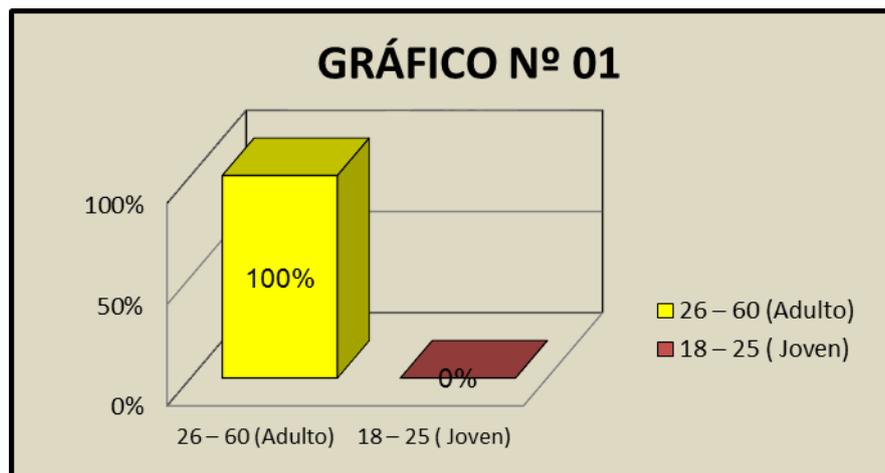
Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	30	100%
18 – 25 (Joven)		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 01

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de autopartes.



Fuente: Tabla 01

INTERPRETACIÓN

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

TABLA N° 02

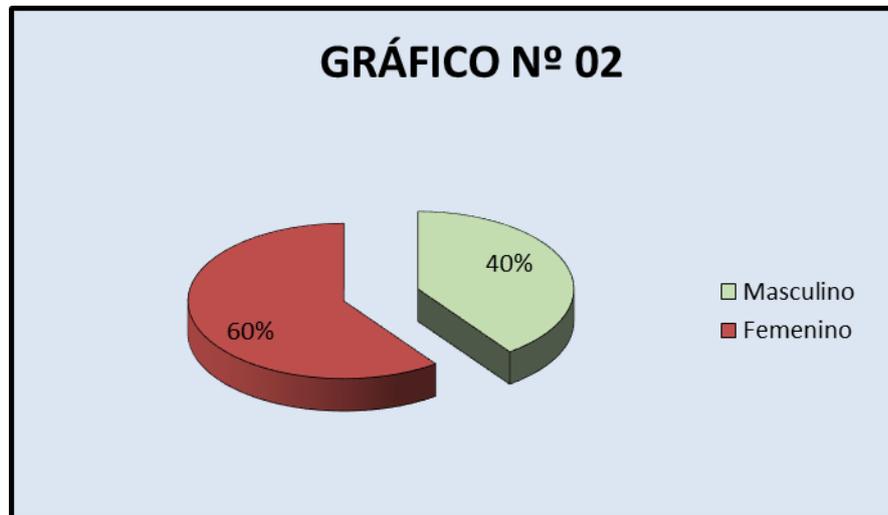
Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	12	40%
Femenino	18	60%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de autopartes



Fuente: Tabla 02

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 60% son del sexo femenino y el 40% son masculino.

TABLA N° 03

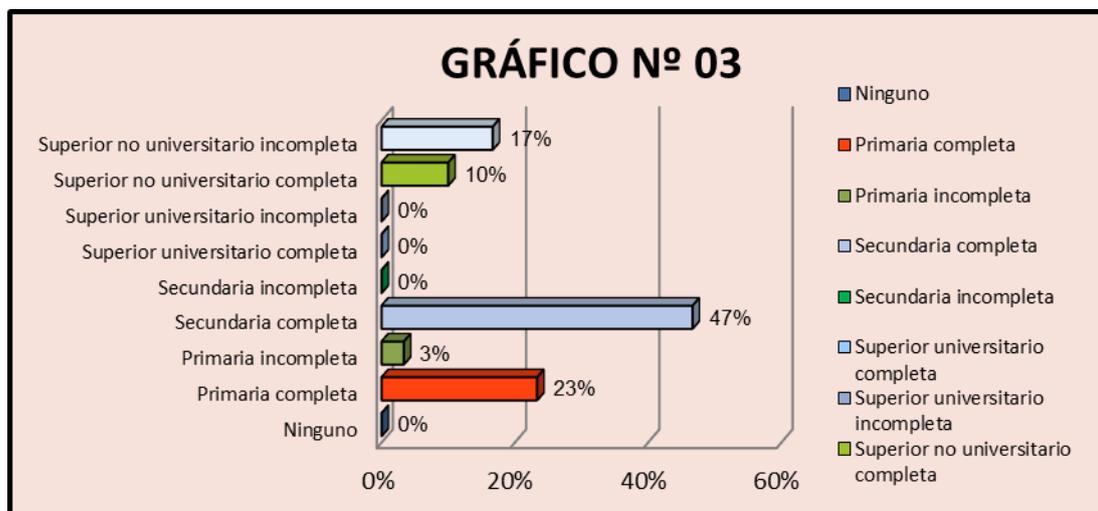
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa	7	23%
Primaria incompleta	1	3%
Secundaria completa	14	47%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa		0%
Superior universitario incompleta		0%
Superior no universitario completa	3	10%
Superior no universitario incompleta	5	17%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de autopartes.



Fuente: Tabla 03

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, el 47% de los encuestados tienen secundaria completa, 23% primaria completa, el 17% superior no universitaria incompleta, el 10% superior no universitaria completa, y el 3% primaria incompleta.

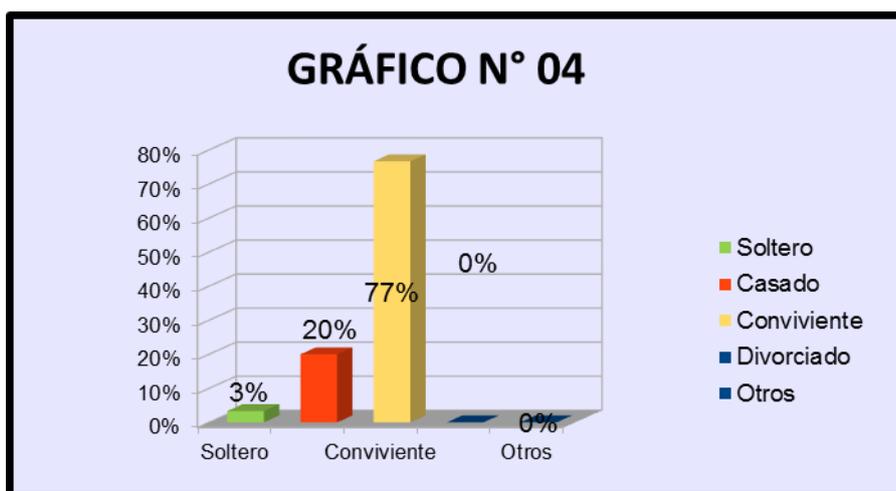
TABLA N° 04
Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	3%
Casado	6	20%
Conviviente	23	77%
Divorciado		0%
Otros		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de autopartes.



Fuente: Tabla 04

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 77% son convivientes, el 20% son casados, mientras que el 3% son solteros.

TABLA N° 05

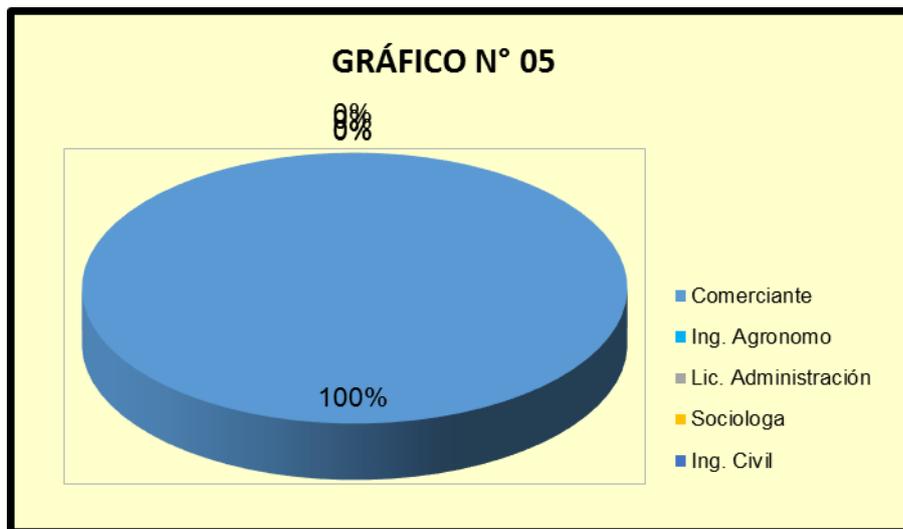
Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	30	100%
Economista		0%
Lic. Administración		0%
Socióloga		0%
Ing. Civil		0%
Total	30	100%

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

GRAFICO N° 05

Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de autopartes



Fuente: Tabla 05

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados tienen la ocupación de comerciantes.

VI. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 06

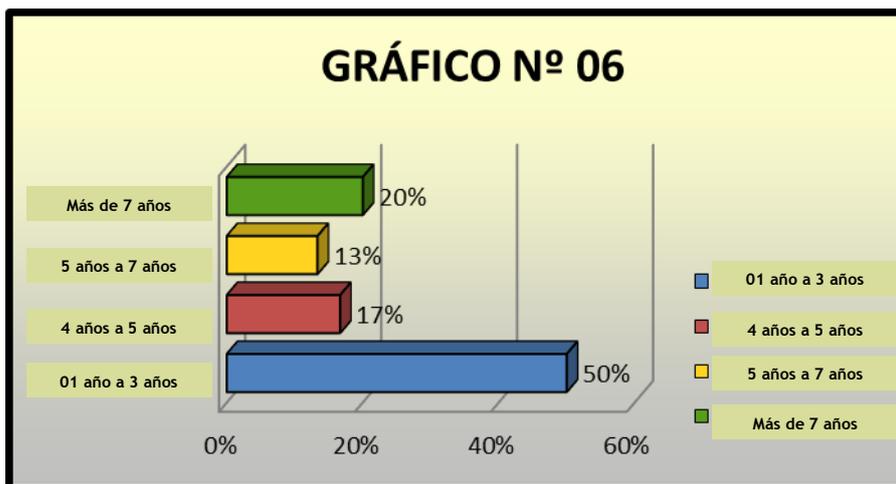
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años	15	50%
04 años a 5 años	5	17%
06 años a 7 años	4	13%
Más de 08 años	6	20%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 06

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



Fuente: Tabla 06

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% tienen entre uno a tres años en el rubro empresarial, mientras que el 17% entre 3 a 5 años, el 13% entre cinco a 7 años y el 20% tiene más de 07 años en el rubro.

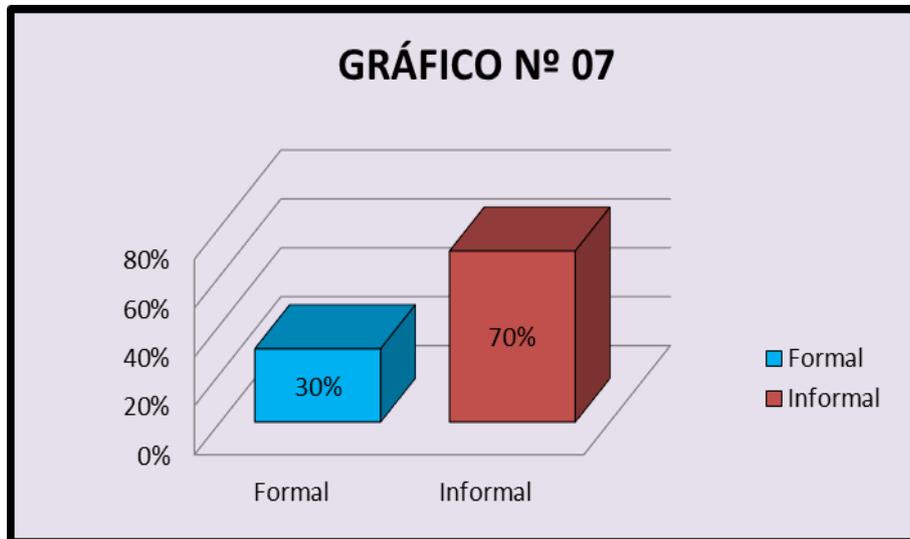
TABLA N° 07
Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	9	30%
Informal	21	70%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 07

Distribución porcentual de la Formalidad de las Mypes



Fuente: Tabla 07

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% son informales, mientras que el 30% son formales.

TABLA N° 08

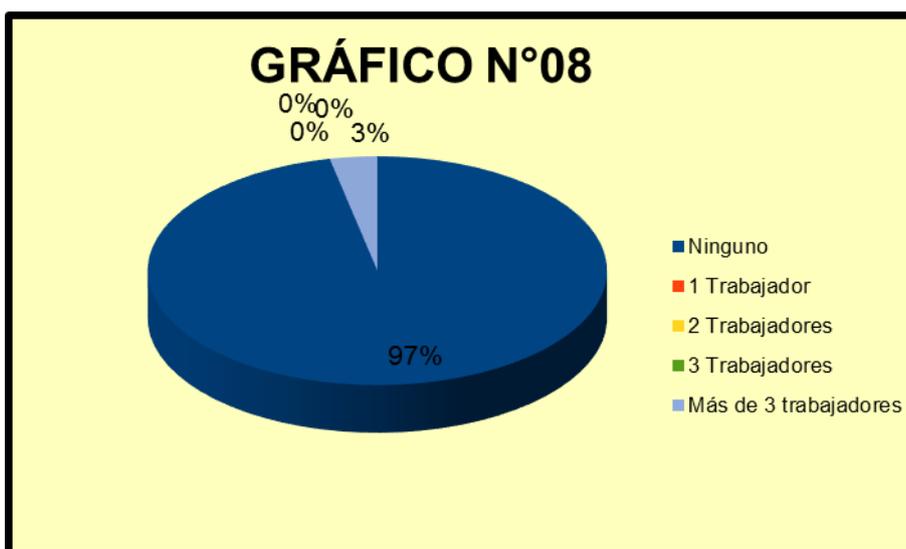
Número de trabajadores permanentes de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	29	97%
1 Trabajador		0%
2 Trabajadores		0%
3 Trabajadores		0%
Más de 3 trabajadores	1	3%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes



Fuente: Tabla 08

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 97% no posee trabajadores permanentes, mientras que el 3% tiene más de tres trabajador permanente.

TABLA N° 09

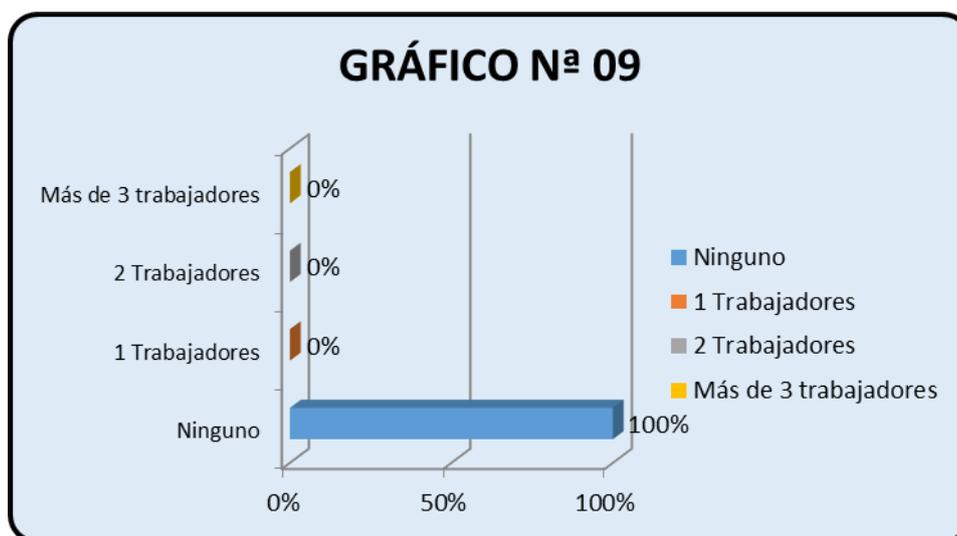
Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	30	100%
1 Trabajadores		0%
2 Trabajadores		0%
Más de 2 trabajadores		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 09

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes



Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, el 100% de encuestados, no posee trabajadores eventuales.

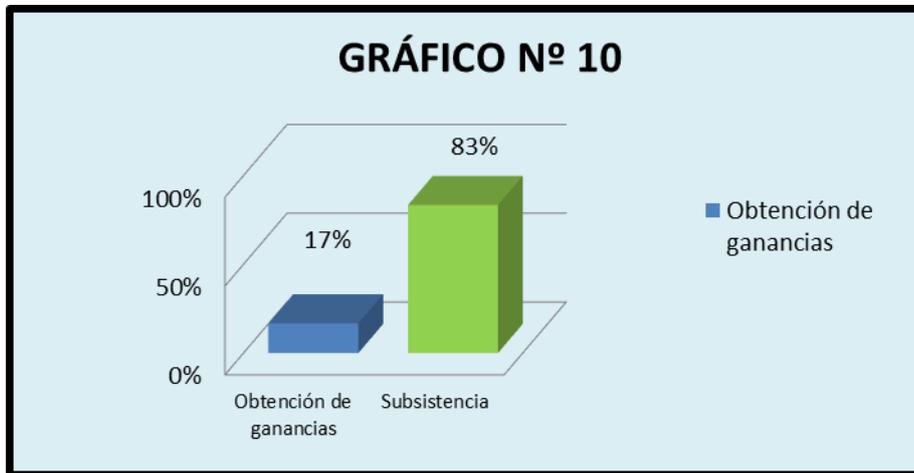
TABLA N° 10
Motivos de formación de las Mypes

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	5	17%
Subsistencia	25	83%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.



Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 83% manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue por subsistencia, mientras que el 17% precisó que fue por obtención de ganancia.

VII. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

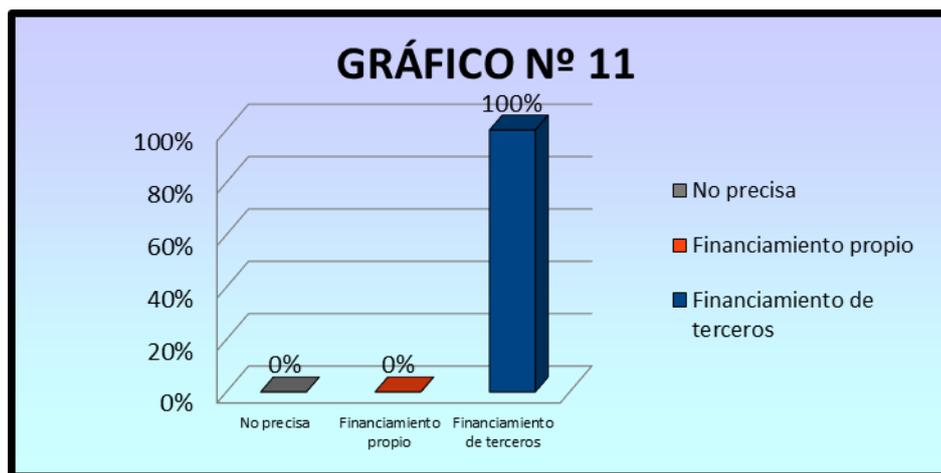
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Financiamiento propio		0%
Financiamiento de terceros	30	100%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, el 100% de encuestados financia su actividad productiva con financiamiento de terceros.

TABLA N° 12

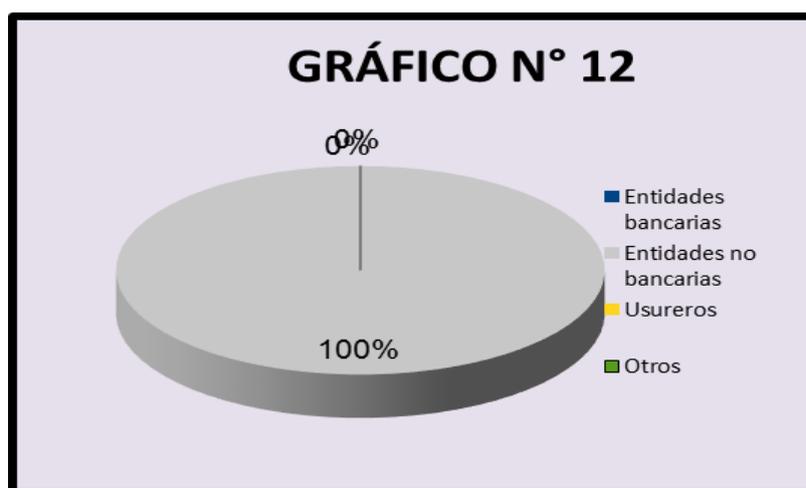
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias		0%
Entidades no bancarias	30	100%
Usureros		0%
Otros		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 12

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



Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 12 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas dijeron que cuando reciben financiamiento es por parte de las entidades bancarias.

TABLA N° 13

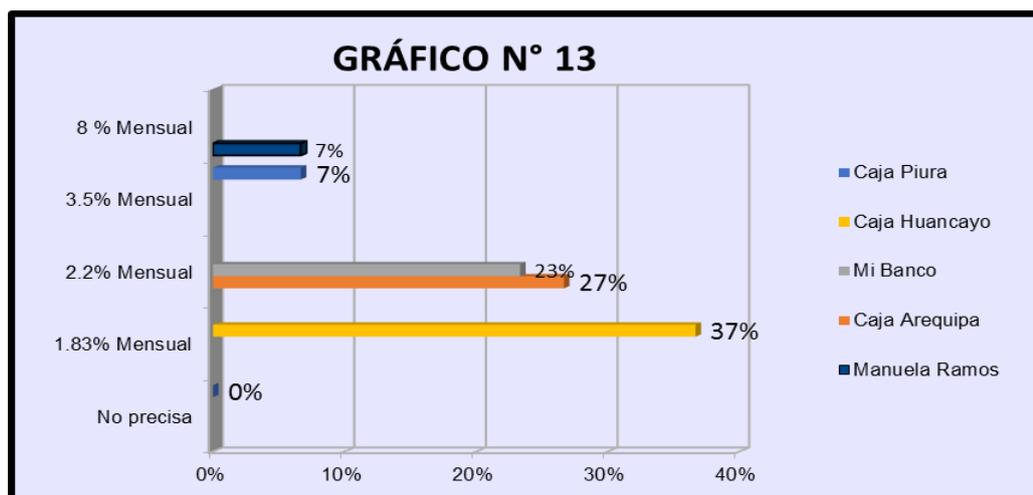
¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera									
	Manuela Ramos		Caja Arequipa		Mi Banco		Caja Huancayo		Caja Piura	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa										0%
1.83% Mensual							11	37%		
2.2% Mensual			8	27%	7	23%				
3.5% Mensual									2	7%
8 % Mensual	2	7%								
Sub Total	2	7%	8	27%	7	23%	11	37%	2	7%
Total	30	100%								

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

GRÁFICO N° 13

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



Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 13 se observa que, de las Mypes encuestadas, el 37% precisa que obtienen préstamos de caja Huancayo pagando 1.83% interés mensual, el 27% obtienen préstamos de Caja Arequipa pagando el 2.2% de interés mensual, el 23% obtiene de Mi Banco pagando 2.2% interés mensual, el 7% obtienen de Caja Piura pagando el 3.5% de interés mensual, mientras que el 7% obtiene préstamo de Manuela Ramos pagando el 8% de interés mensual.

TABLA N° 14

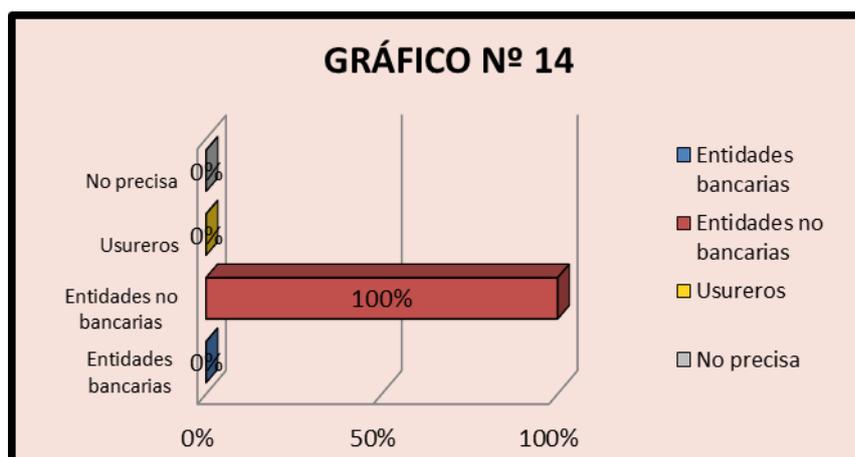
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias		0%
Entidades no bancarias	30	100%
Usureros		0%
No precisa		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 14

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



Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

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

TABLA N° 15

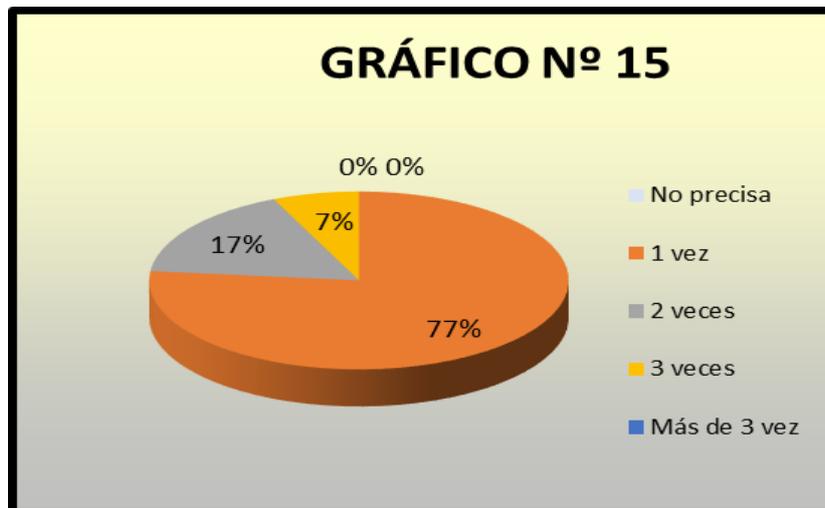
En el año 2017: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
1 vez	23	77%
2 veces	5	17%
3 veces	2	7%
Más de 3 vez		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 15

Distribución porcentual: En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?



Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 15, se observa que de las Mypes encuestadas, el 77% dijeron que en el año 2017 solicitaron crédito una vez, el 17% solicitó crédito dos veces, mientras que el 7% manifestó tres veces.

TABLA N° 16

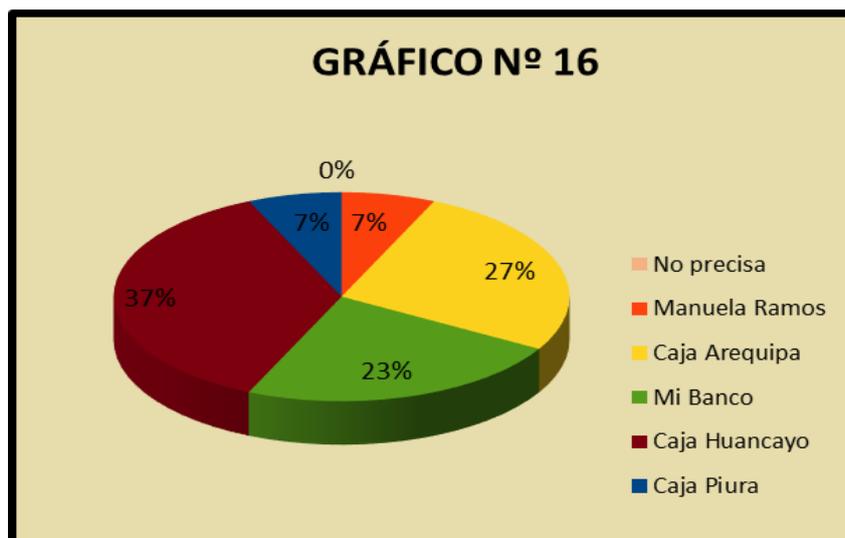
En el año 2017: ¿A qué entidad no financiera solicito el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Manuela Ramos	2	7%
Caja Arequipa	8	27%
Mi Banco	7	23%
Caja Huancayo	11	37%
Caja Piura	2	7%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 16

En el año 2017: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?



Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 16 se observa, que el 37% de las Mypes encuestadas dijeron que solicitaron crédito en el año 2017 a Caja Huancayo, el 27% Caja Arequipa, el 23% a Mi Banco, el 7% a Caja Piura, mientras que el 7% lo a Manuela Ramos.

TABLA N° 17

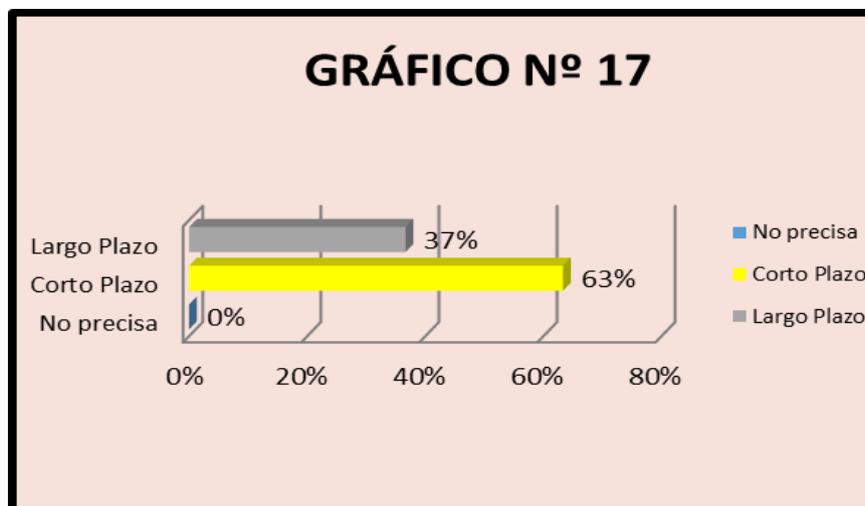
En el año 2017: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Corto Plazo	19	63%
Largo Plazo	11	37%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 17

En el año 2017: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?



Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 17, se observa que, del 100% de los préstamos otorgados a las Mypes por parte de las entidades no financieras, el 63% fue a corto plazo (menos de 12 meses), mientras que el 37% fue a largo plazo.

TABLA N° 18

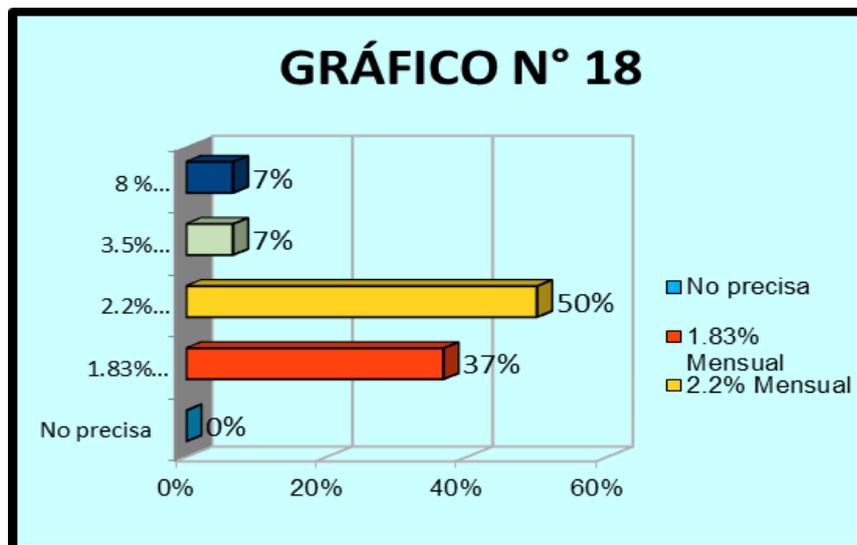
En el año 2017: ¿Qué tasa de interés pagó?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
1.83% Mensual	11	37%
2.2% Mensual	15	50%
3.5% Mensual	2	7%
8 % Mensual	2	7%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 18

En el año 2017: ¿Qué tasa de interés pago?



Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 18 se observa que, en el 2017, el 50% de Mypes encuestadas manifestaron que pagaron el 2.2% de interés mensual, el 37% pagó 1.83% de interés mensual, el 7% pagó 3.5% de interés mensual, mientras que el 7% pagó 8% de interés mensual.

TABLA N° 19

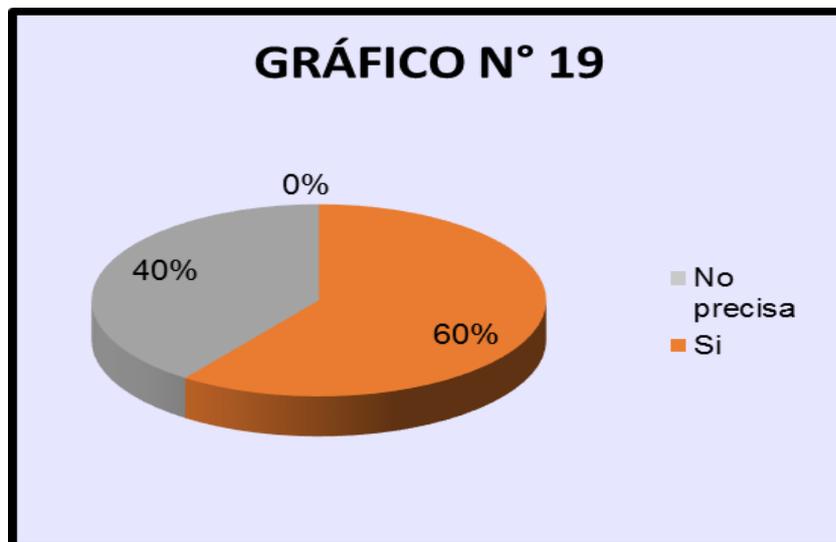
En el año 2017: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tasa de enteres	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 19

En el año 2017: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados



Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 19, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% dijeron que se les otorgó los créditos en los montos solicitados, mientras que el 40% dijo que no.

TABLA N° 20

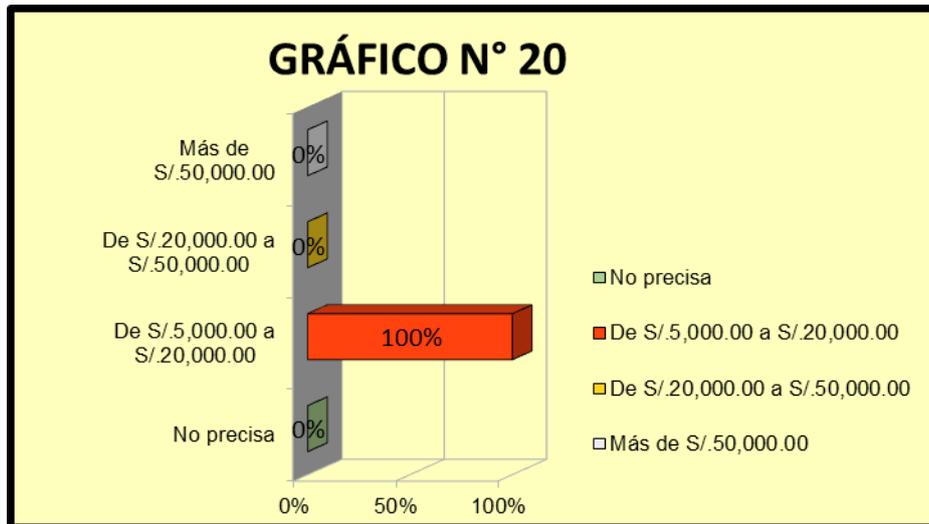
En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
De S/.5,000.00 a S/.20,000.00	30	100%
De S/.20,000.00 a S/.50,000.00		0%
Más de S/.50,000.00		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 20

En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?



Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En el cuadro y gráfico 20 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, manifestaron haber solicitado crédito entre S/.5,000.00 a S/.20,000.00.

TABLA N° 21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Capital de trabajo	24	80%
Mejoramiento y/o ampliación del local	5	17%
Activos fijos	1	3%
Mercaderías		0%
Otros		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?



Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 21 se observa que del 100 de las Mypes encuestadas, el 80% manifestaron que el préstamo recibido de las entidades no financieras lo utilizaron como capital de trabajo, el 17% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local mientras que el 3% en activos fijos.

VIII. Respecto a la capacitación

TABLA N° 22

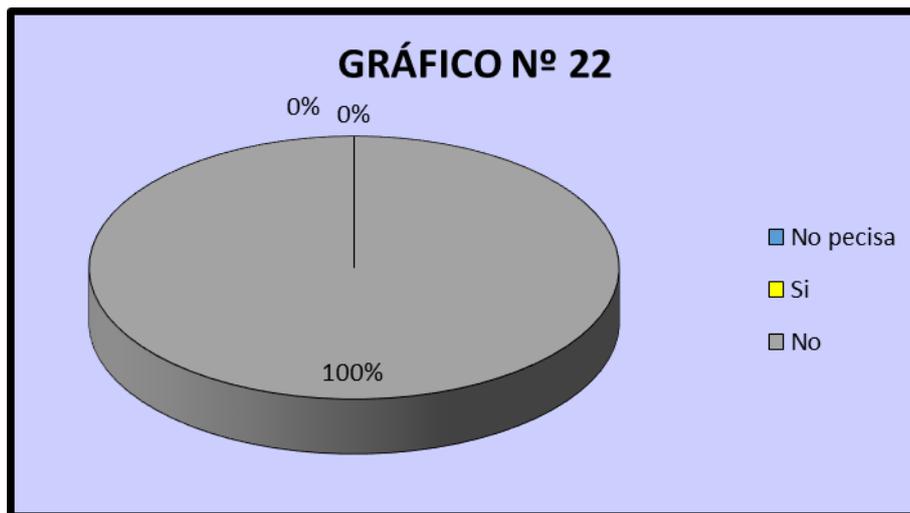
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si		0%
No	30	100%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 22

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 22, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas dijeron que no recibieron capacitación por parte de las entidades no financieras cuando solicitaron crédito.

TABLA N° 23

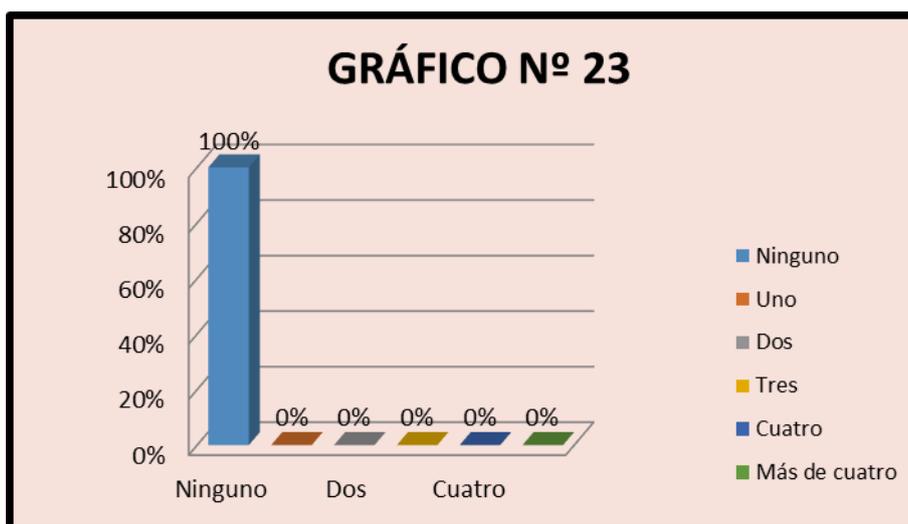
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

N° cursos de capacitación en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	30	100%
Uno		0%
Dos		0%
Tres		0%
Cuatro		0%
Más de cuatro		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 23

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



Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 23 se observa que, el 100% de los encuestados manifestó no haber recibido ninguna capacitación en los últimos años.

TABLA N° 24

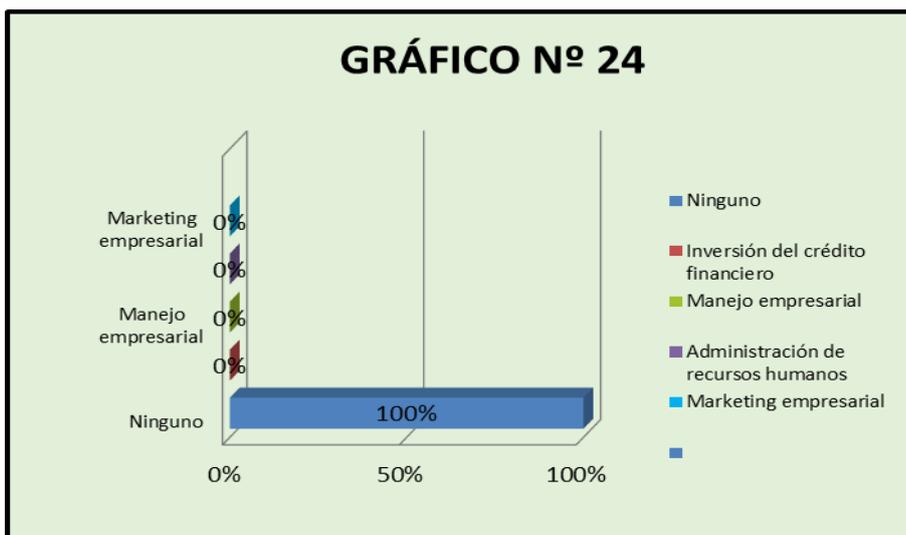
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	30	100%
Inversión del crédito financiero		0%
Manejo empresarial		0%
Administración de recursos humanos		0%
Marketing empresarial		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 24

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



Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 24 se observa que, el 100% de encuestados no participo en ninguna capacitación.

TABLA N° 25

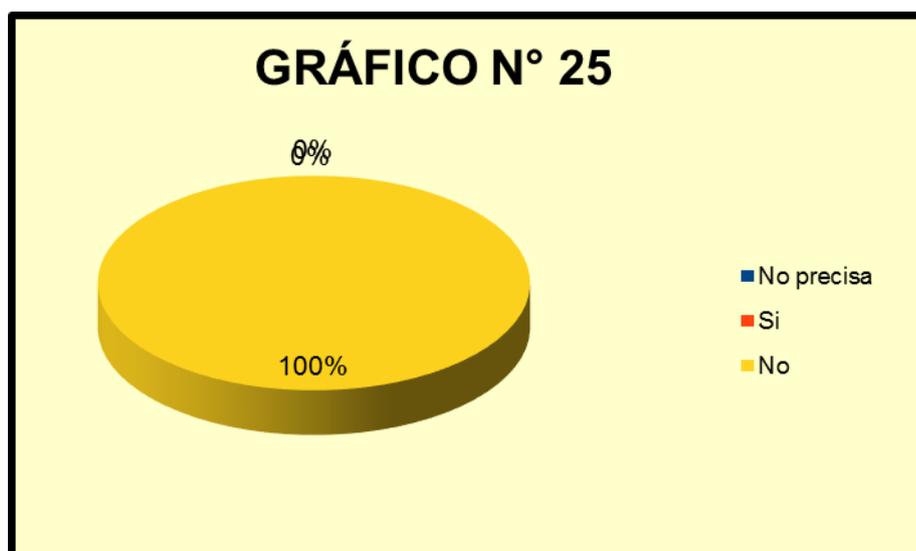
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si		0%
No	30	100%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 25

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



Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 25 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que su personal no ha recibido capacitación.

TABLA N° 26

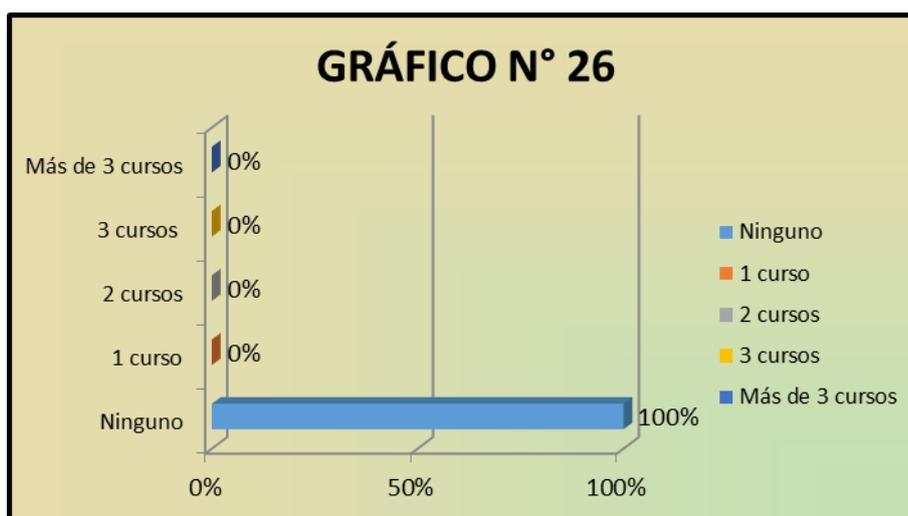
¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	30	100%
1 curso		0%
2 cursos		0%
3 cursos		0%
Más de 3 cursos		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 26

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?



Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 26 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados no recibió ninguna capacitación.

TABLA N° 27

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

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	7%
Si	28	93%
No		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 27

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



Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 27 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados el 93 % dijo que si y el 7 % dijo que no.

TABLA N° 28

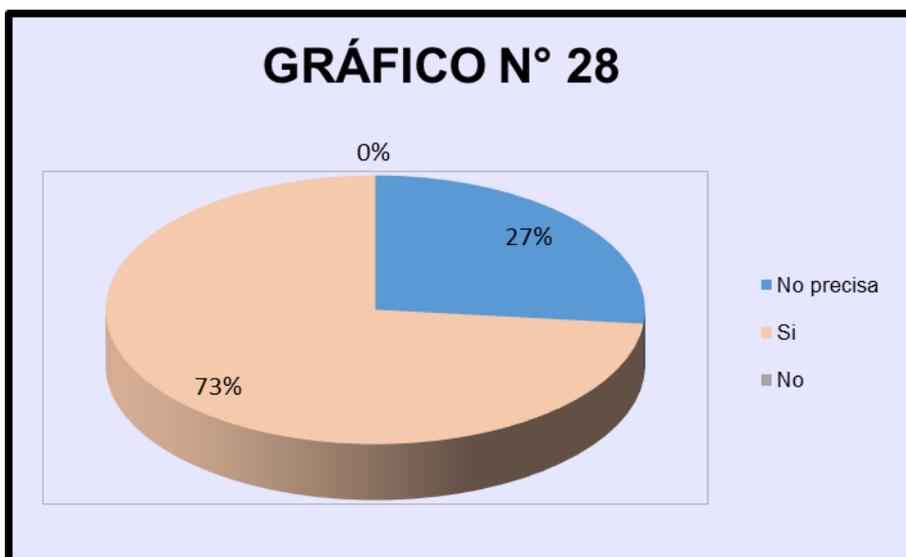
¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	27%
Si	22	73%
No		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 28

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



Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 73% si considera a la capacitación como relevante, mientras que el 27% no precisa.

TABLA N° 29

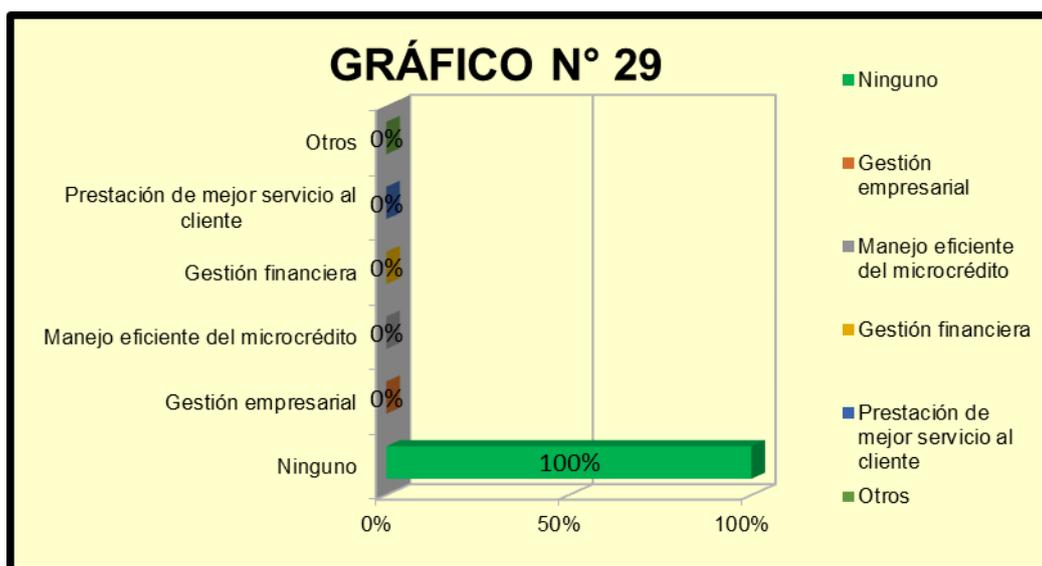
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	30	100%
Gestión empresarial		0%
Manejo eficiente del microcrédito		0%
Gestión financiera		0%
Prestación de mejor servicio al cliente		0%
Otros		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 29

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 29 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que sus trabajadores no se capacitaron en ningún tema.

IX. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 30

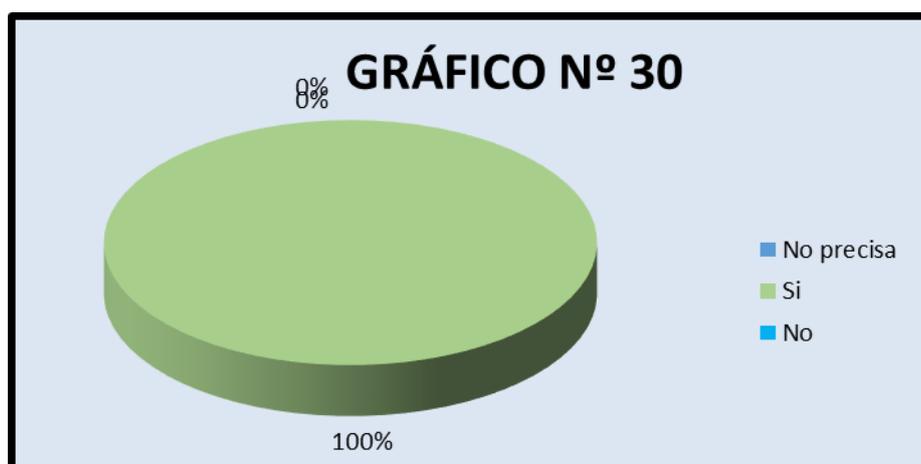
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	30	100%
No		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 30

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



Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 30 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial.

TABLA N° 31

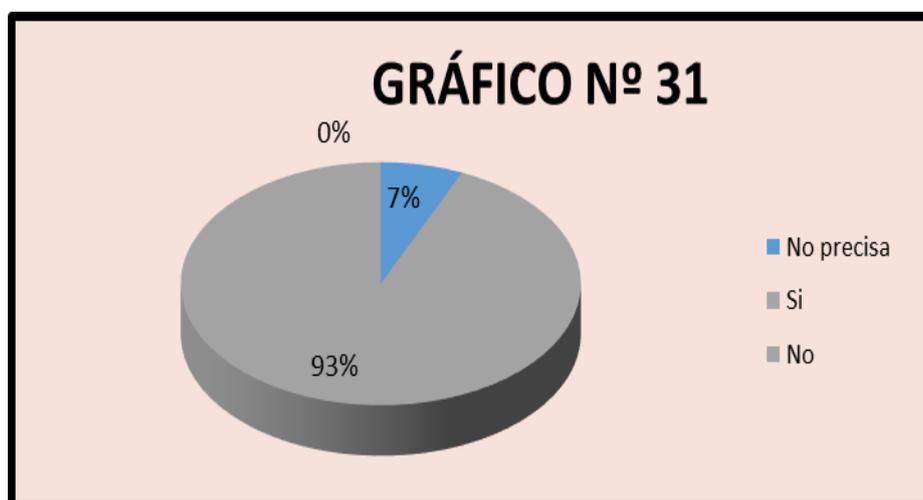
¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

La capacitación mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	7%
Si	28	93%
No		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 31

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



Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 31 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 93% si considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 7% no precisa.

TABLA N° 32

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

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	30	100%
No		0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 32

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



Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 32 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

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

CUADRO N° 01

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
Edad (años)		
18 - 25	0	0
26 - 60	30	100
Total	30	100
Sexo		
Masculino	12	40
Femenino	18	60
Total	30	100
Grado de instrucción		
Sin instrucción	0	0
Primaria	8	26
Secundaria	14	47
Superior no universitaria incompleto	5	17
Superior no universitario completo	3	10
Total	30	100
Estado civil		
Solteros	1	3
Casados	6	20
Convivientes	23	77
Total	30	100
Profesión u ocupación		
Comerciante	30	100
Economista	0	0
Lic. Administración	0	0
Total	30	100

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

4.1.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

CUADRO N° 02

De la empresa	Número de Mypes	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro		
01 – 03	15	50
03 – 05	5	17
05 – 07	4	13
Más de 07 años	6	20
Total	30	100
Formalidad de la empresa		
Formal	9	30
Informal	21	70
Total	30	100
Trabajadores permanentes		
Ninguno	29	97
1 trabajador	0	0
2 Trabajadores	0	0
3 Trabajadores	0	0
Más de 3 trabajadores	1	3
Total	30	100
Trabajadores eventuales		
Ninguno	30	30
1 Trabajador	0	0
2 Trabajadores	0	0
Más de 3 trabajadores	0	0
Total	30	100
Motivo de formación de la empresa		
Generar ganancia	5	17
Subsistencia	25	83
Total	30	100

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

4.1.3 Financiamiento de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

CUADRO N° 03

Financiamiento	Número de Mypes	Porcentaje
Actividad productiva		
No precisa	0	0
Financiamiento propio	0	0
Financiamiento de terceros	30	100
Total	30	100
A qué tipo de entidad financiera solicito crédito		
Entidades bancarias	0	0
Entidades no bancarias	30	100
Prestamistas o usureros	0	0
Total	30	100
Qué tasa de interés pagó		
1.83% a 2.20% de interés mensual	26	87
3.50% a 8.00% de interés mensual	4	13
Total	30	100
Tiempo del crédito solicitado		
Corto plazo (menor a un año)	19	63
Largo plazo (mayor a un año)	11	37
Total	30	100
En qué fue invertido el crédito solicitado		
Capital de trabajo	24	80
Mejoramiento de la infraestructura	5	17
Activos fijos	1	3
Mercadería	0	0
Total	30	100

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

4.1.4. Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2017

CUADRO N° 04

De la capacitación	Número de Mypes	Porcentaje
Recibió capacitación para el crédito		
Sí	0	0
No	30	100
Total	30	100
Se ha capacitado en los últimos años		
Sí	0	0
No	30	100
Total	30	100
Cuántas veces se ha capacitado		
Ninguno	30	100
1 a 3 veces	0	0
3 a más veces	0	0
Total	30	100
En qué temas se ha capacitado		
No precisa	30	100
Manejo empresarial	0	0
Administración de recursos humanos	0	0
Total	30	100
Para Usted la capacitación es una inversión:		
No precisa	2	7
Sí	28	93
No	0	0
Total	30	100
Para Usted la capacitación es relevante para su empresa		
No precisa	8	27
Sí	22	73
No	0	0
Total	30	100

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

4.1.5. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

CUADRO N° 05

Rentabilidad	Número de Mypes	Porcentaje
El financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa		
Sí	30	100
No	0	0
Total	30	100
La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa		
No precisa	2	7
Sí	28	93
No	0	0
Total	30	100
Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años		
Sí	30	100
No	0	0
Total	30	100

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

4.2 Análisis de los resultados

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

4.2.1.1 Edad de los representantes de las Mypes

De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Lozano, Saavedra** y **Alviz**, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26, 36 a 60 años, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madures suficiente para dirigir una micro empresa.

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las Mypes

El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Lozano** y **Saavedra**, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino con 63%; también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Alviz** donde el 88% son del género masculino; esta contrariedad se debe a la diversificación de los sectores y rubros de las Mypes estudiadas.

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las Mypes

El 47% tienen grado de instrucción secundaria, y el 26% primaria (ver tabla 03), es decir predomina el grado de instrucción secundaria, debido a que la labor que desempeñan en sus negocios no requiere de

especialización; estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Lozano, Saavedra y Alviz** donde en su mayoría tienen grado de instrucción superior no universitaria y universitaria.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las Mypes

El 77% de los representantes de las Mypes son de estado civil conviviente, en tanto el restante 20% son casados y 3% solteros, es decir predomina la convivencia para los representantes de las Mypes (ver tabla 4).

4.2.1.5 Profesión u ocupación

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 100%, es decir la ocupación que predomina en el rubro autopartes es comerciante, ya que es la persona encargada de elaborar, dirigir y establecer las tareas y actividades realizadas en la empresa (Ver tabla 5).

4.2.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 67% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro autopartes, más de cinco años (Ver tabla N° 06), estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Saavedra y Alviz** donde el 100% se dedican a su rubro empresarial más de diez años. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio son relativamente jóvenes, no tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables.

4.2.2.2 Formalidad de las Mypes

El 70% de la Mypes encuestadas son informales (Ver tabla N° 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio no se formalizan principalmente por lo burocrático de las exigencias legales, asimismo la esta informalidad no les permite contratar con entidades del estado, por otro lado estos resultados nos estarían indicando que las Mypes estudiadas no tienen todos los requisitos para seguir creciendo, También estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Vela**, quien precisa, que para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable su formalización, de tal manera que se asegure su crecimiento.

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes y eventuales

El 97% de las Mypes encuestadas no tienen trabajadores permanentes, y el 100% no tienen trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); es decir son empresas que al ser informales en su mayoría desconocen la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores, datos contrarios a lo encontrado por **Lozano, Saavedra** y **Alviz** donde en el 75%, 50% y 59% poseen trabajadores

permanentes y eventuales.

4.2.2.4 Motivo de formación de la empresa

De las Mypes encuestadas el 83% se constituyó por subsistencia (Ver tabla N° 10), estos datos son confirmados en cierta medida por **Lefcovich** donde las Mypes estudiadas se constituyeron desconociendo las escasas posibilidades de supervivencia, a pesar de ello se constituyeron para sobrevivir; la experiencia demuestra que el 50% de dichas Mypes quiebran durante el primer año de actividad y no menos de 90% antes de cinco años.

4.2.3. Respecto al financiamiento

4.2.3.1 Como financia su actividad productiva

Los micro empresarios encuestados del rubro autopartes del distrito de Callería, el 100% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos de terceros, el cual tienen costo que afecta a la rentabilidad de la empresa (ver tabla N° 11).

4.2.3.2 A qué entidad recurren para obtener financiamiento

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, tienen financiamiento ajeno, es decir que el financiamiento lo obtienen mediante préstamos de entidades no bancarias (ver tabla N° 12); estos datos son similares a lo encontrado por: **Lozano** donde las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento (entidades bancarias). Por otro lado estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Vargas**, quien precisa que uno de los principales

problemas que enfrenta sus Mypes estudiadas es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud.

4.2.3.3 Qué tasa de interés pagó

El 87% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería pagaron entre 1.83% a 2.20% de interés mensual (ver tabla N° 13).

4.2.3.4 Tiempo del crédito solicitado

El 63% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2017 fueron a corto plazo; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento menor a un año (ver tabla N° 17); estos resultados son precisados por **Lefcovich** donde las Mypes encuestadas que accedieron a crédito bancario fueron a corto plazo, trayendo como consecuencia créditos recibidos no adecuados y nefasto para la empresa.

4.2.3.5 En qué fue invertido el crédito solicitado

El 80% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo (ver tabla N° 21). Estos resultados son profundizados por **Flores** donde las Mypes estudiadas carecen de un proceso de planificación financiera sólida, orientados a la optimización de sus recursos para una buena administración y ejecución de sus estrategias financieras.

4.2.4. Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2017

4.2.4.1 Se capacitó para el otorgamiento del crédito

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, no han recibido capacitación previo al otorgamiento del crédito (Ver tabla N° 22), estos resultados son contrarios a los datos encontrados por **Lozano, Saavedra y Alviz** donde las Mypes encuestadas si accedieron a capacitación. Estos resultados estarían indicando que los microempresarios encuestados son mal informado o nula información por parte de las entidades no financieras respecto a los créditos recibidos.

4.2.4.2 Se capacitó en los últimos años, en qué cursos se capacitó y capacitación a sus trabajadores.

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, manifestaron, que no recibieron ninguna capacitación así como sus trabajadores (ver tabla N° 23, 24, 25 y 26). Es decir estas microempresas no tienen conocimientos de gestión, eficiencia, eficacia, innovación, mejora continua, mejor atención al cliente. Estos resultados son similares con lo encontrado por **Lozano y Alviz** donde el 100% y 67% de las Mypes encuestadas su personal no recibieron capacitación.

4.2.4.3 Considera que la capacitación es una inversión

El 93% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 27). Estos resultados son confirmados con los datos encontrados por **Alviz**,

donde las Mypes encuestadas dijeron que las capacitaciones recibidas fueron consideradas como una inversión. Estos resultados nos estarían indicando que para muchos microempresarios la capacitación es importante porque incide en el aumento de su rentabilidad.

4.2.4.4 La capacitación es relevante para su empresa.

El 73% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa (ver tabla N° 28). Estos datos son similares a lo encontrado por **Alviz** donde el 82% precisa que la capacitación es relevante para sus empresas. Cabe precisar que el teórico **Gore** sostiene que una acepción de Competencias y capacitación dentro de la empresa, redundará en las capacidades de las organizaciones trayendo como consecuencia estabilidad para el negocio empresarial.

4.2.5. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2017.

4.2.5.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

En 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento (ver tabla N° 30). Estos resultados son contrarios a los resultados de **Saavedra** y **Alviz** donde las Mypes estudiadas no precisa si el financiamiento les ayudó a mejorar su rentabilidad. Es posible que esta contrariedad se deba a la percepción equivocada y/o nulo conocimiento de financiamiento y rentabilidad empresarial.

4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

El 93% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, considera que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial, es decir existe una contrariedad en los microempresarios porque inicialmente manifestaron que no recibieron ni capacitaron a sus trabajadores (ver tabla N° 31). Por otro lado estos resultados son similares a lo encontrado por **Lozano**, donde las Mypes estudiadas con un 63% precisan que la capacitación si mejoró su rentabilidad empresarial; y contrario a lo encontrado por **Alviz** donde las Mypes estudiadas con el 59% no precisan si la capacitación mejoro su rentabilidad de sus empresas.

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

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, precisan que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los últimos años es decir su rentabilidad mejoro en el año 2017, el cual es básico para poder lograr un ambiente laboral y ser competitivo (ver tabla N° 32). Estos resultados son similares a los resultados encontrado por **Saavedra** y **Alviz** donde las Mypes estudiadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los últimos años.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

5.1. Datos generales de los representantes de las Mypes

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son de sexo femenino, tienen grado de instrucción primaria y secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante.

5.2. Características de las Mypes

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 67% tienen más de cinco años en el rubro empresarial autopartes, la mayoría son informales, asimismo no tienen trabajadores permanentes ni eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por motivo de subsistencia.

5.3. Financiamiento de las Mypes

La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, financian sus actividades productivas con recursos de terceros. Asimismo estas microempresas recurren en su mayoría a entidades no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Por lo tanto la inversión de dichos créditos fue realizado más en capital de trabajo.

5.4. Capacitación de las Mypes

Las Mypes encuestadas manifestaron respecto a la capacitación para su empresa concluyen que: No reciben capacitación para el otorgamiento del crédito, asimismo manifestaron que en los últimos años no recibieron capacitación ni mucho menos capacitaron a sus trabajadores. Por lo tanto estas Mypes consideran que la capacitación si es una inversión y es relevante

para el personal.

5.5. Rentabilidad de las Mypes

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y a la capacitación, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos.

5.2. Recomendaciones

Respecto a los Representantes de las Mypes

- Incorporar un plan de negocios para estas que Mypes sean más competitivas, eficiente y eficaz como un aspecto integrado a toda la gestión del negocio y no solo como actividad ligada a la subsistencia en el mercado, sino con objetivos y metas claras de crecimiento.
- Realizar alianzas estratégicas con organismos gubernamentales y no gubernamentales para que apoyen al microempresario, sobre todo en financiamiento.

Respecto a las Características de las Mypes

- Uso de la tecnología: Para que el negocio sea más competitivo en el rubro, se deben aprovechar las herramientas tecnológicas que ofrece el mercado. A través de distintas aplicaciones y sistemas informáticos puedes mejorar los procesos, reducir tiempos de producción y comunicación, llevar un mejor control financiero y sistematizar la relación con los clientes. Usar la tecnología ayudará a dar el salto hacia el crecimiento empresarial.

Respecto al Financiamiento de las Mypes

- Diversificación de las inversiones: Con las ganancias del negocio se pueden tomar distintas decisiones. Una buena práctica empresarial es la de diversificar las inversiones. Así, si ya consolidaste tu primer negocio, puedes explorar el mercado y definir qué otro negocio podrías abrir. Tener dos empresas de diferentes rubros aminora tus riesgos y te pone en el camino que te va a llevar al éxito en los negocios.

Respecto a la Capacitación de las Mypes

- Inversión en el capital humano, de esta manera se desarrolla un clima laboral cordial, como también el crecimiento de las capacidades y mejoramiento de los procesos, de esta forma serán el motor del crecimiento de las mypes.

Respecto a la Rentabilidad de las Mypes

- A las instituciones públicas y entidades financieras, para que flexibilicen sus requisitos para que la micro empresa pueda crecer y obtener su rentabilidad y mantenga su presencia en el ámbito empresarial.

Referencias Bibliográficas

- Arbulú J. (2016), Pyme: La socia mayoritaria del Perú. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://pad.edu/wp-content/uploads/2012/01/La PYME_en_el_Peru_Jorge_Arbulu1.pdf](http://pad.edu/wp-content/uploads/2012/01/La-PYME_en_el_Peru_Jorge_Arbulu1.pdf)
- Cano J. (2011), Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las mypes del sector madera. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://normalizacion.indecopi.gob.pe/PortalNormalizacion/GoPortal/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/Rol%20de%20las%20N%20T%20en%20las%20Pymes%20Madereras.pdf>
- Definición ABC (2014), Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Definición.mx (s/f.), Definición de Rentabilidad. Recuperado de <http://definicion.mx/rentabilidad/>
- De Conceptos (2014), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>
- Definición (s/f.), ¿Qué es el financiamiento?, Financiamiento.com.mx. Recuperado de <http://www.financiamiento.com.mx/wp/>
- El Comercio (2015), OIT: Mypes son las mayores generadoras de empleo en la región. El Comercio. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/mundo/oit-mypes-son-mayores-generadoras-empleo-region-noticia-1839318>
- Estudios Económicos (s/f.), El financiamiento a las Pymes en Japón: El caso de National Life Finance Corporation. [Versión Adobe Digital Editions].

/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf

Gobierno Regional de Ucayali (2011), Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf

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

Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿Qué características posee el enfoque cuantitativo de la investigación? (pp. 4), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80), Diseños no experimentales (pp. 149), Investigación transeccional o transversal (pp. 151), Los estudios de caso (pp. 165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

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

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

- Lefcovich M. (2008), Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. En Madrid-España. Recuperado de <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=545>
- López A., Blanco M., Blanco G., Rodríguez A. R., Barrera E., Gonzáles C. y Wulf E. E. (2014), Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>
- López E. & Espinoza S. E. (2005), El crédito bancario una alternativa de financiamiento para la pequeña empresa comercial de la región Tumbes. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Nacional de Tumbes.
- Lozano V. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010 (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Mejía R. (2009), Definición de la micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
- Notimex (2015), Crecen Comercio en México, 94% son microempresas: Inegi. Diario la Jornada en Línea. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/07/28/aumentan-comercios-en-mexico-el-94-son-microempresas-inegi-9993.html>

- Martínez M. J. (2009), Taller de Capacitación. Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Ministerio de Trabajo (2017), Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes (para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02_30056_2966.pdf
- Modigliani & Miller (s/f.), Las teorías sobre estructura financiera óptima. Google Docs. Recuperado de <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en&pref=2&pli=1>
- Null Value (2016), Colombia de lleno de microempresas. El Tiempo. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-203866>
- Saavedra E. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo–rubro agencias de viaje, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.
- Sánchez J. P. (2002), Análisis de la rentabilidad de la empresa. (Lección Análisis Contable). [Versión Adobe Digital]: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Soto S. I. (2013), La moto: Más que un vehículo para desplazarse. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <https://feria2ruedas.com/images/feria/documentos/2013-datos-sector-feria-2-ruedas.pdf>
- Sutton C. (2001), Capacitación del personal. (Informe de Investigación Universidad de Belgrano-Buenos Aires-Argentina):

<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.

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

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

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

Zamora A. I. (s/f.), Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Hoyos Arévalo, Brayan Michael

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

Artículo Científico.

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE AUTOPARTES DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

*CHARACTERIZATION OF FINANCING AND TRAINING IN THE
PROFITABILITY OF MICRO AND SMALL BUSINESSES COMPANIES
SHOP AND PURCHASE OF AUTOPARTS OF THE DISTRICT OF
CALLERÍA, 2017*

Brayan Michael Hoyos Arévalo¹

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma

¹ Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote
Asesor: Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez

dirigida a 30 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría son adultos y tienen más de 26 años, siendo el 60% son mujeres, el 70% son informales y no cuentan con trabajadores permanentes ni eventuales; las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 80% del financiamiento recibido lo utilizaron como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, las Mypes encuestadas no recibieron capacitación ni mucho menos capacitan a su personal, sin embargo consideran a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa. En cuanto a la rentabilidad las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado.

Finalmente, la mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y no se capacitan ni capacitan a su personal, tanto el financiamiento y la capacitación influyó para que obtengan rentabilidad.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRAC

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and training in the profitability of micro and small enterprises in the buying and selling auto parts sector in the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive, not Experimental-transversal-retrospective, for the collection of the information was chosen in a form directed to 30 Micro and small companies to whom a questionnaire of 32 closed questions was applied, applying the technique of the survey. The following results are obtained: The majority are adults and have more than 26 years, 60% are women, 70% are informal and have no permanent or casual workers; The Mypes surveyed obtained funding from the non-

banking system and 80% of the funding they received used it as working capital. As for the training, the Mypes surveyed did not receive training, much less train their staff, however, they consider training as an investment and relevant to their company. In terms of profitability, the Mypes respondents believe that their profitability has improved.

Finally, most of the Mypes respondents obtain financing from the non-banking system and do not train or train their staff, both financing and training influenced their profitability.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

El sector microempresarial en muchos países del mundo, contribuye su desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas contribuyen con una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, tanto a nivel nacional y mundial. La importancia del sector microempresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Gestión (2014), manifiesta en “Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos para crecer”; el aumento del acceso al financiamiento sigue siendo un problema, ya que existen 2,500 millones de personas en los países en desarrollo que no usan los servicios financieros formales. En ese sentido, las soluciones digitales y las nuevas tecnologías ofrecen un gran potencial para superar los enormes desafíos del desarrollo y contribuirán a que el Grupo del Banco Mundial alcance la meta del acceso universal a los servicios financieros para 2020.

Estudios Económicos (s/f), en “El financiamiento a las Pymes en Japón”, que las pequeñas y medianas empresas (Pyme) es una pieza clave de la economía japonesa. Ella juega un rol vital en la economía al representar el 99% del total de establecimientos empresariales, concentrando el 67% de la fuerza de trabajo del Japón. Por sector económico, el 51% son empresas manufactureras, el 64% del rubro de ventas al por mayor y el 71% de empresas detallistas son Pymes. Agrega Estudios Económicos, que dentro del esquema tradicional del sistema de préstamos y créditos japoneses, el financiamiento a la Pyme proviene principalmente de instituciones financieras privadas, como bancos comerciales, asociaciones y cooperativas de crédito.

Null (2016), sostiene en “Colombia de lleno de microempresas”. En los últimos diez años, las microempresas se han convertido en uno de los sectores más productivos y dinámicos de la economía colombiana. En todo el país, según cálculos del Departamento Nacional de Planeación, hay 1.200.000 microempresas, que generan alrededor de 2,8 millones de empleos. Localizadas especialmente en las siete principales ciudades del país. Las microempresas se han desarrollado en todas las actividades económicas. Del total de microempresas que hay en el país, un 38 por

ciento pertenece al sector comercio, un 21 por ciento a servicios, 19 por ciento a manufacturas y el restante 22 por ciento a otras actividades como la educación. Las microempresas contribuyen con cerca del 20 por ciento del Producto Interno Bruto anual (PIB).

El 48 por ciento de las unidades productivas está constituido por las denominadas famiempresas (donde los empleados son los integrantes de cada familia), en un 40 por ciento las microempresas tienen entre dos y cinco empleados, y el restante 12 por ciento está compuesto por empresas que generan entre 6 y 10 empleos. Ante la falta de empleo, las personas han buscado diferentes opciones de subsistencia y de esta manera surgen las microempresas.

Mejía (2009), sostiene en “Definición de la micro y pequeña empresa”. En el Perú el 88.7% establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados individualmente. La modalidad más utilizada para la formación de un pequeño negocio es la denominada "Persona Natural", y en menor grado, la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Más de tres cuartas partes de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados formalmente como Personas Naturales. Obviamente esta presencia es más acentuada en la microempresa (con 1 a 10 trabajadores), donde aproximadamente 80% de los establecimientos son Personas Naturales.

En cambio en la pequeña (con 11 a 20 trabajadores), se observa que cerca del 93.0% de los establecimientos comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales, así como el 95.0% de servicios de comida u hospedaje (restaurantes y hoteles) están organizados individualmente en sus distintas modalidades. En los

servicios sociales y de salud este tipo de organización, representa alrededor del 93.0%, en los servicios comunitarios sociales y personales y la industria manufacturera.

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

Cano (2011), manifiesta en “Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las Mypes del sector madera”. En Perú, la Amazonia por distancia y baja productividad no es atractiva para los inversores. La inversión es poco atractiva para el estado por bajos retornos sociales y económicos. El entorno competitivo y la economía de mercado exige eficiencia productiva y la competitividad basados en la adopción masiva de tecnología y conocimiento.

Lefcovic (2008), en su artículo científico “Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos” en Madrid-España; tuvo como principal objetivo y pretensión servir como elemento de prevención para todos aquellos que son o pretenden ser propietarios de pequeñas empresas. Basada en una profunda investigación queremos servir a todos los individuos que poseyendo un sueño, depositan su tiempo, trabajo, esfuerzo y capital en la búsqueda de un mejor futuro.

Falta de dinero/capital. Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el Mercado.

Falta de enfoque. La ausencia o escaso nivel de enfoque constituye uno de las principales causas de fracasos. Querer serlo todo para todos es algo insostenible en el tiempo. Ello está motivado en la incapacidad de atender eficaz y eficientemente todos los rubros y clientes, debido a no contar ni con los recursos humanos, ni materiales, ni dirigenciales para atenderlos de manera óptima.

Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez. Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa.

Flores (2015), en su tesis “Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado de Aragua”, concluye: las pyme objeto de estudio carecen de un proceso de planificación financiera sólido y enfoques orientados a la optimización de los recursos y capacidades internas y externas, para una buena

administración y ejecución de sus estrategias financieras dirigidas a la sostenibilidad y crecimiento.

Lozano (2011), en su informe de investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro actividad de impresión gráfica del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011”, concluye respecto a los empresarios: El 62.5% de los dueños de las Mypes encuestadas son del sexo femenino, con un promedio de edad de 36 años y el 87.5% tienen grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: En el período de estudio (2010 - 2011) el 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros; el 50% recibieron crédito del sistema bancario, el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% lo utilizaron como capital de trabajo. el 37.5% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. El 37.5% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la impresión gráfica hace un año, asimismo, el 12.5% tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente.

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

Vargas (2005), sostiene en su tesis: “El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana”. Investigó el financiamiento para la mediana empresa y concluye: Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento.

Vela (2008), en su tesis “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas”. Enfatizó la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable la formalización de las Mypes que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las Mypes y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las Mypes por falta de financiamiento.

Saavedra (2011), sostiene en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeñas empresa del sector turismo rubro agencias de viaje, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009-2010”. Concluye: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad

fluctúa entre los 26 a 60 años, en un 80% son sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa. El 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial. El 50% y 40%, posee dos trabajadores permanentes y un trabajador eventual dentro de su negocio. El 67% manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron su crédito en capital de trabajo.

Agrega Saavedra, El 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años la cual fue en otro tipo de tema que no se especifica en un 50%. El 50% manifestó que su personal si ha recibido capacitación. El 80% declaro que si considera que la capacitación es una inversión. El 50% no preciso si financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. El 90% manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad de la empresa, el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Alviz (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeñas empresa del sector servicio rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009-2010)”. Concluye: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 88% son del sexo masculino; el 100% tiene universitaria completa. El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% y 53% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales. El 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias; en el año 2012 y 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a corto plazo; el 67% invirtieron el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación de

local. El 67% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 100% consideran a la capacitación como una inversión; el 82% consideran a la capacitación relevante para sus empresas; El 82% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

La presente investigación se justifica, de acuerdo a lo que manifiesta Arbulú (2015), sostiene en “Pyme: La socia mayoritaria del Perú”. En el Perú, las PYME representan el 99.5% del total de empresas del país, son responsables del 49% de la producción nacional y producen el 49% del PBI nacional. Según estadísticas del ENAHO, son las PYME las que concentran el 60% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera: 53% de la PEA ocupada a nivel nacional (el restante 7% pertenece a la pequeña empresa). En la última década, el sector PYME ha sido el más dinámico en relación a la creación de nuevos puestos de trabajo creciendo a tasas de 9% anual mientras que la gran empresa creció a tasas de 2% anual.

Según datos de la SUNAT, las PYME participan en el proceso productivo del país realizando un conjunto de actividades económicas heterogéneas, siendo Comercio y Servicios las que concentran la mayor cantidad de PYMES (49% y 33% respectivamente), seguido de Manufactura (11% del total de PYMES formales) y más rezagados Agropecuario y Construcción (3% cada uno). El sector PYME posee una gran importancia dentro de la estructura industrial del país, tanto en términos de su aporte a la producción nacional (42% aproximadamente según PROMPYME) como de su potencial de absorción de empleo (cerca de 88% del empleo privado

según PROMPYME), generando 7.2 millones de puestos de trabajo. De éstos, la microempresa genera 6.3 millones (77% de PEA ocupada en el sector privado a nivel nacional) y la pequeña empresa, 900,000 (dando trabajo al 11% de la PEA del sector privado).

Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad. Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

En consecuencia aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. Asimismo, la investigación se vió reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las MYPEs, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por ello, con la presente investigación nos planteamos la siguiente interrogante: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro autopartes del distrito de Callería, 2017?**

1.3. OBJETIVO

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

1.4. MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Las teorías modernas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en “Las teorías sobre estructura financiera óptima”. En cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus

activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

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

La teoría del Trade-Off.

Fazzari, Glenn, & Petersen (1998), en “Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brooking en la actividad económica”. Nos muestran la teoría del Trade-Off, se pretende sugerir que la estructura financiera óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Dichas fuerzas, vendrían a ser las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Teoría de la capacitación

Gore (2010), manifiesta en “Capacitación y teorías de aprendizaje”, que no solamente aprendemos hábitos sino que aprendemos a aprender ciertos hábitos y que éstos aprendizajes sobreviven en algunos contextos y no en otros. Todo hacer está basado en una teoría de la acción, una teoría elegida que verbalizamos y una en uso que es la que se infiere de observar nuestros actos. El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas.

Teoría de la rentabilidad

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

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

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

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Tipos de rentabilidad

Abundando en la opinión, según Sánchez (2002), en su lección “Análisis de la rentabilidad de la empresa”, concluye que existen dos tipos de rentabilidad: **La rentabilidad económica:** O de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. **La rentabilidad financiera:** O de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Thompson (2012), define en “La pequeña empresa. Promonegocios.net”. según la Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, cuyo Texto Único Ordenado aprobado por el D.S. N° 007-2008-TR y su reglamento aprobado por el D.S. N° 008-2008-TR, Establece que la pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

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

LEY MYPE D.S. 007-2008-TR			LEY N° 30056		Ley N° 30056		
	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES	Categoría empresarial	Ventas anuales en UIT	Ventas anuales en S/.
Micro Empresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites	Microempresa	Hasta 150 UIT	S/.555,000
Pequeña Empresa	Hatas 1,700 UIT	1 a 100	Mas de 150 a 1,700 UIT	No hay límites	Pequeña empresa	Superior a 150 UIT hasta 1,700 UIT	Superior a S/.555,000 hasta S/.6'290,000
Mediana Empresa			Mas de 1,700 UIT a 2,300	No hay límites	Mediana empresa	Superior a 1,700 UIT hasta 2,300 UIT	Superior a S/.6'290,000 hasta S/.8'510,000

Fuente: Elaboración propia

II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 30 Mypes del sector comercio rubro autopartes del distrito de Callería, 2017. Se utilizó un

cuestionario estructurado, de 32 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Respecto a los empresarios

De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; datos similares con los resultados encontrados por Lozano, Saavedra y Alviz, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 36, 26 a 60 años, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madures suficiente para dirigir una micro empresa.

El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, datos similares a lo encontrado por Lozano y Saavedra, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino con 63% y 80%; también estos datos son contrarios a lo encontrado por Alviz donde el 88% son del género masculino; esta contrariedad se debe a la diversificación de los sectores y rubros de las Mypes estudiadas..

El 47% tienen grado de instrucción secundaria, y el 26% primaria, es decir predomina el grado de instrucción secundaria, debido a que la labor que desempeñan en sus negocios no requiere de especialización; estos resultados son contrarios a lo encontrado por Lozano, Saavedra y Alviz donde en su mayoría tienen grado de instrucción superior no universitaria y universitaria.

Respecto a las características de las Mypes

El 67% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro autopartes, más de cinco años, estos resultados son contrarios a lo encontrado por Saavedra y Alviz

donde el 100% se dedican a su rubro empresarial más de diez años. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio son relativamente jóvenes, no tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables.

El 70% de las Mypes encuestadas son informales, estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio no se formalizan principalmente por lo burocrático de las exigencias legales, asimismo esta informalidad no les permite contratar con entidades del estado, por otro lado estos resultados nos estarían indicando que las Mypes estudiadas no tienen todos los requisitos para seguir creciendo, También estos resultados son contrarios a lo encontrado por Vela, quien precisa, que para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable su formalización, de tal manera que se asegure su crecimiento.

El 97% de las Mypes encuestadas no tienen trabajadores permanentes, y el 100% no tienen trabajadores eventuales; es decir son empresas que al ser informales en su mayoría desconocen la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores . datos contrarios a lo encontrado por Lozano, Saavedra y Alviz donde en el 75%, 50% y 59% poseen trabajadores permanentes y eventuales.

De las Mypes encuestadas el 83% se constituyó por subsistencia, estos datos son confirmados en cierta medida por Lefcovich donde las Mypes estudiadas se

constituyeron desconociendo las escasas posibilidades de supervivencia, a pesar de ello se constituyeron para sobrevivir; la experiencia demuestra que el 50% de dichas Mypes quiebran durante el primer año de actividad y no menos de 90% antes de cinco años.

Respecto al financiamiento

Los micro empresarios encuestados del rubro autopartes del distrito de Callería, el 100% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos de terceros, el cual tienen costo que afecta a la rentabilidad de la empresa

El 63% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2017 fueron a corto plazo; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento menor a un año; estos resultados son precisados por Lefcovich donde las Mypes encuestadas que accedieron a crédito bancario fueron a corto plazo, trayendo como consecuencia créditos recibidos no adecuados y nefasto para la empresa. .

El 80% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo. Estos resultados son profundizados por Flores donde las Mypes estudiadas carecen de un proceso de planificación financiera sólida, orientados a la optimización de sus recursos para una buena administración y ejecución de sus estrategias financieras.

Respecto a la capacitación

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, no han recibido capacitación previo al otorgamiento del crédito, estos resultados son

contrarios a los datos encontrados por Lozano, Saavedra y Alviz donde las Mypes encuestadas si accedieron a capacitación. Estos resultados estarían indicando que los microempresarios encuestados son mal informado o nula información por parte de las entidades no financieras respecto a los créditos recibidos.

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, manifestaron, que no recibieron ninguna capacitación así como sus trabajadores. Es decir estas microempresas no tienen conocimientos de gestión, eficiencia, eficacia, innovación, mejora continua, mejor atención al cliente. Estos resultados son similares con lo encontrado por Lozano y Alviz donde el 100% y 67% de las Mypes encuestadas su personal no recibieron capacitación.

El 93% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, dijeron que la capacitación es una inversión. Estos resultados son confirmados con los datos encontrados por Alviz, donde las Mypes encuestadas dijeron que las capacitaciones recibidas fue considerada como una inversión. Estos resultados nos estarían indicando que para muchos microempresarios la capacitación es importante porque incide en el aumento de su rentabilidad.

El 73% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa. Estos datos son similares a lo encontrado por Alviz donde el 82% precisa que la capacitación es relevante para sus empresas. Cabe precisar que el teórico Gore sostiene que una acepción de Competencias y capacitación dentro de la empresa, redundan en las capacidades de las organizaciones trayendo como consecuencia estabilidad para el negocio empresarial.

3.2. Respecto a la rentabilidad

En 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento. Estos resultados son contrarios a los resultados de Saavedra y Alviz donde las Mypes estudiadas no precisa si el financiamiento les ayudó a mejorar su rentabilidad. Es posible que está contrariedad se deba a la percepción equivocada y/o nulo conocimiento de financiamiento y rentabilidad empresarial.

El 93% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, considera que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial, es decir existe una contrariedad en los microempresarios porque inicialmente manifestaron que no recibieron ni capacitaron a sus trabajadores. Por otro lado estos resultados son similares a lo encontrado por Lozano, donde las Mypes estudiadas con un 63% precisan que la capacitación si mejoró su rentabilidad empresarial; y contrario a lo encontrado por Alviz donde las Mypes estudiadas con el 59% no precisan si la capacitación mejoro su rentabilidad de sus empresas.

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro autopartes del distrito de Callería, precisan que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los últimos años es decir su rentabilidad mejoro en el año 2017, el cual es básico para poder lograr un ambiente laboral y ser competitivo. Estos resultados son similares a los resultados encontrado por Saavedra y Alviz donde las Mypes estudiadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los últimos años.

IV. RECOMENDACIONES

Realizar alianzas estratégicas con organismos gubernamentales y no gubernamentales para que apoyen al microempresario, sobre todo en financiamiento.

A las instituciones públicas y entidades financieras, para que flexibilicen sus requisitos para que la micro empresa pueda crecer y obtener su rentabilidad y mantenga su presencia en el ámbito empresarial.

Incorporar un plan de negocios para estas Mypes sean más competitivas, eficiente y eficaz como un aspecto integrado a toda la gestión del negocio y no solo como actividad ligada a la subsistencia en el mercado, sino con objetivos y metas claras de crecimiento.

A las universidades para que incentiven los trabajos de investigación para así de esta manera conocer desde un punto de vista científico con datos ciertos, todo lo referente a las micro empresas.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Arbulú J. (2016), *Pyme: La socia mayoritaria del Perú*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://pad.edu/wp-content/uploads/2012/01/La PYME_en_el_Peru_Jorge_Arbulu1.pdf](http://pad.edu/wp-content/uploads/2012/01/La_PYME_en_el_Peru_Jorge_Arbulu1.pdf)
2. Cano J. (2011), *Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las mypes del sector madera*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://normalizacion.indecopi.gob.pe/PortalNormalizacion/GoPortal/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/Rol%20de%20las%20N%20T%20en%20las%20Pymes%20Madereras.pdf>
3. Estudios Económicos (s/f.), *El financiamiento a las Pymes en Japón: El caso de National Life Finance Corporation*. [Versión Adobe Digital Editions].

Recuperado de http://www.ceede.org.pe/download/Micro_NLFC_FinanciamientoPyME.pdf

4. Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), *Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.brookings.edu/media/Projects/BPEA/1988%201/1988a_bpea_fazzari_hubbard_petersen_blinder_poterba.PDF
5. Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
6. Flores N. (2015), *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado de Aragua*. (pp. 3). (Tesis de maestría en Administración d Empresas. Universidad de Carabobo – Venezuela). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://mriuc.bc.uc.edu/bitstream/handle/123456789/2536/Maestr%C3%ADa%20Nancy%20Flores.pdf?sequence=1>
7. Gestión (2014), Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos necesarios para crecer. *Diario Gestión*. Recuperado de <http://gestion.pe/economia/mas-200-millones-pequenas-empresas-mundo-no-tienen-recursos-necesarios-crecer-2094907>
8. Gore E. (2015), Capacitación y teorías de aprendizaje. *Estudiantes UBA-Comunidad Universitaria de Buenos Aires*. Recuperado de

<http://www.estudiantesuba.com/relaciones-de-trabajo/psicologia-del-trabajo/1194-apacitacion-y-teorias-de-aprendizaje.html>

9. Lefcovich M. (2008), *Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. En Madrid-España*. Recuperado de <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=545>
10. López A., Blanco M., Blanco G., Rodríguez A. R., Barrera E., Gonzáles C. y Wulf E. E. (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>
11. Lozano V. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010* (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
12. Mejía R. (2009), *Definición de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
13. Ministerio de Trabajo (2017), Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes (para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02_30056_2966.pdf
14. Modigliani & Miller (s/f.), *Las teorías sobre estructura financiera óptima*. *Google Docs*. Recuperado de

15. Null Value (2016), Colombia de lleno de microempresas. *El Tiempo*. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-203866>
16. Saavedra E. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo–rubro agencias de viaje, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.
17. Sánchez J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. (Lección Análisis Contable). [Versión Adobe Digital]: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
18. Soto S. I. (2013), *La moto: Más que un vehículo para desplazarse*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <https://feria2ruedas.com/images/feria/documentos/2013-datos-sector-feria-2-ruedas.pdf>
19. Thompson I. (2012), La Pequeña Empresa. *Promonegocios.net*. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>
20. Vargas M. A. (2005), *El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana*. (Tesis de postgrado para optar el grado académico de magíster en administración). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf
21. Vela L. (2008), *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas*. (Tesis Universidad Nacional

Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru.shtml>

Declaración Jurada del Artículo Científico.

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Hoyos Arévalo Brayan Michael, identificado con DNI N° 72260170, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017”

Declaro bajo juramento:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiada: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote

Pucallpa, 03 de Setiembre del 2017

DNI: N° 72260170

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Tipo de Crédito. - Entidades financieras. - Frecuencia de crédito - Tasa de interés. - Monto del Crédito.	TIPO Y NIVEL Cuantitativo-Descriptivo	POBLACIÓN La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	INSTRUMENTO Cuestionario de preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS		2. Intereses				
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Capacitación	1. Personal	- Tipos de trabajadores - Recibe capacitación. - Temas de capacitación.	MUESTRA Estará conformado por 30 empresarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	
					2. Cursos de capacitación			
Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	3. Trabajadores	- Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados	DISEÑO No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	TÉCNICA Se aplicará la técnica de la encuesta	ANÁLISIS DE DATOS Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).	
			1. Financiamiento	- Es importante la capacitación				
			2. Capacitación					
				3. Rentabilidad	- Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.			

Instrumento de Recolección (encuestas).



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

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

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

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

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES:

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

1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....

1.5 Profesión:.....Ocupación.....

II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

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

2.2 Números de trabajadores permanentes.....

2.3 Número de Trabajadores eventuales.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

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

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

3.2. Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)..... Que tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)..... Qué tasa de interés mensual paga.....

Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....

Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias.....

Las entidades no bancarias.....

Los prestamistas usureros.....

3.4. Durante el año:

Cuántas veces solicitó crédito.....

A qué entidad financiera (especificar).....

3.5. **Le otorgaron el crédito solicitado:** Si.....No.....

3.6. **El crédito fue de largo plazo:** Si.....No.....

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

3.8. **Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:**

Si..... No.....

Monto promedio otorgado.....

3.9. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**

Capital de trabajo (%).....

Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%).....

Programa de capacitación (%).....

Otros-Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

Si.....No.....

4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en él años:**

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

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

Inversión del crédito financiero.....

Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

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

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3
cursos.....

4.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:

Si..... No.....

4.7 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial.....

Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera.....

Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:

Si.....No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:

Si.....No.....

Pucallpa, Agosto del 2017

Tabla de Fiabilidad.

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de los elementos

	N	Media	Desviación típica
Edad (años)	30	0,5	0,70
Sexo	30	0,5	0,14
Grado de instrucción	30	0,2	0,17
Estado civil	30	0,3	0,38
Profesión u ocupación	30	0,3	0,57
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro	30	0,3	0,16
Formalidad de la empresa	30	0,5	0,28
Trabajadores permanentes	30	0,2	0,42
Trabajadores eventuales	30	0,3	0,5
Motivo de formación de la empresa	30	0,5	0,47
Actividad productiva	30	0,3	0,58
A qué tipo de entidad financiera solicito crédito	30	0,3	0,57
Qué tasa de interés pagó	30	0,5	0,51
Tiempo del crédito solicitado	30	0,5	0,18
En qué fue invertido el crédito solicitado	30	0,3	0,37
Recibió capacitación para el crédito	30	0,5	0,70
Se ha capacitado en los últimos años	30	0,5	0,70
Cuántas veces se ha capacitado	30	0,3	0,57
En qué temas se ha capacitado	30	0,3	0,57
Para Usted la capacitación es una inversión:	30	0,3	0,52
Para Usted la capacitación es relevante para su empresa	30	0,3	0,37
El financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa	30	0,5	0,70
La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa	30	0,3	0,52
Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años	30	0,5	0,70

PRUEBA DEL ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	30	100,0
Casos	Excluidos ^a	0	,0
	Total	30	100,0

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,7938	0,761	30

BASE DE DATOS

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	VARIANZA TOTAL	
ENCUESTADOS																										
1	2	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	31
2	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	30
3	2	2	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	32
4	3	1	3	3	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	3	43
5	3	1	4	2	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	47
6	3	1	3	3	1	2	1	1	2	3	3	3	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	49
7	1	1	4	1	3	2	1	1	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1	2	2	1	2	2	2	3	51
8	3	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	35
9	3	2	3	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	38
10	3	1	3	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	36
11	2	2	2	3	1	2	1	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	46
12	2	1	3	2	1	1	2	1	2	3	2	3	2	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	3	43
13	3	1	3	3	1	2	1	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	43
14	3	1	2	1	1	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	3	1	1	2	2	1	2	2	2	3	48
15	2	1	3	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	37
16	2	2	4	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	38
17	1	2	2	2	1	2	1	1	2	3	3	3	2	3	2	3	2	1	2	2	1	2	1	2	2	46
18	2	1	3	3	1	1	2	1	2	3	3	3	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2	1	3	3	49
19	3	1	2	4	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	3	43
20	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	32
21	2	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	33
22	2	1	2	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	32
23	1	1	3	2	1	2	1	1	2	2	3	2	3	3	2	3	2	1	1	1	1	1	1	2	3	44
24	1	2	3	2	1	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	3	1	1	2	2	2	2	1	2	2	48
25	2	1	4	3	3	1	1	1	2	3	2	3	3	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	46
26	3	1	3	3	1	2	1	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	43
27	2	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	34
28	3	1	3	3	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	35
29	3	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	37
30	3	1	4	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	1	37