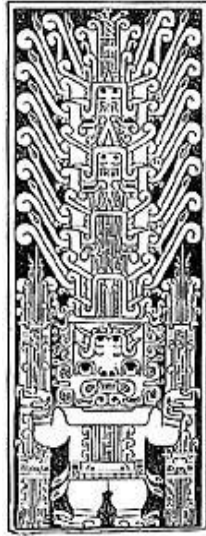


**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO**



TESIS

**“LOS NIVELES EDUCACIONALES Y LAS CAPACITACIONES
EMPRESARIALES DEL EMPRESARIO MYPE, SU RELEVANCIA EN LA
PERMANENCIA, CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE SU EMPRESA”**

PRESENTADO POR:

MAÑUICO MENDOZA OCTAVIO RAÚL

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

LIMA-PERÚ

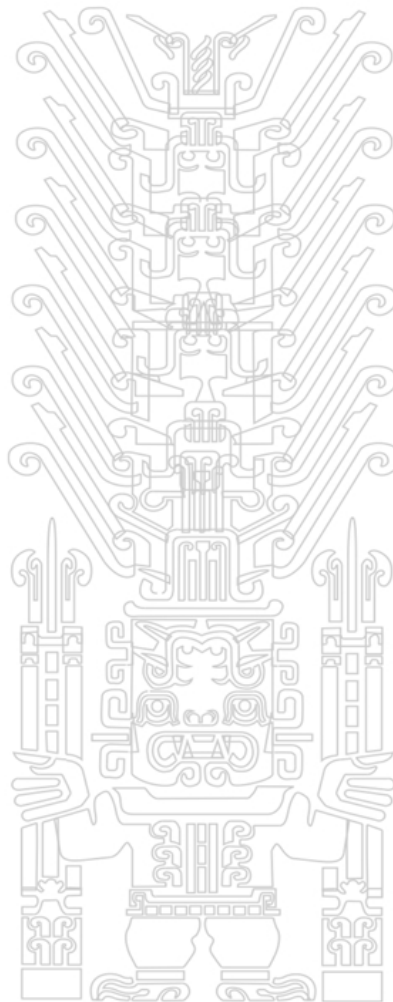
2018

INDICE

	Pág.
INDICE	I
RESUMEN (Palabras Claves)	IV
ABSTRACT (key Words)	V
INTRODUCCION	VI
CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Antecedentes (Bibliografía Contextual)	1
1.2 Planteamiento del Problema	15
1.2.1 Descripción	15
1.2.2 Formulación del Problema	35
1.2.3 Problema Principal	38
1.2.4 Problemas Específicos	48
1.3 Objetivos	88
1.3.1 Objetivo General	89
1.3.2 Objetivos Específicos	93
1.4 Justificación e Importancia	96
1.4.1 Alcances	99
1.4.2 Limitaciones	100
1.5 Definición de Variables	100
CAPITULO II MARCO TEORICO	102
2.1 Teorías generales relacionadas con el tema	103
2.1.1 Marco Histórico	103
2.1.2 Marco Filosófico	105
2.2 Bases Teóricas especializadas sobre el tema	105
2.2.1 Marco Teórico	105
2.3 Marco Conceptual	122
2.4 Hipótesis	125
2.4.1 Hipótesis Principal	125
2.4.2 Hipótesis Secundaria	125

CAPITULO III MÉTODO	126
3.1 Tipo	127
3.2 Diseño de la Investigación	130
3.2.1 Método General	130
3.2.2 Método Específico	131
3.2.3 Método de Análisis	131
3.3 Estrategia de Prueba de Hipótesis	132
3.4 Variables	132
3.5 Población	133
3.6 Muestra	135
3.7 Técnicas de Investigación	136
3.7.1 Instrumentos de recolección de datos	137
2 Procesamiento y Análisis de datos	140
CAPITULO IV PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	142
4.1 Contratación de Hipótesis	142
4.1.1 Hipótesis A	142
4.1.2 Hipótesis B	144
4.1.3 Hipótesis C	147
4.1.4 Hipótesis D	150
4.2 Análisis e Interpretación	153
4.2.1 Cuestionarios	154
4.2.1.1 Relacionados con la Formulación del Problema (Empresarios)	154
4.2.1.2 Relacionados sobre las asistencias a las capacitaciones empresariales	156
A) Entidad del Estado, 25 participantes	156
B) Cuestionarios Entidades Particulares 6 participantes	160
CAPITULO V DISCUSIÓN	163
5.1 Discusión	163
5.2 Conclusiones	167
5.3 Recomendaciones	170
5.4 Referencias Bibliográficas	172
ANEXOS	175
I MATRIZ DE CONSISTENCIA	175
II FICHAS TÉCNICAS DE LOS INSTRUMENTOS A UTILIZAR	176

III DEFINICION DE TERMINOS	178
IV NOTAS HEMEROGRAFICAS	181
4.1 Empezó en las pistas ahora es la reina de las Zapatearías	181
4.2 Hay que chatear menos y cocinar bien	182
4.3 Un Provinciano en las Grandes Ligas	183
4.4 No hay Crecimiento sin mipymes	184



RESUMEN

La presente investigación, tiene como objeto principal abordar cuatro temas fundamentales, en relación al entorno de las MYPES. Esto es: Nivel Educativo del Empresario, Empresa y Crecimiento y Desarrollo y Capacitaciones Empresariales. Con la finalidad de ilustrar didácticamente que existe una relación intrínseca La idea concreta es que forman un conjunto sólido para poder existir en el mercado.

Trabajo que se realizó a partir del análisis de las variables mencionadas, bajo los principios elementales de la investigación, esto es: Observación, Experimentación, Análisis e Interpretación, y Descripción de los resultados. Utilizando además los principios doctrinarios de expertos en investigación científica; entre otros:

- **Bunge, M., “La investigación científica”.**
- **Ráfales Lamarca, E., “Metodología de la Investigación técnico-científica”.**
- **Tamayo y Tamayo. La Investigación Científica**
- **Hernández, Fernández y Baptista (2009)**
- **Ávila Baray (2006)**

La inquietud de la investigación parte de las informaciones oficiales y de comentarios sobre la importancia de las empresas MYPES en la economía de nuestro país; importancia que se diluye cuando, también informaciones oficiales señalan que hay solo 1'560, de MYPES formales y que 6'242, son informales.

Consecuentemente se partió del análisis de la relación que deben tener las variables señaladas, esto es: Nivel Educativo del Empresario, Empresa y Crecimiento y Desarrollo de la Empresa MYPE y Capacitaciones Empresariales. Este análisis, después de enmarcar debidamente los principios doctrinarios metodológico para darle validez y exactitud a la información obtenida, contó además con una de las fuentes más importantes del conocimiento: la casuística de la realidad de esos elementos.

Uno de los resultados más importantes obtenidos es que todos quieren ser emprendedores, como respuesta a la desocupación y otros asuntos afines. Y confían además que la suerte es uno de los factores principales para lograr sus objetivos y es más que suficiente para dirigirla. Al respecto quienes superen esta etapa y por circunstancias extrañas a principios económicos y de mercado, empiezan a vender, sienten que ya cumplieron su sueño, para que finalmente, ante la falta de proyecciones tengan que cerrar su empresa. .

En la realidad una empresa MYPE que vende, no necesariamente le garantiza su permanencia, crecimiento y desarrollo en el mercado. Sencillamente porque el logro de esas metas no es producto de la suerte, sino de la relación equilibrada de: Empresario, Empresa para lograr, no solo la permanencia, sino además su crecimiento y desarrollo. Y para esto es necesario que quien dirige la empresa tiene necesariamente que conocer todos los elementos que intervienen en el mercado, esto es: Conocer de Dirección de empresa, Productos, Marketing, Innovación etc. Y cómo puede lograrlo a través de las Capacitaciones Empresariales.

Lamentablemente, respecto a las Capacitaciones Empresariales, la investigación demostró que estas no contemplan el nivel educativo del empresario MYPE y son generalizadas; de ahí que solo el 14.2% de los empresarios MYPES asisten a las mismas.

Palabras Claves: Capacitaciones Empresariales, Empresa y Nivel Educativo del Empresario MYPE y Crecimiento y Desarrollo.

ABSTRACT

The present research has as main purpose to address for fundamental issues, in relation to the environment of MYPES. This is: Educational Level of the Entrepreneur, Company and Growth and Development, and Business Skills. In order to educationally illustrate that there is an intrinsic relationship the concrete idea is forming a solid set to be able to exist in the market.

Work that was done from the analysis of the above variables, under the basic principles of research, namely: observation, experimentation, analysis and interpretation, and description of the results. Using also the doctrinal principles of experts in scientific research; among others:

- **Bunge, M., "Scientific research".**
- **Ráfales Lamarca, E., "The scientific research methodology".**
- **Tamayo y Tamayo. "Scientific Research"**
- **Hernández, Fernández y Baptista (2009)**
- **Ávila Baray (2006)**

The concern of the research part of the official information and comments on the importance of the enterprises MYPES in the economy of our country; importance that is diluted when, also official information indicate that there is only 1'560, of formal MYPES and that 6'242, are informal.

Consequently broke from the analysis of the relationship that must have the above-mentioned variables, i.e.: growth, educational level of the entrepreneur, company and business skills and enterprise development MYPES. This analysis, after properly framing the doctrinal principles methodology to give validity and accuracy to the information obtained, was also one of the most important sources of knowledge: the Casuistry of the reality of those elements.

One of the most important results is that everyone wants to be entrepreneurs, as a response to unemployment and other related matters. And they also trust that luck is one of the main factors to achieve its objectives and is more than enough to direct. Concerning those who exceed this stage and strange to economic principles and market circumstances, they begin to sell, they feel that they already met his dream, so that finally, in the absence of projections they have to close your business.

In reality a MYPES company that sells, not necessarily guarantees its permanence, growth and development in the market. Simply because the achievement of these goals is not product of luck, but the balanced relationship of: entrepreneur, company to achieve, not only the permanence, but also their growth and development. And for this it is necessary that who runs the company must necessarily know all the elements involved in the market, this is: know address of company, products, Marketing, innovation etc. And how can achieve it through the Empresariales. Lamentablemente training, regarding the business skills, the research showed that these do not include the educational level of the MYPE Entrepreneur and they are widespread; that is why only the 14.2% of MYPES Entrepreneurs attend the same.

Key words: Managerial Trainings, Company and Educational Level of the Businessman MYPE and Growth and Development

INTRODUCCION

Cuando nos referimos al término “**Emprendedor**”, pareciera que se ha descubierto en estos últimos años, una cualidad del ser humano, en la facultad de sobresalir en su eterna lucha contra las adversidades que se le presentan, para desarrollarse en el mundo competitivo de los negocios.

Sin embargo si se hace un análisis histórico cultural a través del tiempo, encontraremos que el ser humano siempre ha sido “*emprendedor*” y es eso exactamente lo que transformo su *status* primarios en el hombre civilizado que hoy conocemos.

En la actualidad y como consecuencia de las dos últimas guerras mundiales, incluyendo la “guerra fría”, el ser humano tuvo, una vez más, que ingeniárselas para salir adelante ante la ausencia de trabajos asalariados, y formar pequeñas empresas, generalmente familiares y luego personalizados a través de la “Pequeñas Empresas”. Y es cuando se actualizo nuevamente el término “*emprendedor*” ligado a su consecuencia actualizada “**Emprendimiento**”, el mismo que se puede resumir como: **“Aquella aptitud y actitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; que le permita avanzar un paso más e ir más allá de donde ya ha llegado. Es decir cuando se siente insatisfecho con lo que es y ha logrado y quiere alcanzar nuevos logros”**.

En términos generales, hay que saber diferenciar bien lo que se debe entender por “*emprendedor*” de la persona motivada solo por la necesidad y que se aferra, sin medir las consecuencias, a una “**idea**” que no conoce y “*emprende*” un negocio cualquiera para ganar dinero y paliar sus necesidades, porque alguien le sugirió o pensó que era una buena oportunidad para hacerlo.

A partir de la conceptualización generalizada y errónea del término “*emprendedor*”, o de creer que todo empresario Mype es un emprendedor y ante la realidad cruda de que en agosto del 2015 se estimó (según INEI) de un aproximado de 10'000,000 millones de Mypes solo el 15% eran formales, es más SUNAT solo tenía registrado: 1'099,000 de Microempresas y 134,000 Pequeñasempresas a esa fecha. Además la tasa de mortandad de las Mypes informales de que por cada 10 Mypes que se apertura al año, 7 mueren en el transcurso de ese periodo. Esto supone que debe tratarse de los seudos emprendedores.

Esta idea preliminar nos llevó a tratar de interpretar mejor las conceptualizaciones relacionadas con: Emprendedores, emprendimiento y Mypes, tomando como base el trabajo de investigación que elaboramos para la obtención de la Maestría que, tenía como fundamento: **“la flexibilización del crédito del sistema financiero ayudara a las Mypes permanencia en el mercado”**.

La conclusión a la que se llegó era que sí, el financiamiento a las Mypes ayuda a tener un capital de trabajo para invertir en sus principales activos que le permitan la generación de utilidades. Sin embargo se determinó otra realidad. ¿Quién le presta dinero a una empresa que no ofrece garantías? O de lo contrario, no tiene determinado su mercado y quiere aventurarse a negocios que no conoce.

En el afán de encontrar información que ayudara a esclarecer el porqué de la informalidad, se encontró el **Informe N° 25 de CODEMYPE** del 25 de julio del 2013 donde remarcan: **“8 de cada 10 emprendimientos que se crean al año, deciden ser informales,...”**, la gran pregunta es ¿Por qué?, la respuesta que señala esta institución es: **“porque la Ley no ha funcionado”**; entendemos que ninguna, desde su creación. Y esto incluye todas las legislaciones que se refieren a las Mypes, de lo contrario no existirían tantas leyes al respecto.

Desde nuestro punto de vista puede ser parte del problema, es decir sobre la informalidad, sin embargo nos parecía que había algo más.

Al revisar exhaustivamente toda la información que se tubo al alcance, respecto a las Mypes, se encontró un dato muy importante, que llamo nuestra atención, en un **Boletín de Pymes del 15 de febrero del 2013**, tomado del **INEI**: **“Solo el 14.2% de las micros y pequeñas empresas asisten a eventos de capacitación relacionadas con gestión empresarial”**. Curiosamente otro dato de **COFIDE** del 29 de junio del 2014 señalaba que aproximadamente solo, **el 20% de las Mypes obtienen ganancias**.

La contrastación de estas proposiciones, nos llevó a concluir: **Solo los empresarios Mypes que se capacitan en gestión empresarial logran generar utilidades, por lo tanto podrán crecer y desarrollarse**.

Esta hipótesis deductiva nos llevó a realizar el trabajo de investigación, preliminarmente, con la finalidad de establecer los parámetros que fundamenten la idea y proponer las alternativas que fomenten esas capacitaciones y aumentar su asistencia a las mismas. El

propósito era totalmente válido, sin embargo, en el transcurso de la investigación, surgió una variable que es determinante para que el empresario Mype, asista a las capacitaciones: **“su nivel educacional”**.

Este detalle, parece a primera vista, estar relacionado con los empresarios que si asisten, porque aproximadamente, de acuerdo a nuestros análisis de las fuentes de INEI, solo el **21.6%** de los empresarios Mypes tiene estudios superiores, el resto es una mezcla de instrucción primaria y secundaria en muchos casos incompletas e instrucción técnica y superior no terminada etc.

Consecuentemente la investigación se amplió, no solo para demostrar que las capacitaciones empresariales sobre gestión son importantes para el crecimiento y desarrollo de la empresa sino que, además estas deben estar acondicionadas al nivel educacional del empresario Mype.

En ese sentido, el **Primer Capítulo: “Planteamiento del Problema”**, respecto a los **Antecedentes bibliográficos**, se encontraron trabajos relacionados con el propósito de la investigación como: **Formación, crecimiento y proyección de las Mypes**, de **Yolanda Vigil Lazo** de la **universidad San Martín de Porres** del 2012, para optar el grado de **Magister en Recursos Humanos**. En este trabajo destaca la autora que, se debe aprovechar el emprendimiento de los peruanos para disminuir el nivel de desempleo, pobreza y centralización en el Perú, con la participación del Estado.

Por otro lado sobre los trabajos en particular, respecto a estudiantes de otros países latinoamericanos, donde destacan la importancia de las capacitaciones empresariales sobre gestión. Llamo la atención el de **Marina Ortiz Medina** de la universidad de **Santo Domingo** titulado: **“El fracaso de la micro empresa relacionada con las características individuales del propietario: Un estudio empírico en República Dominicana”**, del 26 de abril 2013, para optar el grado de **Doctor en Administración**; donde la autora desnuda las causas principales del fracaso de los microempresarios relacionadas con las características personales del propietario respecto, generalmente, a su nivel de experiencia y educación.

En términos generales se pudo encontrar trabajos similares, que se exponen en la investigación, respecto a los antecedentes bibliográficos, que mantienen una correspondencia generalizado sobre las anomalías funcionales del empresario Mype que

están relacionadas con: su nivel educacional, falta de experiencia, desconocimiento de proyectos empresariales, etc.

Respecto al **Planteamiento del Problema**, su fundamento se nutrió con el material bibliográfico utilizado en los antecedentes bibliográficos. Además de una serie de informes oficiales de los organismos del Estado, siendo el más importante, reiteramos, el de **CODEMYPE** del 25-07-2013 cuando concluye tajantemente: **“Respecto a la Ley vigente (Ley N° 30056), no ha funcionado. El problema en la práctica no es si se acogen al REMYPE, sino porqué optan en ser informales. El 99% de las unidades formales que existen son Micro y Pequeñas Empresas y no tienen incentivos para crecer”**.

Sobre los **Objetivos**, para lograr fundamentarlos, se hizo uso de la técnica de la metodología experimental, es decir realizar la investigación en el campo de acción para evaluar y medir las variables participantes de la investigación: **Empresario Mype, Capacitaciones Empresariales, análisis de los temarios, participaciones a las capacitaciones, niveles educacionales, niveles de entendimiento y asistencia a las capacitaciones, niveles pedagógicos de los exponentes, costos y duración de las capacitaciones, etc.”**.

Todo este trabajo no solo sirvió para establecer las relaciones funcionales de las variables intervinientes, sino que, además convalido las hipótesis estableciéndose un puente entre la teoría y la experimentación que justifico la investigación.

El **Capítulo Segundo: Marco Teórico**, parte de esta relación de estudio, se realizó en el Capítulo Primero cuando se expuso los Antecedentes Bibliográficos para establecer que el motivo de la investigación, desde su inicio, trata sobre, la evolución de las Mypes y su efecto en su crecimiento y desarrollo, mediante el análisis de las lecturas y los hechos o antecedentes históricos en el contexto de su realidad.

Consecuentemente en este capítulo se trató sobre la interrelación de la teoría y los factores de la realidad investigada a fin de aclarar conceptos o proporcionar una base para la explicación o predicción así como para comprobar teorías que ya han sido elaboradas.

Por otro lado el **Capítulo Tercero: Método**, a pesar de no haber universalmente un enunciado que sea aceptado como tal, para este proceso se ha utilizado una combinación de factores que forman parte de la metodología, predominando las etapas del proceso de

investigación científica propuesta por **Mario Bunge** (1972; 25-26) y de **B. K. Beyer** (1974; 54)

En relación al **Capítulo Cuarto: Presentación de los Resultados**, para la contratación de las Hipótesis se utilizó el método de la prueba del Chi cuadrado χ^2

En el **Capítulo Quinto: Discusión**, se fundamentó en darle un sentido más explicativo con relación a los términos **“emprendimiento”** y la **“necesidad de palear la pobreza”**, por cuanto todos los **“emprendedores”** creen que con la creación de un negocio se soluciona el problema económico y esto puede ser la causa principal de las Mypes que se crean en un año y que en ese mismo tiempo, cierran el 90% de las mismas.

Es ese el motivo por el cual se buscó, a través de la investigación de casos, establecer de una manera muy concreta los resultados obtenidos con los hechos y teorías que se enmarcaron en la investigación; explicando la naturaleza de los resultados según las conclusiones experimentales previamente establecidas.

Respecto a las **Conclusiones**, consideramos como la más importante y que guarda una relación con el contexto final de la investigación:

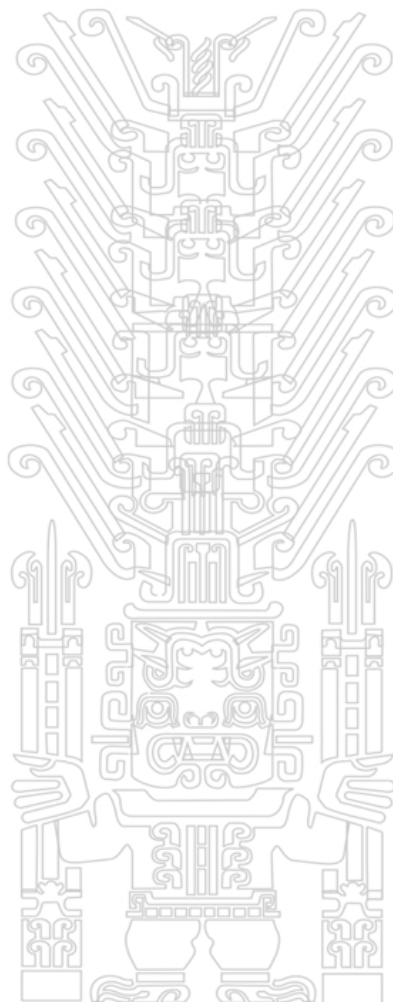
Existe inestabilidad evolutiva en la constitución de Mypes que bien puede fundamentarse en su Ley de formación, porque no incluye incentivos para crecer. Así como que el interés se basa, generalmente, para palear la pobreza o desempleo. Esto crea un problema principal que afecta el desarrollo de las Mypes por la falta de estrategias a largo plazo, en otras palabras, limitaciones en la gestión de los propietarios.

Por lo tanto, si 8 de cada 10 Mypes deciden ser informales, la conclusión es que: parte de esa informalidad se debe a que la Ley Mypes vigente no ha funcionado y que además porque: “no tienen incentivos para crecer”; entonces la solución estaría solo en manos del Estado.

En cuanto a las **Recomendaciones** señalamos como la más importante:

“El enunciado de que el Perú es un país con muchos emprendedores y muy pocos empresarios. Es el resultado del concepto equivocado de que solo basta ser un emprendedor para formar una empresa. Consecuentemente se recomienda a los entes del Estado y particulares que, fomenten la capacidad de hacer entender a

los empresarios Mypes, que los negocios no se sostienen en la oportunidad sino en la buena dirección de la empresa a través de capacitaciones constantes”.



CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes (Bibliografía / Contextual)

Sobre los antecedentes de la investigación Arias (2006) refiere “Los antecedentes reflejan los avances y el Estado actual del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones.” (p. 106)

En ese sentido entendemos que, se refiere a todos los trabajos de investigación, o tesis, que anteceden al nuestro, es decir, aquellos trabajos donde se han manejado las mismas variables o se hallan propuestos objetivos similares; que nos sirven de guía y permiten hacer comparaciones y tener ideas sobre cómo se trató el problema en esa oportunidad. Asimismo, además, a los artículos y/o trabajos profesionales que se refieren al tema seleccionado y que, guardan mucha relación con los objetivos del estudio que se aborda.

Al respecto, investigaciones sobre las Mypes, existen de diversas índoles: relacionadas a su Ley y modificaciones, sobre su participación en el PBI así como en la PEA, su informalidad, sobre la falta de apoyo financiero de la Banca Asociada, etc.

Incluso el suscrito, como ya se hizo referencia en la Introducción, para sustentar su Maestría realizó la investigación: **“IMPORTANCIA DE LA FLEXIBILIDAD EN EL CREDITO DEL SISTEMA FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR MYPES DE LA ACTIVIDAD TEXTIL”** y nos sentimos halagados porque creemos haber contribuido con la flexibilidad que muestran las entidades financieras en estos últimos años.

En este caso concreto, se trató de establecer si existe una correlación directa entre los estudios que ostentan los empresarios Mypes, así como sus participaciones a capacitaciones empresariales con su permanencia, crecimiento y desarrollo de su empresa. Con ese objeto y por tratarse de una muestra muy representativa, el área de estudio se estableció en Lima Metropolitana de los periodos 2010-2014, en especial, de las empresas pequeñas formales de las Mypes. Asimismo y por razones de mucha importancia, se incluyó parte del periodo 2015.

Respecto a los antecedentes bibliográficos de la investigación, relacionados con el tema seleccionado, se encontraron: tesis, estudios especializados y comentarios tal como a continuación se presenta:

A) TESIS

1 PERU

Título: formación, Crecimiento y Proyección de las MYPES

Autor: Yolanda Vigil Lazo

Perú- Lima, 2012

Universidad: San Martín de Porres de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos

Escuela Profesional de Recursos Humanos para optar el grado de Magister en Recursos Humanos

Comentario:

La MYPE es en el Perú un motor generador de empleo, ingresos y descentralización. El Estado debe participar activamente en la promoción y desarrollo de este sector, ya que hay que aprovechar el emprendimiento de los peruanos y las ganas de trabajar, si se aprovecha este motor, el desarrollo se encontraría mucho más cerca, ya que se disminuiría el nivel de desempleo, pobreza y centralización en el Perú.

Realmente espero que no se deje de lado a este sector, también apelo a los lectores a fomentar la formalización de empresas y participar del cambio que se necesita para alcanzar los objetivos que el país anhela.

- **Título: Gestión Empresarial y Competitividad en las Mypes del sector textil en el marco de la ley n° 28015, en el distrito de la victoria – AÑO 2013**

Universidad: San Martín de Porres, Facultad de Ciencias Contables Económicas Financieras, Escuela de Negocios de Contabilidad y Finanzas

Autor: Jasmine Gonzales Luquillas

Para optar el título profesional de Contador Público, 2014

Comentario:

La gestión implica un sinnúmero de requerimientos que necesita cumplir la empresa para lograr sus objetivos organizacionales. Aunque la gestión a simple vista parece sencilla y que cualquier persona puede hacer una correcta gestión, en el mundo real de la

presente investigación resalta la gestión como factor determinante para que la empresa sea competitiva y tenga un posicionamiento destacado en el mercado.

2 CHILE

- **Título: "Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas"**

Autor: Aguabarrena García, Carlo Magno (2004)

Universidad: Universidad Católica de Chile.

Tesis: para optar el Grado de Magister

Comentario:

El autor realiza una descripción de las decisiones financieras que permiten tener una estructura adecuada de capital para disponer de los bienes y derechos que necesitan para cumplir con la misión institucional y de ese modo asegurar su continuidad en el mercado competitivo chileno.

3 MÉXICO

- **Título: "Decisiones Financieras para el Desarrollo de las Empresas"**

Autor: Hernández Fernández, Maritere

Universidad: Universidad Autónoma de México 2005.

Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas

Comentario

La autora describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

- Zermeño, G. (2006) en su tesis titulada "Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa" manifiesta que:

La pequeña y mediana empresa (Pyme) ha sido en los últimos años el centro de atención de numerosos trabajos, debido fundamentalmente a su gran capacidad de generación de empleo, así como al papel primordial que juegan como generadoras de riqueza. Esto ha permitido un mayor

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis.

conocimiento sobre sus características y sus relaciones con el entorno económico. No obstante, las Pyme siguen necesitadas de fundamentos

UNFV

operativos que, de forma continua, pongan de manifiesto su problemática y sus estrategias al objeto de facilitar la toma de decisiones, tanto desde un punto de vista de política interna de la empresa para su gestión, como de política regional o estatal, para determinar y fijar programas de actuación acertados y con suficiente tiempo de anticipación.

En la actualidad ser competitivos es vital para la supervivencia de las Pyme al constituir una referencia de la capacidad de anticipación y respuesta a los retos del entorno (Camisón, 2006). Para mejorar la competitividad, la Pyme tiene la necesidad de adecuar tanto sus estrategias como su estructura organizativa y su forma de gestión al entorno dinámico de la economía actual. Sin embargo, muchas empresas persisten en una actitud conservadora a la espera de observar la operatividad de determinadas estrategias para introducir cambios en sus estructuras.

Se plantean que acciones relativas a la innovación tecnológica, a la certificación de la calidad o a la internacionalización de los mercados, llevan implícito un incremento de la inversión, por lo que han de asociar claramente la relación entre las mismas y su rentabilidad para afrontarlas. Ante este planteamiento, nos debemos cuestionar, por tanto, que si vamos a aconsejar a las Pyme líneas de actuación en diferentes áreas de su gestión, debemos asegurarnos cuáles son los rendimientos esperados frente a las empresas que adopten una actitud más conservadora o unas prácticas de gestión diferentes.

- **Serna y Delgado (2008)** en su tesis titulada “La Capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) De México” refiere que en México la capacitación no se ha considerado tradicionalmente como un factor de desarrollo que permita a las empresas dentro de su plan estratégico, lograr mejores beneficios y posicionamiento en los mercados. El objetivo del trabajo que se propone es demostrar la importancia del diseño e implementación de programas de capacitación para las PYMES en México en la actualidad. Se concluye, que las pequeñas y medianas empresas en México están ante la disyuntiva de invertir

en la capacitación de capital humano o perder los espacios y oportunidades de mercados locales o extranjeros.

- La capacitación del personal de cualquier empresa, es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las PYMES, pues existe la necesidad constante de que éstas se adapten al cambio, así mismo se supone que puede generar potencialmente mayor productividad

4 SANTO DOMINGO

- **Título: “El Fracaso de la Microempresa relacionado con las características individuales del Propietario: Un Estudio Empírico en República Dominicana”**

Universidad de Santo Domingo

Autor: Marina Ortiz Medina

Fecha de recepción: 26/04/2013

Fecha de aprobación: 28/06/2013

Tesis para optar el grado de Doctor en Administración

Comentario:

El objeto de este trabajo es analizar las causas explicativas del fracaso de la microempresa desde la perspectiva de las características personales del propietario, tales como, género, edad, nivel de experiencia y educación. Para ello se realiza un estudio empírico con 1.679 microempresas de República Dominicana. Los resultados muestran que las causas del fracaso están vinculadas a las características demográficas del propietario, tales como el género, la edad y la **educación**. Las propietarias de género femenino, los propietarios más jóvenes y con menos formación tienen una mayor propensión a fracasar en el desarrollo de su actividad. Estos resultados tienen importantes implicaciones, tanto para los microempresarios, como para los organismos públicos para fortalecer su competitividad y conseguir su sobrevivencia.

Las empresas tienen más probabilidad de sobrevivencia cuando sus propietarios han trabajado como asalariados en empresas del mismo tipo, según un estudio de Srinivasan, Woo y Cooper (1994). Esto implica que las deficiencias en experiencia en el sector hace a las empresas más vulnerables, siendo mayores las probabilidades de discontinuidad en las empresas femeninas por su limitada experiencia.

B) ANTECEDENTES REFERENCIALES O CONTEXTUALES

a) Trabajos Profesionales

1- PERU

a-1) Título: El Crecimiento y Desarrollo de una Empresa

Autores: Beatrice Avolio (Directora General Adjunto y Directora Administrativa de CENTRUM Católica), Alfonso Mesones, CENTRUM Católica, Edwin Roca, CENTRUM Católica.

Pontificia Universidad Católica del Perú 2011

Comentario

Tanto el **crecimiento** como el **desarrollo** de la empresa hacen referencia a una **evolución** por la cual la empresa modifica su tamaño o el campo de actividad en el que actúa pero son términos que **no pueden ser empleados como sinónimos**.

El crecimiento de la empresa hace referencia a **incrementos de tamaño** en variables tales como el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios o el personal empleado. Es uno de los ingredientes fundamentales en la definición de su estrategia corporativa. Ello se debe a **varios motivos**:

- **El crecimiento es interpretado como un signo de salud, vitalidad y fortaleza.**
- **En entornos tan dinámicos y competitivos las empresas tienen que crecer y desarrollarse continuamente.**
- **El objetivo de crecimiento está estrechamente relacionado con la función de utilidad de los directivos de la empresa.**

El concepto de **desarrollo de la Empresa va algo más allá al plantear modificaciones tanto cuantitativas como cualitativas**. Es más amplio que el de crecimiento ya que incluye variaciones cualitativas de la **Empresa** y aunque suele ir acompañado de crecimiento en la mayoría de los casos, no siempre es así. Las **estrategias de desarrollo deben estar orientadas hacia la creación de valor**, pueden crear valor con crecimiento o sin él mediante una reestructuración.

a-2) En el artículo titulado “Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES)” publicado en la revista Estrategia de la

Pontificia Universidad Católica del Perú; según Avolio, Mesones y Roca (2011) manifiesta que:

El estudio hace un enfoque cualitativo para identificar los factores: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales– que han contribuido o limitado el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. La investigación fue realizada en Lima Metropolitana periodo 2007, sobre 11 casos particulares sobre las MYPES, a partir de la experiencia de los propios empresarios. E debe resaltar que, el estudio toma como referencia el marco teórico de Ansoff (1965), utilizado y adaptado por Okpara y Wynn (2007). Okpara quienes proponen una clasificación de los tipos de decisiones necesarias para iniciar y mantener un negocio exitoso, y analizan los problemas comunes que enfrentan los empresarios en las pequeñas empresas, clasificándolos en: operativos, estratégicos, administrativos y externos, que involucran el acceso a la tecnología, la baja demanda, la corrupción y la infraestructura. El estudio añade una quinta categoría: los factores personales. Los factores fueron validados y se identificaron otros nuevos en el caso del Perú.

Es importante destacar también el párrafo siguiente:

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006). Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sausser, 2005) (Avolio, Mesones y Roca, 2011, p. 71).

a-3) Título: “Indicadores del Sector Mype informal en el Perú: Valor Agregado, Potencial Exportador, capacidad formalizarse y requerimientos de normas técnicas peruanas de sus productos”

Autor: Mario D. Tello

Febrero, 2011

Tesis publicada con autorización del autor
Departamento de Economía
No olvide citar esta tesis

UNFV

Este trabajo presenta un conjunto de indicadores de ciencia, tecnología, innovación (CTeI), Basado en la Encuesta Nacional de Hogares del 2008 (INEI-ENAHO, 2009), el presenta trabajo estima una serie de indicadores de las microempresas informales en el Perú que, por un lado, muestran la importancia de este sector en términos de su generación de empleo y de su potencial contribución al producto doméstico y exportable de la economía. Por otro lado, describen las características productivas, las barreras de entrada a la formalización y la composición de la oferta de productos que requieren uso de normas técnicas para la posibilidad de exportar. El análisis de éstos indicadores, sugiere que las políticas de formalización no son suficientes para el desarrollo e inclusión de las microempresas al aparato productivo formal de la economía. Además exponen un cuadro sobre la informalidad en el 2008 que es verdaderamente catastrófico, porque alcanzo **6, 242,078** contra las empresas formales que solo alcanzaron **984,839** y que tuvo como fuente nada menos que: a INEI-ENAHO (2009).

2- MÉXICO

Sexto Congreso Internacional, sobre: Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del S.XXI, abril 2013, del 05 al 24 abril 2013

“La importancia de la capacitación en las micros y pequeñas empresas artesanales del Valle del Mezquital Estado de Hidalgo”

Autores: Flores Jiménez Ruth, Maestra en Administración y Flores Jiménez Ivette, Maestra en Administración de Negocios

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, “Escuela Superior Tlahuelilpan”

Ciudad de México

Comentarios: Algunos problemas de la capacitación de las PYMES:

La capacitación en México enfrenta, entre otros, los problemas siguientes:

-“Enfoque de la capacitación dominado por la oferta. Esto significa, que los programas y cursos se diseñan, aplican y evalúan desde la academia, los centros encargados de la capacitación, áreas de recursos humanos de las empresas, con lo cual no necesariamente se están atendiendo los requerimientos de los procesos productivos modernos.”

-“Fragmentación institucional y escasa coordinación entre programas. Cuando se detecta una nueva demanda, a veces hasta tardíamente, se busca atenderla, a través de la creación de una institución.... Se atomizan los cursos, la oferta de capacitación es fragmentada, sin vinculación entre las instituciones que desarrollan la capacitación”.

-“La incompatibilidad entre la organización de los servicios de capacitación por especialidades y las actuales demandas de... la planta productiva. En el mundo del trabajo es cada vez más frecuente el cambio en los perfiles ocupacionales analizar y resolver problemas, trabajar en equipo. De ahí que programas de capacitación organizados por especialidad no permitan atender con calidad y pertinencia esas necesidades de formación”

b) Notas y Comentarios

b-1) El Emprendimiento en el Perú

Informe del Global Entrepreneurship 2011

Según el Informe Ejecutivo Global Entrepreneurship Monitor 2011, Perú ocupó el tercer puesto en el mundo, de países con mayor índice en actividad emprendedora temprana, detrás de China y Chile. Perú registró una tasa emprendedora de 22.9%. Es decir, uno de cada cinco peruanos estaba realizando algún tipo de emprendimiento.

El Perú es un país de emprendedores. El 98% de las empresas en el Perú son micro y pequeñas empresas (Mypes) que son formadas por emprendedores. El emprendedor es aquella persona que tiene una buena idea y que tiene la capacidad de hacer que las cosas sucedan. Un emprendedor va a ser una persona capaz de promover cambios positivos, tiene pasión por lo que hace, es independiente, toma decisiones, enfrenta los problemas, asume riesgos y es persistente.

Un emprendedor debe ser innovador, que es el acto de crear o modificar un producto e introducirlo al mercado. Para innovar hay que arriesgar, y para arriesgar se debe tener pasión por lo que se hace. Un gran ejemplo es Steve Jobs, el ex CEO de Apple, un hombre visionario e innovador, que en un momento de su vida tuvo que abandonar su propia empresa y, en vez de decaerse, se dedicó a emprender otros nuevos negocios. Una frase de él lo define de cuerpo entero “Por mucho, Apple y Dell son las únicas en esta industria que hacen dinero. Ellos hacen esto para estar en Wal-Mart. Nosotros hacemos esto por innovación”.

b-2) Las Pymes en el Perú y las Pequeñas y Microempresas en el Perú

Publicado EL 07 mayo, 2008

Por: ENTELEQUIA; Autor del BLOG: Dr. Nemesio Espinoza Herrera. Profesor

Principal de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional

Mayor de San Marcos. (PERÚ). Correo electrónico: nespinozah@hotmail.com

Comentario más relevante:

Elaboración del proyecto empresarial para una Mype

Así como el ingeniero civil para construir un gran edificio o un gran puente primero tiene que hacer un diseño, un plan, un proyecto; o así como el artista para crear una gran obra de escultura primero describe sus características y diseña su trabajo; el empresario que va hacer empresa primero tiene que elaborar un proyecto o un plan, es decir, primero tiene que pensar bien a qué actividad empresarial se va a dedicar y cómo lo va a hacer. En los tiempos actuales nadie debe iniciar un negocio o una empresa sin antes pensar bien el qué y el cómo hacer y plasmarlo en un documento denominado Plan de negocio o proyecto empresarial o plan de inversión.

En los tiempos actuales no se debe iniciar una actividad empresarial de manera improvisada o intuitiva. Ahora, en un contexto globalizado, turbulento y altamente competitivo, ningún empresario puede aventurarse a crear empresa sin previa planificación. En los tiempos actuales el empresario tiene que necesariamente caminar planificadamente, metódicamente. Esto quiere decir que todo empresario que decide crear un negocio tiene que elaborar rigurosamente un proyecto empresarial.

b-3) Evitar la Mortandad Prematura de las Mypes ayudaría a reducir la pobreza

En el XX Seminario Anual CIES: Expositor: Javier Herrera

Lima 16 de diciembre de 2009

El Sr. **Javier Herrera** afirmó:

Que alrededor de 50% de Mypes tienen tres años o menos, lo que demuestra la alta tasa de mortandad que tienen.

Reveló también que, *nueve de cada diez Mypes es informal (no cuentan con contabilidad, ni registro público) y que en ellas trabajan 64.3% (5 millones 998 mil 734 personas mayores de 14 años) de los ocupados urbanos y alrededor del 39% de asalariados.*

En otro momento, precisó que, *en el Perú alrededor del 50% de Mypes tienen menos de tres años, cifras que muestran la alta tasa de mortalidad de este tipo de empresas. También mostró cifras que indican que son muy pequeñas de tamaño, pues el 67% tiene un solo trabajador, es decir los independientes,*

Tesis publicada con autorización del autor

No olvide citar esta tesis

mientras que, un 20% tiene dos personas y solo el 13% supera los cuatro

UNFV

trabajadores, lo que demuestra la cantidad de personas que pueden vivir de las actividades de estas empresas.

C) BOLETINES DE PYMEX

c-1) Mypes necesitan asistir a eventos de Capacitación de Gestión Empresarial

Según el portal PYMEX (15 de febrero del 2013) refiere que:

La Encuesta de Mype 2012, realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), solo el 14.2% de las micro y pequeñas empresas (mypes) asistieron en el año 2011 a eventos de capacitación relacionados a la gestión empresarial, mientras que el 85.8% no lo hizo.

La Encuesta de Mype tiene por objetivo captar información estadística que permita medir en el tiempo la productividad y evolución de las **Mypes**. Esta investigación se ejecutó en las ciudades de Lima Metropolitana, Arequipa, Trujillo (La Libertad), Chiclayo (Lambayeque), Iquitos (Loreto), Huancayo (Junín) y Piura.

De las Mypes que fueron capacitadas, el 21.8% fue para mejorar la atención al cliente, 18.4% sobre marketing, 12.4% calidad, 10.6% formalización y 6.4% sobre planes de negocio. El 6.1% fue capacitada en exportaciones, 5.6% en gestión de recursos humanos, 5.5% en gestión financiera, 3.1% en instrumentos financieros, 3% en ventas al Estado y 7.1% en otro tipo de capacitación.

Del total de las Mypes que se capacitaron en cursos sobre información, comunicación y servicios recibidos en el 2011, el 25.9% lo hizo en diseño de página web y 22.8% en transacciones comerciales con proveedores por Internet. El 19.7% lo hizo en transacciones comerciales con compradores por Internet, 16.5% en operaciones de banca electrónica, 10.4% en operaciones con instituciones públicas y 4.6% en otros temas.

La Encuesta de Mype 2012 mostró que del total de Mypes que asistieron a eventos para mejorar procesos productivos y servicios, el 32% participó de eventos sobre nuevos o mejores procesos de fabricación o producción y el 29% referidos a nuevos o mejores productos. El 24% lo hizo en nuevos o mejores servicios, el 12% en nuevos o mejores procesos con proveedores y compradores y el 0.7% a otros eventos.

El 26.3% de las Mypes asistieron a eventos de capacitación en temas de financiamiento, 14.2% en gestión empresarial, 11.5% en nuevas tecnologías para mejorar procesos productivos y el 5.6% sobre temas de información y comunicación. Igualmente, el 14.4% de las Mypes tienen **página web** y el 44.3% correo electrónico.

Los resultados de dicha investigación mostraron que el 80.2% de las Mypes tienen licencia municipal, en tanto que el 19.8% no tiene; el 71.5% de las Mypes de Manufactura cuentan con licencia y de las mypes de Servicios el 96.2% la tienen.

El 95.3% de las Mypes no se encuentran asociadas a una organización o agrupación con fines empresariales; mientras que el 4.7% se asoció o agrupó. Del total de las mypes asociadas, el 89.9% lo hicieron para enfrentar al mercado a muchas de las pymes que se capacitación en diversos temas pero son pocas las que se capacitaron en gestión empresarial.

Fuente: ANDINA

c-2) COFIDE

Sólo 20% de las Mypes peruanas obtienen ganancias (29 de junio del 2014)

“Para nadie es un secreto que el Perú tiene una alta tasa de crecimiento, sin embargo, cuando se analizan fríamente las cifras uno se encontrará con que no son muy alentadoras. Según el Cofide, las micros y las pequeñas empresas peruanas aportan entre el 40% y el 45% del PBI, emplean a casi el 60% de la PEA y llegan cerca a los 4 millones de unidades productivas. No obstante esto no quita que sólo el 20% de ellas posean índices de acumulación, es decir, ganan dinero haciendo lo que hacen.

Tesis pu A nivel nacional el 60% de las Mypes muere en los dos años primeros de vida”.
No olvide citar esta tesis

UNTV

Luis Terrones, Gerente de Desarrollo de Cofide, explica que las empresas presentan dificultades para llegar a ser lo que los emprendedores anhelaban, estas dificultades se deben a las propias capacidades del emprendedor, no a una imperfección del mercado.

Entre las trabas más pronunciadas en el sector podemos mencionar la informalidad (el 60% de las empresas se halla en condición de informal), el desconocimiento de las herramientas de costos, la falta de incorporación de los servicios de internet y redes sociales a los negocios, pero principalmente la falta de innovación en los negocios.

Es un error creer que la innovación sólo se manifiesta en el producto final. Ya que la innovación también puede darse en un plano que el cliente no ve. Por ejemplo, la relación con los proveedores o la manera de simplificar los procesos productivos.

Diagnóstico y solución

Una de las alternativas que brinda **Cofide** a las Mypes para solucionar estos problemas pueden apreciarse en sus **Clínicas de Negocios**, éstas se realizan tres veces al año. El propósito de estas clínicas es que el emprendedor venga con un problema y se vaya con un buen número de soluciones.

Las **Clínicas de Negocios** atienden de forma gratuita. Se espera que los involucrados obtengan consultas especializadas en Plan de Negocios, Marketing, Tributación, Costos, Marketing Digital y Comercio Exterior.

Existe una nueva edición de estas clínicas que va desde el 26 de junio al 28 de junio en el auditorio del Cofide. Si se desea mayor información se puede llamar al número 615-4000.

D) DIVERSOS

d-1) ¿Emprendedores o supervivientes?, Por **Roque Benavides Ganoza**, del 16 de Agosto 2010 12:00 AM, de su página Web.

Roque Benavides hace el comentario siguiente:

“En los años 2007 y 2008, Perú ocupó el primer y segundo lugar, respectivamente, en el ranking mundial de emprendedurismo elaborado por el General Entrepreneurship Monitor (GEM). La Tasa de Actividad Emprendedora (TAE) -es decir, el número de emprendimientos entre la Población Económicamente Activa- llegó a 40,2%.

Es decir, 40 de cada 100 personas que trabaja o busca empleo, tiene o piensa tener un negocio propio. Esto dice muy bien de los peruanos, quienes somos considerados entre los más emprendedores del mundo.

Tesis publicada con autorización del autor.
No olvide citar esta tesis.

UNFV

Sin embargo, el problema está en la suerte que corren dichos emprendimientos. Según información de la Sunat, cada año se registran cerca de 300.000 nuevas empresas, pero también se cierran unas 200.000. La mortandad empresarial en Perú también es muy alta y habrá que ver si existe algún ranking mundial de este indicador, similar al del emprendedurismo. Lamentablemente, lo más probable es que nos ubiquemos también en un puesto elevado.

Esto nos lleva a preguntarnos: ¿somos un país de emprendedores o de supervivientes? O dicho de otra manera: ¿los negocios que hacemos los peruanos son en su mayoría empresas o solo estrategias de supervivencia?

Si por empresa entendemos unidades económicas en las que la inversión está orientada a la producción de bienes o servicios para competir en el mercado y cuyas ventas rinden ganancias susceptibles de reinvertir parcialmente, generándose un proceso de acumulación de capital, efectivamente, diríamos que contamos con un gran número de iniciativas empresariales.

Pero simultáneamente existen muchos emprendimientos -no sabemos cuántos de las más de 3 millones de mypes existentes en el país- en los que sus conductores no acumulan capital pues sus ganancias sirven íntegramente para cubrir las necesidades básicas de sus familias. Es decir, son estrategias de supervivencia. Somos un país de recursoros y tenemos tanto de supervivientes como de emprendedores. Muchas empresas surgen así, recurseándose y caminando a duras penas. Pero luego vienen los hijos de los fundadores, quienes con ideas nuevas y mejor formación que los padres suelen llevar la empresa por mejores rumbos. Y esto no es algo netamente peruano. En Estados Unidos, por ejemplo, el 98% de las empresas son familiares.

En Perú, muchas empresas pasan por una fase embrionaria durante la cual no se produce acumulación de capital. Pero luego viene un período en el que poniendo orden en las finanzas e introduciendo tecnología se va ganando en eficiencia, reduciendo costos y mejorando los productos, aumentando la participación en el mercado. Ciertamente, muchas mueren en el camino pero otras no solo sobreviven sino que crecen y dan empleo a más personas. Luego la empresa se profesionaliza, pues los hijos estudian carreras vinculadas al manejo empresarial o contratan un gerente para administrarla.

Creo que conforme se vaya estableciendo un mejor entorno para las micro y pequeñas empresas, como son los avances en materia de rompimiento de barreras burocráticas, así como mejoremos la calidad de la educación, paulatinamente nos convertiríamos en un país en el que predomine el emprendimiento con capacidad de desarrollar empresas sólidas y en expansión”.

d-2) Ulrich Frei, “No hay crecimiento sin las mipymes”, Presidente Ejecutivo de Fundes Internacional (Fundación para el Desarrollo Sostenido), artículo del suplemento “Mi Empresa” de “El Comercio”, pág.12 del 14 de abril 2013; en el cual Ulrich sostiene que:

“... existe una notoria interdependencia entre las mipymes (micro empresas, pequeñas y medianas empresas) y las grandes compañías de la misma cadena de valor. “O son proveedoras o distribuidoras, pero siempre están relacionadas”, añade. Por eso considera que el crecimiento de los emprendedores beneficia directamente a las empresas de mayor envergadura”

Sobre **Ulrich**, considerando su investidura e importancia de sus comentarios, en el anexo de esta investigación se ha incluido todo el informe completo sobre el particular.

1.2 Planteamiento del Problema

La idea de la investigación, es decir, sobre la importancia de las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype, de la Pequeña empresa, se formaliza con el pensamiento de los señores **Hernández, Fernández y Batista (2010)**:

“Plantear el problema no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación”

Consecuentemente es el resultado metodológico de la aplicación de los fundamentos de estos autores, que mencionan, además, la consideración de tres pasos que se deben tener en consideración:

- El problema debe expresarse en relación de dos o más variables
- Debe de estar formulado claramente y evitar ser ambiguo
- Factibilidad de observarse en la realidad o un entorno

1.2.1 Descripción

Para nadie en su sano juicio, es un secreto de la importancia de las Mypes en el país y para comprobarlo, razonablemente, basta con leer los informes anuales del INEI, incluyendo el 2014 donde señalan en términos generales que:

1. En el Perú, las Mypes representan el 99.5% del total de empresas del país, son responsables de más del 50% de la producción nacional y producen el 49% del PBI nacional.
2. Las Mypes concentran el 77% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera (55% de la PEA ocupada a escala nacional)
3. Las Mypes participan en el proceso productivo del país y realizan un conjunto de actividades económicas heterogéneas. Comercio y servicios concentran la mayor cantidad de las Mypes (49% y 33%, respectivamente), seguido de manufactura (11%), y más atrás están agropecuario y construcción (3% cada uno).

Con estas cifras, no debe quedar la menor duda sobre el importante rol que juegan las Mypes, en el PBI, la PEA, y en el crecimiento y desarrollo económico de nuestro país. Sin embargo se debe acotar que esa responsabilidad solo le pertenece a las empresas supuestamente formales (1'560,230) y que existen, según la INEI 6'242,078 de empresas informales.

Situación que se enturbia más aun, cuando leemos en un artículo de **Edwin Bardales**, en el **Especial 25 años de Gestión** en su página electrónica en su tema “**De la Necesidad a la Oportunidad**” del **Domingo 30 de agosto del 2015** donde señala: “**A pesar de los avances en el apoyo al emprendimiento aún hay una agenda de temas pendientes de resolver si se tiene en cuenta que, según el INEI, en el Perú se crean un promedio de 853 empresas pero se cierran 469 por día...**”, es decir 384, aparentemente solo se quedan matemáticamente, que es el 44,96 % de las que se crean.

Al respecto formulamos dos interrogantes: ¿Cómo es posible que tan pocas empresas Mypes formales tengan una participación tan importante en la economía de nuestro país?; ¿Y por qué si las Mypes formales son tan importantes, valga la redundancia, en la economía del país existan tan pocas y por qué la mayoría prefiera la informalidad? Peor aún si consideramos que, de acuerdo a **Bardales**, esto también se daría en el sector informal. Porque en su artículo, refiere también: “...se crea un promedio de **853 empresas y se cierran 469 por día, sin considerar el sector informal**”.

Es decir del 100 % del total de empresas Mypes que se crean, el 55.04% cierran todos los días y esto, reiteramos, es sin contar a las informales. Luego aquí también se hace necesario, otro cuestionamiento: ¿Con ese promedio tan alto del cierre de Mypes formales, cuál es el motivo de esa tendencia?

En parte, pareciera que **Bardales** tiene la respuesta:

“El empresario de hoy día antes fue un emprendedor, tenemos el caso de **Renzo Costa** que ha salido de un emprendimiento informal y ahora es una empresa modelo, con potencial de crecer a nivel internacional; también tenemos a los “Salones de Belleza Montalvo”, que están creciendo como franquicia”

Entonces según **Bardales**, el emprendedor de hoy, como dicen muchos, el nuevo “emprendedor” ya no es tal y la necesidad es fundamento para crear una Mype y bajo ese contexto es muy difícil que puedan sobrevivir.

Más ese optimismo, sobre las Mypes y sobre sus resultados favorables para nuestra economía, la comparten también, entes no oficiales, quienes creen en su potencial de las Mypes, por lo menos esto señala el estudio analítica de la revista “**Estudios**

Empresariales” 2008 Lima, dirigida por: **Alejandro Vásquez Ruiz/Julio Cesar**

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

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

Claro, más hay algo que no precisan, **Alejandro Vásquez Ruiz/Julio Cesar Aredo**, qué Mypes crecieron ¿Las formales o en su conjunto?, si fueran en su conjunto ¿Cómo midieron ese crecimiento? Sin embargo existen ciertas contradicciones que motivan otras interrogantes como: **¿Por qué si las Mypes formales tienen esa responsabilidad en el crecimiento y desarrollo del país, cuál es el motivo de una tasa de informalidad y mortalidad tan alta?** La respuesta en un principio se encuentra en el **Informe**, ya referido, nada menos que, del **CODEMYPE (Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa)** creada por la **Ley 28015**) entidad del Estado, respecto a **Ley Mype** vigente a la fecha de inicio de la investigación, sobre su funcionamiento, según su **Informe N° 25 de julio 2013**, donde anotan las consideraciones siguientes:

(Ley N° 30056, 2013) “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”.

- La informalidad y el enanismo 8 de cada 10 emprendimientos que se crean al año, deciden ser informales y de cada 100 que optan por ser formales, 20 lo hacen acogiéndose al Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) que permite tener acceso a un régimen laboral más barato que el régimen general, una tasa de impuesto a la renta reducida y poder acceder a otros beneficios que ofrece el Estado.
- El Problema en la práctica no es si se acogen o no al REMYPE, sino por qué optan por quedarse como informales.
- El 99% de las unidades formales que existen son micro y Pequeñas Empresas y no tienen incentivos para crecer

Lo que más sorprende de este Informe es su conclusión lapidaria:

Funcionamiento de la Ley Vigente = “No ha funcionado”

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

Que la Ley vigente no haya funcionado y que lo diga un organismo del Estado es bastante grave o un pretexto para una nueva Ley. Luego presentan un cuadro de la evolución del **Registro de las Mypes en el Remype** y una anotación:

CUADRO N° 1

EVOLUCIÓN DEL REGISTRO DE LAS MYPES EN EL REMYPE

RUBRO	2010	2011	2012
1. Número de apertura de Mype, formales	173,179	198,801	177,280
2. Número de MyPE acreditadas en el REMYPE	50,552	41,146	40,861
Ratio (2). / (1).	29%	21%	23%

Fuente: CODEMYPE

“En los años de vigencia de la actual legislación, cada año, en promedio, solo 2.5% de cada 10 nuevas MYPE formales pasaron a registrarse en el REMYPE”

Este cuadro del **CODEMYPE**, y su anotación siguiente, rebalsa los códigos del principio de la consistencia o propósito legal. Por cuanto no incentivo el interés total de los titulares de las Mypes formalizadas para acreditarse en el Remype. Al extremo que en la actualidad se ha cambiado la formalidad de una Mype, para evitar que no se inscriban, y es que esta empieza con la inscripción en la **SUNAT** y si quiere gozar de los beneficios tributarios como tal, el segundo paso es inscribirse en el **REMYPE**.

Por tanto, si consideramos que 8 de cada 10 Mypes deciden ser informales, la conclusión es que: parte de esa informalidad se debe a que la Ley Mypes vigente efectivamente no ha funcionado y que además porque: **“no tienen incentivos para crecer”**; entonces la solución estaría solo en manos del Estado. Esto es un razonamiento netamente inferencial. Sin embargo el conocimiento que se fundamenta en la lógica y las matemáticas, nos propone a razonar y preguntarnos, qué con las empresas formales del conjunto exitoso y responsables del crecimiento económica del país, cómo hacen para mantenerse en ese estado formal y legal, sobre todo crecer y desarrollarse y permanecer en el mercado.

La respuesta o al menos parte de la respuesta pareciera tenerla el Sr. **Jorge Panizo**, **Presidente de la Asociación Peruana de Pymes**. Cuando señala:

“Es indudable que el país se expandió económicamente y está encaminado a un desarrollo efectivo. Pero, en el sector Pymes, el crecimiento no significa necesariamente desarrollo, pues dejar de hacerlo constituye un paso preocupante hacia la desaparición”

Cuál es el sentido proposicional del Sr. **Panizo**. Es posible que se encuentre en estas palabras:

“El problema principal que afecta el desarrollo de las Mypes: es la falta de estrategias a largo plazo, en otras palabras, limitaciones en la gestión de los propietarios, tal es así que, muchas empresas cuando consiguen ventas crecen que lograron sus metas y se mantienen en esos niveles, sin querer invertir en capacitación; Crecen por coyuntura, pero no por gestión empresarial y no desean salir de ese rumbo. Se resisten a los cambios en todo sentido, desde la perspectiva de infraestructura, tecnológica y de formación de personal”

Entonces el Sr. **Panizo**, desnuda un tópico que no tendría exactamente nada que ver con La Ley sino con la falta de estrategias a largo plazo *o limitaciones en la gestión empresarial de los propietarios* y con *no querer invertir en capacitaciones*.

Por otro lado, el **CPC**, y experto en temas Mypes, **Javier Herrera**, en el **XX Seminario Anual CIES (Consortio de Investigación Economics y Sociales 1989-2009)**, en su disertación sobre “Evitar la mortandad prematura de las Mypes ayudaría a reducir la pobreza” en Lima del 16 de diciembre de 2009, señalo que:

- Alrededor de 50% de Mypes tienen tres años o menos, lo que demuestra la alta tasa de mortandad que tienen.
- Reveló también que nueve de cada diez Mypes es informal (no cuentan con contabilidad, ni registro público) y que en ellas trabajan 64.3% (5 millones 998 mil 734 personas mayores de 14 años) de los ocupados urbanos y alrededor del 39% de asalariados.
- El 73% de los que buscan empleo son los que quieren cambiar de empleo. Lo que significa que los desempleados tienen que competir con gente que ya está empleada.

Es que para **Herrera** las Mypes, constituyen un segmento bastante heterogéneo de unidades de producción con situaciones bastante contrastadas. Por un lado se tiene el grueso de ellas que se caracteriza por la alta mortalidad, pequeño tamaño, ausencia de eslabonamientos productivos, baja productividad y ausencia de inversión. Coexisten con ellas un pequeño segmento (alrededor de 10% de las MYPES) que si son capaces de generar suficiente valor agregado como para emplear asalariados, que desarrollan sus actividades en locales específicos, con mayores probabilidades de sobrevivir y crecer, una ilustración de ello es el hecho que un 38% de

Tesis publicada con autorización del autor. No olvide citar esta tesis. Concluye: “Para algunos se

UNFV

presenta como un refugio, para otros es una forma de conseguir mayores ingresos”. Esta conclusión de Herrera, y con la finalidad de conocer mejor el área de interés de la investigación, de modo que se pudiera delimitar, en términos generales, su amplitud y alcance, nos motivó a conocer con mayor énfasis, los factores que tienen incidencia en el crecimiento y desarrollo de la empresa Mype. Es así que empezamos primero por conocer, la evolución de las Mypes formales en un lapso de 5 años, según INEI “Estadísticas Mype 2012, esto es 2007-2012”, tal como se presenta a continuación:

CUADRO N° 2

Perú: evolución de las Mypes (INEI) (2007-2012)

AÑO	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	TOTAL MYPES
2007	893,266	42,889	936,155
2008	994,974	49,503	1'044,477
2009	1'074,235	50,637	1'124,872
2010	1'138,091	55,589	1'193,680
2011	1'221,343	61,171	1'282,514
2012	1,270,009	68,243	1'338,252

Nota: El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley 30056

Fuente: Sunat, Registro Único de Contribuyentes 2012

Elaboración: PRODUCE- Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEM)

En este cuadro se observa que, salvo el 2011 hubo una baja en la evolución respecto al 2010 de -7.31%, y la media del aumento evolutivo fue de 4.39%, esto en las Microempresas y respecto a las Pequeñas empresas su media evolutiva fue de 6.51%. Estas cifras contrastan con el éxito de las Mypes. En términos generales la evolución de las Mypes en seis años solamente ha sido de 5.45%. Estas tendencias tienen correspondencia con las afirmaciones de **Edwin Bardales, Jorge Panizo y Javier Herrera.** (Citados en las Págs.: 21-22, 23-24 y 16-17/24-25)

Entonces hasta aquí concluimos que: *Existe inestabilidad evolutiva en la constitución de Mypes que bien puede fundamentarse que su Ley de formación, porque no incluye incentivos para crecer. Así como que el interés se basa, generalmente, como un refugio para quien no tiene trabajo o como una forma de conseguir dinero.*

Con todos estos análisis, nuestro interés creció a medida de que estos terminaron en

Tesis publicada con autorización del autor
 proposiciones deductivas y al recordar a **Panizo** cuando refiere:
 No olvide citar esta tesis

UNFV

“El problema principal que afecta el desarrollo de las Mypes: es la falta de estrategias a largo plazo, en otras palabras, limitaciones en la gestión de los propietarios...”

Qué da a entender **Panizo**, que el emprendedor que subsiste o quiere crear una empresa no tiene conocimientos sobre gestión empresarial y por ende no sabe cómo proyectar su empresa ni cómo dirigirla y mucho menos planificar su crecimiento y desarrollo. Y como el mismo dice: **“Crecen por coyuntura, pero no por gestión empresarial y no desear salir de ese rumbo”**.

Si esto era verdad, dio pie para conocer mejor ese tópico de una manera sutil pero suficiente para tener un mejor conocimiento del área donde se genera la problemática de la investigación.

Consecuentemente analizamos la información más importante, pertinente a la problemática del entorno de las Mypes. Al respecto, se encontró una serie de datos estadísticos y estudios así como tratados sobre el particular:

- Informe INEI de Febrero 2014 “Resultados de la encuesta de Micro y Pequeñas Empresas 2013”, sobre una muestra de 3023 de empresarios a nivel nacional, el 77% no tiene educación superior y solo el 6.5% asistió a Capacitaciones para Gestión Empresarial
- La página Web de PYMES, presenta un artículo, fechada el 7 febrero, 2012 10:50 pm: “9 causas del fracaso de las empresas” donde se hace un resumen del artículo: “Crisis, negocios y dinero” señalando que: “la mortalidad de las pequeñas y mediana empresas en Hispanoamérica es de 80% antes de completar el primer año de funcionamiento...”, conclusión alarmante, además sostiene: “las que logran sobrevivir, el índice cae al 20%. Los factores, que consideran son demasiados, incluso, en la exageración, se podría escribir un libro”.

Sin embargo concreta, a su entender que las causas más saltantes son como sigue:

1. Confundir gastos personales con los gastos del negocio o empresa. El patrimonio de la empresa no se debe mezclar con el de los dueños.
2. Ausencia de un Plan de Negocios compatible con la realidad del mercado.
3. Inversiones no planeadas es decir, invertir y fijar metas sin una evaluación exacta de las necesidades operacionales del negocio.
4. Ausencia de control de costos, así como de otros controles internos ligados a la capacidad de gerenciamiento de la empresa, tales como: compras, inventario, finanzas, contabilidad, recursos humanos, etc.
5. Establecer plazos de venta sin contar con capital de trabajo.
6. Acumular deudas y utilizar recursos provenientes de préstamos, a una alta tasa de interés, para cubrir los gastos de la empresa.

7. Hacer ventas a plazo, sin adoptar un análisis de crédito como comprobación de los ingresos del solicitante, residencia, referencias, consultas de crédito, etc.
8. Inexperiencia de los socios en el ramo de actividad escogido para el emprendimiento.
9. Remuneración de los socios, incompatible con la situación financiera de la empresa.

Por otro lado, “**Datos Pymeportal español**”, presenta un artículo del 13/01/2012, de la “**Fundación Nexia para el Desarrollo de la Familia Empresaria**”, donde señala algunas de las conclusiones relacionadas con el tema de la investigación del trabajo realizado por Lefcovich (2004) donde refiere que:

- **Falta de experiencia.** Carecer de experiencia constituye en sí la base fundamental de todas las demás causas que llevan al fracaso. (Párr.6)
- **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. (Párr.7)
- **Graves errores en la fijación de estrategias.** Vinculadas directamente al punto anterior implica la comisión de graves falencias a la hora de fijar y/o modificar la misión de la empresa, su visión, los valores y metas, como así también reconocer sus fortalezas y debilidades, y las oportunidades y amenazas cambiantes en el entorno. (Párr.18)
- **Falta o ausencia de planes alternativos.** Limitarse a un solo plan, no tomando la precaución de analizar y redactar planes alternativos o de contingencia ante posibles cambios favorables o desfavorables en el entorno, llevarán a la empresa a no aprovechar las circunstancias y tardar en reaccionar ante los sucesos. (Párr.19)
- **La resistencia al cambio.** Aplicable ello tanto a empleados y directivos, pero sobre todo al propietario, quién subido al podio por sus anteriores triunfos cree que los logros del pasado servirán eternamente para conservar su cuota de mercado y satisfacer plenamente a clientes y consumidores de manera eficaz. (Párr.29)

- **Excesiva centralización en la toma de decisiones.** En este caso el directivo o propietario se convierte por falta de delegación y ante los tiempos que tarda en adoptar decisiones críticas en un verdadero “cuello de botella” para la organización. (Párr.31)

En Actualidad Mypes, Por: CPC Carlos Maruno carsmar@gmail.com 2012.
Manifiesta:

La mayor parte de los negocios y producción industrial recae en las MYPES y son las únicas que potencialmente pueden generar fuentes de trabajo y exportaciones para una buena economía. Así el único modelo que hace crecer a nuestro país es el del dólar competitivo, léase mano de obra barata, ya que en el estado actual, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas no está en condiciones de competir con el mundo. **Y no es un problema de tecnología o inversiones o productos, es un problema de gestión.** La única alternativa es desarrollar empresas competitivas, que puedan salir al mundo de igual a igual, tanto en tecnología como en precios. **El Perú es un país con muchos emprendedores y muy pocos empresarios. Las Mypes de Familia no son afectas a la capacitación ni a la profesionalización de la gestión.**

La mayoría de ellas no cuenta con profesionales entre sus colaboradores, entonces suelen transformarse en grandes talleres, dirigidos por un artesano que puede saber mucho del producto pero no conoce de dirección estratégica, ni de clima laboral, ni de competencia y ni hablar de innovación o marketing. Ni siquiera les interesa, ni son conscientes de la necesidad de cambio. Cuando la cosa va mal es un problema del gobierno o su política.

Prosiguiendo con más información con respecto a las capacitaciones se encontró lo siguiente:

-BOLETINES DE PYMEX (Fuente: Andina) Mypes necesitan asistir a eventos de Capacitación de Gestión Empresarial, febrero 2013. Según la Encuesta de Mype 2012, realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), solo el 14.2% de las **micro y pequeñas empresas** (mypes) asistieron en el año 2011 a eventos de capacitación relacionados a la gestión empresarial, mientras que el 85.8%

-Sólo 20% De las Mypes peruanas obtienen ganancias 29 de junio del 2014. Según el Cofide, las micros y las pequeñas empresas peruanas aportan entre el **40% y el 45% del PBI**, emplean a casi el 60% de la PEA y llegan cerca a los 4 millones de unidades productivas. No obstante esto no quita que **sólo el 20% de ellas posean índices de acumulación**, es decir, ganan dinero haciendo lo que hacen. Luis Terrones, gerente de Desarrollo de Cofide, explica que las empresas presentan dificultades para llegar a ser lo que los emprendedores anhelaban, estas dificultades se deben a las propias capacidades del emprendedor, no a una imperfección del mercado.

Mortandad Empresarial, artículo de **Mapcity.com Perú S.A.C** (23-04-2014), este artículo nos llamó la atención, porque se refiere a todas las empresas, por el análisis expuesto:

“En los últimos cinco años, el Perú ha tenido registrado un incremento de 6% anual en su tasa de mortandad empresarial. En 2008 era de 18% (más de 6,000 empresas aproximadamente), y al cierre de 2013 la cifra alcanzo 24% (más de 11,000 empresas)”

Para **Fernando Horna**, vicepresidente ejecutivo de **MAPCITY Perú**:

“Gran parte de los emprendimientos que se llevan a cabo cada año en el Perú, se realizan de manera empírica y guiados por la intuición”.

El artículo de **Mapcity**, es muy interesante, porque a pesar que no señala qué tipos de empresas están dentro de esa mortandad, se debe entender que son en general. Más lo nota importante es que, generaliza: **muchas de ellas son producto de la improvisación fundamentadas en el empirismo-sin ninguna organización- y por la improvisación**, es decir, en términos criollos: **“A ver si liga”**

Por otro lado tenemos a, **Adrián Chiogna**, Argentino, **Consultor de Estrategias y Operaciones**, graduado en la **Venture Lab-StanfordUniversite, Stanford, California, Usa.**

Con Veintiocho años de experiencia en Administración&Finanzas, desarrollados en pymes, grandes grupos empresarios, consultoras y multinacionales. Expone en un artículo titulado **“Fracaso de las Pymes”**, en la página de **JPA Mercadeo.com (Revista Digital)**:

“ Son muchos millones de nuevos negocios que nacen cada año. Los estudios indican que sólo la mitad alcanza a sobrevivir durante dieciocho meses. Uno de cada cinco nuevas empresas consigue llegar a los diez años. Estas cifras se repiten

incansablemente. La realidad es que el concepto de fracaso es muy elástico y no se puede definir”.

Chiogna señala que: “Muchos propietarios terminan sus negocios por gran cantidad de razones: pasan a ganar más dinero en otras actividades, se aburren, venden su negocio a terceros, o simplemente se retiran”.

Prosigue que además:

“Cantidad de pequeñas empresas se ven en problemas de año en año, esto es normal porque no es fácil levantar un negocio de la noche a la mañana. Se requiere gran esfuerzo y enorme dedicación. Como cada situación es totalmente diferente, el empresario que se inicia tiene que entender que sus primeros años de actividades son una forma de ganar experiencia. Todo y cada una de las nuevas situaciones debe ser aprendida. Inherente a toda actividad comercial o industrial es una buena cantidad de riesgo. No existe actividad que no tenga riesgo e incertidumbre”.

Por ultimo cree que, básicamente, los nuevos negocios que se inician fracasan por las siguientes razones:

1. Falta de experiencia

Conocer a la perfección la actividad comercial que se pretende desarrollar es indispensable. Muchos emprendedores se entusiasman con alguna idea. Antes de invertir en ella deben empaparse de todos los aspectos de la misma. Una buena forma es trabajar por algún tiempo en una empresa que desarrolle la actividad comercial que quieren clonar, De este modo se gana experiencia sin invertir dinero.

2. No se tiene una estrategia de mercadeo

Producir algo o tener un inventario para la venta es una parte del negocio. La más importante es tener una estrategia y tácticas muy bien definida de la forma de llegar al mercado. Es impresionante ver la cantidad de negocios que no se preocupan en absoluto del marketing o mercadeo. Esperan que los clientes lleguen, sin hacer el más mínimo esfuerzo o inversión.

3. Optimismo exagerado

Hasta hace pocos años la oferta de toda clase de productos servicios era limitada. Esto ha cambiado radicalmente. Toda nueva empresa debe investigar el mercado al que pretenden ingresar, estudiar los competidores y hacer anticipadamente predicciones y objetivos de sus ventas.

4. Tiempo de preparación

Antes de comenzar a recibir el dinero de los clientes se requiere completar muchas actividades. Este periodo que antecede a la operación de una empresa debe estar muy bien calculado. Cualquier atraso significa pérdidas y eventualmente desprestigio, antes de comenzar.

5. Carencia de capital de trabajo.

Los requerimientos de capital de trabajo deben hacerse por medio de un presupuesto. Es muy raro el negocio que los hace. Un pronóstico bien preparado del flujo de efectivo ayuda a decidir cuánto y cuándo se necesitará.

6. Costos iniciales altos.

Los nuevos negocios deben ser sobrios y medidos. No gaste mucho ni demasiado pronto en instalaciones, accesorios y equipo. Los que han trabajado en grandes negocios a menudo empiezan con estándares extravagantemente altos. Esperan tener a la mano una máquina de escribir eléctrica, una copiadora y sentarse desde el principio en una oficina estilo ejecutivo. Estos gastos generales se deben distribuir a lo largo de la venta del producto/servicio y usted puede perder su ventaja competitiva si es demasiado ambicioso.

7. Las consecuencias de un crecimiento temprano

Muchas personas piensan que sus problemas han terminado una vez que los clientes empiezan a llegar, pero quizá apenas han empezado. Un negocio cambia con mucha rapidez de forma y de tamaño en sus comienzos. A medida que aumentan las ventas, se necesitan sumas de dinero cada vez más grandes para alimentar ese crecimiento. Y se corre el peligro de vender en exceso, es decir, de crecer con mayor rapidez de lo que permiten los recursos de efectivo.

8. Confundir el efectivo con las utilidades

El efectivo que fluye hacia el negocio no ha sufrido ninguna de las deducciones automáticas que tuvo el cheque del sueldo de un empleado. Con demasiada frecuencia, los empresarios ceden a la tentación de utilizar ese efectivo para mantener su estándar de vida, y cuando llegan las cuentas de los proveedores, de la Compañía de Seguros, el impuesto al valor agregado no puede pagarlas. Los Impuestos sobre Ingresos, la Aduana y los Impuestos de Consumo son la causa principal de la liquidación de muchos negocios.

9. Una ubicación errónea

El punto en donde se ubica su negocio y el alquiler que paga son un aspecto vital. No se sienta tentado sólo porque el alquiler es bajo, tal vez ningún cliente pasará por allí. De la misma manera, no busque un local caro en una zona elegante si es improbable que el movimiento total de su negocio cubra los costos. Su investigación inicial del mercado debe ayudar lo a identificar una ubicación apropiada.

10. Seleccionar y dirigir al personal

Las grandes compañías se pueden dar el lujo de cometer algún error cuando seleccionan su personal. Las Pequeñas empresas no se pueden arriesgar.

11. No llevan contabilidad

“El personal de un nuevo negocio a menudo considera que la contabilidad regular es un absurdo burocrático con el cual se cumple únicamente en beneficio de la Oficina de recaudación de impuestos. Para ellos, el final del primer año a menudo es el fin del negocio”

Si se considera la primera razón “**Falta de experiencia**”, como un fundamento elemental de todas las demás razones es indudable que, ésta sería la sumatoria de las restantes. Por cuanto quien no tiene experiencia empresarial y además carece de conocimientos teóricos sobre gestión administrativa de negocios no podrá conducir una empresa.

Volviendo con el Perú, en la página electrónica de **Fabiana Sánchez** (fsanchez@peru21.com), presenta una nota periodística, del 25-05-13: “**Cada año surgen 12 mil Mypes, pero solo el 10% supera el año de actividad, estima la Sociedad Peruana de Pyme (SPP)**”, el 20 de mayo, 2013.

En esta nota, además, resalta las declaraciones de: **Miguel Román, jefe del Departamento para Emprendedores del Banco de Comercio**, quien resume los errores que llevan a la mayoría de emprendimientos al fracaso:

“1. No investigan. Se aventuran en un sector sin saber cuáles son las necesidades del público.

2. No evalúan a la competencia. Un grave problema de los nuevos empresarios es que no indagan, previamente, sobre quiénes serán sus competidores, cuáles son sus debilidades y, sobre todo, sus fortalezas.

3. **No conocen el mercado.** Ante la información sobre una mejora económica del país, las personas intentan abrir sus propios negocios para aprovechar ese dinamismo, pero apuestan por un rubro sobre el cual solo conocen el nombre.
4. **Mal uso del préstamo.** Otro error común es que solicitan créditos a entidades financieras y utilizan el dinero para sus gastos personales u otros fines.
5. **No reinvierten.** Una vez que el negocio ya está en marcha, no todos invierten sus ganancias para que la empresa crezca. Se conforman con lo que tienen.
6. **No se controlan.** También están los que compran de todo para el negocio sin hacer una evaluación de lo que se necesita o no, solo piensan en lo que para ellos se verá bien.
7. **No innovan.** Algunos caen en el error de creer que el producto o servicio que ofrecen no necesita cambios o mejoras.
8. **No escuchan a clientes.** Por más de que tenga un grupo fiel de habituales clientes, es recomendable que cada cierto tiempo les consulte qué más esperan de su marca y cómo podrían mejorar, si no ellos lo cambiarán fácilmente.”

De estos errores se han seleccionado tres, considerados los más importantes, y que han sido subrayados. Es claro que éstos tienen que ver con la falta de conocimientos, del gestor, sobre gestión empresarial. Es difícil que un emprendedor sin conocimientos administrativos sobre marketing, pueda investigar el mercado y/o conocerlo. Así como también tengan la capacidad para elaborar proyectos de inversión para reinvertir o innovar sus productos o servicios.

Iván Vásquez Espeleta el 25 de marzo de 2013, en la página electrónica “**Empresas y Negocios**” en el Perú, respecto al fracaso de las microempresas, señala:

“Cuando una o varias personas emprenden un negocio, lo hacen con la finalidad de obtener beneficios económicos, es decir lo hacen para generar renta o riqueza; sin embargo en nuestro país y en muchos otros países, la mayoría de personas emprenden un negocio por necesidad, es decir porque se quedaron sin empleo o porque su sueldo o salario no les alcanza para solventar sus gastos, podríamos decir que en la mayoría de casos se crean empresas no con la visión de crecer a largo plazo sino que se crean empresas para sobrevivir”

Sus fundamentos se sostienen en la **Encuesta Nacional de Hogares** elaborada en el 2012 por el **Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)**, donde las **microempresas** representan el 98% de las empresas en el Perú, sin embargo, el 70% de estas muere y sólo un 30% perdura en el tiempo, dicho de otro modo, 7 de cada **10** nuevos negocios o Mypes **quiebran o fracasan** en un período de 2 años. Coincidencia con **Rodrigo Castro** de Chile, señalada en la página 14 de su Revista Electrónica.

“Falta de Experiencia”

No basta con las ganas de emprender un negocio, si desea incursionar en alguna actividad empresarial, debe tener en cuenta sus habilidades, conocimientos y experiencias en el sector o rubro en el que decida emprender; no obstante la falta de experiencia no es una razón absolutamente necesaria para emprender un negocio.

“ Falta de Planificación”

Muchas personas ignoran la importancia de la planificación a la hora de emprender un negocio, desconocen que la planificación es la mejor manera de evaluar la probabilidad de éxito de una nueva aventura empresarial y de esa manera aminorar la incertidumbre y el riesgo de cualquier actividad que no haya sido planificada”

Al mismo tiempo sostiene que:

“ la mejor manera de planificar nuestra actividad empresarial es elaborando un Plan de Negocios, la gran mayoría de personas no elaboran un Plan de Negocios porque ignoran su existencia o en otros casos porque creen que no es necesario elaborarlo; sin embargo, entre algunos de los beneficios que nos proporciona elaborar un plan de negocios son:

- a. Plantear nuestros objetivos a corto, mediano y largo plazo, y de qué manera lo pensamos alcanzar.
- b. Identificar nuestras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (análisis FODA).
- c. Conocer la oferta y demanda.
- d. Conocer el perfil de nuestros futuros clientes
- e. Saber quiénes serían nuestros proveedores
- f. Proyectar nuestros ingresos y gastos.
- g. Determinar nuestro capital de trabajo y como lo conseguiremos o Financiamos
- h. Evaluar las políticas de calidad, seguridad, tecnología, protección del medio ambiente.
- i. Evaluar las fases de nuestro proceso de operaciones dentro de la empresa”

- Marina Ortiz Medina, en su Tesis: “El fracaso de la Microempresa relacionado con las características individuales del propietario: Un Estudio Empírico en República Dominicana”, Del 26/04/2013, considera que los fracasos de las Mypes se deben a muchos factores y los clasifica como sigue en el cuadro siguiente:

RAZONES DEL CIERRE DE LAS EMPRESAS

Tabla 2. Razones de cierre de la empresa N=572

Razones de Fracaso empresarial	Porcentajes
Baja rentabilidad del negocio	13.9
Falta o problema de mercado	2.9
Dificultad de cobro a los clientes	3.3
Problemas de maquinarias y equipos	2.0
Quiebra	7.5
Falta de Fondos	1.3
Problemas con los trabajadores	0.2
Problemas con el local	4.0
Problemas legales	1.1
Problemas con energía eléctrica	0.9
Problemas de abastecimiento	1.1
Razones de Cierre	
Razones personales	16.3
Falta de tiempo	1.3
Consiguió trabajo	2.2
Inició otra empresa	1.6
Se mudó de lugar	39.5
Inseguridad y violencia	0.9
Total	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.

Fuente: Del trabajo "EL FRACASO DE LA MICROEMPRESA RELACIONADO CON LAS CARACTERÍSTICAS INDIVIDUALES DEL PROPIETARIO: UN ESTUDIO EMPÍRICO EN REPUBLICA DOMINICANA", Marina Ortiz Medina. Del 26/04/2013

Como se observa en el cuadro, **Marina** clasifica el cierre de la empresa Mype, en dos razones propiamente: a) Por fracaso empresarial y b) Y por razones que involucran al empresario o sea personal. Al respecto nos parece que, las razones esgrimidas por "Fracaso Empresarial" se deben incluir en un denominador común: Falta de conocimientos sobre Administración Empresarial. Esto porque, la formación de una empresa como tal, no es una aventura, ni se forma al azahar, debe ser el producto de un proyecto estructurado.

Estas informaciones nos hace, nuevamente, pensar sobre los comentarios de **Bardales (Pag: 21/22)**, **Panizo (Pag. 23-24)**, **Herrera (Pág. 16-17/24-25)** y al que se suma a la mismas, el **CPC Carlos Maruno (Pag. 30)**, respecto al fracaso de las Mypes por desconocimientos empresariales.

Si a esto le agregamos el cuadro de, CENTRUM Católica Fecha 2011: Pontificia Universidad Católica del Perú 2011. Del trabajo: "**Factores que limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú**": De los Autores:

Beatrice Avolio, (Directora General Adjunto y Directora Administrativa de CENTRUM Católica). **Alfonso Mesones**, CENTRUM Católica, **Edwin Roca**,

CENTRUM Católica, sobre una muestra de 11 empresarios, quienes para validar la encuesta utilizaron los criterios siguientes:

Características de los informantes:

A) Entrevistas distribuidas por edad:

CUADRO N° 4

EDAD	CANTIDAD DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE DE EMPRESAS
De 25 a 32 años	3	27%
De 34 a 42 años	5	46%
Mas de 43 años	3	27%
Total	11	100%

Fuente: De la investigación: "Factores que limitan el crecimiento de las Mypes en el Perú"
Elaboración : Pontificia Universidad Católica del Perú 201a

B) Entrevistas distribuidos por nivel educativo

CUADRO N° 5

NIVEL EDUCATIVO	CANTIDAD DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
Estudios Secundarios	6	55%
Estudios Técnicos	1	9%
Estudios Universitarios	4	36%
Total	11	100%

Fuente: De la investigación: "Factores que limitan el crecimiento de las Mypes en el Perú"
Elaboración: Pontificia Universidad Católica del Perú 2011

C) Entrevistas distribuidos por Sector

CUADRO N° 6

SECTOR	EMPRESAS	PORCENTAJE
Industria	2	18%
Construcción	2	18%
Comercio	5	46%
Servicios	2	18%
Total	11	100 %

Fuente: De la investigación: "Factores que limitan el crecimiento de las Mypes en el Perú"
Elaboración: Pontificia Universidad Católica del Perú 2011

CUADRO N° 7

AÑOS DE FUNCIONAMIENTO	EMPRESA	PORCENTAJE
Hasta 6 años	3	27%
De 7 a 12	5	46%
Mas de 13 años	3	27%
Total	11	100%

Nota. Adaptado de Mesones y Roca 2010

E) Factores que limitan el crecimiento de la empresa mype

CUADRO N° 8

AREA	FACTORES	FRECUENCIA
Administrativos	Gestión de Recursos Humanos	38
	Temas Contables y Financieros	20
	Gestión Administrativa	19
	Capacitación	16
Operativos	Estrategias de Marketing	22
	Establecimiento de Precios	22
	Producción	21
	Control de Inventarios	11
	Proveedores	2
	Estratégicos	Acceso a Capital
Investigación de Mercado		30
Planeamiento a Largo Plazo		20
Externos	Corrupción/Informalidad	26
	Competencia	7
	Estado	7
Personales	Motivación de Terceros	11

Fuente: De la investigación: "Factores que limitan el crecimiento de las Mypes en el Perú"
: Pontificia Universidad Católica del Perú 201

En este cuadro se puede apreciar que el orden de los factores empieza con los aspectos del área administrativos y no porque sea alfabéticamente, sino porque en suma representa el porcentaje más alto problemáticamente, donde está incluida **“La Capacitación”**, que debe involucrar principalmente todas las Gestiones

Administrativas y Financieras para asegurar el crecimiento y desarrollo de la empresa. No olvide citar esta tesis

UNFV

las otras áreas con sus factores correspondientes, son inherentes con una buena gestión administrativa.

Al respecto, vamos a formular otra conclusión: **Los problemas que afrontan las Mypes para lograr su crecimiento y desarrollo-incluso su permanencia-es la suma de una serie de factores que tienen que ver fundamentalmente con su capacidad educativa en funciones de Gestión Empresarial.**

Esta conclusión la validamos con el cuadro de la encuesta del INEI “Perú Estructura Empresarial 2012, donde revelan, el nivel de educación de los empresarios Mypes encuestados de su muestra de 5,164 empresas

CUADRO N° 9
NIVEL EDUCACIONAL EMPRESARIO MYPE

Sin nivel de educación	0.6 %
Primaria incompleta	1.5
Primaria completa	4.8
Secundaria Incompleta	4.6
Secundaria Completa	38.0
Superior no universitaria incompleta	7.4
Superior no universitaria completa	14.8
Superior universitaria incompleta	6.8
Superior universitaria completa	21.6
Total	100.00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

Sobre el particular realizamos el análisis siguiente: al porcentaje total, 100% le restamos el 21.6%, y 14.8% que suman 36.4% de quienes completaron sus estudios, posiblemente administrativos o de carreras afines, superiores universitarios y no universitarios, podría significar que la diferencia, 63.6% de los empresarios, no tendrían estudios técnicos de nivel superior ni formación sobre gestión empresarial.

Para reforzar aún más la conclusión sobre la problemática del empresario y de la empresa Mype respecto a su nivel educativo, y gracias a que se encontró un estudio del **Sr. José Lanz ex Profesor de la Universidad del Pacifico**, (ya fallecido) sobre la situación de las Mypes en el 1984 titulado: **Diagnóstico de la Pequeña Empresa a**

Tesis publicada con autorización del autor.
No olvide citar esta tesis

Nivel Nacional, Abril 1984, incluimos los datos de esa fecha, en el Cuadro de la

UNFV

evolución del nivel educacional del empresario Mype, según INEI de los años del 2012 al 2010, porque, a juzgar por las coincidencias que se dan con el informe del INEI, pareciera que no han pasado tantos años.

CUADRO N° 10

CUADRO COMPARATIVO DEL NIVEL EDUCACIONAL DEL EMPRESARIO MYPE 2009-2013 Y 1984* (FUENTE: INEI-JOSE LANZ (1984))

Detalle	2013 %	2012 %	2011 %	2010 %	1984 José Lanz %	
					Lima	Provincia
Sin Nivel	0	0.6	0	0		
Primaria incompleta	1.6	1.5	1.3	1.1		
Primaria Completa	5.1	4.9	5.6	3.3	* 15	* 16
Secundaria Incompleta	5.4	4.7	5.7	2.7		
Secundaria Completa	33.4	35.9	33.4	27.0	* 43	* 42
Sup. No Univ. Incompleta	6.9	6.3	4.8	4.6		
Sup. No Univ. Completa	16.2	13.9	14.8	13.9	* 11	* 12
Sup. Univ. Incompleta	8.4	7.3	10.9	10.1		
Sup. Univ. Completa	23.0	21.6	23.3	37.2	* 31	* 30
TOTALES	100 %	100%	100%	100%	100%	100%

Elaboración Propia 2015

Fuente: INEI Estadísticas 2010, 2011, 2012, 2013

Fuente: DIAGNOSTICO DE LA PEQUEÑA EMPRESA A NIVEL NACIONAL, José Lanz, Abril 1984

• Incluido sin o incompleta

Si se considera la media aritmética del total de Lima y Provincias del año 1984 que no tiene educación superior, esta sería 70% y la media de los que tienen secundaria sería el 27%. Comparado con el año 2013 en el que 77% no tiene educación superior y el 12.10% no ha concluido la secundaria, se diría que la diferencia no es tan sustancial después de 29 años porque solo aumento 7% los que no tienen educación superior completa y ha disminuido en 14.9 los que no han concluido la secundaria.

Comentarios sobre el particular:

Respecto a **José Lanz**, sobre una muestra de 2,262 empresarios a nivel nacional, en sus conclusiones, exactamente la N° 2, anota:

- Existen sin embargo, características que son comunes a la Pequeña Empresa, independientemente de su ubicación geográfica, aunque diversamente matizadas según las zonas. Entre estas características cabe destacar las siguientes:
- El relativamente bajo nivel de instrucción del Pequeño Empresario: En Provincias el 70% carece de educación superior, el 28% no ha completado la educación secundaria. Los porcentajes en Lima son el 69% y el 25% respectivamente.

El 85% del total de las pequeñas empresas de Provincias y el 86% de las de Lima no ha recibido ningún tipo de asesoría. Por lo que respecto a la capacitación solo el 17% de las pequeñas empresas de Provincias y el 14% de las de Lima tienen personal que ha recibido algún tipo de capacitación en alguna área.

Estas observaciones estadísticas no muestran muchas diferencias respecto a las Informaciones, también, estadísticas, del INEI 2011-2013.

Respecto al Nivel Educativo, después de ver los cuadros estadístico comparativo del 2009-2013, donde se incluye el 1984 del Sr. Lanz tampoco existen diferencias relevantes entre ellas pese a los años transcurridos.

Discusión: Tomando como base para la comparación el Informe INEI de febrero 2014, “Resultados de la encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013” sobre una muestra de 5,164 empresarios a nivel nacional y la muestra de Lanz de 2,262, también a nivel nacional, los resultados son como sigue:

- Sobre el bajo nivel de instrucción: Si se considera la media aritmética del total de Lima y Provincias del año 1984 que no tiene educación superior, esta sería 70% y la media de los que tienen secundaria sería el 27%. Comparado con el año 2013 en el que 77% no tiene educación superior y el 12.10% no ha concluido la secundaria, se diría que la diferencia no es tan sustancial después de 29 años porque solo aumento 7% los que no tienen educación superior completa y ha disminuido en 14.9% los que no han concluido la secundaria.
- En lo que respecta a la Asesoría y Capacitación recibida, comparada con el año 2013 tampoco hay muchas diferencias sustanciales; los conductores de Micro y Pequeña Empresa, declararon que habían accedido o participado en cursos o eventos de Capacitación para la gestión Empresarial, solo el 6.5%, esto significa que 93.5% no lo han hecho. Por lo tanto, frente a la media de Lanz 85.5% que no asistieron a estos eventos, significaría que después de 29 años habido un aumento de 8% más que no asisten a Capacitaciones Empresariales y/o Asesorías.

Finalmente, antes de establecer la amplitud y el alcance de la investigación como consecuencia del análisis pertinente del área seleccionada, es importante señalar que la problemática de la Mypes no es una particularidad de nuestro país, como ejemplo y para no abundar en mayores detalles que serán tratados posteriormente, se tomó como ejemplo el caso de Santo Domingo, por ser la más reciente Tesis (2013): “El fracaso de la Microempresa relacionado con las características individuales del Propietario: Un estudio empírico en República Dominicana”, Marina Ortiz Medina (Citado en la pag. 32-33), donde presentamos un cuadro que, señala como una de las causas del fracaso de las Mypes, es el grado de educación, con el comentario siguiente:

“El nivel educativo del propietario incide en el fracaso o cierre de las empresas (significancia al 5%) porque a menor nivel educativo mayor probabilidad de que la empresa deje de funcionar (tabla 4). Las empresas vivas registraron el mayor porcentaje de propietarios con educación superior (24.1%), lo que apunta a una mejor dotación de conocimientos por parte del empresario para el manejo del

negocio. En ese sentido, las empresas que fracasaron fueron las que registraron menos propietarios con estudios universitarios”.

CUADRO N° 11

EDUCACION DEL PROPIETARIO

Tabla 4. Educación del propietario

Nivel educativo	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Sin educación formal	4.4%	9.8%	5.3%	
Educación básica o media	75.4%	72.8%	70.6%	***
Educación superior	20.2%	17.4%	24.1%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	

Chi-cuadrado de Pearson: 9.988 /gl: 4/Sig. Asintótica (bilateral): 0.041
 (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$
 N = 1038

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.

Fuente: Del trabajo “EL FRACASO DE LA MICROEMPRESA RELACIONADO CON LAS CARACTERÍSTICAS INDIVIDUALES DEL PROPIETARIO: UN ESTUDIO EMPÍRICO EN REPUBLICA DOMINICANA”, Marina Ortiz Medina. Del 26/04/2013

Por lo tanto quedo claro que, según los análisis realizados, por lo menos una de las causas del fracaso de las Mypes se encuentra en el bajo nivel educacional del emprendedor o empresario dueño del negocio y que también tiene relación con su inasistencia a las Capacitaciones Empresariales.

Concretando y en términos generales, finalmente se determinó que el mundo de las Mypes se mueve: en inadecuadas organizaciones, necesidades de mejores métodos y técnicas para crecer y desarrollarse, deficiencias sistemáticas y/o bajo nivel educacional, falta de capacitaciones para el empresario así como para el personal. Luego, no exactamente la Ley Mypes o la imperfección del mercado son los factores más relevantes que, inducen a la informalidad o impiden el crecimiento y desarrollo de las empresas Mypes.

Porque una media de las respuestas dadas por entes autorizados en la materia de la problemática Mype en el Perú coincide en que:

- A la mayoría de los empresarios Mypes no les gusta asistir a capacitaciones de gestión empresarial
- La mayoría de los empresarios Mypes no sabe cómo dirigir su empresa

1.2.2 Formulación del Problema

Respecto a lo expuesto anteriormente y ante la interrogante de que:

¿Si las asistencias a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype, en particular de la Pequeña Empresa, son importantes como para poder dirigir su empresa adecuadamente y garantizar su crecimiento y desarrollo?

Se debe señalar que, al analizar la problemática planteada surgió, como ya se explicó, una nueva variable: **“nivel educacional”** del empresario Mype en general y como consecuencia de la misma se amplió el ámbito del trabajo con nuevas investigaciones, sobre el particular, para sostener los fundamentos de esta interrogante y tener la certeza en la respuesta sobre esta formulación, a través de una serie de análisis, de los trabajos que seleccionamos (Sobre todo por la facilidad al acceso de la información), a manera de casuísticas, para determinar si existen contradicciones entre la teoría y la realidad investigada, o si hay contradicciones entre la fundamentación teórica de las Capacitaciones Empresariales y su aplicación a la realidad educativa del empresario Mype.

Por principio, se empezó con las **“capacitaciones empresariales”** para establecer su relevancia con, el crecimiento y desarrollo de las MYPES de acuerdo a los análisis de los trabajos existentes de los expertos en la materia. Los resultados fueron como sigue:

Al respecto en el trabajo: **Importancia de la capacitación para las Mype**, de **Nilda Vizcarra Reyna de Ilade** filial Surco del 16 noviembre 2009, ella hace una referencia que involucra la necesidad de asistir a las Capacitaciones Empresariales:

“De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el termino capacitación está cambiando la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar los procesos por lo tanto; las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones”

Queda bastante claro, el mundo actual empresarial ha cambiado y esto tiene que ver también con la referencia de **Carlos Maruno**, (Citado anteriormente en la pag. 27-28): **“El Perú es un país con muchos emprendedores y muy pocos empresarios”**,

entonces deducimos: **“Quienes más asisten a las Capacitaciones Empresariales deben de ser los pequeños empresarios”**

Incluso también es posible inferir: **“Los verdaderos empresarios, que refiere Maruno, o son profesionales o se han capacitado adecuadamente.**

Prosiguiendo con **Nilda**, ella aclara:

“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.

Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que lo adopte generará un valor agregado”.

De alguna manera nos da la razón. Luego **Nilda** refiere:

“solo aquellos empresarios que se capaciten logran mejoras continuas para su empresa sea el tamaño que fueran”.

Luego reitera:

“Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio”.

Este párrafo es muy claro, las Capacitaciones deben ser también, para aquello que quieran iniciar una actividad empresarial, desde nuestro punto de vista, esta actividad le daría los conocimientos necesarios para determinar en qué empresa debe incursionar y cómo lo debe hacer. Lo que le faltó a Nilda, por lo menos lo creemos, fue precisar si esas “capacitaciones” podrían ser adaptados a cualquier nivel educacional del empresario MYPE

Por otro lado, a manera de contrastación con otro país, se encontró en el trabajo: **“La Capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)”** de México de: **José Antonio Hinojosa y Jesús Gerardo Delgado Rivas**, coincidencias sobre la necesidad de las capacitaciones, cuando sostienen que:

- **“El comportamiento macroeconómico de los últimos años, no ha sido suficiente para generar las condiciones necesarias que permitan a las PYMES crecer de manera estable y dinámica, esto debido a que han enfrentado dificultades que impiden su desarrollo, como las que se mencionan a continuación:**
- **Las PYMES carecen de mano de obra calificada por lo que enfrentan importantes barreras de acceso a nuevas tecnologías por falta de información, capacitación y recursos económicos, aunado a lo anterior, los programas de estudio y los proyectos de investigación de la mayoría de las instituciones educativas, están desvinculados con las necesidades empresariales”**

Estos autores resaltan, además, que entre las dificultades para el crecimiento de las PYMES, se debe, entre otras, a la falta de capacitaciones, incluso, reafirman su importancia:

La capacitación es uno de los instrumentos más importantes con los que se cuenta en la transformación de una empresa, y tiene como su propósito fundamental, mejorar el rendimiento actual y futuro de la fuerza de trabajo, mediante la superación de los conocimientos básicos, el perfeccionamiento de las habilidades específicas y la inducción y adecuación de las actitudes de las personas.

Es indudable que respecto a: **“...su propósito fundamental, mejorar el rendimiento actual y futuro de la fuerza de trabajo, mediante la superación de los conocimientos básicos,...”**, es un fundamento primordial para capacitarse y para crecer y desarrollarse.

Prosiguiendo con México, en el **Sexto Congreso Internacional sobre: Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del S.XXI**, de la **Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo**, de la **Escuela Superior Tlahuelilpan**, se trató sobre: **“La importancia de la capacitación en las micros y pequeñas empresas artesanales del Valle del Mezquital Estado de Hidalgo”**. En la misma, la propuesta que presentan, es bastante convincente con la realidad actual de la empresa Mype incluso acuñan su sentido filosófico con la frase siguiente:

“La capacitación para el espíritu empresarial”

Luego reafirman su importancia:

“La capacitación económica juega entonces, un importante rol, por su incidencia en todos los elementos de la administración del negocio, tal y como se fundamenta en esta propuesta. Un requisito para el desarrollo de esta “nueva cultura empresarial”, que es dotar al empresario de una mayor información sobre las implicaciones de la preparación que en el área económica necesitará, para enfrentar los retos de los negocios en el mundo actual, que parten de una integración de las 3 “C” (Clientes, Cambio y Competencia), donde el cliente hoy “determina qué, cómo y cuánto quiere, tiene más opciones en el mercado, exige productos y servicios a su medida, calidad, precio, se intensifica la competencia y el cambio se vuelve constante”.

Sin lugar a dudas, este razonamiento resalta en toda su plenitud doctrinaria el sentido moderno de lo que significa **“La Capacitación Empresarial”** y luego al ampliar el significado de las 3 “C”, como sigue:

“El estudio de estas tres capacidades puede hacerse a nivel individual, empresarial y social y si bien en las propias organizaciones, la aplicación de las tres capacidades, es muy útil para el fomento a largo plazo del empleo, según la OCDE (Organización para la cooperación y desarrollo), y puede referirse a la capacitación de los recursos humanos en general, la capacitación de los directivos en base a estas capacidades, es sin lugar a dudas, una condición básica, para aprovechar las ventajas competitivas para crear y desarrollar los propios nichos de mercado, anticipar los cambios en la demanda, responder con mayor agilidad a las necesidades y preferencias de los

consumidores, adecuarse a los cambios en la tecnología y los mercados, por su impacto como tomadores de decisiones”

No queda la menor duda que las Capacitaciones Empresariales resaltan no solo el nivel empresarial sino también el de los aspectos sociales.

De lo expuesto, y respecto a la formulación de que:

¿Si las asistencias a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype, en particular de la Pequeña Empresa son importantes como para poder dirigir su empresa adecuadamente y garantizar su crecimiento y desarrollo?

La respuesta es categórica y concluyente, “sí”, porque: Las Capacitaciones de Gestión Empresarial, permite al empresario Mype: tener acceso al conocimiento de que el crecimiento y desarrollo de la empresa, además de su permanencia, está sujeto, en gran medida, a la eficiencia de su organización como a la calidad de sus empleados; a no arriesgar su capital por falsos dogmas, teniendo claro desde el principio hasta dónde quiere llegar; adaptándose, además, a las nuevas exigencias que le presente la empresa en su entorno socio-económico; visualizar la posibilidad de que una capacitación responsable de la organización traerá excelentes resultados que podrían apreciarse en los resultados aumentando su productividad.

Esta respuesta además fue sometida a un cuestionario de rigor de acuerdo a **Likert Rensis**, quien lo publicó en 1932 en un informe donde describía su uso. Se trata de una escala psicométrica comúnmente utilizada en cuestionarios y encuestas. El cuestionario se sometió a 20 empresarios del Emporio de Gamarra, está incluido en el anexo.

1.2.3 Problema Principal

Por otro lado y respecto al problema principal:

¿De qué manera las participaciones a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype de las Pequeñas Empresas tienen una relevancia importante en el crecimiento y desarrollo de la empresa Mype?

La respuesta, y luego de establecer que, las asistencias a las Capacitaciones Empresariales son importantes para el empresario Mype, entonces tiene que ser positiva; sin embargo y dado que se ha establecido cuál es el nivel educacional real del empresario Mype, la investigación se dirigió también a determinar si estas

capacitaciones impartidas son realmente suficientes como para lograr el crecimiento y desarrollo de su empresa. Con esa finalidad se revisó, si se tenía el acceso, a toda la información pertinente como para comparar: el marco teórico y la realidad investigada; Si existen contradicciones entre la teoría y su aplicación a la realidad; o si existen diferencias entre las normas aplicadas y los resultados obtenidos.

Al respecto se realizó, un análisis de los empresarios que no asisten a las Capacitaciones Empresariales y sobre su nivel educativo, así como de los que asisten y de ese modo obtener primero, información sobre sus niveles educacionales, y cuáles fueron sus resultados económicos y financieros y de su entorno donde desarrollan sus actividades y medirlos.

Para tal fin se utilizó la casuística como método de caso de la realidad investigada, intencionalmente, al tener el acceso a la información pertinente:

A) Empresarios con escasa formación educativa y que nunca asistieron a Capacitaciones Empresariales

1° Caso: Eleuterio Quispe Condori

Eleuterio Quispe Condori, por el año 89 tenía un taller precario de armado de triciclos, en el “**Asentamiento Humano Huáscar**” del distrito de **Lurigancho**, dentro de un mercado llamada “Paradita”. Sin embargo uno de sus clientes principales era nada menos que **Perú Anding Trading S.A.**, a quien vendía los triciclos mensualmente, entre 50 a 70 unidades, al precio de \$ 150.00 dólares cada uno. Respecto a su nivel educativo solo había concluido la primaria.

Su problema consistía en que, a pesar de invertir en los materiales solo \$100.00 dólares para armar cada triciclo, cuando le cancelaban no obtenía la ganancia que él esperaba.

Este señor tuvo la certeza de consultar con un bachiller de contabilidad de la **Universidad del Pacifico** para que le explique cuál era el motivo de esa inconsistencia. El bachiller contable después de escucharlo, le formulo las siguientes preguntas que las anoto como sigue:

CUADRO N° 12
CUESTIONARIO DETERMINACION DE GASTOS PROPIETARIO

¿El taller es propio?	no	Pago alquiler	\$ 250.00
¿Incluye los servicios básicos?	no	Pago aparte	50.00
¿Tiene ayudante?	si	Pago jornal	150.00
¿Ud. almuerza en pensión?	si	Pago pensión	90.00
¿Es Ud. casado?	si		
¿Le da mantención a su esposa?	si		
¿Tiene otros gastos?	si		
¿Tiene hijos?	si		
¿Todos sus gastos se asumen del taller?	si		
¿En cuánto estima sus gastos familiares?			1,300.00
¿El costo de los materiales incluye accesorios?	si		
¿En cuánto estima esos costos por 50 triciclos?			450.00
¿Tiene una asignación mensual?	no		
TOTAL GASTOS Y COSTOS			\$ 2,290.00

Elaboración: Propia

Luego realizo la operación siguiente:

Si Ud. Vendiera mensualmente las 50

Unidades obtendría un ingreso de: \$ 7,500.00

Materiales y accesorios \$ 5,000.00

Costos y Gastos 2,290.00 7,290.00

Saldo diferencial \$ 210.00

(Nota. La referencia monetaria de los otros costos y gastos se ha generalizado en dólares, porque la moneda en esa fecha era el Inti, y estaba totalmente devaluada.)

El Sr. Quispe entendió por qué no ganaba lo que estimaba. Al respecto, también se debe resaltar que en la realidad le quedaba, según sus propias palabras, algo más de \$ 500.00 y esto se debía porque incluía en ese total los ingresos diarios que obtenía por reparar bicicletas. Para el Sr. Quispe, lo que le quedó muy claro, fue que si quería determinar una utilidad sobre el total de la inversión, debía estructurar un sistema de costos de producción y diferenciar qué es un costo y gasto. Y para esto debía asistir a capacitaciones sobre esa materia y otras conducentes a la buena administración de su negocio que tenía visos de ser un negocio rentable. Sin embargo nos manifestó sus dudas respecto a si sus estudios serían suficientes como para entender esa clase de materias.

2° Caso, Empresa S&G

La empresa S&G (Se ha cambiado la razón social porque el gestor Mype no dio la autorización para revelarla), dedicada a los servicios generales, tales como: pintura, mecánica, construcción, electricidad etc. Esta empresa fue creada en enero del 2009 en el distrito del Callao jurídicamente como Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), acogándose a la Ley de Mypes. En sus inicios empezó como una empresa netamente familiar. El número de trabajadores operativos tres y dos personas a cargo de la parte administrativa.

El caso para resaltar es que, su creación era producto de la oportunidad y emprendimiento de su gestor, por cuanto aprovecho su situación de ser empleado en una empresa transnacional dedicada a las ventas de hidrocarburos y derivados.

Al estar a cargo, del Departamento de Logística, de la sección de mantenimiento en general, sobre los principales servicios que requieren las aéreas de: edificios, automotriz, planta, maquinarias etc. Encontró una ocasión propicia para formar la empresa de servicios aludida, teniendo como centro de operaciones y administrativas su domicilio, colocando a su tío como titular y gerente, quien a la vez era el maestro constructor y pintor, un hermano estaba a cargo de la sección automotriz, y un primo para las reparaciones de maquinarias y electricidad. En cuanto a la administración de las funciones de oficina, se repartían las labores su esposa y cuñada, y no requerían los servicios de contador porque se encontraban en el Régimen Especial respecto al Impuesto a La Renta y mucho menos un Administrador Financiero, porque consideraban innecesario, además decían que era más un gasto.

Sus primeros trabajos se limitaron a labores simples y de menor cuantía; la empresa los requería para esos casos porque, a su principal proveedor de servicios Boa S.A. no los tenían en consideración ya que además le significaban costos muy onerosos, en comparación con lo que cobraba S&G.

En su primer año económico facturaron (valor de venta) de S/. 240 mil, de los cuales solo cobraron S/. 94, mil. Esto porque basado en la confianza que el verdadero promotor de la empresa S&G, era el empleado enlace para conseguir los trabajos, no

exigía las Ordenes de Servicios para empezarlos y al termino de los mismos igual facturaba; como es de conocimiento esta “forma” es uno de los documentos elementales para efectuar cualquier pago y además es una normatividad de cualquier empresa formal y como documento legal probatorio de exigencia de pago. La idea era realizar de inmediato los servicios y después regularizar la Orden de Servicio.

Pese a estas inconsistencias la empresa creció en el 2010, (como señala Panizo creció por coyuntura) la causa, los bajos costos en comparación con los de Boa S.A. Este crecimiento cambio el entorno total de cómo empezó su empresa, el incremento de los servicios obligo a pasar del Régimen Especial al Régimen General, obligándolos, además, a tomar personal operativo, un contador solo por dos veces a la semana, una secretaria-recepcionista sin experiencia y un Jefe Operativo. Se mudaron a una oficina para tratar los asuntos administrativos, también tomaron un local para que funcione como un taller.

Si bien es cierto que su facturación neta (2011) llegó a S/.1'800 (millón ochocientos), la cobranza efectiva solo fue de S/.870, 000 soles; la diferencia se incrementó al saldo de la parte sin cobrar del ejercicio anterior.

La dirección administrativa estaban aparentemente a cargo de su esposa y cuñada, más las decisiones finales las tomaba él.

Con el crecimiento de los servicios contrato a un bachiller en Administración para que sea una especie de Gerente General y Operativo, según él para darle imagen a la empresa. El Gerente, proveniente de una universidad de prestigio, elaboro un Plan de Trabajo, entre lo que destacaban las propuestas para contratar: Un Jefe de Operaciones, un Contador a tiempo completa, además, la formulación de un Sistema de Compras, un Sistema de Control de los Servicios prestados, Control del Almacén, Sistema de Control de las Ventas, un Departamento de Créditos y Cobranzas etc.

Propuestas que cayeron en un saco roto porque las decisiones de gestión se encontraban siempre bajo la responsabilidad del dueño quien se mostraba reacio a realizar los cambios requeridos y todo lo contrario despidió al Contador por que le

El ejercicio del 2012, fue funesto, los auditores internos de la empresa transnacional observaron la falta de las “Ordenes de Servicios” por los servicios realizados y cuestionaron el saldo pendiente, además de reparar: *por qué se iniciaron esos servicios sin cumplir con un requisito fundamental de control administrativo*; la parte más fuerte fue cuando establecieron la relación que mantenía su Jefe de Logística con la empresa S&G y recomendaron despedirlo o dejar de trabajar con su empresa, al final se optó por las dos recomendaciones.

De fuentes fidedignas, se estableció que el dueño de S&G tenía un nivel educacional de secundaria incompleta, nunca asistió a ninguna capacitación sobre gestión empresarial, pese a que era un emprendedor con mucha visión.

Fuera de la empresa que formo, con el capital de la misma, también incursiono en el envasado y venta de gas doméstico, agricultura: cultivo de paltas y frejoles; simplemente porque alguien le dijo que eran buenos negocios. Finalmente en todo fracaso y en la actualidad solo tiene un pequeño taller de mecánica.

Este es un caso, reiteramos, relacionado con lo que sostiene el Sr. **Panizo** (Citado en la Pág. 23-24):

“Crecen por coyuntura, pero no por gestión empresarial y no desean salir de ese rumbo...”

Finalmente los dos ejemplos, demuestran que los propietarios eran buenos emprendedores producto del oportunismo sin embargo malos gestores, aunque el primero entendió su problema de confundir costos con gastos, el segundo no creía necesario asistir a cursos sobre Capacitaciones Empresariales.

Sobre estos dos casos se debe señalar también que, no son necesariamente representativos, motivo por el cual se realizó una encuesta, no formalizada, a 20 gestores Mypes de Lima Metropolitana que cerraron sus negocios entre un año y tres años, y que fueron identificados empíricamente de las listas de REMYPE de los años 2012-2015, haciendo uso de la eliminación por descarte, para establecer cuales ya no figuraban de un periodo a otro deduciendo que se dieron de baja en el periodo. En la realidad se pudo identificar solo 80 ex titulares o dueños. De este total a 40 no se les pudo hallar y de los restantes 20 se negaron a ser encuestados y solo 20 accedieron a nuestra solicitud. La encuesta referida está en el anexo y la nota saltante es que tienen

un bajo nivel educativo y ninguno asistió a capacitarse empresarialmente. (Hacer cuestionarios)

B) Empresarios Mypes con Educación Superior y/o en proceso, que asisten a Capacitaciones de gestión

Respecto a quienes tienen un nivel educativo técnico o superior terminado o están estudiando una carrera y que, además asistieron a las Capacitaciones Empresariales, les presentamos sus casos y sus resultados como empresarios emprendedores.

1° Caso.

En el diario **La República del 26-10-2013**, se expone un artículo titulado: **“Emprendimiento en el Perú, Emprendedores que sobrevivieron al “Valle de la Muerte”, Historias”**. Es la etapa más difícil y "mortal", en la que solo 25% de empresas logra salir adelante. **Joe Farfán** es uno de los ganadores, **Daniela Segura** lo intenta por segunda vez y **Romy Ballumbrosio** se adentra en el negocio del diseño de muebles. Artículo presentada por **Alejandra Cruz Cuevas**:

“Joe Farfán vendió su auto deportivo, la joya que había heredado de su padre, por 4,500 dólares. Las carreras eran su pasatiempo, pero necesitaba ese dinero para lograr su sueño de tener una empresa propia.

Farfán es uno de esos cuatro de cada diez peruanos entre 18 y 65 años que realiza alguna actividad emprendedora, de acuerdo a la última versión del **“Monitor Global de Emprendimiento MGE”**, que calificó al Perú como el país más emprendedor del mundo.

Según el mismo estudio, el 53% de los emprendedores peruanos forman sus negocios no por necesidad, sino porque lo consideran una oportunidad para incrementar sus ingresos.

En el caso de Farfán, trabajaba como gerente de la cadena cusqueña de supermercados **Orión**, que su padre fundó ocho años atrás, y como tal compraba arroz y azúcar a distribuidoras. Farfán se dio cuenta de que podía importar estos productos y venderlos a la cadena para la que trabajaba, a su competencia y a otras tiendas de abarrotes.

Cuatro años después de conformar su primer negocio, **Farfán** recuperó su auto y tiene diez empleados, no en una; sino en cinco empresas, además de una editorial, una importadora, una inmobiliaria, un estudio jurídico y una comercializadora de carbón

vegetal. Lo que sorprende a muchos es que este emprendedor aún no ha terminado sus estudios universitarios de Administración. Incluso, Farfán se sale del promedio de edad de los emprendedores determinado por el MGE en 36,1 años y tampoco está dentro del grupo de quienes crean más empresas que están en el rango de edad entre 45 y 54 años”

Al respecto se debe resaltar que, si bien es cierto que **Farfán** todavía no ha terminado sus estudios universitarios, estos le dan cierto plus sobre los que no han terminado la media o la tienen incompleta o incluso de quienes tienen formación técnica. Además el hecho de que trabajó con su padre, como gerente, en su empresa tiene una formación empírica que con el tiempo le ha dado una buena experiencia administrativa, incluso asiste a cursos de Capacitaciones Empresariales.

2° **Caso.** Como sigue:

Daniela Segura, que es parte de ese 38,4% de los propietarios de empresas peruanas que son mujeres, está intentando por segunda vez sacar adelante su marca “**DS**” de ropa para mujer y se está asegurando de no cometer los mismos errores de la primera vez.

Para empezar, renunció a su trabajo como representante financiera de Interbank, donde había estado por siete años, para dedicarse de lleno a su proyecto.

Pero, además de eso se asoció con su enamorado **Alejandro Alcarraz** quien es Administrador de Empresas y había intentado abrir una tienda de lencería. Asociarse es poco común en el país, 61% de los negocios nuevos y 72% de los establecidos tienen un solo propietario, pero esto permite dejar de basar el desarrollo empresarial en el empirismo.

“Alejandro me enseñó a hacer un Plan de Negocios analizando el mercado, los costos y la competencia, además asistí a cursos sobre Capacitaciones Empresariales”, cuenta Daniela desde su tienda, en una galería en Surco. Solo le tomó un mes formalizar su local gracias al programa de ventanillas únicas. “Lo difícil fue aprender a administrar para lograr la meta, que era abrir un punto más, y lo hemos logrado, estamos por inaugurar en Mega Plaza”, agrega orgullosa.”

En estas vivencias se destacan tres puntos elementales: **Daniela Segura**, representante financiera de Interbank, **Alejandro Alcarraz** Administrador de Empresas (su esposo), y asistencia a Capacitaciones Empresariales.

Luego, a excepción de **Daniela** que, sin embargo era asesora de finanzas, tienen la capacidad suficiente para elaborar o entender un **Plan de Negocios**, funciones que forman parte de la gestión empresarial. Es decir, **Daniela** era una funcionaria administrativa de las finanzas que los refuerza con su asistencia a las **Capacitaciones Empresariales** y **Alejandro** es un **Administrador de Empresas**. Ella está conscientemente convencida que el empirismo o la falta de conocimiento asociados al emprendimiento no son suficientes para el desarrollo empresarial.

3° Caso. Sam Walton. Un emprendedor, de lujo, Norteamericano.

Sam Walton nació cerca de **King Fisher, Oklahoma** el 29 de marzo de 1918. , donde vivió con sus padres en su granja hasta 1923. Destacó en atletismo en la escuela secundaria, ganando dos títulos estatales en baloncesto y fútbol. Al crecer, durante la Gran Depresión, **Walton** hizo numerosas tareas para ayudar económicamente a su familia. Ordeñaba las vacas de la familia, y posteriormente, embotellaba el excedente y lo distribuía a los clientes. Más tarde, repartiría periódicos a domicilio y también vendería suscripciones de revistas. Al graduarse, fue nombrado El chico más “versátil” de su generación.

Después de la escuela secundaria, **Walton** decidió entrar a la universidad, se especializó en economía, **Walton** se unió a **JC Penney** como gestor de prácticas. Este puesto le remuneraba \$75 al mes. Renunció en 1942 ante la posibilidad de ser alistado en el ejército para servir en la Segunda Guerra Mundial.

A su regreso, en 1945, abrió un supermercado en **Arkansas** con un crédito de 20.000 dólares. Allí empezó a aplicar sus ideas innovadoras al campo del *retail*. Él quería que todas las estanterías estuvieran constantemente llenas de artículos variados y a precios accesibles. Para lograrlo, fue pionero en las compras por cantidad para obtener descuentos. Incluso, inventó el concepto de las cajas registradoras ubicadas a la salida del supermercado para que los clientes pudieran pagar todas sus compras en un solo lugar; todas las ideas comunes y aplicaciones del supermercado salieron de la mente de Sam Walton.

Tesis pu
No olvid

1962 Fundó **Wal-mart** y **Sam's Club** su idea era comprar barato, vender a bajo precio todos los días y sonreír.

Su negocio se fue expandiendo hasta que, en 1962, adquirió su marca definitiva: "**Wal-Mart**", que creció velozmente en los cuatro rincones del globo. **Sam** llegó a ser el hombre más rico de los Estados Unidos entre 1985 y 1988. En 1998, la revista "**Time**" lo eligió como una de las 100 personalidades más influyentes del siglo XX.

Tras su muerte en 1992, su fortuna se dividió entre sus hijos que pasaron a controlar una cadena que en el 2004 empleaba a 1,5 millones. Algunos dicen que si **Sam Walton** siguiera vivo, sería el doble de rico que Bill Gates. Nada mal para un muchacho que empezó vendiendo la leche que él mismo ordeñaba de la vaca de su familia. (Resumen de la bibliografía de **Sam Walton**, de la página Web de luiiggilapa setiembre, 2014)

En el caso de **Sam Walton** hay algo más que destacar, **un emprendedor que decidió, primero estudiar en la universidad** y después crear su primer negocio.

Los casos descritos tienen la suficiente credibilidad de que el empresario Mype debe necesariamente que capacitarse, tal como lo afirma: **Carlos Torres, Subgerente de Capacitación de la Cámara de Comercio de Lima.**, cuando sostiene:

“a los conductores de MYPES y PYMES les sobra la iniciativa, pero fracasan porque no saben cosas básicas para el planteamiento estratégico de un negocio: cómo llegar a sus clientes, o qué es necesario separar el dinero de la empresa, del dinero de los gastos domésticos, por eso deben recurrir a cursos o eventos de capacitación.”

Entonces queda bastante claro y concluyente que no hay contradicción entre la teoría y la realidad investigada, incluso entre la teoría y su aplicación a la realidad estudiada, es decir la respuesta a:



¿De qué manera las participaciones a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype de las Pequeñas Empresas tienen una relevancia importante en el crecimiento y desarrollo de la empresa Mype?

Sin temor a equivocaciones, la respuesta es concluyente: **Las participaciones a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype de las Pequeñas**

de la empresa Mype, siempre que el nivel educacional le permita entender los temarios o que estos sean suficientes en sus contenidos.

1.2.4 Problemas Específicos

Pe. 1. ¿De qué manera la falta de Capacitación Administrativa del Empresario Mype de la Pequeña Empresa incide en la Toma de Decisiones Económicas Financieras inadecuadas?

Al respecto Lefcovich, M. (2004) sostiene que:

Operar un negocio pequeño va a ser más difícil en el futuro, a menos que se tomen los recaudos, planificando, organizando, dirigiendo y controlando de manera eficaz.

Para aquellos que pretenden sobrevivir en un negocio pequeño, no sólo es necesario el trabajo duro sino también hacerlo de manera inteligente. (párr. 2)

Primero cómo se: planifica, organiza, dirige y controla eficaz la empresa; a través de una buena administración económica-financiera y cómo se logra si el empresario Mype no está capacitado para esas gestiones.

Porque cuando Lefcovich se refiere: **“hacerlo de manera inteligente”** no queda la menor duda que se trata de tener conocimientos básicos de gestión empresarial y si no la tienes simplemente se debe capacitarse adecuadamente, posición que reafirma cuando prosigue en el mismo párrafo “Para lograr triunfar deberán continuamente revisar la validez de los objetivos del negocio, sus estrategias y su modo de operación, tratando siempre de anticiparse a los cambios y adaptando los planes de acuerdo a dichos cambios” (párr. 2).

Estas conclusiones de **Lefcovich**, son el resultado de una profunda investigación hecha en su país, como el mismo lo dice:

Tiene por principal objetivo y pretensión servir como elemento de prevención para todos aquellos que son o pretendan ser propietarios de pequeñas empresas....queremos servir a todos los individuos que poseyendo un sueño, depositan su tiempo, trabajo, esfuerzo y capital en la búsqueda de un mejor futuro. (Lefcovich, M., 2004, párr. 1)

Sus conceptos acerca de cómo tiene que ser el pequeño empresario si quiere mantenerse en el mercado, se reafirman con su análisis estadístico concluyente:

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 conocimientos y de experiencia en la dirección de empresas. (Lefcovich, M., 2004, párr. 3)

Entiéndase bien: “... y de **experiencia en la dirección de empresas...**” y cómo se logra esa experiencia, a no dudar con el tiempo y con las **Capacitaciones Empresariales** constantes, porque el estudio y las Capacitaciones son el eslabón necesario entre la teoría y la realidad empresarial desarrollada.

Entonces, **¿la falta de Capacitaciones Administrativas del Empresario Mype de la Pequeña Empresa, incide directamente en la Toma de Decisiones Económicas Financieras de su empresa?**

Sin lugar a dudas, tiene una incidencia preponderante en la Toma de Decisiones Económicas-Financieras en la buena marcha de su empresa.

Es más, en la gráfica siguiente se releva la relación de causa y efecto de los empresarios Mypes que no se capacitan, así como del poco interés por parte del gobierno de fomentar esas capacitaciones.

GRAFICA N° 1

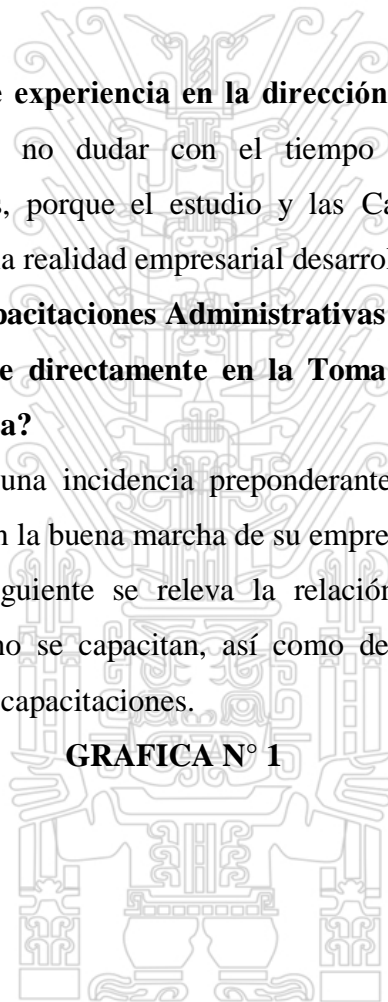
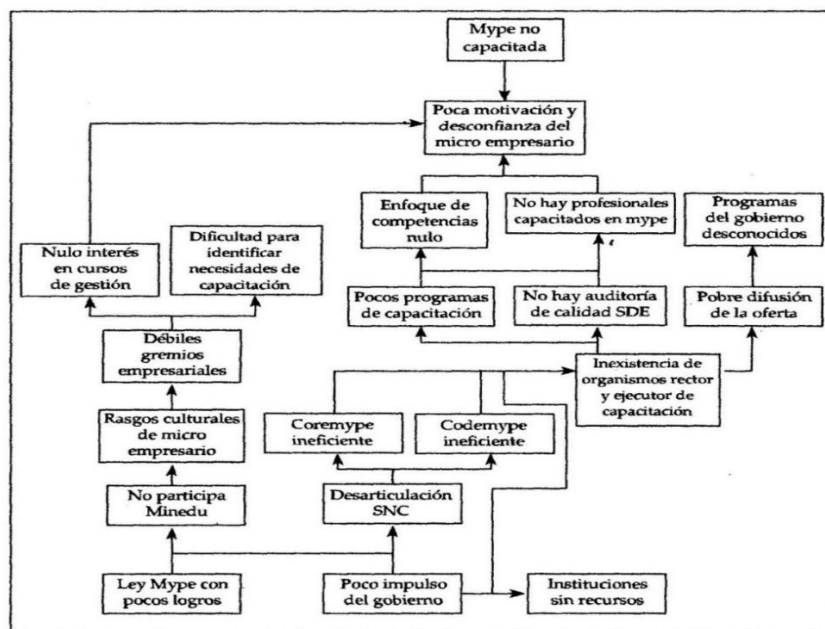


Gráfico 7. Diagrama de relaciones causa-efecto



Elaboración propia.

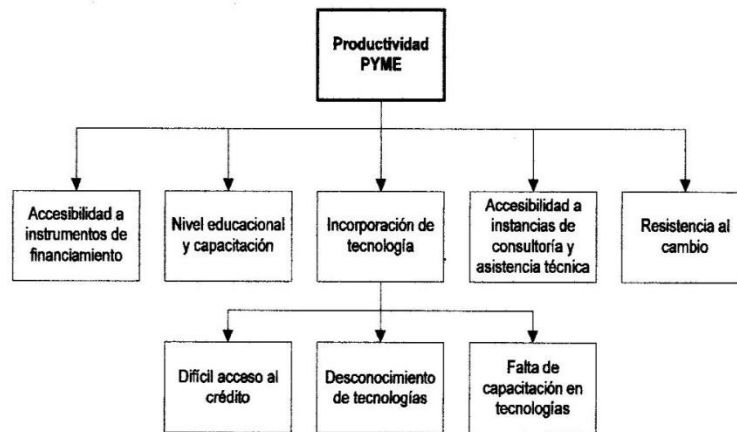
Fuente: “Sistema nacional de capacitación para la mype peruana” pág. 85, Genaro Matute • Haydeé Albújar • Luis Janampa Renato Odar • María del Carmen Osorio. Abril de 2008, esanediciones@esan.edu.pe

Esta gráfica es muy representativa y bastante significativa respecto a las incidencias que repercuten en las empresas Mypes, cuando no se capacitan los empresarios, cuya complejidad tiene que ver con el poco interés del estado, así como de la falta de recursos para impulsar esas capacitaciones.

Lo que no parece extraño, al respecto, es que de alguna forma el gobierno está consciente de esta problemática de las Mypes, tal es así que en su Documento de Trabajo: **Presupuesto Por Resultados del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DIRECCIÓN NACIONAL DEL PRESUPUESTO PÚBLICO** de mayo de 2010, titulado: “**Diseño del Programa Estratégico “Productividad de la Mype”**”, en la pág. 9, presentan un cuadro sobre los factores que en alguna medida afectan la productividad a las Pymes en Chile.

GRAFICA N° 2

Modelo de la Oficina Internacional del Trabajo



Fuente: Elaborado a partir de OIT (2002).

Fuente: Presupuesto Por Resultados del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DIRECCIÓN NACIONAL DEL PRESUPUESTO PÚBLICO de mayo de 2010, pág. 9.

Por lo visto los chilenos involucrados con el mundo Pyme, (Mype en el Perú) consideraban que uno de los factores principales que afectan la productividad de estas empresas era: el nivel educacional y las capacitaciones, tal es así que, respecto a este factor señalan, en la misma pág. 9 respecto al:

Nivel educacional y capacitación del empresario y los trabajadores de la PYME:

Por otra parte, el nivel educativo de los individuos que laboran en la MYPE resulta clave para entender la productividad de estas, en tanto la eficiencia de la empresa responde directamente a las habilidades desarrolladas por sus miembros.

En ese sentido, la motivación, capacitación y la calidad de la formación técnico profesional son componentes básicos que explican la productividad.

Al respecto, entendemos que, nuestro gobierno está bien enterado de los factores que impiden la productividad de las Mypes y por ende su crecimiento y desarrollo, y que no es una problemática nueva, no en vano hacen esa referencia en el año 2002 sobre esos aspectos en Chile.

Pe. 2. ¿De qué forma la falta de Capacitaciones Financieras para el Empresario Mype de la Pequeña Empresa incide negativamente en el crecimiento de su empresa?

“Una empresa mal administrada no podrá crecer ni desarrollarse”, **Beatrice Avolio, Alfonso Mesones, Edwin Roca**; en su tratado: **El crecimiento y desarrollo de una Empresa. (Pag.12/13)**. Estos autores sobre la variable: **Crecimiento**, definen sus

conceptos:

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

“Tanto el crecimiento como el desarrollo de la empresa hacen referencia a una evolución por la cual la empresa modifica su tamaño o el campo de actividad en el que actúa pero son términos que no pueden ser empleados como sinónimos.

El crecimiento de la empresa hace referencia a incrementos de tamaño en variables tales como el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios o el personal empleado. Es uno de los ingredientes fundamentales en la definición de su estrategia corporativa”.

La definición de esta variable, representa que, tiene medidas muy complejas en su tratamiento y no son producto del azar. Porque estas devienen de una sèrie de factores inherentes donde se desenvuelven las empresas, tanto internos como externos consecuentemente quien administre financieramente la empresa debe tener una formación profesional sólida sobre aspectos económico-financieros y del entorno del mercado y de los aspectos sociales. En ese sentido aún los profesionales en estas materias, necesitan capacitarse para manejar todos los aspectos relacionados con el crecimiento e incluso con el desarrollo de la empresa mirando hacia el futuro. Porque el crecimiento de la empresa está íntimamente ligada a la función de una buena gestión empresarial, tal como lo define **Jasmine Gonzales Luquillas** en su tesis: **“Gestión Empresarial y Competitividad en las MYPES del Sector Textil en el Marco de La Ley N° 28015 en el Distrito de la Victoria - Año 2013”**:

“...la gestión empresarial juega un rol muy importante, pues de su eficiencia, producto de la dirección, habilidades y estrategias que utilice, dependerá la obtención de buenos resultados. De allí que uno de los aspectos fundamentales en las empresas es la gestión empresarial porque busca, a través de las personas, mejorar la productividad y la competitividad de las empresas o negocios. Además, contar con las herramientas de gestión adecuadas será uno de los factores clave para alcanzar los objetivos de éxito”.

Prosiguiendo con el crecimiento y su complejidad conceptual. Al respecto **Jordi Canals Margalef**, en su **Libro: La Gestion del Crecimiento de la Empresa**, (Capitulo 1, pág. 36) hace una exposición analítica de lo que debe entenderse como el Crecimiento de la empresa y en los contextos:

Advierte el autor que el bajo **PBI**, va acompañado por una baja productividad y generalmente por una lenta innovación en los negocios:

- Si bien la eficiencia es algo buscado, hace falta algo más si se piensa en el largo plazo, teniendo en cuenta que el crecimiento tiene límites y riesgos.
- Quien no crece o lo hace en base a guerra de precios, va seguramente en camino de una baja rentabilidad y de la destrucción de valor.
- Crecer no es un objetivo de la empresa pero sí un medio para alcanzar otros objetivos. Su ausencia prolongada es un síntoma de un futuro declive.
- El crecimiento es una muestra de la capacidad de supervivencia y de adaptación al contexto.
- El crecimiento no es el aumento de las ventas a corto plazo o la cuota de mercado, sino la capacidad de crear valor a largo plazo, lo cual no sólo es difícil de medir, sino de lograr.

- Según otros autores, el factor clave en el crecimiento no es el capital o las materias primas, sino activos como el conocimiento o los procesos internos.

El autor establece como importante la siguiente orientación para el crecimiento:

- Nuevas líneas de negocios
- Nuevos productos
- Nuevos mercados
- Internacionalización, etc.

A nuestro entender, el fundamento sobre el crecimiento que tiene **Jordi Canals Margalef**: “*No crecer no es sólo estancarse con relación a la competencia, sino introducir en la empresa la rutina de falta de nuevos proyectos*”, tiene un contexto más amplio de lo que es el “*crecimiento*” y de lo que involucra esta acción. Quien no crece se estanca y luego desaparece. Y como se trata de una variable económica difícil de manejar, porque depende de comportamiento de otras variables económicas-financieras, aun con los estudios profesionales en materia de gestión empresarial, es importante la capacitación constante para no solo crecer, sino para mantener esa constante, incluso innovar. Luego las Capacitaciones Empresariales, sobre todo las referidas al crecimiento de una empresa Mype inciden directamente con ese objetivo.

Idea que también comparte **Roque Benavides** en su trabajo **¿Emprendedor o superviviente? (citado en la Pag. 19/20)**. Cuando manifiesta:

“En Perú, muchas empresas pasan por una fase embrionaria durante la cual no se produce acumulación de capital. Pero luego viene un período en el que poniendo orden en las finanzas e introduciendo tecnología se va ganando en eficiencia, reduciendo costos y mejorando los productos, aumentando la participación en el mercado. Ciertamente, muchas mueren en el camino pero otras no solo sobreviven sino que crecen y dan empleo a más personas. Luego la empresa se profesionaliza, pues los hijos estudian carreras vinculadas al manejo empresarial o contratan un gerente para administrarla”.

Enfatizamos:...no solo sobreviven sino que *crecen* y dan empleo a más personas.

Luego la empresa se profesionaliza, pues los hijos estudian carreras vinculadas al manejo empresarial o contratan un gerente para administrarla. Esto porque los padres eran producto del emprendimiento sin fundamentos de Gestión Empresarial. Además poco o casi nada sabían sobre la problemática que involucra el crecimiento de la empresa, como se aprecia en la **Grafica N°3 de CODEMYPE (Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa)** que muestra las principales dificultades que impiden su crecimiento.

PRINCIPALES DIFICULTADES QUE IMPIDEN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES



Consecuentemente, el crecimiento de una empresa Mype involucra el análisis de una serie de factores internos como externos que deben ser estudiados y manejados por profesionales expertos en la materia y que necesariamente tienen que capacitarse constantemente para actualizarse en las mismas para hacer crecer a la empresa. El no hacerlo, significa sobrevivir o esperar su extinción.

Pe. 3. ¿De qué forma la falta de Capacitaciones sobre Recursos de Bienes y Humanos, incide negativamente en el Desarrollo de su empresa?

Partiendo del concepto que le otorgan **Beatrice Avolio, Alfonso Mesones, Edwin Roca** (Citado en la pág. 12-13) en su definición:

“El concepto de desarrollo de la empresa va algo más allá, que solo plantear modificaciones tanto cuantitativas como cualitativas. Es más amplio que el de crecimiento ya que incluye variaciones cualitativas de la empresa y aunque suele ir acompañado de crecimiento en la mayoría de los casos, no siempre es así. Las estrategias de desarrollo deben estar orientadas hacia la creación de valor, pueden crear valor con crecimiento o sin él mediante una reestructuración. Las estrategias de desarrollo se refieren, por tanto, a las decisiones que la dirección empresarial adopta en relación con la evolución futura del campo de actividad”

Sin embargo anotamos que existe una particularidad con la variable “**crecimiento**”, porque su activación en la empresa, también depende de la Dirección Empresarial que debe recaer en un profesional competente, lo que significa que esta fuera del alcance de personas sin conocimientos de estrategias de desarrollo; incluso este profesional tiene que capacitarse para ejercer eficientemente esa responsabilidad.

Sino recordemos a **Jorge Panizo (Presidente de la Asociación Peruana de Pymes, (Citado en la pág. 23-24):**

“El problema principal que afecta el desarrollo de las Mypes: es la falta de estrategias a largo plazo, en otras palabras, limitaciones en la gestión de los propietarios, tal es así que, muchas empresas cuando consiguen crecer en ventas creen que lograron sus metas y se mantienen en esos niveles, sin querer invertir en capacitación; Crecen por coyuntura, pero no por gestión empresarial y no desean salir de ese rumbo. Se resisten a los cambios en todo sentido, desde la perspectiva de infraestructura, tecnológica y de formación de personal”

Panizo, ya lo había comentado, la relación intrínseca que existe entre las variables *crecimiento-desarrollo y capacitación*; anotemos: *“El problema principal que afecta el desarrollo de las Mypes: es la falta de estrategias a largo plazo, en otras palabras, limitaciones en la gestión de los propietarios..., muchas empresas cuando consiguen crecer en ventas creen que lograron sus metas y se mantienen en esos niveles, sin querer invertir en capacitación”*

Panizo, no está descubriendo nada nuevo, simplemente reitera en un fundamento que es el resultado de estudio y experiencia, y si reiteramos en sus apreciaciones, es porque de manera muy sutil nos dice qué es: crecimiento, desarrollo y capacitación, así como su influencia que ésta tiene en esas variables económicas, además de cómo el desconocimiento de estrategias y así como las limitaciones en la gestión de los propietarios, es una de las causas principales para que una empresa Mype no crezca ni se desarrolle. Situación que se revierte si el empresario Mype se capacitara adecuadamente. Luego el empresario Mype que no se capacite en Capacitaciones sobre Recursos de Bienes y Humanos difícilmente podrá hacer que su empresa se desarrolle.

Pe.4. ¿De qué forma los temarios de las Capacitaciones sobre Gestiones Administrativas tienen correspondencia con el nivel de comprensión del Empresario Mype de la Pequeña Empresa?

Al respecto y luego de analizar las interrogantes anteriores, se concluyó que si bien es cierto que las capacitaciones empresariales, es un factor muy importante para los empresarios y que incide en los resultados económicos-financieros de las empresas Mypes, se estaba dejando de lado una variable que tiene una relación intrínseca con esas capacitaciones y sus temarios: “El nivel de estudio de los empresarios que

Para establecer un análisis de esa naturaleza era necesario partir de la observación de toda la información de la documentación que se relacionaran con el enunciado de esta problemática: para ese propósito se hizo uso de la técnica de la experimentación (**integrada por un conjunto de actividades metódicas y técnicas que se realizan para recabar la información y datos**) e interpretación de los resultados obtenidos, con la finalidad ya expuesta, sujeto a un control riguroso para poder comprobar su validez y exactitud necesarios sobre el tema a investigar y el problema a resolver. Tal como lo manifiesta: **(Hurtado, 2000:181) “El propósito del análisis es aplicar un conjunto de estrategias y técnicas que le permiten al investigador obtener el conocimiento que estaba buscando, a partir del adecuado tratamiento de los datos recogidos.”**

Consecuentemente se estableció un Plan de Trabajo que nos permitiera, hacer un análisis profundo de las variables que intervienen en esas capacitaciones como: Edad de los empresarios; nivel de estudios; participaciones a capacitaciones empresariales, entidades que brindan ese servicio temarios de las capacitaciones empresariales; costo, duración, asistencia, metodología aplicada, estudios del expositor.

Para cumplir válidamente con estos análisis y comprobar la exactitud de la edad de los empresarios, se hizo uso de la información estadística del INEI de los años 2011/2013, porque oficialmente no se encuentran todavía la información correspondiente al periodo 2014.

1- **Respecto a la edad de los empresarios los resultados son los siguientes:**

CUADRO N° 13

EDAD DE LOS EMPRESARIOS

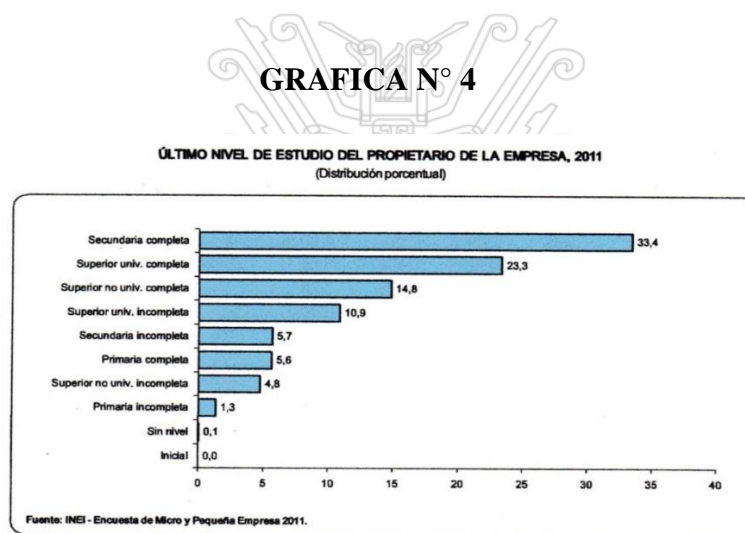
PERIODO %	2011	%	2012	%	2013	%
Mujeres				38.4		33.8
25 a 49	61.7		63.6		67.0	
50 a 64	29.6		30.4		27.7	
Total	100		100		100	
Hombres				61.6		66.2
25 a 49	57.3		61.3		55.8	
50 a 64	33.3		31.5		35.6	
Total	100		100	100	100	100

Fuente: Informes Estadísticos de INEI sobre las Mypes. (Información original en los anexos)
Elaboración Propia

El promedio de edad de las mujeres es de 33.8% y en hombres 66,2%. El de los hombres es una edad muy significativa y bien puede deberse a la pérdida o falta de trabajo.

1 Nivel de Estudios, en este caso también se usó, como información fiable, los datos estadísticos de la INEI periodo 2011-2013

Respecto al año 2011 el nivel de estudios es como se muestra en el cuadro siguiente:



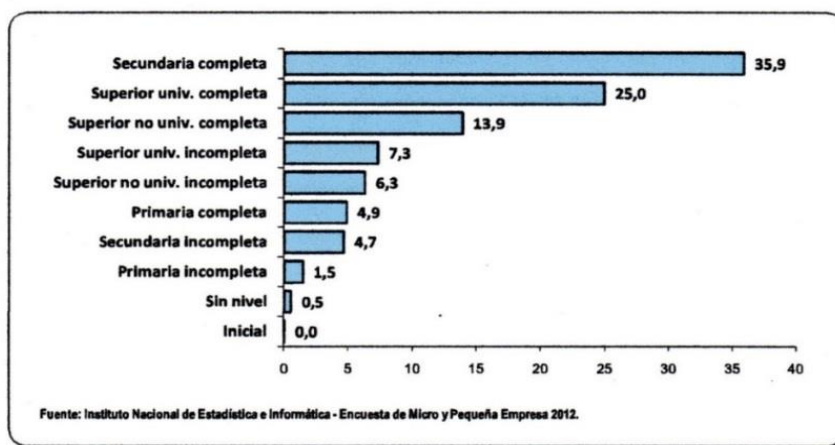
En este grafica se advierte:

El último nivel de estudio alcanzado por los propietarios de las MYPES estimadas 2011, muestran que el 23.3% de ellos cuenta con el nivel Superior universitaria completa, el 10.9% incompleta; el 14.8% indicaron el nivel Superior no universitaria, completa, el 4.8% incompleta, el 33.4% indicaron tener secundaria completa y el 5.7% incompleta; 1.3% de propietarios, manifestaron tener primaria completa y el 0.1% sin nivel un nivel de estudios respectivamente.

Respecto al año 2012:

GRAFICA N° 5

ÚLTIMO NIVEL DE ESTUDIO DEL PROPIETARIO DE LA EMPRESA, 2012
(Distribución porcentual)

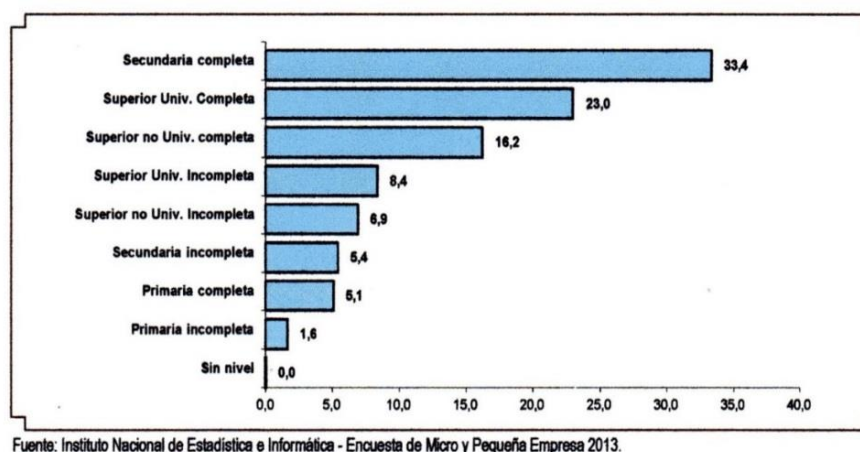


En esta gráfica se aprecia que: El último nivel de estudio alcanzado por los propietarios de las MYPES estimadas 2012, muestran que el 25.0% de ellos cuenta con el nivel Superior universitaria completa, el 7.3% incompleta; el 13.9% indicaron el nivel Superior no universitaria, completa, el 6.3% incompleta, el 35.9% indicaron tener secundaria completa y el 4.7% incompleta; 1.5% de propietarios, manifestaron tener primaria completa y el 0.5% sin nivel un nivel de estudios, respectivamente.

Respecto al año 2013

GRAFICA N° 6

NIVEL DE ESTUDIO DEL PROPIETARIO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, 2013
(Distribución porcentual)



El último nivel de estudio alcanzado por los propietarios de las MYPES estimadas 2013, muestran que el 23.0% de ellos cuenta con el nivel Superior universitaria completa, el 8.4% incompleta; el 16.2% indicaron el nivel Superior no universitaria,

completa, el 6.9% incompleta, el 33.4% indicaron tener secundaria completa y el 5.4% incompleta; 5.1% de propietarios, manifestaron tener primaria completa y el 1.6% incompleta.

El resumen de los datos 2011-2013 muestran los resultados siguientes:

CUADRO N° 14

RESUMEN NIVEL DE ESTUDIOS EMPRESARIOS MYPES 2011-2012

AÑOS	2011 %	2012%	2013%	MEDIA TOTAL%
Superior Completa	23.3%	25.0%	23.0%	23.77
Superior Incompleta	10.9%	7.3%	8.4%	8.87 *
Superior no Universitaria Completa (Técnica)	14.8%	13.9%	16.2%	14.97
Superior no Universitaria incompleta (Técnica)	4.8%	6.3%	6.9%	6.0 *
Media Completa	33.4%	35.9%	33.4%	34.23 **
Media incompleta	5.7%	4.7%	5.4%	3.6 **
Primaria Completa	1.3%	1.5%	5.1%	2.65 ***
Primaria Incompleta u otros	0.1%	0.5%	1.6%	0.73 ***

Fuente: Estadísticas INEI 2011-2013
Elaboración Propia

El resumen de las medias más significativas nos muestra:

Solo el 23.77% tienen estudios superiores, el 6% superior no universitaria, * la sumatoria de 14.87% corresponde a la superior y no superior incompleta, y **37.83 a media completa e incompleta y *** 3.38% tienen primaria completa o no.

El análisis de estos resultados indican que solo 23.77% son profesionales, presumiendo que son de carreras afines a la Dirección u administración de negocios: un 14.97% son técnicos posiblemente en la fabricación de productos o en el manejo de maquinarias o en mando medio administrativos; luego el resto: superior incompleta, técnica incompleta y media completa o no, incluyendo a los de primaria hacen 61.26%, es posible que no tienen conocimientos cimentados en la administración de negocios o por lo menos sin formación empresarial. Se puede argumentar que los que tienen superior incompleta estén también conformadas por los que están estudiando y es mas en carreras afines a la administración de empresas, lamentablemente no se tuvo acceso a esa información, sin embargo consideramos que no era muy relevante.

2 Participaciones a capacitaciones Empresariales

Al respecto, sobre esta variable, se empezó mostrando los cuadros que indican los periodos 2011-2012 que sirvieron para el análisis coyuntural con la relación: edad, estudios.

A) CUADRO DE: ASISTENCIA A EVENTOS DE CAPACITACION

CUADRO N° 15

Capital Departamental1/	MYPES que asistieron a eventos de capacitación		
	MYPES	Absoluto	%
TOTAL	17,647	2,500	14.2
Lima y callao	13,647	1,716	12.8
Arequipa	1,348	258	19.1
Trujillo	1,165	177	15.2
Chiclayo	540	129	23.9
Huancayo	398	75	18.9
Iquitos	420	85	20.2
Piura	339	60	17.7
1/Incluye distritos Metropolitanos.			

Fuente: INEI 2012

B) CUADRO DE: ASISTENCIA A EVENTOS DE CAPACITACION EMPRESARIAL RELACIONADOS A LA GESTION EMPRESARIAL, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL 2012

CUADRO N° 16

Capital Departamental1/	MYPES que asistieron a eventos de capacitación		
	MYPES	Absoluto	%
TOTAL	11,937	2,269	19.0
Lima y callao	9,373	1,725	18.4
Arequipa	839	161	19.1
Ayacucho	48	24	50.0
Chiclayo	252	21	8.2
Cuzco	163	44	26.8
Huancayo	195	74	37.9
Iquitos	97	16	16.7
Juliaca	147	29	19.4
Piura	114	31	27.4
Trujillo	709	145	20.5
1/Incluye distritos Metropolitanos.			

Fuente: INEI 2012

C) CUADRO DE: ASISTENCIA A EVENTOS DE CAPACITACION EMPRESARIAL RELACIONADOS A LA GESTION EMPRESARIAL, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL 2013 (No existe)

Respecto a este cuadro, lamentablemente, no se puede incluir, porque hay una equivocación en el Informe sobre los **Resultados de la Encuesta de Micro y**

Pequeña Empresa, 2013 del INEI, el mismo que tiene fecha de publicación: febrero, No olvide citar esta tesis

UNFV

2014, y que sin embargo, a partir de la página 14, todos los datos y cuadros, corresponden al ejercicio 2012. Al respecto esta anomalía está documentada en el anexo que incluye una carta dirigida al INEI haciéndoles saber ese error.

Prosiguiendo, de los dos cuadros anteriores, hacemos un resumen para determinar la media de la información respecto a los participantes a las capacitaciones en el periodo 2011-2012

CUADRO N° 17

CUADRO PROMEDIO DE LA ASISTENCIA A EVENTOS DE CAPACITACIONES RELACIONADAS A LA GESTION EMPRESARIAL, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL 2011-2012

Capital Departamental	Promedio Mypes que asistieron a eventos de Capacitación Empresarial 2011-2012								
	Mypes 2011	Mypes 2012	Promedio	Absoluto 2011	Absoluto 2012	Absoluto Promedio	2011 %	2012%	Promedio %
TOTAL									
Lima Callao	13,647	9,373	11,510	1,716	1,725	1,720	12.8	18.4	15.6
Arequipa	1,348	839	1,093	258	161	209.5	19.1	19.2	19.2
Trujillo	1,165	709	1,937	177	145	161	15.2	20.4	17.8
Chiclayo	540	252	396	129	21	75	23.9	8.3	16.1
Huancayo	398	195	236	75	74	74.5	18.8	37.9	28.3
Iquitos	420	97	258	85	16	50.5	20.2	16.4	18.3
Piura	339	114	226	60	31	45.5	17.7	27.2	24.9
Ayacucho		48	48		24	24	50.0		50.0
Cuzco		163	163		44	44		27.0	27.0
Juliacca		147	147		29	29		19.7	19.7
TOTALES	17,647	11,937	14,792	2500	2269	2384.5	14.2	19.00	16.6

Fuente: Elaboración propia con datos INEI 2011-2012

Para el análisis de esta variable, se ha considerado primero: el promedio del total de las Mypes de Lima de los años 2011-2012, que representan 23,020 (13,647+9,373) y su media es 11,510. Luego se determina la media de las Mypes participantes 3,445 (1,716+1,725) que es 1720, esta cantidad solo representa el 15.6% que realmente han participado en las Capacitaciones Empresariales.

Los resultados saltan a la vista, en lo que respecta a Lima y Callao que, es la Población de la investigación, solo el 15.6 % asisten a las Capacitaciones. Este resultado, por lo menos validado estadísticamente por el INEI, tiene cierta coincidencia con los comentarios de los **Boletines Pymes**, según **Fuente Andina** citado en la Pag.17-18 de esta investigación:

Boletines de PYMEX (Fuente: Andina) Mypes necesitan asistir a eventos de Capacitación de Gestión Empresarial, febrero 2013. Según la Encuesta de Mype

2012, realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), solo el 14.2% de las micro y pequeñas empresas (Mypes) asistieron en el año 2011 a

eventos de capacitación relacionados a la gestión empresarial, mientras que el 85.8% no lo hizo.

El resultado de estos análisis tiene también cierta correspondencia con un comentario de COFIDE (Citado en la Pag. 28), que llama la atención:

SÓLO 20% DE LAS MYPES PERUANAS OBTIENEN GANANCIAS 29 de junio del 2014. Según COFIDE, las micros y las Pequeñas Empresas peruanas aportan entre el 40% y el 45% del PBI, emplean a casi el 60% de la PEA y llegan cerca a los 4 millones de unidades productivas. No obstante esto no quita que sólo el 20% de ellas posean índices de acumulación, es decir, ganan dinero haciendo lo que hacen. Luis Terrones, gerente de Desarrollo de COFIDE, explica que las empresas presentan dificultades para llegar a ser lo que los emprendedores anhelaban, estas dificultades se deben a las propias capacidades del emprendedor, no a una imperfección del mercado

Curiosamente existe cierta correlación entre los índices de participación a las Capacitaciones (15.6%) y de acumulación o de ganancia (20%), porque la diferencia (4.4%) podría ser la empresarios con estudios superiores altamente calificados o especializados en Gestiones Empresariales.

En lo que respecta a las variables: **Contenido o Temario de las Capacitaciones Empresariales**, así como entidades que brindan ese servicio; costo, duración, asistencia, metodología aplicada, estudios del expositor Etc. La recogida de estas informaciones se realizó a través de los medios electrónicos y en las mismas entidades, incluso se tuvo que participar en una de ellas para conocer exactamente su operatividad, asistencia, grados de comprensión de los participantes etc. También se realizó dos encuestas simples con cuestionarios no estructurados rigurosamente, antes del inicio de las clases y otra al término del curso, con la finalidad de evaluar sus impresiones. Se tomó nota de la asistencia inicial y al final del curso.

Por una razón de ética profesional y por respeto a la libertad del libre comercio, el análisis de los contenidos inherentes a todo lo relacionado con los cursos de capacitaciones empresariales, consideramos que debía ser en forma general y no personalizada. En ese caso solo se expone la información tal como estas entidades lo presentan, sin hacer ningún comentario.

En este mercado, Lima Metropolitana, se encontró información de las entidades que imparten capacitaciones empresariales tal; como sigue:

A Entidades del Estado

1- Crecemype programa del Ministerio de Producción La web del empresario MyPE Conferencias Gestionando Mi propia Empresa

Las conferencias “Gestionando Mi Empresa” comprenden un ciclo de conferencias de sensibilización en temas de gestión empresarial que se desarrollan en simultáneo en 16 regiones del país. Las personas que cumplan con el mínimo de asistencias recibirán un certificado de participación.

Segundo Ciclo de Conferencias: Para los meses de julio - octubre de este año, se ha programado el segundo ciclo de conferencias con la temática del Manual Crece tu empresa. Para descargar la programación

Objetivo

Brindar información básica en temas de gestión empresarial que incentiven el desarrollo de la MYPE, difundiendo las ventajas de la formalización, promoviendo la cultura de la calidad, e induciendo la formación de capacidades en gestión y exploración de mercados.

Beneficios

- Contribuir al mejor desarrollo empresarial.
- Participación certificada por el Ministerio de la Producción al acumular 10 asistencias.
- Acceso a cursos de capacitación empresarial para empresarios de la MYPE.

Requisitos

Para participar de la conferencia tienes que cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con mayoría de edad.
- Ser emprendedor o empresario de la MYPE.

Temario

Todo lo relacionado con la formación y legalización de una empresa Mype (Solo son charlas no hay practicas)

Costo

Gratuito

2- La Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide)

La Tabla de Negocios MYPE es un programa de capacitación gratuito y con certificación que, tiene una duración de 30 horas y se desarrollará a lo largo de 10 semanas con una estructura curricular flexible.

El programa está compuesto por 20 charlas, las cuales se dividen en determinadas áreas, las mismas que tienen mayor demanda en los microempresarios: Legal, Contable, Marketing, Administración y Finanzas. Una vez que los asistentes hayan cursado un mínimo de 24 de las 30 horas impartidas, tendrán derecho a recibir un

diploma que certifique la capacitación empresarial en mérito a su participación. Los expositores pertenecen al grupo de: Gestores Voluntarios de Cofide.

- <i>Servicio al Cliente</i>	<i>Expositores: Rosa Elena Rojas Valderrama. Gerente de Soluciones Comerciales y Felipe Pozo Canepa. Gerente de Soluciones Creativas.</i>
- <i>¿Cómo hacer Negocios con poco capital?</i>	<i>Expositor: Daniel Díaz Espinoza</i>
- <i>¿Cómo obtener capital del Sistema Financiero?</i>	<i>Expositor: Marco F. Andrade M.</i>
- <i>Desarrollo de habilidades Gerenciales</i>	<i>Expositor: Christian Montes Arroyo, Ingeniero Conferencista</i>
- <i>Determinación de Costos</i>	<i>Expositor: CPC Mónica Sánchez Villamares</i>
- <i>Gestion de la Calidad y Competividad</i>	<i>Expositor: ING: Jorge Landerer Hernández, diplomado en Gestion de Empresas.</i>
- <i>Emprendimiento y Liderazgo</i>	<i>Expositor: Giovanna Huertas Flieschmann, Asesor y Mentor en servicio al Cliente y RRHH</i>

En lo que respecta a contabilidad se enseña cómo resolver una Monografía, la misma que se detalla a continuación.

EJERCICIOS:

Con los datos de la **Empresa el Ruiseñor Ltda...** por los años 2005 y 2004 se pide:

- a. **Elaborar los Balances Generales para cada año clasificándolos en clase, grupo y cuentas:**

CUENTAS	AÑO 2005	2004
CAJA	2.500	1.500
CLIENTES	3.000	3.500
MUEBLES Y ENSERES	4.000	3.000
BANCOS NACIONALES	2.500	1.300
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	4.000	3.000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.000	200
CAPITAL SOCIAL	2.000	3.000

- b. **Preparar el estado de resultados de la Empresa el Ruiseñor Ltda... por el año 2005 en miles de \$ con la siguiente información:**

GASTOS PERSONALES DE VENTAS	1.700
GASTOS FINANCIEROS	2.400
INGRESOS POR VENTAS	5.000
INGRESOS POR ARRENDAMIENTO	4.300
GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	2.760
COSTO DE VENTAS	6.579
GASTO SEGURO	1.725
DEVOLUCIONES EN VENTAS	2.900
FLETES EN VENTAS	1.900

Casi para finalizar el curso deben realizar otra Monografía, donde incluyen el tratamiento del IGV:

ENUNCIADO DE CASO PRACTICO

La empresa comercial **MINOLTA S.A.C.** dedicada a la compra venta de máquinas fotocopiadoras y accesorios inicia operaciones el 01-07-2014, en este caso práctico veremos sus movimientos en su primer trimestre:

BALANCE INICIAL:

- Caja y banco s/. 10,000
- Mercaderías s/. 12.000
- Capital s/. 22,000

OPERACIONES DEL JULIO 2014:

- 06: Venta de Mercadería MIKA SA s/. 16,500 + IGV, se cobra a 30 días.
- 18: Venta de Mercadería MIKA SA s/. 850 + IGV, se cobra a 30 días.
- 03: Compra mercadería a ROMA SA por s/. 10,200 + IGV
- 13: Se provisiona y paga el consumo de Electricidad por s/. 320 incluido IGV, el gasto se distribuye 40% Administración y 60%Ventas
- 13: Se provisiona y paga el consumo de Agua por s/. 180 incluido IGV, el gasto se distribuye 40% Administración y 60%Ventas
- 23: Se compra una computadora por s/. 3,200 incluido IGV. Se cancela en efectivo.
- 31: Se cuenta con 5 trabajadores en planilla cada uno con un sueldo de s/. 750, se provisiona el sueldo y Es salud, con distribución del 60% Ventas y 40% Administración. Se paga la planilla en el mes.

OPERACIONES DE AGOSTO 2014:

- 15: Venta de mercadería a RIOS SA por s/. 18,000 + IGV, esta venta se cobra a 30 días.
- 10: Compra de mercadería a MAR SA por s/. 13,400 + IGV, 80% a 30 días y el saldo a 60 días.
- 16: Se provisiona y se paga el consumo del teléfono del mes por s/. 360 incluido IGV, el gasto se distribuye en 40% Administración y 60%Ventas.
- 15: Se cancela los impuestos del mes de julio 2014 (IGV, renta, Essalud, ONP)
- 21: Se vende mercadería a MIKA S.A. POR s/. 1,200 + IGV se cobra en efectivo.
- 31: Se cancela con cheque la compra a ROMA SA
- 31: Se provisiona el sueldo y Essalud, con distribución del 60% Ventas y 40% Administración. Planilla se paga dentro del mes.

OPERACIONES DEL SETIEMBRE 2014:

- 03: Se provisiona y se paga el consumo de energía eléctrica del mes por s/. 350 incluido IGV, el gasto se distribuye en 40% Administración y 60%Ventas.
- 04: Se provisiona y se paga el consumo de agua del mes por s/. 220 incluido IGV, el gasto se distribuye en 40% Administración y 60%Ventas.
- 07: Venta de mercaderías a la Sra. Rosaura Tello por s/. 4,500 + IGV, se cobra al 30 días.
- 12: Se cancela los impuestos del mes de agosto 2014 (IGV, renta, Essalud, ONP)
- 15: Se cobra a RIOS S.A. (venta del agosto 2014)
- 31: Se provisiona el sueldo y Essalud, con distribución del 60% Ventas y 40% Administración. Planilla se paga dentro del mes.

Esta Monografía tiene como ponente al **Mg. Abel Sánchez Núñez**

Sobre **COFIDE** se tiene que destacar que cuentas, además con una **Clínica de Negocios** donde se brinda asesoría gratuita a medianos y pequeños empresarios.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

En ese esfuerzo, **COFIDE** ha identificado las principales dificultades que encuentran las **MYPE's** en su día a día: búsqueda de estrategias para incrementar sus ventas, captar más clientes, publicidad y promoción para vender un producto o servicio, reducir sus costos de producción y obtener mayor rentabilidad, pago de tributos entre otras.

Estas y otras consultas frecuentes se podrán absolver en la **Clínica de Negocios** donde se brindan asesorías personalizadas gratuitas de 20 minutos enfocados en 6 temas estratégicos: **Plan de Negocios, Costos, Tributación, Marketing, Coaching Empresarial y Marketing Digital.**

Las asesorías son atendidas por un selecto grupo de profesionales, que conforman los Gestores Voluntarios de COFIDE poniendo a disposición del empresario su experiencia y conocimiento técnico en ayuda de fortalecer a la mediana y pequeña empresa.

“El propósito de COFIDE es brindar un servicio de consultoría empresarial a través de asesorías gratuitas sobre cómo optimizar su modelo de negocio para que, de esta manera, efectúen las mejoras para el éxito empresarial. Las asesorías se realizarán de manera personalizada por un espacio de 20 minutos cada una”, afirmó Luis Terrones, Gerente de Desarrollo de COFIDE”

B Entidades Particulares

1- Centro de Capacitación de PyMEs de la Escuela de Postgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola

Mi propia Empresa (Cursos cortos)

Ofrece la posibilidad de tomar cursos libres de manera individual. Estos cursos podrán ser convalidados con el Programa de Desarrollo en Gestión de Pequeñas Empresas.

En estos cursos se podrán encontrar las herramientas más necesarias, los que permitirán a los emprendedores de las medianas y pequeñas empresas ponerlos en práctica en sus propios proyectos.

Entre los cursos están el de Comercio Exterior, Contabilidad, Administración, Derecho Empresarial, Habilidades Gerenciales, entre otros. Estos cursos tienen la duración de entre 15 y 18 horas teórico-prácticas. **Inversión S/. 500.00**

2- Pontificia Universidad Católica del Perú-PUCP

El proyecto propone el desarrollo de un programa de capacitaciones que permita el intercambio de conocimientos prácticos de gestión empresarial entre profesionales y comerciantes emprendedores, en búsqueda de un aprendizaje mutuo; con el objetivo de empoderar a los y las participantes, al otorgarle herramientas y conocimientos que buscarán generar un bienestar no solo comercial, sino también familiar y social, convirtiéndolos en ejemplo de progreso y cambio.

• **CURSOS CORTOS**

Los Cursos Cortos del Centro de Educación Continua de la PUCP constituyen una valiosa opción de capacitación y actualización de corto plazo que permite la aplicación puntual y efectiva de conocimientos y herramientas de utilidad en el competitivo ámbito laboral. Son una excelente alternativa para quienes disponen de tiempos reducidos y cuentan con una duración de 24 horas

• **Objetivo**

Ampliar y actualizar de manera puntual y específica los conocimientos de los participantes, contribuyendo de esta manera a su desarrollo personal y profesional.

• **Dirigido a:**

Público en general, egresados, profesionales de todas las áreas y todo aquel que requiera una actualización en el campo laboral y personal.

• **Curso: Contabilidad para no Contadores**

Presentación

La Contabilidad dejó de estar relacionada exclusivamente con el llenado de libros contables exigidos por la normativa vigente. Hoy en día, la información contable es usada para la toma de decisiones por parte de la Gerencia y el Directorio de las compañías; por lo que debe ser preparada de acuerdo con principios contables y en forma oportuna. Al respecto, este curso presenta los principales aspectos tomados en cuenta por la Contabilidad en la preparación de estados financieros, utilizando el nuevo Plan de Cuentas Empresarial vigente.

Objetivo general:

Lograr que el Participante entienda, tanto la importancia de la Contabilidad y los estados financieros en la toma de decisiones empresariales, como el mecanismo de asientos contables a través de los cuales se emitirán los estados financieros para la toma de decisiones.

Objetivos Específicos:

- *Conocer los conceptos elementales de la formulación de estados financieros.*
- *Revisar la información contable y efectuar el análisis de los estados financieros.*

- *Entender los principales ratios financieros que sirven para la interpretación de los estados financieros.*
- *Comprender los conceptos de costos, flujo de caja y tributación dentro de la información contable relevante para toma de decisiones.*

Dirigido a:

*Profesionales y público en general interesados en entender y conocer la información que brinda actualmente la Contabilidad y que hayan llevado el curso de **Contabilidad para No Contadores***

Contenido Temático:

SESIÓN 1- Revisión de conceptos contables básicos.

SESIÓN 2- Nuevos conceptos contables.

SESIÓN 3: Análisis de estados de Cambios en el Patrimonio neto.

SESIÓN 4: Análisis de estados de Flujos de efectivo.

SESIÓN 5: Ratios Liquidez - solvencia - operaciones.

SESIÓN 6: Revisión analítica de estados financieros.

SESIÓN 7: Flujo de Caja.

SESIÓN 8: Principales aspectos (Costos - tributación).

Duración:

Cada uno de los Cursos Cortos tiene una duración de veinticuatro (24) horas selectivas distribuidas en ocho (8) sesiones.

Inversión:

Público en general: **S/. 750.00**

Tarifa Corporativa*: **S/. 700.00**

Tarifa Egresados CEC – PUCP y miembros de la comunidad PUCP (Alumnos o .Egresados de Pre-grado o Maestrías, docentes y no docentes) **: **S/. 675.00**

Tarifa por convenios con empresas (10% de descuento): **S/. 675.00**

Tarifa Especial (Participantes que se inscriban a dos o más cursos): **S/.600.00** por cada curso.

* Nota: Las tarifas son promocionales y excluyentes.

** Nota: Las tarifas son promocionales y excluyentes

3- Negocios y Emprendimientos

Ideas y Herramientas para Emprender (Curso) Introducción a la gestión empresarial: Fundamentos teóricos y aplicaciones prácticas

Por Javier Díaz

El curso consta de 10 Unidades desglosadas en 40 Temas, en la que el autor reúne en una exposición clara y sistemática los conocimientos necesarios para un **correcto control de la gestión empresarial**. No es un texto más en la bibliografía sobre temas empresariales; es el primero, completo y puesto al día que se publica sobre la materia y dirigido exclusivamente a los que se inician en la **dirección de empresa**.

Pero además, es un curso que recoge y condensa el conocimiento y la experiencia del autor de una vida consagrada al análisis y activación de empresas durante más de 30 años. Los temas tratados ofrecen al alumno una exposición razonada y completa de los

Tesis publicada con autorización del autor
problemas que se pueden plantear en la **gestión empresarial**.
No olvide citar esta tesis

UNFV

Contenido:

- *Unidad 1. Temas generales de la gestión*
- *Unidad 2. Procesos de planificación*
- *Unidad 3. Relaciones dentro de la organización*
- *Unidad 4. La comunicación en la empresa*
- *Unidad 5. Gestión de los grupos primarios*
- *Unidad 6. Relación del gestor con los miembros de la organización*
- *Unidad 7. Métodos de control*
- *Unidad 8. Como valorar el funcionamiento del gestor*
- *Unidad 9. La gestión de los distintos departamentos*
- *Unidad 10. Administración, Información y gestión*

Duración: No precisan

Costo: No precisan

4- CURSOS.COM

Curso Presencial: Gestión Empresarial

Costo: S/, 150.00

Duración: 4 días

Descripción del Curso:

El curso de Gestión Empresarial de IPMADES, tiene como objetivo que el participante logre Identificar y concretar la Idea y el Proyecto Empresarial, conocer los elementos del Plan de Empresa e identificar y concretar aspectos básicos de la gestión empresarial.

El desarrollo del curso es eminentemente práctico. Brindará conocimientos y herramientas para la creación, implementación y desarrollo de una empresa.

Qué aprenderás en IPMADES?

Módulo I: Constitución, Implementación y Organización de una Empresa

Módulo II: Gestión y Desarrollo de la Empresa

Módulo III: Marketing y Ventas de la Empresa

Módulo IV: Aspecto Tributarios y Estados Financieros de la Empresa

Equipo docente

-Ing. José Salcedo Alcántara

-Ing. Luis Salcedo Alcántara

- Lic. Ana Parra Ortiz

Precio y formas de financiamiento

Público General

S/. 150.00, Incluye material didáctico.

Su temario es como sigue:

Elaboración ILADE

MÉTODO DIDÁCTICO:

- Las clases se desarrollan con el método **ISCRA*** de ILADE: De manera Integral, Sencilla, Clara.

• Nota (Sobre el método ISCRA, no se encontró, bibliografía, estudios, páginas Web etc., no se sabe de qué metodología se trata. En su lugar se encontró metodología SCRA (Síntoma -> Causa -> Remedio -> Acción) se utiliza para resolución de problemas triviales en el ámbito de la calidad y puede ser utilizada de forma sencilla para el análisis de causas de accidentes e incidentes de consecuencias leves o moderadas y potencial de la misma magnitud y en los que el suceso no tiene gran complejidad)

- Rápida y Aplicativa. ILADE tiene experiencia exitosa, en hacer que el tiempo y los demás recursos que el emprendedor destina a su capacitación se transformen realmente en una inversión productiva.

MODALIDAD PRESENCIAL:

- En el caso de Lima Metropolitana, usted asiste a clases una vez por semana. Máximo 10 alumnos por grupo. Las clases se dictan en la Av. Arequipa 398, Cercado de Lima, altura del Estadio Nacional.

INVERSIÓN

- El precio normal del Curso Gestión de Pequeñas Empresas es de S/. 1,125 que cubre: Matrícula, Derecho de enseñanza por tres meses, material didáctico y certificación de ILADE.

Su temario esquemático es como sigue:

Curso Gestión de Pequeñas Empresas de ILADE:	
Modulo	Objetivos Generales: Los participantes:
<i>Mentalidad y Actitud Emprendedora</i>	<ul style="list-style-type: none">- Comprenderán lo que significa realmente ser empresario en general y en especial de la micro y pequeña empresa.- Comprenderán la importancia de ser empresarios competitivos y éticos- Conocerán los Valores del Club del Empresario MyPE.
<i>Responsabilidad Jurídica</i>	<ul style="list-style-type: none">- Conocerán las posibilidades legales para iniciar un negocio.- Distinguirán las ventajas y desventajas de actuar como persona natural y persona jurídica.
<i>Comprensión del Mercado</i>	<ul style="list-style-type: none">- Comprenderán que el mercado está determinado por personas.- Sabrán lo que es la segmentación- Sabrán determinar la demanda para sus productos

<i>Productos que venderemos</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Comprenderán que producto es todo lo que entregan al cliente o mercado - Diferenciarán entre características, ventajas y beneficios del producto - Comprenderán que la lucha es por darle valor agregado a sus productos - Precisarán sus propios procesos "productivos".
<i>Determinación de costos y precio</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Comprenderán la importancia de manejar bien sus costos - Conocerán los diferentes tipos de costos - Sabrán determinar sus puntos de equilibrio - Sabrán fijar sus precios.
<i>Obligaciones tributarias</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerán las diferentes obligaciones empresariales - Conocerán las penalidades por las infracciones y delitos - Sabrán cómo evitar su incumplimiento.
<i>Manejo financiero</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Comprenderán la importancia de la adecuada administración financiera - Sabrán utilizar las herramientas financieras claves - Conocerán las fuentes de financiamiento - Conocerán los procedimientos para conseguir crédito.
<i>Promoción dentro del Marketing</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Comprenderán la importancia de la promoción en el éxito de los negocios - Comprenderán que la promoción es una estrategia dinámica - Sabrán cómo hacer publicidad, promoción de ventas y la venta directa
<i>Poner productos en manos del cliente</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Comprenderán la importancia de atender la mejor manera de hacer llegar sus productos a la mano de los clientes - Conocerán lo que son los canales de distribución.
<i>Organización Empresarial</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Comprenderán la importancia de la organización y el desempeño por procesos Sabrán utilizar mejor el tiempo - Sabrán usar herramientas: organigrama, cronograma y listas de verificación.

6- CAMARA DE COMERCIO DE LIMA

DIPLOMADO PARA EMPRENDEDORES DE EMPRESAS (Nuevo Diplomado)

En el diplomado, los emprendedores desarrollaran y adquieran las herramientas que les permita poner en marcha una empresa o negocio, conduciendo su propio negocio y ser responsable de su manejo y gestión. Lo que se busca es desarrollar las competencias necesarias en el emprendedor a fin de lograr una buena toma de decisiones en la creación de una empresa. Todo lo anterior conduce a la necesidad de contar con emprendedores capaces de administrar recursos y de tomar decisiones, basados en una sólida base conceptual.

DIRIGIDO A:

- Personas que quieran emprender un negocio, accesible a todos los empresarios o emprendedores.

OBJETIVO:

- Identificar oportunidades de negocio y desarrollar un plan de negocios para el ingreso al mercado y que sea viable.

TEMARIO:

6.1 TALLER DE GENERACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO

12 horas

- Oportunidades según los Tipos de Negocios
- Cómo obtener una buena ideas de negocio
- Generar sus propias ideas de negocio
- Cómo hacer un primer filtrado de las ideas de negocio
- Fuentes de ideas de negocio en la red y otras publicaciones

6.2. FORMALIZANDO SU NEGOCIO O EMPRESA:

Trámites, requerimientos y soluciones 12 horas

- Características generales de la empresa
- Formas de organización de negocios o empresas
- Tipos de sociedades
- Los contratos asociativos
- Pasos a seguir para el establecimiento de sociedades y empresas
- Beneficios para la formación de las empresas
- Estructura de la empresa
- Régimen laboral
- La Propiedad intelectual y los derechos de autor

6.3. FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN 18 horas

- Teorías de la administración modernas
- Planificación y análisis FODA • Misión, visión y valores
- Plan estratégico • La empresa como organización
- Identidad corporativa

6.4. TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN 15 horas

- Herramientas efectivas en Office
- Cómo llegar a nuestro cliente usando el internet
- Mecanismos de redes sociales para pymes
- Creación de página web

6.5. PLAN DE NEGOCIOS 24 horas

- ¿Qué es un Plan de Negocios?
- Descripción y visión del negocio
- Análisis de mercado
- Análisis de la ventaja competitiva de la empresa, y sus fortalezas
- Fijación de objetivos y metas
- Plan de Marketing
- Análisis Financiero
- Plan Financiero
- Viabilidad del negocio

6.6. INVERSIÓN Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO 18 horas

- Reportes financieros elementales.
- Contabilidad básica para empresarios
- Tipos de inversión para nuevas empresas
- Plan de inversión
- Pasos por tomar en cuenta para el financiamiento.
- Fuentes de financiamiento

- ¿Qué sucede si nos atrasamos en el pago de las cuotas?
- ¿Qué debemos tomar en cuenta para decidirnos por un préstamo?

6.7. VIABILIDAD DE NEGOCIOS - TIE 21 horas

- Los Participantes al finalizar todos los Módulos del Diplomado, sustentarán un Trabajo Integrador Empresarial (TIE), de acuerdo a las Normas académicas correspondientes.
- Contarán con cuatro asesorías para la elaboración del trabajo integrador, a lo largo del Diplomado.
- Es obligatorio y se constituye en uno de los requisitos para optar el Diploma correspondiente.

- **DURACION:** 120 horas **INVERSIÓN CONTADO Asociados S/. 2,300 (incluye IGV) No asociados S/. 2,850 (incluye IGV)**

- **FINANCIAMIENTO:** Asociados Cuota Inicial S/. 510 + 4 Cuotas mensuales de S/. 510 No asociados Cuota Inicial S/. 620 + 4 Cuotas mensuales de S/. 620

7- T-Capacita

Eventos y Seminarios

- **Formas de Pago: EN EL BANCO DE CREDITO DEL PERÚ**

- **Realizar los depósitos a las siguiente cuenta:**

- **Vía BCP a nombre de T-CAPACITA SAC - RUC: 20520883216**

- **CUENTA CORRIENTE SOLES: 191-1778431-0-48**

- **CODIGO INTERBANCARIO : 00219100177843104858**

- **Enviar el depósito vía email INFORMES@CAPACITATEPERU.COM**

INVERSIÓN DETALLADA DE LAS INSCRIPCIONES:

ENTRADA SIN OBSEQUIO S/. 480.00 Nuevos Soles

ENTRADA CON OBSEQUIO S/. 590.00 Nuevos Soles

(Una cartera marca ALDA)

DESCUENTOS CORPORATIVOS SIN OBSEQUIO

DE 6 A 10 PARTICIPANTES S/. 430.00 c/u

DE 10 A MAS PARTICIPANTES S/. 400.00 c/u

DESCUENTOS CORPORATIVO CON OBSEQUIO

DE 6 A 10 PARTICIPANTES S/. 540.00 c/u

DE 10 A MAS PARTICIPANTES S/. 500.00 c/u

(Una cartera marca ALDA)

Nota: Todos los precios incluyen IGV

(Esta empresa no muestra un temario definido sobre Capacitaciones Empresariales de Gestion, sin embargo, cuando nos comunicamos para tratar sobre el particular, nos informaron que si podían brindar ese servicio a solicitud de los interesados).

Finalmente, después de la exposición respecto a las entidades que ofrecen los servicios de Capacitaciones para los empresarios Mypes, se estableció de forma extraoficial que por lo menos hay dos entidades del Estado que promueven las Capacitaciones

Empresariales de forma gratuita. Y que existen muchas entidades particulares que

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

ofrecen ese servicio, de los cuales solo escogimos 7 por ser las más representativas y además conocidas con ciertos prestigios.

Los puntos más resaltantes son que, las entidades particulares tienen un costo que oscila entre los S/. 150.00 y los S/ 2,850.00 al contado, asimismo la duración de 4 días selectivos y de igual forma 120 horas también selectivas.

Al respecto, con todo lo expuesto sobre las Capacitaciones Empresariales se presenta, a continuación, un análisis exhaustivo sobre el particular, relacionándolo con las principales variables que implican su operatividad:

ANÁLISIS PROPOSICIONAL DE LA RELACION DE LAS VARIABLES COYUNTURALES CRECIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESA MYPE, CON RESPECTO A LAS CAPACITACIONES EMPRESARIALES 2011-2012 (2013) Distrito de Lima-Callao

a) Primero, respecto al empresario Mype, (Fuente INEI):

- La edad promedio del empresario Mype, entre hombres y mujeres es de 35 años.
- El promedio de los empresarios Mypes que tienen carreras universitarias es de 23.77%
- El promedio de los empresarios Mypes que asistieron a Capacitaciones Empresariales es de 15.6%
- Solo el 20% de las Mypes obtienen Utilidades
- Las Pequeñas Empresas solo representan el 2.04% del total de las Mypes

Deducción Proposicional: Solo los empresarios Mypes que ostentan una carrera universitaria y están entre la edad de 35 años, asisten a las Capacitaciones Empresariales.

b) Segundo, respecto al emprendedor (Fuente: Resultados de casos revisados):

- Generalmente, a juzgar por los casos existentes, el emprendedor no es exactamente un pudiente y empieza su empresa generalmente, con sus ahorros, préstamos y en algunos casos con la colaboración de su familia.
- No todos los emprendedores son producto de su inquietud empresarial; hay quienes son el resultado de la necesidad o falta de trabajo.

Deducción Proposicional: Los emprendedores en sus comienzos para formar su empresa, sea por su inquietud empresarial o por necesidad, tienen dificultades financieras.

c) Tercero, respecto a la conformación de las Mypes:

- La Mype agrupa a la Micro Empresa y Pequeña Empresa, de acuerdo a su Ley

- Generalmente la Micro Empresa está conformada por emprendedores que suplen la necesidad de un trabajo formal por la venta ambulatoria o el negocio familiar, su estructura económica-financiera es muy débil

- El Pequeño Empresario es generalmente un emprendedor con visión futurista.

Deducción Proposicional: Los Micro Empresarios, dado por su estructura económico-financiera débil y su régimen tributario simplificado, no llevan contabilidad, deben conformar el 76.23% que no tienen estudios superiores o gran parte de ese promedio.

d) **Cuarto**, respecto a su estructura legal y tributaria:

- La Diferencia entre una Micro Empresa y Pequeña Empresa, la establece la Ley Mypes.

- La Micro Empresa por su pequeña estructura económica-financiera se encuentra tributariamente en el Régimen Único Simplificado y no está obligada a llevar Contabilidad y debe pagar el Impuesto a La Renta mensual en forma definitiva según una escala de acuerdo a sus ingresos mensuales.

- La Pequeña Empresa, generalmente, por su estructura económica-financiera, o esta, tributariamente en el Régimen Especial de la Renta-y no presenta Declaración jurada del Impuesto a la Renta Anual- o en el Régimen General y está obligado a llevar Contabilidad Completa y tiene que presentar la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta Anual.

Deducción Proposicional: El micro empresario no necesita un Contador, salvo para que lo asesore en algunas circunstancias; el pequeño empresario, aun cuando no lleve contabilidad completa debe contar con un Contador Público Colegiado, como un asesor financiero.

e) **Quinto**, respecto a la generación de utilidades:

*Las Pequeñas Empresas solo representan el 5.37% del total de las Mypes.(Fuente INEI, 2012: 68,243)

- Las Mypes que obtuvieron utilidades fueron el 20% (INEI)

- Solo las Pequeñas Empresas que están en el Régimen General presentan declaración Jurada Anual

Deducción Proposicional: O la SUNAT tiene un sistema especial para determinar a través de las Declaraciones: del **RUS, Régimen Especial y Régimen General**, que el 20% de Mypes obtuvieron ganancias o existe un error, por cuanto el total de las Pequeñas Empresas solo es el 5.37% del total de las Mypes (1,338,252 según INEI 2012), situación que involucra también a las que están en el Régimen Especial que no presentan Declaración Anual del Impuesto a la Renta, entonces no todos los que obtuvieron utilidades son Pequeñas Empresas..

*Salvo las entidades del Estado que dictan Capacitaciones Empresariales gratuitas, el resto de entidades particulares cobran por esas capacitaciones.

- Los temarios de las dos entidades son, a juzgar por la revisión y análisis, para personas que tienen, además de estudios superiores, la suficiente capacidad intelectual para entenderlos.

- A esto se suma el tiempo corto de esas capacitaciones que tienen materias de contenido administrativo y contable que, se enseñan a nivel superior universitario.

- Las entidades particulares, salvo las que tienen cierto prestigio, presentan el staff de los capacitadores con nombre y grado de estudios incluyendo estudios complementarios, las demás solo incluyen los temarios y sus costos.

- Las asistencias a las capacitaciones, sean del estado o particulares, solo alcanza el 15.4% del total de las mypes (Fuente INEI)

Deducción Proposicional: La ausencia mayoritaria 84.6%, del empresario Mype que no asiste a las Capacitaciones Empresariales, no solo se debe a los altos costos, sino a sus temarios complicados en relación al corto tiempo para ser asimilados, esto es considerando que gran parte de ese porcentaje está conformado por personas de bajo nivel educacional.

Los resultados más importantes de esta exposición analítica son:

- **Del total de las Mypes que se conocen en el Perú (INEI 2012) 6,726,256 solo son formales 1,338,252 de los cuales son Pequeñas Empresas 68,243 es decir el 5.37%, y si se considera que en Lima (Año 2012) solo asistieron a las Capacitaciones, de una muestra de 9,373, el 18.4% es decir solo 1,725, significaría Primero: que son de la Pequeña Empresa y Segundo que son los que se encuentran en el Régimen General de la Renta, porque es más o menos el promedio que obtuvo utilidades en ese periodo (2012).**

- **Sin embargo esto no está sustentado por falta de más datos que le permitan tener validez, incluso ni estadísticamente. Porque una variable que podría dar cierta confiabilidad, al respecto, es la deserción de los participantes que no se contabiliza, presumimos que se debe a una cuestión de cuidar el prestigio del curso.**

- **Nosotros asistimos primero, a una de las Capacitaciones que promueve el Estado y de 25 que iniciamos los cursos solo terminamos 8 (32%). Al respecto de los 8 (Incluidos nosotros) que finalizaron, 7 eran profesionales y tenían negocio propio.**

- **A la tercera sesión del curso, cuando todavía asistían todos, en forma muy ética realizamos un cuestionario (Incluido en el anexo) simple, solo para conocer, su**

edad, sus estudios alcanzados y si tenían negocio propio, y en qué régimen Mype se encontraban; el resultado, en cuanto a sus estudios, el 40% eran profesionales, de Administración y carreras afines, el resto involucraba a los que estaban estudiando superior o técnica-principalmente administración-o con media completa, además 12 estaban como Microempresa y 12 eran Pequeñas empresas de los cuales 4 se encontraban en el Régimen Especial y 8 en el Régimen General de la Renta.

-Después de la Cuarta sesión, que involucro cómo resolver una Monografía Contable para preparar los Estados Financieros de la Empresa, a la Quinta sesión, solo asistieron 12. Se debe mencionar que al terminar la Sesión cuarta realizamos otro cuestionario (Ver anexo) para conocer el grado de entendimiento cuando se explicó cómo realizar la monografía, los 8 que desertaron manifestaron no tener idea de que se trataba. Todos ellos se encontraban entre los que no tenían estudios superiores.

-A partir de la sexta sesión donde ya solo éramos solo 10, realizamos otro cuestionario (Ver anexo) para conocer la impresión total del curso, la respuesta fue casi unánime: En tan poco tiempo, 30 horas en 10 semanas, es imposible asimilar lo que se enseña en las universidades por lo general en cinco años, sobre contabilidad y administración y carreras afines. Peor aún las personas que no tienen formación superior.

Si bien es cierto que como dice el dicho popular, “Una golondrina no hace la primavera”, nos matriculamos también en una entidad particular, para contrastar las similitudes y/o diferencias. Con ese objeto se revisó: temarios, tiempos y costos. Respecto a los temarios, algunos son ostentosos y si caemos en la ingenuidad se puede llegar a creer que quien estudie en estas entidades terminara una especie de carrera corta de administración de Negocios o afines. En general para llamar la atención del interesado buscan proponer entre los objetivos para que, el empresario Mype asista u otras personas interesadas, motivaciones muy válidas psicológicamente como:

- “El proyecto propone el desarrollo de un programa de capacitaciones que permita el intercambio de conocimientos prácticos de gestión empresarial entre profesionales y comerciantes emprendedores, en búsqueda de un aprendizaje mutuo; con el objetivo de empoderar a los y las participantes, al otorgarle herramientas y conocimientos que buscarán generar un bienestar no solo comercial, sino también familiar y social, convirtiéndolos en ejemplo de progreso y cambio”.

- **“Ampliar y actualizar de manera puntual y específica los conocimientos de los participantes, contribuyendo de esta manera a su desarrollo personal y profesional”.**
- **“Lograr que el Participante entienda, tanto la importancia de la Contabilidad y los estados financieros en la toma de decisiones empresariales, como el mecanismo de asientos contables a través de los cuales se emitirán los estados financieros para la toma de decisiones”.**
- **Una exposición clara y sistemática de los conocimientos necesarios para un correcto control de la gestión empresarial. No es un texto más en la bibliografía sobre temas empresariales; es el primero, completo y puesto al día que se publica sobre la materia y dirigido exclusivamente a los que se inician en la dirección de empresa.**
- **Tiene como objetivo que el participante logre Identificar y concretar la Idea y el Proyecto Empresarial, conocer los elementos del Plan de Empresa e identificar y concretar aspectos básicos de la gestión empresarial.**
- **El desarrollo del curso es eminentemente práctico. Brindará conocimientos y herramientas para la creación, implementación y desarrollo de una empresa.**
- **Para personas que quieran emprender un negocio, accesible a todos los empresarios o emprendedores. E identificar oportunidades de negocio y desarrollar un plan de negocios para el ingreso al mercado y que sea viable.**

De estas entidades particulares citadas,, se escogió la de un término medio en cuanto al costo, temario y duración. Se eligió el de S/. 1,125.00 con un temario de 10 tópicos que implican: Psicología personal, Marketing, Contabilidad de Costos y Financiera, Administración de Negocios, Gestión etc., impartidas en tres meses, una vez por semana. Solo para 10 participantes; al respecto solo se inscribieron 6 incluyéndonos.

Antes de finalizar la cuarta semana, realizamos un cuestionario (incluido en el anexo “Encuestas y Cuestionarios”), simple con las preguntas análogas a los que se hicieron a los participantes de las Capacitaciones del Estado, es decir: Edad, (Sexo), Nivel Educativo, tenencia de negocio propio, régimen respecto a la Ley Mypes y Tributario. Los resultados fueron sorprendentes, el promedio de edad fue de 39 años, dos mujeres y tres hombres; dos (mujeres) estudiaban los últimos ciclos de Administración, dos habían terminado una carrera técnica sobre administración en un Instituto técnico de Administración y Negocios y el último solo tenía educación media completa y contaba con un Capital que quería invertir en un negocio. De ellos 4 se dedicaban al negocio textil en el rubro de fabricación de prendas de vestir y eran microempresas dentro del régimen tributario a través del RUS, comercializaban sus prendas a pequeñas empresas y también hacían fabricación por encargo.

Por los comentarios que hicieron, se le formulo una pregunta final: “¿Cuál era el propósito de participar en esta capacitación y que esperaban de la misma?”. La respuesta de los 4 Microempresarios fue, sintetizando: Aprender lo que deben saber si cambian de régimen, es decir a pequeña empresa, y cómo elaborar un Plan de Negocios; el participante que quería invertir en un negocio, necesitaba saber cuáles son los principales factores: Legales, organizacionales, tributarios y sobre todo en qué negocio invertir, que se deben tener en consideración antes de iniciar un negocio.

Como era de esperarse a la sexta semana, se notó el descontento de varios participantes; en conversaciones de grupo, tres manifestaron que no entendían los temas que contenían los tópicos de estudio, sobre todo los referidos: Comprensión del Mercado, Productos que venderemos, Promoción dentro el Marketing, Poner Productos al Cliente etc. En cambio las dos profesionales, consideraban que esos temas estaban bien mas no eran suficientes y que esperaban más, de acuerdo sus grados académicos. Como: Estrategias de Crecimiento y Desarrollo, Estudio del Mercado interno y externo, entre otras materias y que el costo no se justificaba para temas tan generalizados:

- Comprenderán lo que significa realmente ser empresario en general y en especial de la micro y pequeña empresa.
- Comprenderán la importancia de ser empresarios competitivos y éticos.
- Conocerán los Valores del Club del Empresario Mype.
- Comprenderán que producto es todo lo que entregan al cliente o mercado.
- Diferenciarán entre características, ventajas y beneficios del producto
- Comprenderán que la lucha es por darle valor agregado a sus productos
- Precisarán sus propios procesos “productivos”.

Al final del curso solo quedaron tres incluyéndonos; los dos profesionales se quedaron porque pensaban que algo aprenderían y no deseaban haber pagado en vano. Mas su descontento fue general.

Esta decepción nos recuerda a **Mauricio Lefcovich** (Contador Público Argentino) a quien ya citamos en la pág. 27, cuando se refiere a las Capacitaciones para el empresario Mype, sostiene que al estar conformados en su mayoría por empresarios que no tienen estudios superiores, estas capacitaciones son como quererles dar a manejar un Boeing 737, avión a reacción de pasajeros, a quienes solo han manejado

avionetas, de ahí la deserción tan alta en el transcurso de las capacitaciones e incluso la no participación.

En concreto, y resumiendo, **¿De qué forma los temarios de las Capacitaciones sobre Gestiones Administrativas tienen correspondencia con el nivel de comprensión del Empresario Mype de la Pequeña Empresa?** La respuesta es tajante: No la tienen, porque simplemente no están estructuradas tomando en consideración: el nivel de estudios de los participantes, su edad; además no son el resultado de estudios pedagógicos que se ajusten a la problemática real de las Mypes.

De alguna manera esta temática ya ha sido tratada en un estudio de **Esan Ediciones**, titulado **“Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana”** del 2008, de los autores: **Genaro Matute, Haydeé Albújar, Luis Janampa Renato Odar y María del Carmen Osorio.**

Hay que destacar que una de las conclusiones referenciales más importantes de este trabajo (ESAN) se encuentra en la pág. 25:

- “En el 2005, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indicaba que el desarrollo de la Mype se basa en tres pilares:
- **Búsqueda de mercados nacionales e internacionales,**
 - **financiamiento tradicional y no tradicional,**
 - **y capacitación en gestión empresarial”.**

Sobre el particular se debe destacar que: **“Según la Dirección Nacional para la Mype (DNMYPE) del MTPE, el primer pilar era responsabilidad del hoy desaparecido Prompyme; y, respecto al segundo pilar, sobrepasó el presupuesto que la DNMYPE manejaba en ese momento, por lo que sus principales acciones estuvieron dirigidas a incrementar la capacitación en Mype (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), 2005)”**

Al respecto se debe dejar bien establecido, nuestra investigación también se fundamenta en que la **Capacitación en Gestión Empresarial** es importante para el crecimiento y desarrollo empresarial. Y más aún, la forma como sintetizan, el trabajo de estos autores de **ESAN** sobre las **Capacitaciones en Gestión Empresarial** y nuestras coincidencias está debidamente enmarcado en sus conclusiones:

- “En el Perú se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la mype, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios.

-Es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados.

-Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y desarrollo de los microempresarios. Las reformas al marco legal deberían considerar las demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema.

-Las instituciones encargadas de la promoción de la Mype, el Codemype y Coremype, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial dentro del Codemype, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la Mype”.

Entonces, nuestro análisis acerca de los temarios de Capacitaciones sobre Gestión Empresarial que se dicta en las entidades del Estado y privadas, indican que no son adecuadas para el empresario Mype porque, parecieran que están diseñadas para empresas que llevan contabilidad completa-como ocurre en **España** con el **Plan Contable Pymes Real Decreto 1515/2007** que entro en vigencia el 1 de enero 2008-, y tampoco no contemplan su edad, nivel educacional o en todo caso su facultad de razonamiento, además de ser temarios absurdos etc., coincide en muchos aspectos con el trabajo: **“Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana” del 2008 Pág 67** citado en los párrafos anteriores Resultado que convalida nuestras conclusiones preliminares sobre las Capacitaciones sobre Gestión Empresarial, cuando proponen:

“Auditoría de los proveedores de servicios de capacitación

-Teniendo en cuenta que los principales problemas de este subsistema se refiere a temas como metodologías inadecuadas para el trabajo con las Mypes, falta de enfoque de competencias, carencia de profesionales especializados, entre otros, se propone la generación de un sistema de auditoría de los servicios de capacitación, que tendrá como principal objetivo el aseguramiento de la calidad en la oferta de capacitación.

-Esta responsabilidad debería recaer en el organismo que opera como ente articulador del sistema y la auditoría debería contemplar aspectos como: metodología, organización, infraestructura, tecnología, etc., las cuales deben ser las adecuadas para el empresario de la Mype. El producto de esta auditoría sería la certificación de los proveedores, los cuales se encontrarían en óptimas condiciones de dictar capacitaciones dirigidas a los microempresarios.

-La certificación tiene por objetivo traer beneficios a las dos partes involucradas. A los proveedores de capacitación les permitirá contar con una noción de la eficiencia y calidad de sus procesos; y a los empresarios Mype les permitirá tener más confianza en la oferta de servicios que existe en el medio”.

Estas recomendaciones nos parecen acertadas, porque, al margen de la baja asistencia de los empresarios Mypes a las Capacitaciones o la deserción a los cursos de capacitación, hay una serie de inconsistencias en las encuestas realizadas por el INEI; por ejemplo en la información del 2012, en la pág. 25 consigna que se investigó a

5.164 empresas. Posteriormente en la pág. 30 nos muestran el nivel de estudios del informante encuestado tal como se presenta a continuación:

CUADRO N° 18

CUADRO N° 1.10
ÚLTIMO NIVEL DE ESTUDIO DEL INFORMANTE A LA ENCUESTA, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL, 2012
 (Distribución porcentual)

Capital departamental 1/	Conduc-tores	Sin nivel	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Superior no univ. incompleta	Superior no univ. Completa	Superior univ. incompleta	Superior univ. completa
Total	100,0	0,2	0,8	2,3	2,3	26,8	4,7	14,9	9,2	38,8
Lima - Callao	100,0	0,1	0,8	2,1	1,9	28,3	5,0	16,2	9,4	36,1
Arequipa	100,0	0,5	0,8	2,3	3,0	15,7	4,0	12,6	8,7	52,5
Trujillo	100,0	0,0	0,8	3,6	4,6	29,1	1,8	9,4	4,4	46,4
Chiclayo	100,0	0,5	0,9	3,4	5,5	23,1	4,3	6,0	8,3	48,1
Huancayo	100,0	0,9	0,3	2,3	4,4	22,1	3,4	8,3	13,3	45,1
Iquitos	100,0	0,9	0,3	3,0	1,0	27,8	5,5	12,0	11,5	38,1
Piura	100,0	0,4	0,6	3,3	3,0	15,1	3,7	17,6	12,0	44,4

1/ Incluye distritos metropolitanos

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática-Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012

Estos resultados porcentuales, no tendrían nada de raro, porque se supone que se refieren al número de empresas encuestadas a través de sus conductores; sin embargo cuando revisamos el cuadro N° 1.13 respecto al último nivel de estudio del propietario o Conductores de la pág. 32, en Lima –Callao 2012, tiene otra información tal como se puede determinar:

CUADRO N° 19

CUADRO N° 1.13
ÚLTIMO NIVEL DE ESTUDIO DEL PROPIETARIO DE LA EMPRESA, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL, 2012
 (Distribución porcentual)

Capital departamental 1/	Conduc-tores	Sin nivel	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Superior no univ. incompleta	Superior no univ. completa	Superior univ. incompleta	Superior univ. completa
Total	100,0	0,5	1,5	4,9	4,7	35,9	6,3	13,9	7,3	25,0
Lima - Callao	100,0	0,6	1,5	4,8	4,6	38,0	7,4	14,8	6,8	21,6
Arequipa	100,0	0,2	2,3	3,0	4,0	22,6	4,7	14,1	8,3	40,7
Trujillo	100,0	0,4	1,5	6,7	5,6	36,7	1,9	11,0	6,4	29,8
Chiclayo	100,0	1,0	1,9	5,7	7,7	35,5	4,8	6,7	6,4	30,2
Huancayo	100,0	0,9	0,0	6,2	6,0	25,4	3,9	10,7	13,0	33,9
Iquitos	100,0	0,6	0,4	4,3	2,3	42,5	5,2	10,3	9,9	24,6
Piura	100,0	0,0	1,2	5,3	3,8	28,6	3,9	17,6	11,5	28,2

Se puede observar en la parte que corresponde a Lima-Callao, que en el cuadro anterior señala, el 36.1% tiene superior universitaria completa, sin embargo en el cuadro 1.10 en la parte porcentual que corresponde a Lima-Callao señala 21.6%. Y ojo en ambos cuadros sostienen que los encuestados son “Conductores”

Por otro lado, es importante saber también que de ¿11, 937 Mypes? (Se entiende que son los conductores, además aumento el número de Mypes investigadas solo eran 5,164), en el 2012, solo asistieron a capacitaciones 2,269 que equivale al 19.0%, resaltando que en Lima-Callao fueron 1,725 que equivale al 18.4%., esto de acuerdo al cuadro siguiente de la pág. 35. Curiosamente es un porcentaje muy aproximado al 21.6% que tienen educación superior universitaria. Tal como se advierte en el:



CUADRO N° 20

**ASISTENCIA A EVENTOS DE CAPACITACIÓN RELACIONADOS A LA
GESTIÓN EMPRESARIAL, SEGÚN CIUDAD, 2012**
(Participación porcentual)

Ciudad	MYPE que asistieron a eventos de capacitación relacionados a la gestión empresarial		
	MYPE	Absoluto	%
Total	11 937	2 269	19,0
Lima - Callao	9 373	1 725	18,4
Arequipa	839	161	19,1
Ayacucho	48	24	50,0
Chiclayo	252	21	8,2
Cusco	163	44	26,8
Huancayo	195	74	37,9
Iquitos	97	16	16,7
Julíaca	147	29	19,4
Piura	114	31	27,4
Trujillo	709	145	20,5

1/ Incluye Distritos Metropolitanos
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática-Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012

En esta asistencia porcentual, se debe entender que son Conductores de las Pequeñas Empresas, porque un Microempresario, es muy difícil que asista a esta clase de capacitaciones; además tiene cierta coincidencia con el porcentaje de empresarios que tienen estudios superiores.

Ahora qué pasa con los 9,668 Mypes o Conductores Mypes que no asisten a capacitaciones. El siguiente cuadro nos muestra cuales son los motivos porque no asisten a las capacitaciones.

CUADRO N° 1.27
MOTIVOS POR LOS QUE NO SE CAPACITARON LOS CONDUCTORES DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA EN CURSOS O EVENTOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL, SEGÚN CIUDAD, 2012
 (Participación porcentual)

Ciudad	MYPE	Falta de recursos	No lo creía necesario	Falta de tiempo	Falta de interés	Falta de información
Total	9 668	20,2	18,1	54,5	10,6	55,1
Lima - Callao	7 648	22,0	20,1	55,7	10,3	51,5
Arequipa	678	15,6	14,5	47,2	9,8	65,5
Ayacucho	24	5,0	10,0	65,0	20,0	75,0
Chidayo	231	0,5	1,8	64,9	11,7	57,9
Cusco	119	3,3	6,7	28,3	16,7	66,7
Huancayo	121	4,6	17,6	65,8	11,2	64,0
Iquitos	81	16,9	10,8	36,9	6,2	50,8
Juliaca	118	5,2	3,4	39,7	10,3	94,8
Piura	83	27,7	20,0	43,2	10,0	68,6
Trujillo	564	19,5	7,4	52,4	13,5	75,0

Nota: El resultado corresponde a una pregunta con respuesta múltiple.
 Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013

Esta parte de la investigación, fundamenta los resultados obtenidos a través del análisis de la experimentación, en la participación directa a las capacitaciones sobre gestión empresarial en Lima en el 2015. Nosotros establecimos que los temarios asustan a quienes quieren participar, luego, pretextan que:

- **No tienen Interés 10.3%**
- **Falta tiempo 55.7%**
- **No lo creía necesario 20.1%**

En estos tres motivos hay 86.1% que ocultan una verdadera razón, que bien podría ser: son microempresarios.

Porque con los temarios de las capacitaciones de gestión, es fácil comprender sus razones, por lo menos la falta de tiempo, se traduce, que no tiene objeto, dado la estructura económico-financiera de su empresa.

Otros de los análisis que reviste una gran importancia, es la duración de estas capacitaciones, de su pag, 37, esto porque los temarios sobre gestión empresarial dados los grados de dificultad para asimilarlos normalmente, es difícil que en un corto tiempo sea posible. Veamos el cuadro siguiente:

CUADRO N° 1.23
DURACIÓN DE LOS CURSOS O EVENTOS EN GESTIÓN EMPRESARIAL,
SEGÚN CIUDAD, 2012
(Distribución porcentual)

Ciudad	Total	De 1 a 10 horas	De 11 a 50 horas	De 51 a 100 horas	Más de 100 horas
Total	100,0	56,4	33,6	3,4	6,6
Lima - Callao	100,0	57,3	32,6	3,0	7,1
Arequipa	100,0	40,6	36,0	10,6	12,8
Ayacucho	100,0	40,7	51,9	7,4	0,0
Chiclayo	100,0	40,9	54,5	4,7	0,0
Cusco	100,0	70,6	29,4	0,0	0,0
Huancayo	100,0	72,0	19,9	5,1	3,1
Iquitos	100,0	29,9	60,1	0,0	10,1
Juliaca	100,0	64,3	28,6	0,0	7,1
Piura	100,0	34,0	58,3	2,9	4,9
Trujillo	100,0	57,1	40,4	2,1	0,4

Nota: El resultado corresponde a una pregunta con respuesta múltiple.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013

Nuestra propia experiencia en la investigación, recolectando datos in situ, estableció que, solo una entidad particular tenía una duración de 100 horas y con un temario no apto para microempresarios y de difícil comprensión, incluso, para pequeños empresarios sin educación superior. Por otro lado, también es importante conocer qué tipo de entidades son las que imparten esas capacitaciones, a un limitado número de participantes Mypes, por eso de la Pag. 37 del INEI lo incluimos:

CUADRO N° 23

CUADRO N° 1.24
INSTITUCIONES QUE CAPACITARON EN CURSOS O EVENTOS EN GESTIÓN EMPRESARIAL,
SEGÚN CIUDAD, 2012
(Distribución porcentual)

Ciudad	Total	Asociaciones	Cámaras de comercio	CITE	Colegios profesionales	Empresas privadas	Gobierno Central	Gobiernos locales	Gobiernos regionales	Instituciones financieras	Institutos de educación superior	ONG	Universidades	Otras
Total	100,0	6,9	15,3	0,7	1,1	21,4	17,0	2,8	0,6	7,7	14,3	0,1	11,5	0,5
Lima - Callao	100,0	7,9	15,1	0,8	0,8	22,3	14,2	2,6	0,0	8,5	14,2	0,0	13,1	0,4
Arequipa	100,0	3,7	5,3	0,0	1,8	24,1	25,9	0,7	1,8	5,3	18,6	0,0	10,8	2,1
Ayacucho	100,0	0,0	7,4	0,0	0,0	3,7	70,4	0,0	3,7	0,0	7,4	0,0	7,4	0,0
Chiclayo	100,0	0,0	22,6	0,0	0,0	9,4	32,3	0,0	0,0	0,0	35,8	0,0	0,0	0,0
Cusco	100,0	8,8	0,0	0,0	0,0	35,3	14,7	0,0	2,9	0,0	38,2	0,0	0,0	0,0
Huancayo	100,0	1,7	18,6	0,0	0,0	13,5	45,2	3,7	1,4	3,7	3,1	2,8	6,5	0,0
Iquitos	100,0	5,0	0,0	0,0	0,0	30,0	40,0	0,0	0,0	9,9	15,1	0,0	0,0	0,0
Juliaca	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	35,7	42,9	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	7,1	0,0
Piura	100,0	2,9	26,2	0,0	11,7	7,8	7,8	0,0	9,7	9,7	11,7	0,0	12,6	0,0
Trujillo	100,0	3,2	29,2	1,1	2,6	13,4	18,9	8,9	3,2	5,5	10,8	0,0	2,9	0,4

Nota: El resultado corresponde a una pregunta con respuesta múltiple.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013

En este cuadro observamos que, las entidades que imparten más capacitaciones en Lima son:

-	Entidades particulares	22.3%
-	Cámara de Comercio	15.1%
-	Institutos Superiores	14.2%
-	Universidades	13.5%
-	Otros considerados particulares	18.8%
-	Gobierno Central	14.2%
-	Otras Entidades del Estado	1.9%

Este cuadro nos indica que en la realidad, si consideramos que la Cámara de Comercio es una entidad privada así como los Institutos Superiores e Universidades, además los colegios profesionales que cobran por prestar ese servicio, entonces estamos hablando en la realidad del 83.9% que se dedican a esas actividades que son particulares. Aquí viene la pregunta **¿Siendo la Ley Mypes tan importante, al extremo que se dice: Sin Mypes no hay crecimiento económico en el Perú, no es el estado quien debería promover el rol de las capacitaciones en gestión empresarial gratuitamente?** Por otra parte, y es curioso que el INEI ya no consigne en sus Informes Estadísticos de las Mypes anuales este cuadro (**INSTITUCIONES QUE CAPACITARON EN CURSOS O EVENTOS EN GESTION EMPRESARIAL**) a partir del 2012, tal como lo hicieron, en la pág. 41 de sus **Resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012 (referidos al ejercicio 2011)** Al respecto es el caso, también, como el siguiente cuadro: **EXAMEN DE ENTRADA Y SALIDA DE CURSOS O EVENTOS EN GESTION EMPRESARIAL SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL 2011**, que no se volvió a incluirse a partir del 2012, y que tiene mucha importancia, porque se trata de conocer si las entidades que dan las capacitaciones, evalúan a los participantes:

CUADRO N° 24

CUADRO N° 1.26
EXAMEN DE ENTRADA Y SALIDA DE CURSOS O EVENTOS EN GESTIÓN
EMPRESARIAL, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL, 2011
 (Distribución porcentual)

Capital departamental 1/	Total	Si	No
Total	100,0	28,7	70,3
Lima - Callao	100,0	30,1	69,9
Arequipa	100,0	36,2	63,8
Trujillo	100,0	17,8	82,2
Chiclayo	100,0	31,0	69,0
Huancayo	100,0	32,1	67,9
Iquitos	100,0	35,4	64,6
Piura	100,0	14,9	85,1

1/ Incluye distritos metropolitanos.

Nota: El resultado corresponde a una pregunta con respuesta múltiple.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2011

Aquí se evidencia que el 69.9% de las entidades que brindan las capacitaciones, en Lima-Callao, no les toman examen de ingreso, que permitiría conocer el nivel educacional o el grado de entendimiento de las materias que van a enseñar y peor aún, no evaluar la asimilación de los contenidos al finalizar la capacitación.

Sin embargo, lo más raro es que los participantes al finalizar estas capacitaciones, en el caso de Lima-Callao, evalúan a los capacitadores (o instructores) con el 32.5% considerándolos “Muy Buenos”, el 61.9% “Buenos”. De acuerdo como se evidencia a continuación:

CUADRO N° 25

CUADRO N° 1.28
CALIFICACIÓN A LOS INSTRUCTORES, CONTENIDOS Y MATERIALES UTILIZADOS EN CURSOS
O EVENTOS EN GESTIÓN EMPRESARIAL, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL, 2011
 (Distribución porcentual)

Capital departamental 1/	Instructores					Contenidos					Materiales				
	Total	Muy bueno	Bueno	Regular	Mal	Total	Muy bueno	Bueno	Regular	Mal	Total	Muy bueno	Bueno	Regular	Mal
Total	100,0	30,3	63,0	6,6	0,0	100,0	25,5	67,6	7,0	0,0	100,0	18,6	65,3	15,1	0,9
Lima - Callao	100,0	32,5	61,9	5,6	0,0	100,0	25,6	68,0	6,4	0,0	100,0	18,3	66,0	15,3	0,3
Arequipa	100,0	26,5	67,0	6,6	0,0	100,0	25,7	70,9	3,4	0,0	100,0	21,3	66,9	11,0	0,9
Trujillo	100,0	15,4	69,0	15,6	0,0	100,0	16,3	69,4	14,4	0,0	100,0	13,8	66,6	16,4	3,2
Chiclayo	100,0	21,4	68,3	10,3	0,0	100,0	23,9	65,7	10,4	0,0	100,0	20,3	61,9	14,9	2,9
Huancayo	100,0	13,1	75,4	11,6	0,0	100,0	14,9	70,9	14,2	0,0	100,0	13,1	59,4	24,1	3,4
Iquitos	100,0	46,8	48,6	4,6	0,0	100,0	40,8	51,8	7,4	0,0	100,0	23,9	60,8	12,2	3,1
Piura	100,0	36,0	60,4	3,7	0,0	100,0	41,4	55,9	2,6	0,0	100,0	27,7	54,1	15,1	3,1

1/ Incluye distritos metropolitanos.

Nota: El resultado corresponde a una pregunta con respuesta múltiple.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012.

Al respecto, y por las encuestas que hemos realizado, en las dos instituciones que participamos en sus “Capacitaciones sobre gestión empresarial”, y en las que no participamos, aplicaron cuestionarios, según Likert, con preguntas con respuesta múltiples, las que están incluidos en el anexo, donde se evidencio que en un promedio del 80% de los participantes desertan y no terminan las clases, además en las dos instituciones no se pudo conocer el *perfil profesional* de los instructores, para ser relacionados con los contenidos de los temarios.

Lo que si nos parece bastante raro, reiteramos, es que, estos dos últimos informes estadísticos: “Examen de entrada de salida de curso o evento de Gestión Empresarial” y “Calificación de los instructores”, ya no han sido incluidos en los Resultados de la

Finalmente sobre la problemática principal y específicas, se sintetiza una formulación pragmática, como resultado de una profunda investigación que desnudo una serie de inconsistencias sobre los temarios de las Capacitaciones sobre Gestión Empresarial:

“Las asistencias a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype, en particular de la Pequeña Empresa son importantes como para poder dirigir su empresa adecuadamente y garantizar su crecimiento y desarrollo, siempre que estas, estén adecuadas a los alcances y limitaciones de la Ley Mypes y sobre todo en consideración al nivel de educación del Empresario Mype”, además tiene el Estado que normar sus contenidos, costos y evaluar a los capacitadores (o instructores).

1.3 Objetivos

Según Rojas, en Ávila Baray (2006), un objetivo es: **“un enunciado que expresa los resultados que se pretenden alcanzar al finalizar de la investigación, entre las características que necesita cubrir se encuentran: debe ser factible y mensurable”**, para Briones (2005):

“Los objetivos de una investigación son las tareas básicas que se cumplen en la creación de todo tipo de conocimiento científico. Los objetivos son aquellas metas específicas que se deben alcanzar para poder responder a una pregunta de investigación y que orientan el desarrollo de la investigación”

Ramón Ruiz Limón (2015), en su tratado virtual, señala:

“Los objetivos es parte fundamental en el proceso de la investigación científica o de cualquier estudio que se realizar, nos permite, predecir, explicar y describir los fenómenos y adquirir conocimientos de esos fenómenos estudiados. Con los objetivos se busca la finalidad de la investigación, es decir, es la referencia, que guía o permite el desarrollo de la propia investigación.”

Por otro lado en la pág. Web. 2015, **“Explorable, thing outside the box, de Martyn Shuttleworth”**, explica que:

“Los objetivos definitivos de la investigación consisten en generar datos medibles y comprobables, haciendo un aporte gradual a la acumulación del conocimiento humano”.

Consecuentemente, y generalizando: los objetivos planteados en la investigación, son el resultado de la aplicación metodológica de las pautas seguidas de los que mejor saben al respecto. Asimismo han sido redactados con verbos en infinitivo, para que se puedan aplicar correctamente, comprender, analizar, evaluar, sintetizar, verificar, y aplicar correctamente.

1.3.1 Objetivo General

Analizar todas las informaciones estadísticas oficiales del INEI y particulares del periodo 2010-2014, sobre las Capacitaciones Empresariales y el Crecimiento y Desarrollo de las empresas Mypes de Lima Metropolitana periodo 2010-2014, para establecer si existe una relación lineal entre ellas.

Este objetivo, en la investigación, está constituido por ideas que sirvieron para plantear un conjunto de problemas, por cuanto las ideas constituyen el primer acercamiento a la realidad que habrá que investigarse.

Sobre el particular, el análisis del Objetivo General, se efectuó dentro de los alcances que, con la técnica de recolección de datos nos permitió tener acceso a:

- **Libros**
- **Boletines**
- **Revistas**
- **Folleto**
- **Periódicos**
- **Encuestas**
- **Entrevistas**
- **Cuestionarios**

Los que luego fueron sometidos a las técnicas empíricas y científicas siguientes:

- **Observación.**
- **Experimentación**
- **Medición.**
- **Análisis**
- **Deducción**
- **Descripción**

Las limitaciones, lamentablemente, se encuentran en las informaciones de las entidades del Estado que no están actualizadas, es el caso del INEI que no publica todavía informes estadísticos relacionadas con las Mypes respecto al 2014, incluso parte del 2013, peor aún del 2015. Es por eso que gran parte de los informes que se han utilizado son de: Libros, Informes de Estudios Especializados sobre el tema, Periódicos y Electrónicamente de artículos relacionados tanto nacionales como del extranjero, actualizados al año 2015.

También se tuvo inconvenientes al realizar las encuestas, entrevistas y cuestionarios a los pequeños empresarios de Lima Metropolitana de nuestra muestra. Generalmente se mostraron reacios a brindar información sobre sus actividades económicas-financieras, dada la situación actual donde la delincuencia ha llegado a niveles

Sin embargo se obtuvieron resultados que coinciden con la relación: asistencia a Capacitaciones sobre Gestión Empresarial y Pequeñas Empresas Mypes que obtuvieron utilidades en el periodo 2012-2013, consecuentemente crecieron y se desarrollaron; sin embargo esta relación no tiene fundamentos claros porque se ha establecido que no todos los que asisten a las Capacitaciones de Gestión Empresarial terminan el programa y la deserción es alta, más del 50%, y en las estadísticas de INEI solo se refiere a quienes se inscribieron, y no a cuantos terminaron el curso. Al respecto somos testigos que solo se pasa asistencia en la primera clase, por lo menos así fue en los dos cursos que seguimos tanto en la entidad del Estado y en la particular.

Entonces esta relación entre capacitaciones empresariales y crecimiento y desarrollo de las Pequeñas empresas, no pueden ser convalidadas simplemente porque no se puede generalizar ni sacar una conclusión inferencial, por simple inspección de que: solo el 18.4% de las Mypes en Lima asistieron a Capacitaciones sobre Gestión Empresarial, solo el 20% de las Mypes obtuvieron utilidades, entonces las Mypes que asisten a las Capacitaciones son las que obtienen utilidades, esto por las razones ya expuestas.

Porque en las revisiones de Revistas, Folletos, Periódicos e información electrónica del Perú y del extranjero, el análisis de los mismos, nos llevó a seleccionar las de mayor relevancia y credibilidad, entre las que seleccionamos dos:

a) Para el Dr. **Claudio L. Soriano (Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Internacional de Estudios Sociales de Roma, Italia: Università Luiss)** toda una autoridad mundial en lo que respecta a Micro y pequeñas Empresas, en su artículo: **“El 80% de las pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años. ¿Por qué?”**

El fundamento de su ponencia concluyentemente se sostiene como sigue:

“Las cifras de fracaso de las Pymes son abrumadoras en cualquier país que se analicen. Las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las Pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años. Para los dueños de Pymes, las razones del fracaso es necesario buscarlas fuera de las empresas, pero los analistas empresariales se orientan más a identificar las causas del fracaso en las propias Pymes y, en particular, en la capacidad de gestión de sus responsables”.

Cita que refleja el resultado de una serie de estudios generales sobre las Mypes o como también se les llama, Pymes, en diversos países tal como refiere:

“Como es lógico, las mismas varían según el país, pero se mantienen en altos niveles negativos muy similares. Así, por ejemplo, en España, para García Ordóñez, de la Universidad de Cádiz, “el 80% de las empresas quiebran en los primeros cinco años”. Estas cifras son confirmadas por “Emprendedor XXI”, de La Caixa, que advierte que “las estadísticas nos hablan de una elevada mortalidad en las empresas de nueva creación: según datos de 2003, más del 70% de los negocios no llegan a los cuatro años de vida”. De acuerdo con la CEPAL “en los países subdesarrollados entre un 50 y un 75% dejan de existir durante los primeros tres años”

Finalmente el **Dr. Soriano** hace una conclusión e interrogación:

“Como vemos, los índices de mortandad de las Pymes son muy altos en cualquier economía o país que analicemos. La pregunta importante es: ¿por qué se produce esta tan voluminosa desaparición de nuevos emprendimientos?”

Luego propone, “*busca las respuestas a esa pregunta*” y señala que:

“...se dividen en dos grandes grupos enfrentados. Las que dan los dueños de las Pymes y las que ofrecen los analistas empresariales.

Para los primeros, las razones del alto índice fracaso es necesario atribuir las a fuerzas externas a las empresas, que actúan en el entorno económico-político-social. Nos referimos, entre otras, a escaso apoyo oficial, deficientes programas de ayuda a las Pymes, casi inexistentes fuentes de financiación, excesivos controles gubernamentales, altas tasas impositivas, alto costo de las fuentes de financiación disponible y similar. Sin dejar de admitir la existencia de todos estos problemas y obstáculos, queda siempre la pregunta: ¿por qué, a pesar de tener que enfrentar la misma problemática algunas Pymes sobreviven, progresan y crecen, incluso hasta llegar a convertirse, con el paso de los años, en grandes empresas? No creemos que sea sólo cuestión de suerte.

El segundo grupo de respuestas, las de los analistas empresariales, aun tomando en consideración el entorno negativo en que operan las Pymes, se orienta más a encontrar las causas del fracaso en las propias Pymes y, en particular, en la capacidad de gestión de sus responsables

El **Dr. Soriano**, además de los principales problemas resalta: “**Problemas de gestión**, y “la Capacidad de Gestión de sus responsables, y de éste expone un análisis bien definido:

“Problemas en la gestión y la capacidad de gestión de sus responsables”

Incapacidad para rodearse de personal competente, falta de experiencia, excesivas inversiones en activos fijos, deficiencias en las políticas de personal, ausencia de políticas de mejora continua, falta de capacitación del responsable máximo de la empresa, deficientes sistemas para la toma de decisiones y la de no consultar a externos a la empresa, sacar del negocio mucho dinero para gastos personales, mala selección de socios, no conocerse así mismo, dejarse absorber por la parte agradable del negocio, tener actitudes negativas frente a los colaboradores, nepotismo, mala gestión de los riesgos, incumplimiento de obligaciones impositivas y laborales, falta de liderazgo del emprendedor, poca claridad en la definición de los objetivos, desaliento ante los primeros obstáculos importantes, pobre cultura empresarial, falta de experiencia en la parte administrativa del negocio”

Finalmente concluye y afirma:

“En el fondo, todos los factores de fracaso antes señalados conducen a una única gran conclusión: *la necesidad de que los empresarios de Pymes se capaciten en los aspectos clave de la gestión de sus empresas.* Y es que, como también se ha dicho, *sólo el trabajo inteligente conduce a resultados positivos.* Un dato que confirma esta afirmación es que, según informa el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, al cabo de los 10 años apenas sobrevive el 27% de las empresas no franquiciadas, mientras que sí lo hace el 90% de las que operan bajo el sistema de franquicias. *Sin lugar a dudas, los conocimientos, sistemas de gestión, enfoques de marketing, modelos operativos, y demás, que aportan las cadenas de franquicias determinan la gran diferencia entre uno y otro porcentaje.*”

Esta conclusión sintetiza el propósito del Objetivo Principal de la investigación que se reduce a:

“*..la necesidad de que los empresarios de Pymes se capaciten en los aspectos clave de la gestión de sus empresas (...) sólo el trabajo inteligente conduce a resultados positivos*”.

Las notas del Dr. **Claudio L. Soriano** (clsorianoarrobatiscali.it), son una lección de cátedra de alto nivel sobre la problemática de las Mypes y/o Pymes, por algo ostenta, además de su doctorado, una vasta experiencia a nivel internacional tal como sigue:

“Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Internacional de Estudios Sociales de Roma, Italia: Università Luiss (1961). Máster en Marketing en la misma Universidad (1962). Ha trabajado como directivo a cargo o como consultor con y para empresas multinacionales de los Estados Unidos de América, Inglaterra, Francia, Canadá, España y Mónaco, así como para empresas nacionales de Costa Rica, República Dominicana, Venezuela y España. En la actualidad es Director Ejecutivo de RGPymes.com, presidente de Marketing Publishing Center (América Latina), S. A. y de MAPCAL, S. A.”

b) La **Asociación Argentina** (2013) en su página electrónica, concreta taxativamente:

“En el 97% de los casos, el fracaso se debe a una MALA GESTIÓN. El éxito de una micro, pequeña o mediana empresa está fuertemente condicionado por los conocimientos de su dueño.”

En concreto, si obtenemos un denominador común de los problemas y fracasos de las Mypes, éste sería: **“Falta de experiencia”**, como fundamento elemental de todas las demás razones y es indudable que, sería la sumatoria de las restantes:

“Por cuanto quien no tiene experiencia empresarial y además no asiste a Capacitaciones sobre Gestión Empresarial, carece de conocimientos teóricos

sobre gestión administrativa de negocios y no podrá conducir una empresa adecuadamente, mucho menos crecer y desarrollarse”.

Consecuentemente la búsqueda de nuestro Objetivo General nos lleva a establecer que, si bien es cierto que las Capacitaciones en Gestión Empresarial es un factor importante para Crecer y Desarrollarse, estas tienen que tener en consideración otros factores inherentes a la formación educacional del empresario Mype.

1.3.2 Objetivos Específicos

1.3.2.1 Analizar si las Capacitaciones Administrativas que se imparten en Lima Metropolitana por entidades públicas y privadas para los empresarios y/o Gestores Mypes de las Pequeñas Empresas son suficientes para una buena Toma de Decisiones Económicas Financieras.

Al respecto, y luego de analizar los temarios de las entidades más importantes de Lima y Callao se determinó que no existe ninguna materia específica para que el empresario cumpla con esta función de gestión tan importante, los temas que se imparten con cierta similitud no alcanzan ese objetivo. Sin embargo el propósito del objetivo se logró porque al finalizar el trabajo del análisis se estableció que estas capacitaciones impartidas en estas instituciones no son suficientes como para que los empresarios Mypes logren una buena Toma de Decisiones Económicas Financieras.

1.3.2.2 Establecer si las Capacitaciones Financieras que se imparten en Lima Metropolitana por entidades públicas y privadas para los empresarios y/o gestores Mypes, son suficientes para garantizar el crecimiento de su empresa.

Respecto a las Capacitaciones Financieras, estas se reducen a enseñarles cómo se elabora los Estados Financieros a través de una Monografía, que no entienden, para lograr que el Participante, comprenda tanto la importancia de la Contabilidad como de los Estados Financieros, así como el mecanismo técnico de los asientos contables a través de los cuales se elaboraran los Estados Financieros para la Toma de Decisiones. En otras instituciones se dedican a enseñarles cómo aplicar ratios; lo más cercano a un curso de capacitación financiera, es como obtener crédito en las entidades del sistema financiero. Lo absurdo en este caso es que muchos participantes son de la

Microempresa y como bien se conoce, generalmente no son sujetos de crédito y no llevan contabilidad.

En síntesis, las Capacitaciones Financieras de los entes que brindan ese servicio, dista mucho de ser eso, al margen de sus contenidos que tampoco considera el nivel educacional del participante, por lo tanto no garantizan el crecimiento ni desarrollo de la empresa Mype.

1.3.2.3 Establecer si la relación Capacitaciones sobre Recursos de Bienes y Humanos que se imparten en Lima Metropolitana por entidades públicas y privadas para los empresarios y/o gestores Mypes, de las Pequeñas Empresa, son suficientes para garantizar el desarrollo de su empresa.

Estas materias no están, exactamente, incluidas específicamente en los temarios de las entidades, al respecto se debe entender que son solo las Pequeñasempresas que tendrían la necesidad de conocer sobre el particular, consecuentemente el desarrollo de las Pequeñasempresas se debe a un conjunto de factores, que de alguna manera involucra a los Recursos de Bienes y Humanos.

1.3.2.4 Determinar si los Contenidos Temáticos las Capacitaciones Empresariales para el Empresario Mype de las Pequeñas Empresas, tienen correspondencia con su nivel Educativo.

Respecto a este objetivo ya se ha establecido que el contenido temático de las Capacitaciones Empresariales tanto de las entidades del Estado como privadas no guardan ninguna relación específica no solo con el nivel educacional del empresario Mype de la Pequeña empresa, sino que además, no tienen consideración la edad de los participantes, ni el grado de comprensión racional de los mismos, factores que influyen en el grado de comprensión de las materias impartidas.

No es posible soslayar que la formación de adultos es un tema de pedagogía muy especial que lleva muchos años desarrollándose, por algo **Knoll, Joachin H. (2002, pág. 11)** refiere:

“Quien, ya dentro del campo de la pedagogía, se adentra en la formación de adultos, intenta describirla en términos científicos, fijar sus tareas, cometidos y exigencias tradicionales y presentes, y darles explicación, se encuentra al momento con el

problema de cómo determinar científicamente, con precisión, su actividad y que definición válida dar a su trabajo.

Como quiera que la ciencia tiene que cultivar, de manera especial hoy, la elaboración de teorías, y como quiera que las disciplinas nuevas tienen que asegurarse un sitio en el contexto general de las ciencias, el estudio científico de la formación de adultos ha de responder, en primera instancia, a la pregunta de si realmente tiene derecho a erigirse en disciplina independiente, junto a las ya consagradas, o a qué disciplinas se ha de considerar vinculado”

A no dudar que lo manifestado por **Knoll** deja en tela de juicio el contenido temario de las Capacitaciones Empresariales que tendrían que elaborarse en consideración a una clara: *...metodología, organización, infraestructura, tecnología, etc., las cuales deben ser adecuadas para el empresario de la Mype*. Y cuando nos referimos a “Metodología” se debe tener en consideración:

“...que los empresarios de la mype no confían en los resultados de la capacitación. Esta desconfianza radica en tres factores: sus prioridades están orientadas a la supervivencia; la oferta actual de capacitación es poco atractiva y no existe una adaptación de los programas de capacitación, se hacen cursos totales, es decir, los mismos módulos para todos, lo cual va más allá de su técnica. Finalmente, desde el sector privado se comete el mismo error en la oferta de capacitación; por lo tanto, no existe un enfoque específico para las necesidades del empresario de la Mype.

La capacitación proporcionada actualmente se ha dado de manera inadecuada y sin metodología, lo que ha generado que los empresarios de la mype perciban que su inversión no ha tenido un sentido.

Esto también se relaciona con el perfil del empresario de la mype, pues en su mayoría son personas que solo han alcanzado el nivel de instrucción secundario.

En consecuencia, la capacitación que se oriente a ellos debe poseer metodologías apropiadas, efectivas para sus negocios y para su propio desarrollo empresarial, ya que los resultados indican que los empresarios de la mype no están interesados en aprender a gestionar sus empresas, y solo se preocupan por temas como ventas o cursos técnicos aplicables a su rubro.

Al contar con una visión empresarial están desorientados, no conocen sus debilidades y, por lo tanto, no se dan cuenta de la relevancia de los programas de capacitación.”

Por otro lado no solo son los contenidos inadecuados para quienes no tienen educación superior y son de edad adulta, sino que además hay:

“Ausencia de profesionales o instituciones especializadas en capacitación para mype
De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación, se encontró que las entidades que ofrecen Servicios de Desarrollo Empresarial en el mercado poseen dificultades técnicas y limitaciones económicas para adecuar la oferta a la medida del usuario, lo que tiene como efecto que exista una variada calidad de servicios disponibles para la mype sin que exista una solo se preocupan por temas como ventas o cursos técnicos aplicables a su rubro. Al contar con una visión empresarial están desorientados, no conocen sus debilidades y, por lo tanto, no se dan cuenta de la relevancia de los programas de capacitación”.

(Del tratado: “Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana” del 2008, de los autores: Genaro Matute, Haydeé Albújar, Luis Janampa Renato Odar y María del Carmen Osorio. pág. 72/73)

Si a lo expuesto le agregamos, además, lo que afirma **Codemype** (2005), citado en el mismo tratado. (Pág. 56-57)
Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

“El empresario de la mype tiene identificadas múltiples dificultades que debe enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial. Entre ellas tenemos las que se describen a continuación:

- Los conductores de la mype demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales; sin embargo, la existencia de una gran variedad de sectores en la mype, así como el relativo bajo nivel educativo de sus empresarios, constituyen una de las principales restricciones para la formación de capacidades gerenciales
- Los empresarios de la mype disponen de poco tiempo para asistir a los cursos de capacitación”.

No queda la menor duda que el empresario Mype tiene una serie de dificultades para acceder a las capacitaciones empresariales.

Finalmente y en términos generales, la investigación cumplió ampliamente los objetivos propuestos, tanto el general como los específicos, incluso que la relación: **Capacitaciones sobre Gestión Empresarial y Crecimiento y Desarrollo de la empresa Mype**, va más allá de esa intencionalidad proposicional, porque implica una relación de contenido de esas capacitaciones con los niveles educacionales del empresario Mype y su relación analógica con la Ley Mypes.

1.4 Justificación e Importancia

La Justificación e Importancia de la investigación, propuesta en el Proyecto, se sustentaba en los resultados preliminares de las premisas obtenidas a través de las observaciones, revisiones de casuísticas y de las relaciones experimentales de las variables: **Capacitaciones Administrativas del Empresario y Crecimiento y Desarrollo de las Empresas Mypes** que, en la práctica parecieran tener una relación lineal.

Mypes con crecimiento y desarrollo = Empresarios Capacitados Administrativamente.

Mypes sin Crecimiento ni Desarrollo = Empresarios sin Capacitaciones Administrativas

En términos generales o por simple observación esta igualdad deductiva parecía tener fundamento, sin embargo el análisis de las variables involucradas nos demostró que había otros factores relacionadas con las mismas y que no habían sido tomadas en consideración y que influían de manera muy importante en los resultados de la investigación.

Si bien es cierto que las Capacitaciones en Gestión Empresarial tienen una relación muy importante en el Crecimiento y Desarrollo de la Empresa Mype, esto se da siempre y cuando estas capacitaciones sean con temarios relacionados a la Gestión Empresarial y en un lenguaje ad hoc relacionado con el tiempo y comprensión del interesado. Además con un plan metodológico en lo que respecta a la didáctica relacionada con las personas que dictan estas capacitaciones.

Sin embargo la mayoría de ellas se concreten simplemente a charlas u otros temas, que el empresario Mype no entiende porque no están adecuadas a los objetivos particulares de la Ley Mypes.

Es así que, no encontramos en ninguna de las entidades, tanto del Estado como particulares, la relación de los temarios con el verdadero sentido del significado de la sigla Mype (Micro y Pequeña empresa) y mucho menos con el alcance de la Ley, ni económicamente, financieramente o tributariamente. En todos los temarios de capacitación, no hay un módulo o segmento que empiece con la explicación de los contenidos de la Ley Mypes o por lo menos sobre la diferencia entre una microempresa y pequeña empresa que es muy notorio.

Cómo se le puede enseñar a un Microempresarios que elabore sus Estados Financieros cuando no llevan contabilidad o a un Pequeño empresario que está en el Régimen Especial de la Renta que obtenga ratios financieros y económicos de sus Estados Financieros cuando no lleva contabilidad completa, esto entre otras anomalías funcionales.

Es por eso que, nos parece inverosímil, reiteramos, que ninguno de los gobiernos haya tomado en consideración, el trabajo: **“Sistema nacional de capacitación para la mype peruana”** de los autores: **Genaro Matute • Haydeé Albújar • Luis Janampa Renato Odar • María del Carmen Osorio**, del 2008, donde resaltan en la pág. 12 que:

“En el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para la mype; y dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda”.

Esto hace, además, que las capacitaciones para los empresarios Mypes no tengan interés a pesar de ser algunas gratuitas o un negocio sin control para algunas entidades particulares.

En concreto, la justificación de la investigación, no solo se fundamenta en que las Capacitaciones sobre Gestión Empresarial para el empresario Mype es un tema muy importante relacionado con su crecimiento y desarrollo de su empresa, sino que además es importante que estas tengan el verdadero sentido de la esencia de la Ley Mypes para ser adecuadas a la misma.

En suma, concretamos que la justificación de la investigación se fundamenta en 4 pilares:

- Justificación Teórica:

La investigación se realizó de acuerdo a las teorías siguientes:

- 1- **Teoría del Conocimiento y de la educación**
- 2- **Teoría Económica-Financiera de la Mype**
- 3- **Teoría de los Negocios**
- 4- **Teoría del crecimiento y desarrollo empresarial de la Pequeña Empresa**
- 5- **Teoría de la formación educacional del empresario de la Pequeña Empresa.**

- Justificación Aplicativa o practica

La investigación tuvo como finalidad demostrar que la Capacitaciones Empresariales, sobre todo en Gestiones Empresariales, para el empresario Mype de la Pequeña Empresa, son importantes para lograr su crecimiento y desarrollo. Sin embargo surgió, en el transcurso del trabajo, un factor que no había sido considerado, el nivel educacional del pequeño empresario, y que tiene una relación causal con las bajas participaciones a las capacitaciones empresariales de los empresarios Mypes. Este tema sirvió para hacer un acápite sobre esta relación, incluso para hacer las recomendaciones pertinentes sobre el caso.

- Justificación Valorativa

La investigación encontró su horizonte valorativo, en la razón de que a medida que estas Capacitaciones sobre Gestión Empresariales sean de acorde a al nivel educacional del pequeño empresario, será un aporte de mucho valor para que su

empresa pueda crecer y desarrollarse, además de fomentarse mejor las asistencias a las capacitaciones.

- **Justificación Académica**

La investigación tiene como fundamento principal la administración de negocios del sector Mypes, sobre todo las Pequeñas Empresas.

1.4.1 Alcances

Respecto a los Alcances y Limitaciones sobre la investigación, es pertinente determinar que, de acuerdo a la formulación del problema, sustentada en una lógica adecuada, se pudo precisar cuáles eran los factores fundamentales para poder determinar hasta dónde era posible lograr los objetivos planteados y qué se podía esperar. Asimismo que aspectos quedarían fuera de la cobertura.

Sobre el particular, a continuación delimitamos los Alcances y Limitaciones de la investigación:

Respecto a la realización de la Investigación:

- a. Delimitación Espacial:** El ámbito donde se desarrolló fue Lima Metropolitana. Mypes, empresarios de las Pequeñas Empresas.
- b. Delimitación Temporal:** El período de estudio corresponde a los periodos: 2010 – 2014, se incluyó, en algunos aspectos el 2015, por exigencia de la investigación.
- c. Delimitación Social:** Las técnicas de recojo de la información, se aplicaron a los pequeños empresarios
- d.** Se tuvo acceso a toda la información referente a las empresas Mypes, tanto del Perú como del extranjero, incluso se hizo uso de las páginas Web, así como del correo electrónico para la comunicación escrita con autores que son citados en la investigación. En general se contó con la información necesaria existe sobre el tema de capacitaciones así como la referente a crecimiento y desarrollo de las Mypes
- e.** Si bien es cierto que el objetivo principal era determinar si las Capacitaciones sobre Gestión Empresarial eran un factor principal para el crecimiento y desarrollo de la Pequeña Empresa, se tuvo que incluir también el estudio relacionado con el nivel educacional del Pequeño Empresario, porque era un factor fundamental con el grado de entendimiento de los temarios de las capacitaciones impartidas tanto por entidades del Estado como particulares.

1.4.2 Limitaciones

Respecto a las limitaciones:

En la presente investigación, una de las limitaciones fue que algunos de los empresarios no estuvieron dispuestos a cooperar para resolver los cuestionarios, aduciendo que no tienen tiempo o que no les interesa porque no obtendrán ningún provecho. Otra es que la mayoría de los, pequeños empresarios son personas con poca formación académica formal y se tuvo que explicar a detalle lo que se pretendía realizar y lo que se haría con la información obtenida.

Las limitaciones más resaltantes, lamentablemente, se encuentran en las informaciones de las entidades del Estado que no están actualizadas, es el caso del INEI que no publica todavía informes estadísticos relacionadas con las Mypes respecto al 2014, incluso parte del 2013, peor aún del 2015

1.5 Definición de Variables

Rene Rivera Bilbao, en su pág. Web MA2011GP3, define a las variables:

“Una Variable es, un concepto menos abstracto del concepto del cual proviene y se puede observar en la realidad. Contiene Indicadores a través de los cuales se pueden contar y/o medir aspectos concretos del concepto.

Es un aspecto, propiedad o dimensión. Es una característica observable, en un objeto de estudio, y puede adoptar diferentes valores o categorías”.

Simplificando las variables son: Características observables de algo que son susceptibles de adoptar diferentes valores o de ser expresadas en varias categorías.

En el caso concreto en la investigación, al ser de corte experimental, se ha caracterizado a las variables como:

- **X Variable Independiente:**

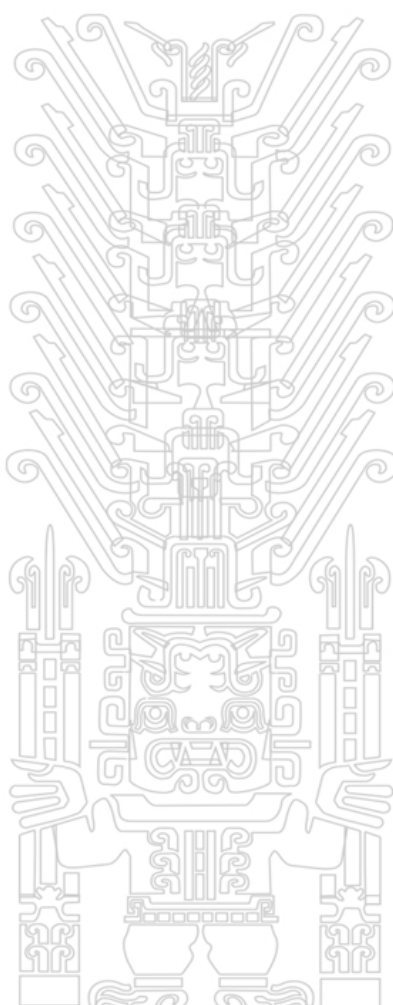
Capacitaciones Empresariales sobre: gestiones administrativas, financieras, tecnológicas y de recursos de bienes y humanos. (Acción: Manipulación, Elemento/s (Causas, fenómeno, situación que, explica, condiciona o determina la presencia de otras.)

- **Y Variable Dependiente:**

Crecimiento y Desarrollo de su empresa. (Acción: Medición, Elemento/s. Efecto, fenómeno, situación, explicado o está en función de otra).

- **Z Variable Interviniente:**

Empresario Mype, de la Pequeña Empresa (Acción: Control, Elemento/s. Que pueden estar presentes en una relación entre las Variables X e Y, es decir influye en la aparición de otro/s. elementos más solo en forma indirecta).



CAPITULO II MARCO TEORICO

El Marco teórico de la investigación, se fundamenta específicamente en el pensamiento de **Guillermo Briones** cuando define que:

“Todo problema de investigación se da dentro de un conjunto de proposiciones más o menos relacionadas entre sí, que definen término, establecen referencia con otros sucesos, recogen conocimientos obtenidos por otras investigaciones, proponen hipótesis, etc. Estos conjuntos de conceptualizaciones reciben el nombre de marcos de referencia del problema de investigación; en el hecho, son inseparables, de su formulación, o mejor dicho de su elaboración o planteamiento. (...)

De acuerdo con sus contenidos y con sus niveles de elaboración, se distinguen tres marcos de referencia: el marco de antecedentes, el marco conceptual y el marco teórico”

Consecuentemente para poder establecer que, las asistencias a las Capacitaciones Empresariales son importantes para el empresario Mype; se tuvo también que determinar cuáles son los principios en que se fundamentan: el conocimiento, la empresa, la educación, el comercio, teorías sobre el crecimiento y desarrollo de la empresa, la educación para adultos, y las capacitaciones en términos generales, por ser una de las variables (Independiente) más importante de la investigación, para comparar: el marco teórico y la realidad investigada; y establecer las contradicciones, entre la teoría y su aplicación a la realidad; o si existen diferencias entre las normas aplicadas y los resultados obtenidos.

En ese sentido, si bien es cierto que **Briones**, señala los marcos que debe llevar, valga la redundancia, el **Marco Teórico**, es decir: **Antecedentes, Conceptual y Teórico**.

En nuestro caso, los niveles utilizados son: **Marco Histórico**, para conocer el origen del conocimiento de los negocios; **Marco Filosófico**, para que, las variables, el concepto analítico y los conceptos metodológicos, utilizados en la investigación, estén debidamente correlacionados coherentemente con el pensamiento filosófico que se tiene de la empresa, del conocimiento empresarial y de las capacitaciones como disciplina y como objeto de ella misma; **Marco Teórico**, porque la ciencia no se detiene y el conocimiento avanza constantemente en muchos aspectos de la realidad , consecuentemente se debe proceder con la organización de nuevos enunciados explicativos; por eso la validación de la teoría se encuentra en la sistematización de la investigación que ayuda a construir un todo organizado de elementos como:

interrelacionados; y por último el **Marco Conceptual**, al que se puede definir como, la representación de los conceptos utilizados en la investigación, en forma ordenada, sencilla y práctica, sobre todo con una estructura de fácil interpretación.

Esta categorización peculiar, utilizado, para la descripción del Marco Teórico, se debe a que según: **Oseda** (2008, pp.179-180): “... **no existe una sola forma correcta de presentar un trabajo. Resulta difícil, al respecto, tratar de formular procedimientos o técnicas que resuelvan esta tarea, pues no se trata de una actividad mecánica sino esencialmente creadora...**”. Luego el pensamiento de **Oseda**, es el fundamento de la clasificación del Marco Teórico.

2.1 Teorías Generales relacionadas al tema:

2.1.1 Marco Histórico

La historia de la humanidad, refiere que, el hombre siempre ha demostrado un gran interés por aprender y conocer; es así que, cuando se organizan en tribus, dan una muestra de su capacidad y de su conocimiento, al crear el **Trueque**, como producto del excedente de lo que producían y nace el primer intercambio comercial.

Fue una de las primeras formas de comercio de productos mano a mano: *lo que uno tenía y no necesitaba se cambiaba por lo que el otro tenía y le sobraba.*

Esta forma de comercio, “el trueque directo”, se mantuvo por mucho tiempo, aun en sociedades sedentarias: un jarrón de vino por una bolsita de trigo, pieles de abrigo por un arma de caza, lana de oveja por pescados etc. Hay que destacar que, en la actualidad esta forma de comercio todavía se utiliza en algunas comunidades triviales alejadas de la modernidad cosmopolitana.

Sin embargo, el crecimiento de la actividad comercial demostró que este sistema era poco práctico. Porque, entre otros motivos, no siempre el otro necesitaba aquello de lo que uno disponía.

Nuevamente el hombre nos muestra su capacidad de conocimiento al darse cuenta que, era un problema determinar cuál era el valor exacto de los productos a intercambiar, ¿Cuánta lana por un jarrón de vino? ¿De qué tamaño debía ser el jarrón? ¿Una vaca valía lo mismo que un camello? Etc.

Para resolver este fundamental problema, busco una solución, un producto de referencia y los valores de todas las demás mercaderías se establecerían en base a ese producto. Esta referencia, no cabe duda es el **primer paso en la historia del negocio y de la moneda**. Una moneda que, sirvió de base para facilitar los intercambios. Si todas las personas establecían el valor de sus productos sobre la base de la misma mercancía, el intercambio era mucho más simple. Los primeros bienes de referencia, según la historia, fueron el trigo o el ganado.

Esta antología nos muestra como el hombre resolvía de forma factual el conjunto de problemas del conocimiento y de la ciencia, dentro de una fenomenología histórica, que ha servido para sentar las bases del estudio del conocimiento como ciencia.

A no dudar que en esas primeras experiencias del hombre, sirvieron para sentar las bases de la teoría del conocimiento que, como sostenía **Jean Piaget** (suizo, Neuchâtel, 9 de agosto de 1896-Ginebra, 16 de septiembre de 1980) se fundamentan en la lógica y matemáticas, elementos que hacen el marco del conocimiento formal.

Al respecto, se conoce que, través de la historia de la humanidad el hombre ha buscado siempre conocer; esto dio pie a que se formaran una serie de teorías sobre el conocimiento filosófico, que hoy estudia la Epistemología.

Esto hace que necesario conocer los fundamentos de lo que ha sido la Historia del conocimiento, así como su concepción epistemológica y su nuevo paradigma en una sociedad en la que ser analfabeto significa no saber gestionar el conocimiento ni poder insertarse en una cultura global cada vez más pequeña que pudiera ser descrita como la aldea global de **Marshal McLuhan (Filósofo, profesor y teórico canadiense. Nació en Edmonton, 1911 y murió en Toronto, 1980)**.

Estamos ahora en la época de gestionar inteligentemente la información y el conocimiento; es la característica de una sociedad post industrial donde el conocimiento es el "recurso limitante" fundamental para el desarrollo, no la tierra, ni las materias primas, ni siquiera el capital.

Decir que hoy día el conocimiento constituye la principal fuente de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo no es una utopía; es ya una verdad axiomática.

2.1.2 Marco Filosófico

Partiendo de la realidad del rol del conocimiento en el hombre moderno y del aparente retroceso de la educación que se soslaya con el avance de la tecnología, citamos a **Isaret Páez Urdaneta (Licenciado en Letras, Caracas, 1952-1994)** quien en una ocasión expreso:

"...en la Antigüedad, el hombre occidental quería ser sabio; luego el hombre moderno quiso ser conocedor; el hombre contemporáneo parece contentarse con estar informado y posiblemente el hombre futuro no esté interesado en otra cosa que en tener datos"

Esa expresión es bastante dura, más aun si se tiene en consideración los orígenes evolutivos del conocimiento humano que, datan de la antigüedad clásica donde los pensadores y filósofos occidentales tuvieron como objetivo común el conocimiento de la realidad total, que les permitiera su evolución.

Sin embargo, somos conscientes que, conocimiento es ahora, *información ordenada y estructurada; y para que la información se transforme en conocimiento se requiere de la presencia de estructuras preexistentes de entendimiento en la memoria*, que sean capaces de retener determinada información para que llegue a formar parte del conocimiento de una persona.

2.2 Bases Teóricas especializadas el tema

2.2.1 Marco Teórico

Después de establecer que, el progreso del ser humano se fundamenta en el *conocimiento*, lo que bien se podría señalarse que, es el *génesis* para la prosperidad, crece la importancia, para conocer estructuralmente su significado lingüístico y luego formalizarlo teóricamente con su evolución cultural, como base del progreso del ser humano.

Sobre el particular la elaboración del Marco Teórico, y como fundamento de la investigación, implica, según **Berthier, Antonio Emmanuel**, (2004, pág. 1):

- Estar familiarizado con el lenguaje teórico o estar dispuesto a familiarizarse con él.
- Desarrollar la capacidad de abstraer una serie de contenidos en diferentes niveles de complejidad, yendo de los más simples y cotidianos a los más elaborados y abstractos.

- **Aprender a construir argumentos mediante la interpretación de su objeto de estudio bajo términos que le marca la teoría**
-

El lenguaje teórico es de gran valor científico, porque nos permite darle sentido a aquellos aspectos de la realidad que pasan desapercibidos. Como es el caso de la teoría que utiliza conceptos para poder abarcar los fenómenos que comparten las mismas características teóricas, y poder aprehenderlas para explicarlas. Característica que se conoce como abstracción.

Todo esto nos permite ***“abstraer la realidad para poder describir y explicar fenómenos relevantes dentro de una disciplina del conocimiento”***

Al respecto, sobre el Marco Teórico, la descripción de las disciplinas que fundamentan la teoría de la investigación, han sido elaborado de acuerdo al lugar que ocupan en la estructuración del fundamento de la investigación.

a) CONOCIMIENTO

Estructuralmente respecto a la palabra ***“conocimiento”***, en el idioma español y de acuerdo con los Diccionarios de la Lengua se refiere a la: ***“acción y el efecto de conocer”***. Por otra parte, el verbo ***conocer***, significa: ***“averiguar por medio de la inteligencia, la naturaleza, las cualidades y las relaciones de las cosas”***. Esta definición, nos lleva a considerar que, se puede clasificar el ***conocimiento*** en dos niveles: la acción de conocer en lo cotidiano para lo cual no es necesario esforzarse intelectualmente y, en el segundo plano, la acción de conocer donde se presenta el proceso racional de comprender las cosas. Es decir en:

- **Conocimiento sensible:**
Adquirido con la intervención de los sentidos corporales. Este conocimiento se produce por el contacto directo con los objetos físicos, hechos o fenómenos del mundo exterior.
- **Conocimiento racional:**
Es el conocimiento que se logra a partir del conocimiento sensible se constituye por inferencia (inducción o deducción). Es un conocimiento que se obtiene por medio de un proceso

También se debe mencionar que el conocimiento pertenece a la disciplina de la Epistemología que es a su vez una rama de las disciplinas filosóficas cuyo concepto sería “aprehender algo para comprenderlo o asimilarlo” es decir crear un fenómeno de

Esto significa que el ser humano para su supervivencia aplica, primero, la sensibilidad a través de la percepción y luego del uso o práctica de las cosas que lo rodean con cierta habitualidad, creado por la urgencia de sus necesidades según su entorno.

Luego para mejorar su calidad de vida, se encuentra en la necesidad de comprender el conocimiento de las causas, ligada al raciocinio y a la necesidad lógica inherente a las mismas. Por cuanto en el conjunto de la naturaleza impera la necesidad racional, sin el cual ese conocimiento no tendría validez.

De esta diferenciación, se puede establecer que, existen, además, dos clases de conocimiento entre los individuos, aparte de las clasificaciones convencionales, filosóficas y teóricas, la: ***empírica y la racional:***

La empírica o factual se fundamenta en la práctica, a través de la percepción utilizando su memoria y de la experiencia física, obrando sobre los objetos.

La racional, fundamentada en el conocimiento formal o teórico que, se logra primero, a través de la educación convencional, y luego por la educación técnica y luego la superior.

Consecuentemente, la **educación** es un factor determinante para mejorar lo que uno ya conoce o para comprender mejor el conocimiento de las causas que están ligadas al raciocinio y a las necesidades lógicas inherentes.

b) EDUCACIÓN

Entendida como una disciplina científica, **Gargallo López, Bernardo**; en su tratado: **La Teoría de la Educación. Objeto, Enfoques y Contenidos**, (Resumen pág. 1, 2004) sostiene que: *Se interpreta la Teoría de la Educación como una teoría sustantiva del proceso educativo general que debe ocuparse también de otras cuestiones: conceptuales, epistemológicas, metodológicas, etc.*

Castillejo (1994) y **de Touriñán (1994)**, consideran que se trata de: una ciencia pedagógica en el universo de las Ciencias de la Educación, se refiere a un objeto de conocimiento propio y bien delimitado, incluye un sistema articulado de conocimientos —conceptos, supuestos, principios, postulados, teorías, leyes...— y dispone de una metodología científica de indagación y aproximación al objeto

Respecto a la “**educación**” (del latín *educere*, sacar, extraer o *educare*, formar, instruir) en su sentido más simple se define como:

- **El proceso multidireccional mediante el cual se transmiten** conocimientos, valores, costumbres y formas de actuar. La educación no sólo se produce a través de la palabra, **pues está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes.**
- **El proceso de vinculación y concienciación cultural, moral y conductual.** Así, a través de la educación, las nuevas generaciones asimilan y aprenden los conocimientos, normas de conducta, modos de ser y formas de ver el mundo de generaciones anteriores, creando además otros nuevos.
- **Proceso de socialización formal de los individuos de una** sociedad.

Etimológicamente, la palabra **educación** procede de la voz latina *ēducātiō* o *educatīo*, *educatīōnis* **familia de palabras** que inicialmente tenía una acepción semejante a la de criar/crear y desde la palabra *ēducō* (*ē*= *fuera, desde* y *dūcō* = *extraigo, guío, conduzco*) y la misma, tal como se explica al inicio tiene por lo menos dos **etimos** latinos: *educere* y *educare*, siendo el segundo derivado del primero; lo importante es que *educere* etimológicamente significa el promover al desarrollo (intelectual y cultural) del educando, es decir desarrollar desde las propias potencialidades psíquicas y cognitivas del educando el **intelecto** y el **conocimiento** haciendo en tal proceso activo al educando (o educanda según sea el género).

Consecuentemente, la genuina educación es un aprendizaje abierto que va más allá de esquemas preconcebidos y que tiende a favorecer el desarrollo de la conciencia, la razón e inteligencia de cada educando y con éstas cualidades el mejor desempeño de cada persona educada para llevar a cabo en lo posible su óptima forma de vivir (la cual, se sobreentiende, es una vida culta en sociedad).

Tipos de educación

Existen tres tipos de educación: la formal, la no formal y la informal.

- **La educación formal:** hace referencia a los ámbitos de las escuelas, institutos, universidades, módulos donde se reconoce la participación por medio de certificados de estudios. Dividida generalmente en:

- **Educación infantil**
- **Educación primaria**
- **Educación superior**
- **Educación secundaria**

- **La educación no formal:** se refiere a los cursos, academias, e instituciones, que no se rigen por un particular currículo de estudios, estos tienen la intención de educar pero no se reconoce por medio de certificados.
- **La educación informal:** es aquella que fundamentalmente se recibe en los ámbitos sociales, pues es la educación que se adquiere progresivamente a lo largo de toda la vida, se da sin ninguna intención educativa.

En términos generales, la educación es un proceso de socialización y endoculturación de las personas a través del cual se desarrollan capacidades físicas e intelectuales, habilidades, destrezas, técnicas de estudio y formas de comportamiento ordenadas con un fin social para obtener: valores, moderación del diálogo-debate, jerarquía, trabajo en equipo, regulación fisiológica, cuidado de la imagen, etc.

c) EDUCACIÓN PARA ADULTOS

Este concepto es muy importante en esta investigación, por cuanto se ha llegado a determinar que una de las razones por la que los empresarios Mypes no asisten a las capacitaciones para gestión empresarial es precisamente que la mayoría de ellos, según datos INEI 2013, solo el 23.77% tienen estudios superiores, el resto lo conforman: superior no universitaria, superior universitaria y superior no universitaria incompleta, secundaria completa e incompleta y primaria completa o no. Esto significa que el 76.23% no necesariamente deben entender los temas que se imparten en las capacitaciones, más aun si consideramos que esa estadística está conformada por hombres y mujeres que oscilan entre los 18 a 60 años.

En ese contexto, se tiene que considerar el status educacional que goza cada empresario Mype, para poder evaluar cuál es su capacidad de comprensión, considerando los parámetros de la educación para adultos, y medir el grado de su racionalidad con autonomía.

La UNESCO en su “**Actas de la Conferencia General. Volumen 1. Resoluciones, “Anexo Recomendación relativa al Desarrollo de la Educación de Adultos. Contenido de la educación”**”, resolución 19C/Anexo I.III.10, París, 1976, en la Pág. 127, hace una nota Recomendatoria relativa al Desarrollo de la Educación de

“Las actividades de educación cívica, política, sindical y cooperativa deberían procurar desarrollar el juicio independiente y crítico y crear o reforzar la competencia necesaria para que cada persona pueda hacerse cargo de los cambios que repercuten en esas condiciones de vida y de trabajo mediante una participación efectiva en la gestión de los asuntos de la sociedad y en todos los niveles del proceso de decisión”

A nivel internacional, de acuerdo a UNESCO, el fomento de la educación de adultos se promovió tras el fin de Segunda Guerra Mundial con el impulso promovido por ellos y desde finales de la década de los años 1970 se incorporó a las premisas del Estado de Bienestar.

Su objetivo principal, las Escuelas de Adultos institucionales, es superar las desigualdades sociales y favorecer la inclusión integral de las personas sin títulos académicos o sin formación en campos recientes (como la informática), por tal que estas carencias no impidan su desarrollo laboral y de relaciones sociales.

Consecuentemente teniendo en consideración los conceptos y objetivos de la Educación para adultos, es importante que para la elaboración de los contenidos de las Capacitaciones para el empresario Mype deba proceder a gestionar la oferta formativa, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- **Conocer a quien se ha de formar, aunque cada actividad habitualmente va dirigida a un colectivo específico que deberá identificarse.**
- **Objetivos formativos: Debe indicarse el objetivo general y los objetivos específicos que se persiguen con la realización de la actividad formativa.**
- **Como objetivo general de toda actividad formativa podemos destacar la necesidad de mantener o mejorar la competencia profesional en un área determinada.**
- **Los objetivos específicos pueden dirigirse a la ampliación o actualización de conocimientos, a la adquisición o mejora de habilidades y destrezas en el manejo de una técnica o instrumento y la modificación de actitudes ante determinados problemas: valorar, apreciar, preocuparse, etc.**

(Nota: Extraído de **La Formación de los Trabajadores en la Empresa ENE 28, 2010**. Publicado por **andresadell** en su página Web).

d) CULTURA

El término **cultura**, que proviene del latín *cultus*, hace referencia al **“cultivo del espíritu”**; tiene, además, muchos significados interrelacionados. Por ejemplo, en

1952, **Alfred Kroeber y Clyde Kluckhohn** compilaron una lista de 164 definiciones de «cultura» en su tratado: **Cultura: Una reseña crítica de conceptos y definiciones.**

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

Al margen de todos sus conceptos, propugnan que el uso cotidiano, de la palabra «cultura» se emplea para dos definiciones diferentes:

- **Excelencia en el gusto por las bellas artes y las humanidades, también conocida como alta cultura.**
- **Los conjuntos de saberes, creencias y pautas de conducta de un grupo social, incluyendo los medios materiales que usan sus miembros para comunicarse entre sí y resolver sus necesidades de todo tipo.**

Sin embargo cuando se menciona la palabra **cultura**, se hace alusión a un conjunto amplio de conocimientos referidos a un ámbito concreto. Se puede hablar de **cultura** desde un enfoque personal, gremial o colectivo y también como idea referida a una globalidad de valores compartidos por una comunidad.

Por el cual, se dice que, un individuo tiene una amplia **cultura** cuando manifiesta conocimientos diversos en temas muy variados: deporte, literatura, derecho, medicina, administración etc.

En síntesis, teóricamente se ha establecido que existe una relación directa y proporcionalmente entre **conocimiento, educación y cultura**, que sirve para mejorar la calidad de vida de los individuos.

e) **EMPRENDIMIENTO**

El diccionario nos dice que es un nombre masculino y que significa: Inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo, o tiene cierta importancia o envergadura.

Además incluye que: *"El emprendimiento requiere estar dispuesto a tomar riesgos relacionados con el tiempo, el dinero, y el trabajo arduo"*

La palabra **emprendimiento** proviene del francés *entrepreneur* (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a **empresarios** que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.

En el mundo empresarial, este término tiene ahora un sentido más fuerte y relevante:

"Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, e ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros".

Actualmente, este término, es muy utilizado en todo el mundo. Aunque el **emprendimiento** siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

Resumiendo los conceptos más generalizados debe entenderse como:

“Aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros”

Su importancia, hoy en día, ha ganado una gran connotación por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios y pasar de ser empleados a ser empleadores.

f) **EMPRESA**

Según García y Taboada (2012) afirma que: “Las empresas son organizaciones económicas que tienen como objetivo central obtener beneficios mediante la coordinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos”. (pp. 10). Definición simple y muy objetiva. Que guarda relación con la definición de Monografias.com:

“La empresa es la unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales, para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado”.

Para **Idalberto Chiavenato** (autor del libro **“Iniciación a la Organización y Técnica Comercial”**), la **empresa**:

“es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos”.

Explicando este concepto, el autor mencionado se expresa:

“es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social”

De las definiciones planteadas, el denominador común es de que, se trata de organizaciones que tienen como objetivo fundamental el lucro, o como refiere

Chiavenato “... la atención de una **necesidad social**”. Esta inclusión lleva a la

pregunta: ¿Qué es una necesidad social?

Además el concepto de **empresa** revela un trasfondo filosófico, teórico y ontológico que implica primero, conocer qué es una organización.

Simplificando los conceptos de la RAE y otros diccionarios de la lengua española:

“Una organización, es un grupo social compuesto por personas, tareas y administración que forman una estructura sistemática de relaciones de interacción, tendientes a producir bienes o servicios o normativas para satisfacer las necesidades de una comunidad dentro de un entorno, para poder lograr el propósito distintivo que es su misión. Es un sistema de actividades conscientemente coordinadas formado por dos o más personas; la cooperación entre ellas es esencial para la existencia de la organización”.

Sintetizando, es un conjunto de derechos y obligaciones, para obtener un objetivo común, a través del cumplimiento de reglas y normas de comportamiento que deben respetar sus **miembros**.

Cuando se connota el término **miembros**, encontramos la respuesta a: **una necesidad social**. Su estructura sistemática, de la organización, se forma a partir de dos entes, consecuentemente es una sociedad: Que se unen en busca de un objetivo común para satisfacer una necesidad que, bien puede ser el lucro o una causa social.

Además se puede entender mejor que, no necesariamente una organización es solo una empresa que busca el lucro, sin embargo toda empresa es una organización.

Con respecto a las Mypes, como ya ha sido citado anteriormente (**Antecedentes**), de acuerdo a su naturaleza y actividad, es una empresa, por lo tanto su espíritu teórico se fundamenta en la estructura conceptual generalizada de lo que es realmente es una empresa comercial u organización empresarial, dentro de un marco jurídico especial que fija su formalización de acuerdo a su marco legal fundamentada en la **Ley N° 30056** y que puede adoptar alguna forma jurídica según el caso, promulgada el 02 de Julio del 2013, por el Congreso de la República. Ley que modifica diversas leyes, anteriores, para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

Al establecerse que la empresa comercial, donde también se incluyen a las demás llámense industriales, agrícolas etc., su fundamento operacional consiste en el intercambio de bienes y servicios en el mercado de compra y venta, o el comercio de bienes y servicios propiamente.

g) EL COMERCIO

El comercio es una actividad socio-económica y se fundamenta en la **Teoría Económica** la misma que se entiende en términos generalizados: cada una de las hipótesis o modelos que pretenden explicar aspectos de la realidad económica. O como también la define **Resico, Marcelo F**; en su Tratado: **La Teoría Económica**, 2014, pág. 41:

“La teoría económica, dada la complejidad de los procesos que estudia y con el fin de analizar la interacción entre causa y efecto, aísla ciertas variables bajo estudio de la variada realidad social y las libera de todos los otros factores de influencia. De este modo, se basa en la hipótesis de que esas variables seleccionadas son inalterables y, por lo tanto, las demás relaciones quedan fuera del análisis”

En la teoría económica se distinguen dos enfoques diferenciados:

- **Microeconomía**
- **Macroeconomía**

La Microeconomía tiene como modelo la demanda que describe como varían los precios según el balance entre disponibilidad del producto a diferentes precios (oferta) y los deseos de aquellos con poder adquisitivo según el precio (demanda).

Además la microeconomía como parte de la economía, estudia el comportamiento económico de los agentes económicos individuales, como son los consumidores, las empresas, los trabajadores y los inversores; así como de los mercados considera las decisiones que toma cada uno para cumplir ciertos objetivos propios.

Los elementos básicos en los que se centra el análisis microeconómico son los bienes, los precios, los mercados y los agentes económicos.

Respecto a las Mypes, la Microeconomía es el modelo económico que delimita sus actividades.

Más el caso es que, al margen de los postulados de la Microeconomía y de la Macroeconomía, al final solo se trata de negocios, es decir, pequeños o grandes con la finalidad de ganar dinero. Sin embargo si fuera tan simple todos seríamos comerciantes. Es que los negocios se fundamentan en una serie de variables que, independientemente de cómo se realicen, intervienen en los resultados de los mismos.

En términos más teóricos, es una actividad económica social cuyo fenómeno consiste en el intercambio mercantil de bienes tangibles o no, generalmente, por dinero.

h) **TEORIA DE LOS NEGOCIOS**

El motivo principal para establecer un negocio, no necesariamente debe ser el hambre o la pobreza, sino el resultado de la oportunidad dentro de ciertos parámetros establecidos.

Por lo menos quienes fundamentan la “**Teoría de los Negocios**” piensan así, tal como lo exponen un grupo de estudiantes de la **Corporación Universitaria Minuco do Dios**:

“CREACION DE COMPAÑIAS EMPRENDEDORAS Se debe tener en cuenta una idea viable y un plan creativo. Se traza un plan y se toma decisiones; referente a la estructura legal y táctica básica. Se basa en combinar habilidades y experiencias con la necesidad del mercado.”

Así mismo refieren también que debe haber un “**Plan de Negocios**” con un contenido bastante claro y definido:

“PLAN DE NEGOCIOS: Documento que especifica los detalles antes de fundar la empresa; lo cual obliga a analizar todos los aspectos y problemas; para obtener una visión clara del proyecto. CARACTERÍSTICAS DE UN PLAN DE NEGOCIOS Ofrecer una visión clara e interesante que emociona. Contiene proyecciones financieras claras y realistas Incluye información pormenorizada sobre el mercado meta. Incluye información detallada sobre la industria y la competencia. Ofrece pruebas de un equipo administrativo emprendedor muy eficiente.”

Es que el establecimiento y logro de objetivos, son **tareas retadoras y productivas para cualquier tamaño de empresa**, y los obstáculos administrativos que se nos presentan para lograr nuestro éxito, son muy similares en todo tipo de actividad empresarial sin importar el tamaño de la empresa.

i) **LA ADMINISTRACION Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL**

La administración, en los negocios, es un proceso consistente en la distribución y asignación correcta de recursos de la empresa para poder alcanzar eficientemente los objetivos establecidos por medio de las actividades de: **Planeación, Organización, Dirección, y Control**.

Respecto a la **Gestión Empresarial**, la definición más simple es:

“La actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Que busca no sólo hacer las cosas mejor, sino correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión”

Quien se ocupa de la **Gestión Empresarial** es la **Gerencia**, cuyo rol principal valga la redundancia, es la gestión, actividad humana altamente importante que se encarga de: Diseñar y crear un ambiente en el que los individuos laboren en función de la misión y objetivos de la organización.

La función gerencial implica, además, tener capacidad para conducir personas, un don especial para ser reconocidos y seguidos por los subalternos, indudablemente para esto se requiere **capacidad técnica profesional** espontánea y **otros aspectos directivos** como se señalan a continuación:

- **Capacidad para tomar decisiones**
- **Imaginación honestidad, iniciativa e inteligencia**
- **Habilidad para supervisar, controlar y liderar**
- **Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro**
- **Habilidad para despertar entusiasmos**
- **Habilidad para desarrollar nuevas ideas**
- **Disposición para asumir responsabilidades y riesgos inherentes**
- **Capacidad de trabajo**
- **Habilidad para detectar oportunidades y generar nuevos negocios**
- **Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos**

Henry Mintzberg (septiembre de 1939, Montreal, Canadá), educado en MIT Sloan School of Management, Universidad Mc Gill, Instituto Tecnológico de Massachusetts, profesor académico internacionalmente reconocido y autor de varias publicaciones sobre negocios y gestión por las cuales se ganó el mote de "mosquito"; en el 1975 expone en su libro **“La Teoría de los Roles de la Gerencia”**, sus observaciones que realizó en la praxis, sobre lo que hacían los directivos en diferentes organizaciones, en las que llegó a una serie de conclusiones sobre lo que constituyen los roles o funciones principales de la gerencia.

En el mismo señala que, los gerentes realizan actividades que no responden a la clasificación tradicional de las funciones de la gerencia, esto es: **planificación, organización, coordinación y control**, sino que su labor, ahora, se extiende en el desempeño de diez papeles fundamentales:

- **Roles Interpersonales.**
- **Caudillo** (ejecuta los deberes ceremoniales y sociales como representante de la organización).
- **Líder**
- **Coordinador** (especialmente con personas ajenas a la empresa).
- **Roles de Información.**
- **Monitor** (el que recibe información sobre el funcionamiento de una empresa).
- **Diseminador** (el que pasa información a sus subordinados).
- **Portavoz** (el que transmite información al exterior de la organización).
- **Roles de Decisión.**
- **Empresario.**

- Encargado de conciliar las alternativas.
- Asignador de recursos.
- Negociador (mediador entre personas y grupos de las mismas).

Entre sus obras más relevantes se encuentran: **The Nature of Managerial Work; The Structuring of Organizations; The Strategy Process.**

Este profesor, considerada que, una forma de descubrir medios de lidiar con los problemas provocados por el acelerado desarrollo mundial que es fuertemente influenciado por el avance tecnológico y la globalización de la economía.

j) LAS CAPACITACIONES EMPRESARIALES

El Ing. **Mario Jaureguiberry**, argentino; de la **Facultad de Ingeniería de UNICEN**, Argentina, en la especialización: **Ingeniería Industrial Seguridad e Higiene**, respecto a las Capacitaciones hace una serie de apuntes muy interesantes:

“¿Qué es la Capacitación? La Capacitación es un proceso que posibilita al capacitando la apropiación de ciertos conocimientos, capaces de modificar los comportamientos propios de las personas y de la organización a la que pertenecen. La capacitación es una herramienta que posibilita el aprendizaje y por esto contribuye a la corrección de actitudes del personal en el puesto de trabajo.

¿Para qué sirve? La capacitación se torna una necesidad cuando existe una brecha en la performance, es decir una brecha que impide, dificulta o atrasa el logro de metas, propósitos y objetivos de una organización y esta es atribuible al desarrollo de las actividades del personal. Los nuevos conocimientos implican siempre, nuevas responsabilidades en todas y cada una de las acciones inherentes al rol que desarrolla la persona en la organización. Estas nuevas responsabilidades están en general relacionadas con la posibilidad que le dan los conocimientos a las personas que puedan tomar decisiones propias, que antes dependían de un superior o de un par capacitado anteriormente, siempre dentro de la función específica que desempeña en la organización y para la cual está siendo capacitado”

La concepción que tiene **Jaureguiberry**, es una de las más claras respecto a su finalidad y objetivos, sin embargo hay algo más nos habla de la responsabilidad, que los enmarca como **Principios**:

Principios de la Capacitación La capacitación, implica una serie de puntos que por ser indiscutibles para que la misma sea exitosa podemos llamar principio, ya que aceptamos sin necesidad de demostrar y estos son:

- **La Participación.** Es fundamental que todos los capacitandos participen en forma activa de las acciones que se desarrollan en los cursos. Por ello, además de exposiciones magistrales, es necesario que todas las capacitaciones tengan un espacio programado para permitir la participación de todos los integrantes del curso.

- **La responsabilidad.** Los participantes de una capacitación deben reflejar responsabilidad.

Esta parte es muy interesante porque en las investigaciones que se realizaron a las entidades que ofrecen estos servicios, no encontramos exactamente que se respeten estos principios propuestos por **Jaureguiberry**. Y pareciera que ha asistido a varias capacitaciones y debe de haberse sentido defraudado. Esto lo conocemos, porque también nos defraudaron las Capacitaciones a las que asistimos.

Por otro lado, analizando qué son las **Capacitaciones Empresariales**, se hace primero un estudio somero del significado de la palabra **capacitación**; en su sentido más práctico, la coincidencia en los diccionarios castizos es generalizado: “**Preparación de una persona para que sea apta o capaz para hacer una cosa// Hacer a uno apto, habilitarle para alguna cosa**”.

Ahora la pregunta del caso es: El empresario Mype debe capacitarse: ¿Cuándo recién inicia su empresa, o para mejorarla? La razón es simple, en el caso del **Gestor Mype**, generalmente y de acuerdo a las investigaciones realizadas, la motivación para iniciar una empresa, no es exactamente el emprendimiento sino la desocupación. Que tiene como denominador común niveles educacionales limitados. Lo que significaría que esta capacitación tendría que adaptarse a esos niveles educacionales.

Porque la necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Como en el caso de las empresas, donde la **Capacitación, o desarrollo de personal**, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Respondiendo a sus necesidades

En cuando a las empresas a niveles de **Alta Dirección**, las **Capacitaciones Empresariales** se pueden definir como **un conjunto de actividades didácticas orientadas** a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados para desarrollar sus actividades de **manera eficiente**.

Por lo tanto las **Capacitaciones Empresariales** tienen que ser también para quienes quieran iniciarse en una actividad relacionadas con las Mypes, teniendo en consideración sus niveles educacionales, promocionadas principalmente por el Estado.

k) **CULTURA ORGANIZACIONAL DE NEGOCIOS**

Para **Javier Díaz**, un Joven Administrador de Empresas, la definición moderna que le podemos aplicar a la cultura organizacional: *es la unión de normas, hábitos y valores que de una forma u otra, son compartidos por las personas y/o grupos que dan forma a una institución, y que a su vez son capaces de controlar la forma en la que interactúan con el propio entorno y entre ellos mismos. Es decir, el comportamiento de la empresa dependerá de la forma en la que se apliquen unas Normas u otras por parte de sus integrantes*

Luego cuestiona: **¿Por qué es importante la cultura organizacional para una empresa?** Y responde:

“Mucho, dentro de una empresa es tremendamente útil para poder detectar problemas y encontrar una solución lo antes posible. Con ella se pueden formar grupos de trabajo con aptitudes similares con el fin de ofrecer un rendimiento mucho más productivo”

Sin embargo, advirtió que: *muchas veces estas no logran su objetivo debido a la escasez de una Cultura Organizacional, factor que muy pocos toman en cuenta pero que puede resultar crucial en una empresa.*

Por ello, existen algunas claves para inculcar la Cultura Organizacional en una empresa:

“Definir todo desde el inicio. Se entiende que hablar de cultura organizacional es hablar del conjunto de conceptos como hábitos, normas, creencias, valores y experiencias que son los encargados de caracterizar a un grupo en concreto. Por lo que resulta importante que se hagan de conocimiento general las políticas de la empresa, las decisiones respecto a cambios que surgirán y todo lo que involucre a los trabajadores”.

Consecuentemente se debe entender que el poseer una Cultura Organizacional en Negocios, debe facilitar la formación de la **Estructura empresarial** bien definida. Porque detrás de toda organización debe haber una estrategia de estructuración en la cual respaldarse.

Henry Mintzberg (septiembre de 1939, Montreal, Canadá), define la Cultura organizacional:

Tesis publicada con autorización del autor. No olvide citar esta tesis. El patrón de premisas básicas que un determinado grupo inventó, descubrió o desarrolló en el proceso de aprender a resolver sus problemas de adaptación externa.

y de integración interna y que funcionaron suficientemente bien a punto de ser consideradas válidas y, por ende, ser enseñadas a nuevos miembros del grupo como la manera correcta de percibir, pensar y sentir, con relación a estos problemas".

I) FUNDAMENTOS DEL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA

En términos generales cuando se trata de los conceptos **crecimiento** y **desarrollo** se les relacionan de inmediato con la economía. Esto no tiene nada de particular porque en la realidad son términos más usados en esa actividad profesional:

1.- Crecimiento Económico

JORDI CANALS MARGALEF, a quien ya se citó (pág. 55), a cerca de la **Gestión del Crecimiento de la Empresa**, en el capítulo I: **EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA: UNA CUESTION RELEVANTE PARA LOS DIRECTIVOS**, señala en su prólogo:

- El bajo PBI, va acompañado por una baja productividad y generalmente por una lenta innovación en los negocios.
- Si bien la eficiencia es algo buscado, hace falta algo más si se piensa en el largo plazo, teniendo en cuenta que el crecimiento tiene límites y riesgos.
- Quien no crece o lo hace en base a guerra de precios, va seguramente en camino de una baja rentabilidad y de la destrucción de valor.
- Crecer no es un objetivo de la empresa pero sí un medio para alcanzar otros objetivos. Su ausencia prolongada es un síntoma de un futuro declive.
- El crecimiento es una muestra de la capacidad de supervivencia y de adaptación al contexto.
- El crecimiento no es el aumento de las ventas a corto plazo o la cuota de mercado, sino la capacidad de crear valor a largo plazo, lo cual no sólo es difícil de medir, sino de lograr.
- Según otros autores, el factor clave en el crecimiento no es el capital o las materias primas, sino activos como el conocimiento o los procesos internos.

Esta última anotación, nos recuerda el **Know How** término sajón que no tiene un significado literal formal, porque su traducción al castellano sería: como conocer, y es que este en su sentido aplicativo es mucho más que eso. Al respecto **Alan Emilio Matos Barzola** en el 2010 en la pag. **Web DerechoPeru**, hace un comentario de la **Cámara de Comercio Internacional del Perú:**

De acuerdo con la definición de la Cámara Internacional de Comercio, el Know How es entendido como: **“la totalidad de los conocimientos, del saber especializado y de la experiencia, volcados en el procedimiento y en la realización técnica de la fabricación de un producto, precisando que dicho concepto puede designar no solamente fórmulas y procedimientos secretos, sino también una técnica que**

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

guarde conexión con procedimientos de fabricación patentados y que sea

UNFV

necesaria para hacer uso de la patente y que también puede designar procedimientos prácticos, particularidades y procedimientos especializados técnicos, que hayan sido obtenidos por un productor a través de la investigación y no deben ser adquiridos por la competencia”.

Por otro lado la Reunión Internacional para la **Protección de la Propiedad Intelectual (El BIRPI)** lo describe:

Como la antítesis al derecho de patente, por otro lado la Ley de la OMPI (Organización mundial De la propiedad Intelectual), caracteriza al Know How como el conjunto de conocimientos técnicos, datos, informaciones utilizados en la industria.

Sin embargo consideramos mucho más acertada la definición contenida en el Reglamento de la **Comunidad Europea (CE)**, porque mejora la posición del beneficiario permitiéndole entrar en un nuevo mercado o dándole una ventaja sobre los competidores porque carecen de los conocimientos técnicos en cuestión, considerando a su vez que el Know How se refiere a aquella información técnica no patentada.

Respecto al concepto de crecimiento económico, abreviadamente, también se refiere al incremento porcentual del **producto bruto interno** de una economía en un período de tiempo.

El crecimiento económico es definido como la capacidad de una economía para producir cada vez más bienes y servicios. Se puede expresar como una expansión de las posibilidades de producción de la economía, es decir que la economía puede producir más de todo o, lo que es lo mismo, su frontera de posibilidades de producción (FPP) se desplaza hacia afuera y tras su aumento la economía puede producir más de todo.

Por ejemplo, para una economía que inicialmente se encontraba en el punto A de producción (15 unidades de Y, y 25 unidades de X), el crecimiento económico significa que podría moverse al punto B (20 unidades de producto Y, y 30 unidades de producto de X). B está fuera de la frontera inicial. Por lo tanto, en el modelo de la frontera de posibilidades de producción, el crecimiento se representa como un

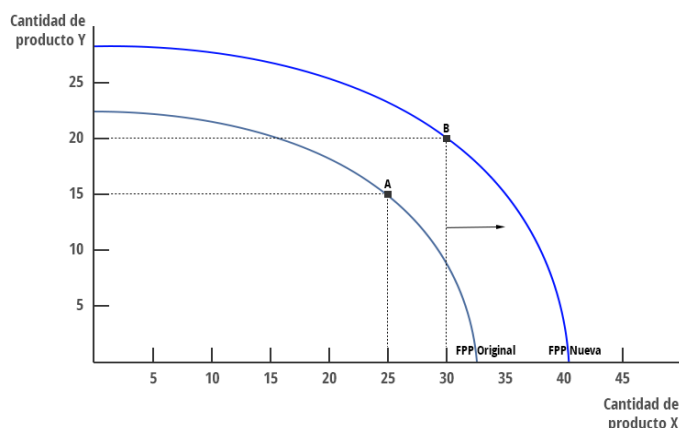
desplazamiento de la frontera hacia afuera, como se aprecia en la siguiente gráfica.

No olvide citar esta tesis

UNFV

GRAFICA N° 7

MODELO DE LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN



Fuente: Krugman y Wells

2.3 Marco Conceptual

El marco conceptual de la investigación se presenta como un esquema visual que representa los conceptos e ideas, de la forma cómo se llevó el trabajo, respecto al problema de investigación, categorizando los problemas de la Pequeña Empresa en relación a *las capacitaciones empresariales sobre gestión empresarial*. Esta medida se asoció con la literatura utilizada. Una parte de este marco permitió realizar una sinopsis de los principales puntos del estudio. Además, el diagrama hizo evidentes los factores centrales que influyen en la relación de las variables primarias, elementos o construcciones, así como con la hipótesis. Después de leer la literatura del área correspondiente, se mostró que las teorías declaran al respecto y respaldar la relación entre las variables y sus elementos.

CUADRO N° 26

ESQUEMA VISUAL DEL MARCO CONCEPTUAL

DETALLES	ESTRATEGICO	ADMINISTRATIVO	OPERATIVO
PROBLEMA Las participaciones a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype de las Pequeñas Empresas tienen una relevancia importante en el crecimiento y desarrollo de la empresa Mype.	Para lograr una mejor Toma de Decisiones, en busca del Crecimiento y Desarrollo de su empresa	Mejorar la gestión económico-financiero de su empresa	Optimizar la función gerencial

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

NATURALEZA DEL PROBLEMA Baja participación de los empresarios de la pequeña empresa a las Capacitaciones	Análisis exhaustivo del entorno legal, funcional, administrativo y operativo de la funcionalidad de los entes propulsores de las capacitaciones.	Reorganización de los temarios En consideración a sus niveles educativos	Adecuación de las Variables. Costos, Horarios, Capacitadores y temarios
DECISIONES CLAVES Aumentar los índices de participaciones a las capacitaciones	Fomentar la implementación del Sistema nacional de Capacitaciones	Proponer el ente fiscalizador de las entidades que promueven las Capacitaciones	Políticas y estrategias fiscalizadoras gubernamentales dentro de la Ley Mypes
CARACTERISTICAS Temarios inadecuados, dada las características estructurales, de la Pequeña Empresa.	Incentivar las participaciones a las Capacitaciones	Mejorar las estructuras educativas relacionadas con la educación para adultos	Control exhaustivo de la curricula de los capacitadores.

Elaboración propia, adaptando la Matriz de Ansoff (1970)

Se debe mencionar también que, el resultado más relevante de la investigación respecto, a quién se ha de formar o capacitar, es quizá una de las revelaciones más importantes, porque es ahí donde empieza a pasar la primera valla el emprendedor. Porque el propósito formativo de la capacitación se debe ser teniendo en consideración a su nivel educacional, buscando la igualdad de comprensión.

El contenido: pueden ser teóricos y prácticos y deben adaptarse a los objetivos perseguidos y estar acordes con el perfil profesional y las líneas estratégicas marcadas, decir permitirá la elección de los métodos y técnicas pedagógicas a utilizar. Existen distintas metodologías de docencia (presencial, semipresencial, on-line...) deberemos elegir el método más adecuado, atendiendo a los destinatarios a los que realizaremos la formación, el tiempo necesario, y si se necesitan realizar prácticas.

Una vez elegido la metodología a utilizar, debe perseguirse siempre centrar la enseñanza en los problemas que se plantean y deben resolver en la práctica diaria y con los recursos existentes.

Es decir antes de inscribirse en un curso sobre Capacitaciones en Gestión Empresarial, es importante conocer a los Docentes que van a exponer, la credibilidad de la entidad formadora, porque, la elección de la entidad formadora y los docentes que expondrán debe tener relación con los temas de su exposición. En términos generales, y de acuerdo al trabajo “**La Formación de los Trabajadores en la Empresa**”, citado en los párrafos anteriores de esta página, se debe conocer o tener:

- **Experiencia y conocimientos sobre el tema que va a exponer.**
- **Conocimiento del ámbito en el que los profesionales desarrollan su labor habitual.**
- **Experiencia docente y capacidad para transmitir conocimientos.**

Por otro lado, se pudo determinar de una manera más dúctil, el significado más práctico de lo que se entiende por **emprendimiento** en muchos países, sobre todo latinoamericanos, en relación al concepto de muchos desocupados y profesionales, que consideran como la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio para formar una empresa. En ese sentido, son los gobiernos latinos, que parecen haber entendido respecto a la importancia del emprendimiento, es creando leyes para facilitar programas de apoyo para los emprendedores, y ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva, como la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, tratando de convertir al desocupado (desplazado) y asalariado en empresario.

En estas circunstancias económicas, consideran que el emprendedor viene a ser el salvador de muchas familias, en la medida en que les permita emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y mejorar su calidad de Vida. En la práctica y por los resultados de la investigación, no necesariamente es así. Si bien este es el mejor camino, Del ser humano, para crecer económicamente, y tener una calidad de vida acorde a sus expectativas, esto implica desarrollar la **Cultura del emprendimiento** fundamentado en el conocimiento y la educación para lograr esos objetivos.

En el caso del empresario Mype, el fundamento teórico para empezar un negocio se ha etiquetado como: “**Emprendimiento**” y se ha generalizado el vocablo “**es un emprendedor**” cuando a ellos se refirieren.

Esta conclusión difiere de la realidad de aquellos que motivados por la desocupación o pobreza, deciden establecer un negocio. De ahí tal vez la causa de la mortandad de las Mypes prematuramente.

2.4 Hipótesis

Bajo el principio de que, las hipótesis son suposiciones de algo posible o imposible para obtener una conclusión de ello. Y por lo tanto, como la investigación se fundamenta en la problemática general de que Las Capacitaciones Empresariales son importantes para el empresario Mype, de las pequeñas empresas; la formulación de la

hipótesis principal y secundarias fueron adecuadas según **Hernández, Fernández y Batista**, (2003, pág.140):

“Las hipótesis indican lo que estamos buscando tratando de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado, formuladas a manera de proposiciones”

Consecuentemente planteamos las hipótesis siguientes:

2.4.1 Hipótesis Principal

De qué manera el empresario Mype, de la Pequeña Empresa, su asistencia a las capacitaciones sobre gestión, permitiría, además de mejorar sus índices de acumulación de ganancias, el crecimiento y desarrollo de su empresa.

2.4.2 Hipótesis Secundarias

2.4.2.1 Si mejoraría la Gestión Administrativa del Empresario Mype, permitiría a su empresa aumentar sus índices de acumulación de ganancias.

2.4.2.2 Si mejoraría la Gestión Financiera del Empresario Mype, permitiría a su empresa un crecimiento sostenido.

2.4.2.3 Si mejoraría la Gestión Tecnológica de los Recursos de Bienes y humanos del Empresario Mype, permitiría a su empresa un mejor desarrollo.

2.4.2.4 Si los Temarios sobre Capacitaciones Administrativas, para el Empresario Mype, estarían adecuados a su nivel de comprensión, se incrementaría el índice de asistencia a los mismos.

Las Hipótesis de trabajo han sido contrastadas con la aplicación de la prueba del Chi Cuadrado χ^2 .

CAPITULO III MÉTODO

Respecto al rubro “Método”, es necesario dejar en claro que existe una multiplicidad de métodos de investigación, así como de tipos, e incluso ambigüedad y confusión de términos y conceptos sobre el particular.

Esto hace que los términos: investigación, tipos, métodos, diseños y metodología, tengan una serie de interpretaciones y definiciones de acuerdo a los eruditos que han estudiado estas disciplinas y que tiene como resultado sus propias definiciones

y clasificaciones que nos llevan a confusiones sobre qué método debemos aplicar y en quién nos debemos sustentar para darle la validez necesaria a nuestra investigación. En ese sentido y como punto de partida, nos parece que la **Teoría del Conocimiento**, es decir la **Epistemología**, es un buen referente para tener un fundamento más sólido al respecto.

Hugo García Salvattecci, en su tratado, *él lo llama “antología”, “Epistemología”*, en el prólogo hace una referencia muy sutil pero convincente, acerca de quién tiene la razón sobre los aspectos del conocimiento: **“Todo conocimiento tiene validez sólo dentro la coherencia lógica de un sistema”**.

Luego nos indica que: ***Históricamente han surgido mucho de esos sistemas culturales***. Y como bien sabemos esos sistemas se suceden o coexisten con algunas nuevas interpretaciones, que parecieran ser nuevos descubrimientos.

En la realidad la teoría del conocimiento tiene un fundamento lógico-matemático, tal como lo afirmaba **Jean Piaget**, así como **Bertrand Russell** y es en ese sentido que no hay nada que inventar, simplemente se debe interpretar dentro de ese fundamento, y las interpretaciones que se les pueda dar están circunscritas, ***al estudio de las características, alcances y limitaciones de lo que es en sí mismo un sistema***.

Vale decir que: **“En el fondo, toda persona es solo maestro de sí mismo”** porque en esta rama no hay nada que inventar, simplemente se debe interpretar para establecer nuevas conclusiones que nos van a llevar a esclarecer la verdad. O como decía el matemático **Anderson**: **“Yo solo creo en que dos más dos es cuatro”**.

Sin más explicaciones sobre la interpretación de **“Método”** y tipos de investigación, no es el objeto de la investigación, sin embargo hacemos una referencia sobre sus clasificaciones de mayor relevancia en la actualidad, siguiendo algunas pautas del autor que tiene una mayor notoriedad a nivel universal y está vivo, se trata de **Mario Bunge**.

básica y aplicada, sin embargo esto no significa necesariamente que haya sido aceptado universalmente.

En el caso concreto de esta investigación se hará uso de la interpretación, no solo de **Mario Bunge**, sino también de otros autores.

3.1 Tipo

Siendo la investigación científica un proceso planificado y orientado a la búsqueda de respuestas tentativas a una interrogante, en el caso específico de esta investigación, está clasificada dentro de diferentes tipos de acuerdo a las acciones que se llevaron a cabo:

a- Según el objeto de estudio:

Investigación Aplicada

Es aquella que utiliza la experiencia del investigador y la aplica en estudios de campo. Este tipo de investigación está íntimamente relacionado con la investigación básica. Porque parte de un tema específico, buscando modificarlo para un mejor su alcance. Caso concreto, se analizó las Capacitaciones Empresariales sobre Gestión del empresario Mype de la Pequeña Empresa en relación al crecimiento y desarrollo de su empresa con la finalidad de establecer sus alcances y limitaciones para poder corregirlas

b- Según el tiempo en que se efectúan:

Investigación Seccional o Transversal

Es un estudio en un momento y lugar determinado, pudiendo evaluar subgrupos de estudio de donde se puede recoger información sin necesidad de repetir las observaciones.

En este caso: la investigación se realizó a las Pequeñas Empresas de Lima Metropolitana en el periodo 2010-2014

c- Según la naturaleza de la información que se recoge para responder al problema de investigación: En este caso, se hizo uso de las siguientes investigaciones:

Investigación Cuantitativa

Para evaluar los datos de manera científica y/o de forma numérica con ayuda de la estadística.

Se buscó que entre los elementos de la investigación exista una relación y que se pueda delimitar y saber dónde se inicia el problema y cuál es su dirección. Utilizando la metodología de la observación, experimental, analítica, deductiva y descriptiva.

Investigación Cualitativa

Describe cualidades de la realidad investigada. Usa la metodología inductiva.

Investigación Exploratoria

Se realiza con el propósito de resaltar uno o más puntos de un problema determinado además de encontrar la mejor manera de cómo enfocarlo.

Investigación Correlacional

Para medir el grado de relación entre las variables de la población estudiada, midiéndose coeficientes de correlación que no necesariamente sean causales.

Investigación Explicativa o Causal

Mediante este tipo de investigación que se requiere la combinación de los métodos analítico y sintético, en conjugación con el deductivo y el inductivo, tratando de responder el porqué del objeto que se investiga, mediante la recolección de información de fuentes.

Investigación Experimental

Basada en manipulación de la realidad o del estado natural del objeto. Para manejar de manera deliberada la variable experimental y luego observar lo que ocurre en condiciones controladas.

Investigación Documental

Esta investigación se apoya en documentos de varios tipos, ésta investigación usa los siguientes métodos:

Investigación Bibliográfica; Que se basa en la investigación y revisión de libros

Investigación Hemerográfica; Que se basa en artículos o ensayos de revistas y periódicos

Investigación Archivística; Que se basa en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes.

d- Según la extensión del estudio

Se apoya en información del objeto de estudio o de los involucrados en él, a partir de indagación de campo como en la investigación:

De caso; Con encuestas, observaciones, entrevistas y cuestionarios.

e- Según las técnicas de obtención de datos:

Se basa en una búsqueda crítica de la verdad que se sustenta en los acontecimientos del pasado, para luego relacionarlos con el presente.

La tarea del investigador en éste tipo de investigación tiene las siguientes etapas:

- 1. Enunciación del Problema**
- 2. Recolección de información**
- 3. Crítica de Datos y Fuentes**
- 4. Formulación de Hipótesis**
- 5. Interpretación e Informe.**

Este tipo de investigaciones permite medir e interrelacionar múltiples variables simultáneamente, además de identificar asociaciones entre variables, sin embargo no permite manipular las variables independientes ni de controlarlas rigurosamente.

f- Según su ubicación temporal:

Se basa en una búsqueda crítica de la verdad que se sustenta en los acontecimientos del pasado, para luego relacionarlos con el presente.

La tarea del investigador en éste tipo de investigación tiene las siguientes etapas:

- 1. Enunciación del Problema**
- 2. Recolección de información**
- 3. Crítica de Datos y Fuentes**
- 4. Formulación de Hipótesis**
- 5. Interpretación e Informe.**

Este tipo de investigaciones permite medir e interrelacionar múltiples variables simultáneamente, además de identificar asociaciones entre variables, sin

embargo no permite manipular las variables independientes ni controlarlas rigurosamente.

g- Según su objetivo general:

Investigación Descriptiva

Es la descripción, registro, análisis e interpretación, mediante análisis. En ésta investigación se ven y se analizan las características y propiedades para que con un poco de criterio se las pueda clasificar, agrupar o sintetizar, para luego poder profundizar más en el tema. En la investigación descriptiva se trabaja sobre la realidad de los hechos y su correcta interpretación.

Investigación Predictiva

Tiene como propósito anticipar situaciones futuras a partir del conocimiento de las condiciones previas, requiere de exploración, descripción, comparación, análisis y explicación. Su principal función es predecir la dirección futura de los eventos investigados.

Investigación Proyectiva

También conocida como "proyecto factible", consiste en la elaboración de una propuesta o modelo para solucionar un problema que se plantea, intenta responder preguntas hipotéticas sobre el futuro o pasado a partir de datos actuales.

Investigación Confirmatoria

Permite verificar hipótesis que se plantean en una teoría a partir de la experiencia directa, a través de las encuestas y/o cuestionarios, en el interés de encontrar evidencia medible que pueda apoyar o rechazar dichas hipótesis.

Investigación Evaluativa

Para analizar la estructura de la investigación, su funcionamiento y los resultados con el fin de proporcionar información para la toma de decisiones, que permita estimar la efectividad de uno o varios programas, propuestas. Este tipo de investigación se diferencia de la confirmatoria en que los resultados que intenta obtener son más específicos y se orientan hacia la solución de un problema concreto en un contexto social o institucional determinado.

3.2 Diseño de la Investigación

El tipo del diseño de la investigación es Experimental que se fundamenta en el control y que implica mantener, constante o variar sistemáticamente las variables, de tal forma que los efectos puedan ser extraídos del estudio o ser comparados con otras condiciones, buscando la validez y confiabilidad de los instrumentos, en este caso, tiene como fundamento descubrir los efectos de la relación causal de las variables Capacitaciones Empresariales con Crecimiento y Desarrollo de las Empresas Mypes

La elección se fundamenta en:

Hernández, Fernández y Baptista (2003), señalan que: “el término “diseño” se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que desea. Por lo tanto, el diseño de investigación se concibe como estrategias en las cuales se pretende obtener respuestas a las interrogantes y comprobar las hipótesis de investigación, con el fin de alcanzar los objetivos del estudio.

En el caso del enfoque cuantitativo, el investigador utiliza su diseño para analizar la certeza de las hipótesis formuladas en un contexto particular o para aportar evidencias respecto de los lineamientos de la investigación”. Bajo esos principios se ensayó un tipo de diseño múltiple que, tiene además como sustento teórico y práctico, el Tipo elegido para la investigación:

3.2.1 Método General

Cronológico, descriptivo, comparativo y analítico, para correlacionar: el grado de las participaciones, del empresario Mype, a las Capacitaciones sobre Gestión Empresariales, impartidas por entidades públicas y privadas. Asimismo se evaluó a las Pequeñas Empresas pertenecientes a las Mypes formales de Lima Metropolitana periodo 2010-2014, analizando sus principales problemas y sus consecuencias, respecto a su crecimiento y desarrollo.

3.2.2 Método Específico

Se aplicó el método analítico a través de los datos estadísticos y matemáticos para determinar si las Pequeñas Empresas pertenecientes a las Mypes formales de Lima Metropolitana del periodo 2010-2014, que obtuvieron acumulaciones gananciales, son las que tuvieron un mayor porcentaje, de sus directivos, de asistencia a las Capacitaciones Empresariales en ese periodo:

Procedimiento mediante el cual a partir de los hechos singulares se pasó a generalizaciones, lo que posibilitó analizar mejor la formulación de las hipótesis, como una forma de razonamiento por medio de la cual se pasa del conocimiento de casos particulares a un conocimiento más general que refleje qué hay de común en los fenómenos individuales acerca de las empresas Mypes en relación a las participaciones, de sus gestores, a las Capacitaciones Empresariales.

b) Deductivo

Este proceso de investigación, siempre está unido a la deducción, ambos son momentos del conocimiento dialéctico de la realidad indisolublemente ligados y condicionados entre sí.

La deducción es un procedimiento que se apoya en las aseveraciones y generalizaciones a partir de las cuales se realizan demostraciones o inferencias particulares o una forma de razonamiento, mediante el cual se pasa de un conocimiento general a otro de menor nivel más específico.

Las inferencias deductivas constituyen una cadena de enunciados, cada uno de los cuales es una premisa o conclusión que se sigue directamente según las leyes de la lógica proposicional.

En este caso a partir del marco teórico de la investigación se procedió a inferir si la realidad en que se desenvuelven las pequeñas empresas Mypes y el desempeño de sus gestores, guardaban relación con los fundamentos estructurales de la empresa y la administración.

3.2.3 Métodos de Análisis

- Histórico

Método que estudia la trayectoria real de los fenómenos y acontecimientos en el devenir de su historia. Este método Histórico llamado también tendencial, está vinculado al conocimiento de las distintas etapas de los objetos en su sucesión cronológica; porque para conocer la evolución y desarrollo del objeto o fenómeno de investigación se hace necesario revelar su historia, las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales.

Mediante éste método se analizó la trayectoria concreta de la teoría, su condicionamiento a los diferentes períodos de la historia. Como es el caso del conocimiento y la empresa, objeto de este estudio vinculado con las Capacitaciones Empresariales de los gestores de las Mypes y determinar su evolución filosófica, a través de la historia

- Lógico

Método lógico que, investiga las leyes generales y particulares del funcionamiento y desarrollo de los fenómenos. Por cuanto lo lógico reproduce en el plano teórico, lo más importante del fenómeno histórico que constituye su esencia.

Con éste método lógico se intenta descubrir las leyes fundamentales del objeto de estudio, basándose en los datos que le proporcionara el método histórico, de manera que no constituya un simple razonamiento especulativo. De igual modo, con el método histórico se analizó las leyes, y la lógica objetiva del desarrollo histórico del conocimiento y de la empresa, para no limitarnos a la simple descripción de los hechos.

3.3 Estrategia de Prueba de Hipótesis

La estrategia que se utilizó para prueba de las Hipótesis fue a través de la prueba del

Chi Cuadrado χ^2 , que sirve para determinar si los datos obtenidos de una sola muestra presentan variaciones estadísticamente significativas respecto a la hipótesis nula.

3.4 Variables

La validez de una variable depende sistemáticamente del marco teórico que fundamenta el problema y del cual se ha desprendido, y de su relación directa con la que la respalda.

Es por ese motivo que, se debe realizar un proceso de operacionalización de las variables para determinar las especificaciones de actividades u operaciones necesarias para determinar los parámetros de medición a partir de los cuales se establecerá la relación de variables enunciadas por la hipótesis para lo cual es necesario tener en cuenta:

- Razonamiento proposicional que permita construir dimensiones e indicadores.
- Precisar la información mínima, ya que de la operacionalización de variables, ya que los instrumentos de recolección de los datos se construyen a partir de las dimensiones e indicadores de la variable.

CUADRO N° 27

CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA	ESCALA
XINDEPENDIENTE Capacitaciones Empresariales.	Adquisición de conocimientos sobre: gestiones administrativas, financieras, tecnológicas y de recursos de bienes y humanos.	Conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al crecimiento y desarrollo de la pequeña empresa.	-Temarios -Capacitador -Duración -Costo -Grado de Comprensión	-Selectivo -Idóneo -Accesible -Mercado de educación	-Calidad -Evaluativo -Temarios -Apropiado -Evaluativo	-De razón Cociente o Proporción. -Escala Ordinal -Cualitativa o Categórica - Escala ordinal
Y DEPENDIENTE Crecimiento y Desarrollo de su empresa	Proceso: de incremento del volumen de actividad o de capacidad productiva de la empresa.	Creación de valor que constituye un objetivo principal, para las organizaciones empresariales y Mypes relacionadas	Creación de Valor sostenible Posesión del mercado interno y exportación de sus	- Producción - Ventas - Activos Fijos - Aumento de personal -Inversiones - Utilidades	-Volumen -Liquidez -Solidez -Planillas -Patrimonio -Valoración	-Cuantitativas De razón Cociente o Proporción -Escala Ordinal

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA	ESCALA
Z Interviniente Empresa Mype Empresario Mype, de la Pequeña Empresa	medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa” Pérez, A., 2009, p.60). Empresa que se acoge a la Ley Mypes Pequeño empresario que dirige su empresa de acuerdo a la Ley Mypes	con su supervivencia a largo plazo, dado su reducida dimensión, a través del proceso de incremento del volumen de su actividad o de la capacidad productiva, con la finalidad de ampliar su mercado. Empresa cuya estructura económica-financiera está delimitada por la Ley Mypes Emprendedor que de forma individual o societaria, fija los objetivos y Toma de Decisiones de la empresa	productos o servicios. Estabilidad económica y Financiera -Ley Mypes -Remype -Gestión Empresarial -Crecimiento -Desarrollo -Nivel educacional -Emprendimiento de -Capacidad de Gestión	-Estabilidad económica-financiera -Proyectos -Sunat -Padrón Remype -Informes Financieros -Informes Económicos -Pea -PBI -Empresario exitoso	-Patrimonio y -Solvencia económica financiera -Factibilidad -Pagos tributarios -Estabilidad -Liquidez -Rentabilidad -Crecimiento y -Desarrollo económica financiera -Solidez económica y financiera	-Cualitativa o Categórica - Escala ordinal -Cuantitativas De razón Cociente o Proporción. -Escala Ordinal -Cualitativa o Categórica - Escala ordinal -Cuantitativas -De razón Cociente o Proporción. -Escala Ordinal -Cualitativa o Categórica - Escala ordinal -Cuantitativas

Elaboración propia

3.5 Población

La investigación se realizó en la Ciudad de Lima Metropolitana, orientada la muestra hacia las Pequeñas Empresas Mypes del periodo 2010-2014 para tal efecto a fin de fijar la población referencial de la investigación, se tomó contacto, tanto personal como escrito para solicitar información, de acuerdo a la ley de Transparencia Publica a las entidades siguientes:

-Primero: DIRECTORIO DE EMPRESAS DE LA ENCUESTA del INEI de MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA 2013 LIMA METROPOLITANA

-Segundo: Estructura empresarial por segmento a nivel nacional del INEI 2013, clasificado por: Micro Empresa, Pequeña Empresa, Mediana Empresa y Gran Empresa.

-Tercero: Análisis de la Estructura Empresarial de Lima Metropolitana 2012-2013 del INEI

-Cuarto: Directorio de Empresas EMYPE 2013 de Lima Metropolitana

-Quinto: Directorio de Empresas inscritas en el REMYPE a través de la SUNAT, que hayan obtenido utilidades en el periodo 2010-2014, así como las que obtuvieron pérdidas en ese periodo.

Al respecto, lamentablemente ninguna de las entidades del Estado referidas, nos facilitó la información requerida, y solo se pudo obtener por Internet el **Directorio de Empresas EMYPE 2013 de Lima Metropolitana**, que presenta 1,211 empresas entre micros y pequeñas sin clasificar.

Consecuentemente se tuvo que filtrar a todas las empresas que tienen como organización legal y Jurídica, la Sociedad Anónima Cerrada (SAC) porque son las que están obligadas a llevar contabilidad completa y por lo tanto tienen que presentar Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta. El total de estas empresas fueron 82, de los cuales al 28 de diciembre del 2014 cerraron 45 empresas, quedando solo 37. Esto se verifico con las técnicas siguientes:

- Llamadas Telefónicas**
- Visitas Personales**

Por lo tanto la población del año 2014 quedo establecida 37 empresas constituidas como Sociedades Anónimas Cerradas. Los representantes de estas empresas manifestaron no haber obtenido pérdidas en el ejercicio del 2013. Al respecto se mostraron reacios a exhibir sus Declaraciones Juradas del Impuesto a la Renta para confirmar sus declaraciones. Por otro lado, un punto importante de esta clasificación y que bien puede fundamentar de alguna forma nuestras premisas respecto que, solo los empresarios de las pequeñas empresas son los que asisten a las Capacitaciones Empresariales; esto porque de que, del total de las empresas Mypes legalmente inscritas en EMYPE, 1,211, solo habían 82 pequeñas empresas que significaba el 6.77% que bien puede ser 7%. Y el promedio de Mypes que fueron a capacitaciones en ese periodo es de 12%; la diferencia 5% bien podría ser otras personas interesadas en esos temas, así como empresarios de la microempresa. Sin embargo como no se puede verificar esta proposición para darle validez, solo queda como una especulación.

3.6 Muestra

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

Para determinar la muestra representativa de la población, 37 pequeñas empresas, por su tamaño, se utilizó el muestreo aleatorio simple cuya fórmula de la muestra Inicial es como sigue:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQ}$$

Donde:

Z: Margen de confiabilidad: 1.96

P: Probabilidad que el evento ocurra (P = 0.5)

Q: Probabilidad que el evento no ocurra (Q = 0.5)

e: Margen de error muestral 15 %, según el criterio del investigador, es el más adecuado, por tratarse de un tema económico empresarial bastante delicado.

N: Población. Mypes de Lima Metropolitana y Callao (37)

n: Tamaño óptimo de muestra.

$$\frac{1.96^2 (0.5)(0.5)(37)}{0.15^2 (37 - 1) + 1.96^2 (0.5)(0.5)}$$

Simplificando: $n = \frac{35.5348}{1.7929} = 20$

Entonces la muestra queda establecida como sigue:

PEQUEÑAS EMPRESAS DE LIMA METROPOLITANA AL 31-12-2013	POBLACION	%	MUESTRA ABSOLUTA	%
	37	100	20	54
TOTAL	37	100%	20	54%

Elaboración Propia
Fuente: EMYPE 31-12-2013

Listado de las Empresas Encuestadas: Lima

Nombre:

1 TEJIDOS DE POLIPROPILENO SAC

2 EXPORT JEAN'S COMPANY SAC

3 TEXTILES CERVANTES SAC:

4 CONFECCIONES LAVANDERIA TINTORERIA SAC

5 KOSOAN SAC:

Ruc:

20471136795

20293612361

20522018372

20509121835

2050812765

Tesis publicada en el repositorio de la UNFV
No olvide citar esta tesis

UNFV

6 CASA KING'S SAC:		20134284251
7 METALES Y ALEACIONES DE COBRE SAC:	2	0131014695
Distritos		
8 BREÑA MAESTRANZA Y CONSTRUCCIONES METALICAS SAC:		20509975702
9 BREÑA URBA VISUAL MEDIA SAC:		20522018372
10 BREÑA SERVICIO DE PUNTO Y ACABADO SAC		20511138613
11 CHORRILLOS METAL SUR SERVICE SAC:		20536045873
12 LINCA MANUFACTURA SANTA EULALIA		20100860199
13 LINCE TEJIDOS SAN BORJA SA		2019715515
14 LINCE RG EXPORT SA.		20425782071
15SAN MIGUEL M Y C TEXTILES SAC		20510502826
16 SAN BORJA ALLESANDRO BOSCHIERI SAC:		20145251495
17SAN BORJA MANUFACTURAS DEL ROSSARIO SAC		20516784271
18 SAN LUIS DUO DEPORTE TEXTIL SAC		2051936263
19 SAN LUIS CORPORACION SPEDCIAL SAC:		20511613276
20 SAN LUIS INDUSTRIAS TEXTILES SIRAY SAC		20518051271

En total 20 empresas Mypes (pequeñas empresas), de Lima Metropolitana, al respecto las entrevistas y cuestionarios se realizaron a las personas responsables de las empresas tales como: Propietarios, Gerentes, administradores, etc.

3.7 Técnicas de Investigación

Siendo las técnicas de investigación, la recopilación de los datos para verificar los métodos empleados, para llegar a la verdad del problema estudiado, a través de la búsqueda de las pruebas que fundamenten la investigación, se utilizaron una serie de técnicas inherentes a la metodología de la investigación para validar el planteamiento de la problemática, los objetivos y variables y comprobar las hipótesis planteadas. Según el Diccionario de la **Ciencia de la Educación la técnica**: (Del gr. Technikós, de techen, arte). En general, la técnica es habilidad para transformar la realidad siguiendo una serie de reglas.

Es que estas técnicas son indispensables en todo proceso de la investigación científica, ya que integra la estructura por medio de la cual se organiza la misma. Al respecto y para darle una mejor solidez y comprensión de nuestro trabajo, fijamos las siguientes metas para lograr esa finalidad:

- Ordenamos las etapas de la investigación
- Seleccionamos los instrumentos para manejar la información.
- Se llevó un control del dato obtenido.
- Nos orientamos a la obtención de conocimientos.

En cuanto a las técnicas de investigación, se fijó dos formas generales: técnica documental y técnica de campo:

- La técnica documental permitió la recopilación de la información para enunciar las teorías que sustentan nuestro estudio de los fenómenos y procesos. Incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental del cual se hace referencia.
- La técnica de campo nos permitió la observación en contacto directo con el ámbito de estudio, y el acopio de testimonios que permitieron confrontar la teoría con la práctica en la búsqueda de la verdad objetiva.

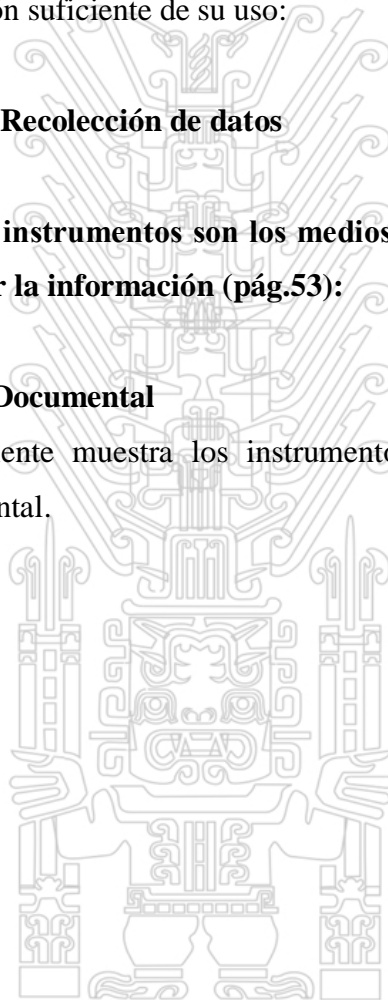
A continuación la descripción de los instrumentos según las técnicas de investigación utilizadas con la explicación suficiente de su uso:

3.7.1 Instrumentos de Recolección de datos

Según Arias (1999), "Los instrumentos son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información (pág.53):

a) Para la Técnica Documental

El cuadro siguiente muestra los instrumentos utilizados a través de la técnica Documental.



CUADRO N° 28

INSTRUMENTOS UTILIZADOS PARA LA TÉCNICA DOCUMENTAL

Instrumentos	Marco Teórico	Concepto	Unidad de Análisis
--------------	---------------	----------	--------------------

Recopilación Documental	Sierra (1999), (pág.123): Plantea que “Para que perdure toda observación es preciso que se recojan sus resultados por medio de la escritura o de otra forma documental”.	Instrumento de investigación cuya finalidad es obtener datos e información a partir de documentos escritos o no escritos, susceptibles de ser utilizados dentro de una investigación.	-Cualitativo -Analógico -Proposicional -Deductivo
Cuadros y Graficas (Diagramas)	1920, Walter A. Shewhar: Los gráficos de control constituyen una herramienta estadística utilizada para evaluar la estabilidad de un proceso. Permite distinguir entre las causas de variación. Todo proceso tendrá variaciones, pudiendo estas agruparse en:	-Un cuadro es la representación ordenada de números en columnas y filas, se puede realizar en Excel. -Una gráfica es esa representación de los cuadros "numéricos" pero forma gráfica. (Puede ser de barras o circular). Se puede realizar en Excel también. En concreto son: Herramientas para la presentación de la información.	-Numérica -Porcentual -Promedio - Escalas de razón cociente o proporción - La escala ordinal - Cualitativas o categóricas - Escala ordinal - Cuantitativas
Programas Informáticos	Causas aleatorias de variación. Son causas desconocidas y con poca significación, debidas al azar y presentes en todo proceso. Causas específicas (imputables o asignables). Normalmente no deben estar presentes en el proceso. Provocan variaciones significativas.	Conjunto de instrucciones que una vez ejecutadas realizarán una o varias tareas en una computadora. Sin programas, estas máquinas no pueden funcionar:	-Numérica -Porcentual -Promedio - Escalas de razón cociente o proporción - La escala ordinal - Cualitativas o categóricas - Escala ordinal - Cuantitativas

Elaboración Propia

Descripción del uso de los Instrumentos:

a) Recopilación Documental

La recopilación documental, se inició con la recolección de toda la información pertinente a la investigación, se empezó con la bibliografía concerniente al tema, para fundamentar los antecedentes. Luego se compilo toda la información: Libros, Trabajos Profesionales, Notas Periodísticas, del Perú y del extranjero. Asimismo se efectuó también entrevistas semiestructuradas, en los mismos negocios que conforman la muestra para observar directamente su rutina diaria y captar las experiencias de los empresarios involucrados, a través de las entrevistas lo que permitió desarrollar una investigación cualitativa de sus empresas. Se utilizó una guía general de preguntas cualitativas, siguiendo las recomendaciones y el orden, según la formulación empleada por Hernández y Batista (2010)

La información obtenida que, correspondía a la bibliografía fue procesada de acuerdo a la problemática, objetivos y justificación, utilizando, según el caso cuadros y gráficas para una mejor visualización del caso. Para el proceso de la información se hizo uso también de Programas Informáticos, buscando la sistematización automática que facilite la construcción de los cuadros y graficas representativos.

b) Para la técnica de campo

El cuadro siguiente, muestra los instrumentos utilizados en la técnica de Campo:

CUADRO N° 29

INSTRUMENTOS UTILIZADOS PARA LA TÉCNICA DE CAMPO

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Instrumentos	Marco Teórico	Concepto	Unidad de Análisis
--------------	---------------	----------	--------------------



Encuestas	MANUEL GARCÍA FERRANDO (1992) Investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de una población más amplia, que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación, con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población.	Es una técnica de adquisición de información de interés sociológico, mediante un cuestionario previamente elaborado, a través del cual se puede conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado en una muestra sobre un asunto dado.	-Cualitativo -Cuantitativo -Numérica -Porcentual -Promedio - Escalas de razón cociente o proporción - La escala ordinal - Cualitativas o categóricas - Escala ordinal - Cuantitativas
Entrevistas	El origen de la entrevista como instrumento de investigación se remonta a la antigua Grecia, cuando el filósofo Sócrates desarrolló un método de enseñanza conocido como mayéutica.	Es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo entre dos personas: El entrevistador “investigador” y el entrevistado; se realiza con el fin de obtener información de parte de este, que es, por lo general, una persona entendida en la materia de la investigación.	-Cualitativo -Cuantitativo
Cuestionarios	Hernández Fernández y Batista (2010), señalan el cuestionario, como uno de los instrumentos más utilizables para la recolección de datos, el cual consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables.	El cuestionario es un instrumento básico de la observación en la encuesta y en la entrevista. En el cuestionario se formula una serie de preguntas que permiten medir una o más variables.	-Cualitativo -Cuantitativo
Experimentación	«La ciencia se estudia sobre una base sólida y racional. Mientras que nuestro conocimiento sea imperfecto, es propenso a caer en el error: pero el experimento es el hilo que nos llevará a salir del laberinto» Albert Einstein (1879-1955)	Esclarecimiento de determinadas leyes, para detectar en el objeto una determinada propiedad; y verificar las hipótesis, una teoría, un modelo. Un mismo experimento puede llevarse a cabo con variados fines	Jix^2
Observación	Sierra (1999), “Para que perdure toda observación es preciso que se recojan sus resultados por medio de la escritura o de otra forma documental”. (pág.123).	La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia a sido lograda mediante la observación.	-Conductas -Comportamientos -Actos

Elaboración Propia

Descripción de los Instrumentos

Tesis publicada con autorización del autor
1 Encuestas
No olvide citar esta tesis

UNFV

La encuesta como técnica de adquisición de información de interés en la investigación, se llevó cabo en todas las investigaciones de campo, estos son: Las Pequeñas Empresas Mypes seleccionadas en la muestra investigada. Además en las entidades que promueven las capacitaciones, mediante cuestionarios previamente elaborados para ese fin. Con el cual se pudo conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado respecto a las Capacitaciones Empresariales y otros aspectos relacionados a esa materia.

2 Entrevistas

Las entrevistas fueron realizadas a los empresarios y/o responsables de las Pequeñas Empresas como una técnica que puede ser aplicada a todo tipo de persona, aun cuando tenga algún tipo de limitación.

3 Cuestionarios

El cuestionario es un instrumento básico de la entrevista. Concretamente en el cuestionario se formuló una serie de preguntas que permitieron medir las variables operacionales para la contrastación de las hipótesis.

4 Experimentación

La experimentación como método empírico de estudio de un objeto, en el cual el investigador crea las condiciones necesarias o adecua las existentes, para el esclarecimiento de las propiedades y relaciones del objeto, fue utilizada para determinar, matriculándonos en dos de los cursos de capacitación, con la finalidad de sacar las conclusiones que nos llevara a cumplir los objetivos y convalidar las hipótesis de trabajo. Situación que fue de gran utilidad en la investigación realizada.

5 Observación

Como una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, para tomar información y registrarla para su posterior análisis. Se asistió a las Capacitaciones Empresariales, para verificar: El temario, su ductilidad, asistencia, conocimiento del Capacitador, evaluación de los asistentes. Con la finalidad de medir el grado de comprensión de los asistentes y evaluar si los temarios estaban de acuerdo con el nivel educacional de los participantes.

3.7.2 Procedimientos y análisis de Datos

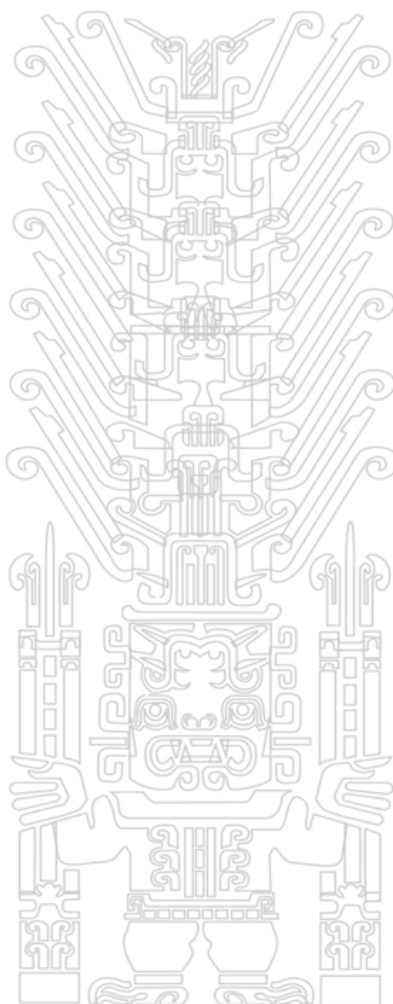
Kerlinger (1982), sostiene: “Analizar significa establecer categorías, ordenar, manipular y resumir los datos”

En la investigación, los procedimientos para el análisis de los datos obtenidos fueron, primero, de corte cuantitativo. Fase en que se suele aplicar los métodos estadísticos para analizar los datos numéricos, expresar las normatividades que rigen los fenómenos investigados y verificar si las hipótesis se confirman o rechazan, para que finalmente se pueda llegar a una generalización de los resultados.

Tesis publicada
No olvide citar

Como es de conocimiento general en todo proceso cuantitativo se tiene que realizar una estadística descriptiva, labor que se realizó cuando, en forma

cronológica se hizo el análisis de toda la información (empírica) documental estadística de las variables: **Capacitaciones Empresariales de Gestion, Empresario de la Pequeña Empresa, Crecimiento y Desarrollo de la empresa pequeña Mype** a fin de hacerlas manejables y comprenderlos mejor para que posteriormente se realice la verificación de las hipótesis. Para tal efecto se elaboraron tablas de frecuencias, de cálculo de porcentajes, conjuntamente con representaciones de cuadros y diagramas, estos se encuentran en el anexo



CAPITULO IV PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

4.1 Contrastación de Hipótesis

4.1.1 Hipótesis A

Planteamos las Hipótesis siguientes:

HO: De qué manera el empresario Mype, de la Pequeña Empresa, su no asistencia a las Capacitaciones Empresariales sobre gestiones administrativas, financieras, tecnológicas y de recursos de bienes y humanos, permitiría, además de mejorar sus índices de acumulación de ganancias, el crecimiento y desarrollo de su empresa.

H1: De qué manera el empresario Mype, de la Pequeña Empresa, su asistencia a las Capacitaciones Empresariales sobre gestiones administrativas, financieras, tecnológicas y de recursos de bienes y humanos, permitiría, además de mejorar sus índices de acumulación de ganancias, el crecimiento y desarrollo de su empresa.

CUADRO N° 30
PRUEBA CONTRASTACIÓN HIPÓTESIS A

Observados:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
O _i	12	6	2	20

Como no se conoce los valores esperados, para el cálculo de estos se va a considerar proporciones iguales. Entonces:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL
p _i	1/3	1/3	1/3	1

Esperados:

Para estos cálculos se usará

$$e_i = N * p_i$$

Los cálculos de los valores esperados:

$$e_1 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_2 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_3 = (20)1/3 = 6,6667$$

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
e _i	6,6667	6,6667	6,6667	20

Entonces:

Del cálculo

$\chi^2_c =$	7,6
--------------	-----

Con p-value correspondiente:

p-value=	0,02237
----------	---------

De tabla

$\chi^2(0,05;gl=2)=$	5,991
----------------------	-------

Con p-value correspondiente:

alfa = p =	0,05
------------	------

Comparando el valor calculado (χ^2_c) vs el valor de tabla ($\chi^2(0,05;gl=2)$), en donde si $\chi^2_c > \chi^2_{tabla}$ se rechazara la hipótesis nula H_0 . Gráficamente sería:

GRAFICA N° 8

Definición de la Región de Aceptación (RA) y Región de Rechazo (RR)

Entonces:

Del cálculo

$\chi^2_c =$	7,6
--------------	-----

Con p-value correspondiente:

p-value=	0,02237
----------	---------

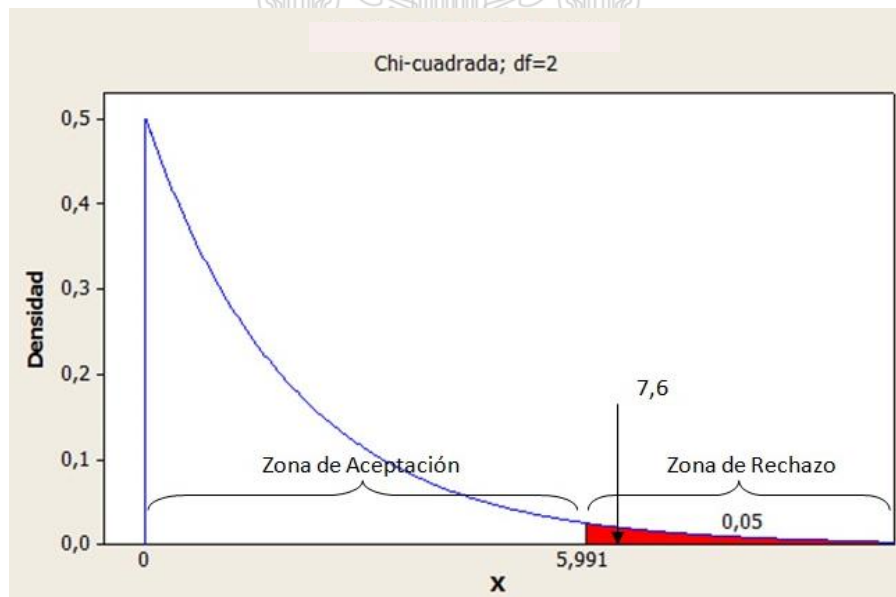
De tabla

$\chi^2(0,05;gl=2)=$	5,991
----------------------	-------

Con p-value correspondiente:

alfa = p =	0,05
------------	------

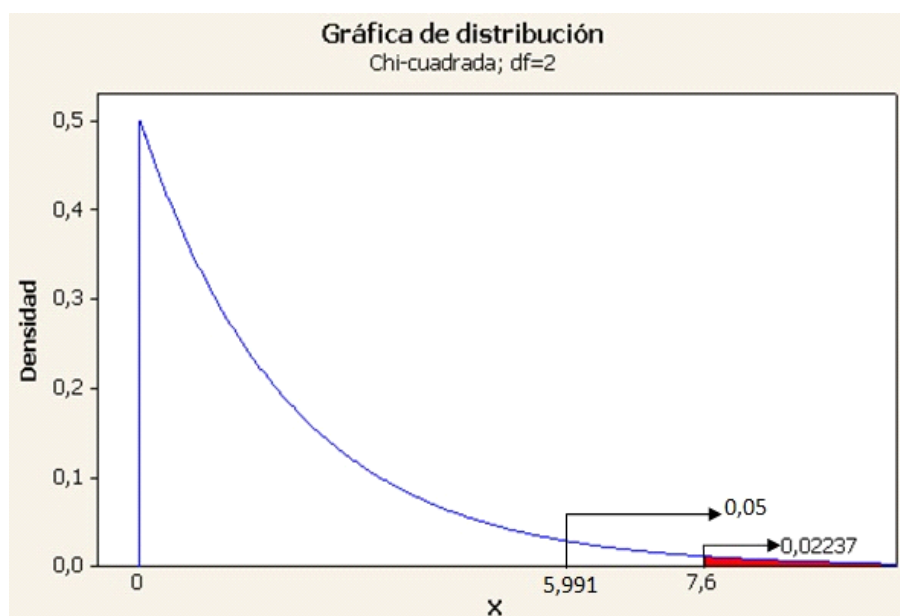
Comparando el valor calculado (χ^2_c) vs el valor de tabla ($\chi^2(0,05;gl=2)$), en donde si $\chi^2_c > \chi^2_{tabla}$ se rechazara la hipótesis nula H_0 . Gráficamente sería:



como $7,6 > 5,991$ \Rightarrow Se rechaza H_0

Gráfica N° 9

Comparación de Valores de Probabilidad (Contraste opcional)



como $0,02237 < 0,05 \Rightarrow$ Se rechaza H_0

Conclusión: Con una confianza del 95% rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa de que: El empresario Mype, de la Pequeña Empresa, su asistencia a las Capacitaciones Empresariales sobre gestiones administrativas, financieras, tecnológicas y de recursos de bienes y humanos, permitiría, además de mejorar sus índices de acumulación de ganancias, el crecimiento y desarrollo de su empresa

4.1.2 Hipótesis B

Planteamos la siguiente Hipótesis

H₀: Si no mejoraría la Gestión Administrativa del Empresario Mype, no permitiría a su empresa aumentar sus índices de acumulación de ganancias.

H₁: Si mejoraría la Gestión Administrativa del Empresario Mype, permitiría a su empresa aumentar sus índices de acumulación de ganancias.

CUADRO N° 31

PRUEBA CONTRASTACIÓN HIPÓTESIS B

Observados:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
O _i	16	2	2	20

Como no se conoce los valores esperados, para el cálculo de estos se va a considerar proporciones iguales. Entonces:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL
p _i	1/3	1/3	1/3	1

Esperados:

Para estos cálculos se usará $e_i = N * p_i$

Los cálculos de los valores esperados:

$$e_1 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_2 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_3 = (20)1/3 = 6,6667$$

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
e _i	6,6667	6,6667	6,6667	20

El cuadro final con los valores observados y esperados es:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
O _i	16	2	2	20
e _i	6,6667	6,6667	6,6667	20

Observados:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
O _i	16	2	2	20

Como no se conoce los valores esperados, para el cálculo de estos se va a considerar proporciones iguales. Entonces:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL
p _i	1/3	1/3	1/3	1

Esperados:

Para estos cálculos se usará $e_i = N * p_i$

Los cálculos de los valores esperados:

$$e_1 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_2 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_3 = (20)1/3 = 6,6667$$

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
e _i	6,6667	6,6667	6,6667	20

Entonces:

Del cálculo

$\chi^2_c =$	19,6
--------------	------

Con p-value correspondiente:

p-value=	0,00006
----------	---------

De tabla

$\chi^2(0,05;gl=2)=$	5,991
----------------------	-------

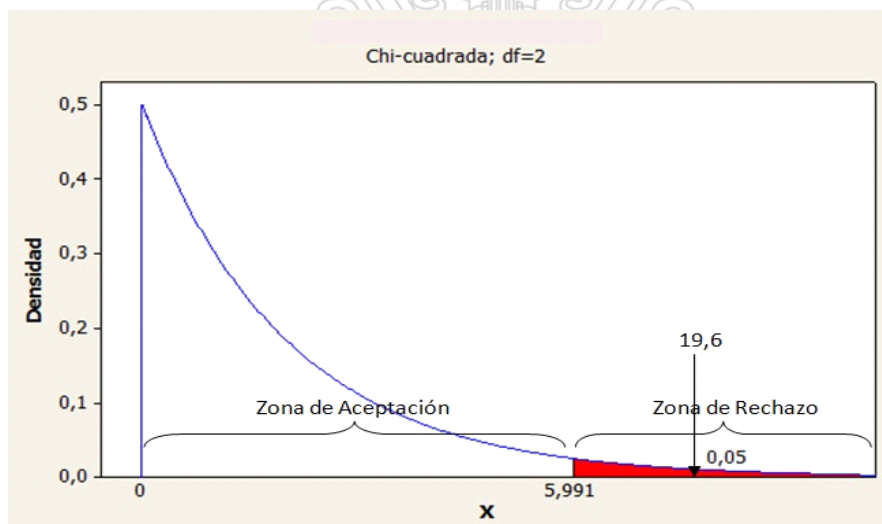
Con p-value correspondiente:

alfa = p =	0,05
------------	------

Comparando el valor calculado (X^2_c) vs el valor de tabla ($X^2(0,05;gl=2)$), en donde si $X^2_c > X^2_{tabla}$ se rechazara la hipótesis nula H_0 . Gráficamente sería:

GRAFICA N° 10

Definición de la Región de Aceptación (RA) y Región de Rechazo (RR)



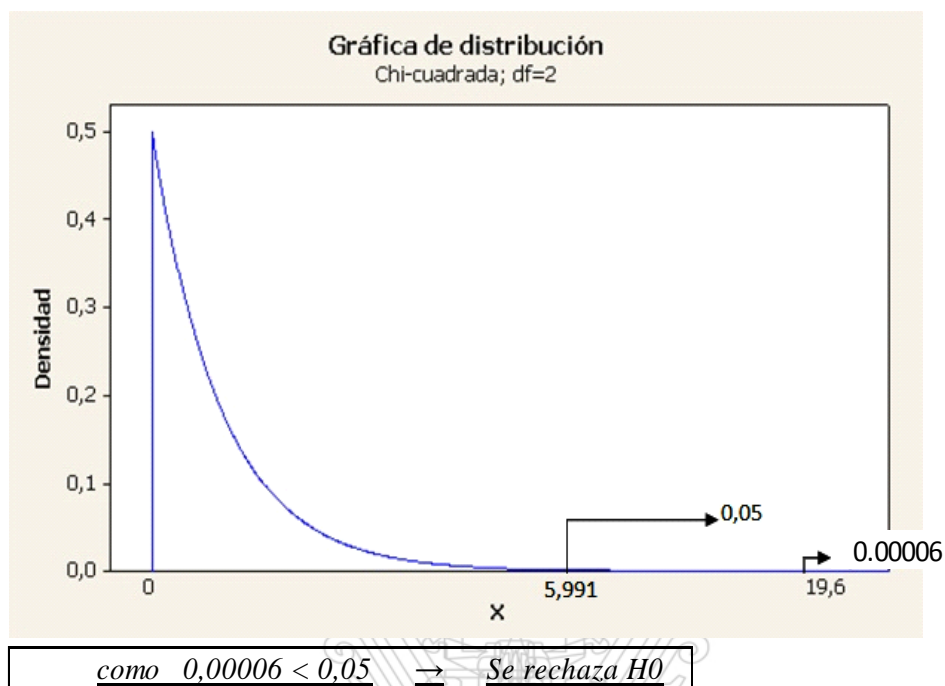
como $19,6 > 5,991 \rightarrow$ Se rechaza H_0

También:

Comparando el p-value que es la probabilidad que le corresponde al valor calculado (X^2_c) vs el valor p-value de tabla (alfa=5%), en donde si p-value < alfa se rechazara la hipótesis nula H_0 . Gráficamente sería:

GRAFICA N° 11

Comparación de Valores de Probabilidad (Contraste opcional)



Conclusión: Con una confianza del 95% rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa de que, Si mejoraría la Gestión Administrativa del Empresario Mype, permitiría a su empresa aumentar sus índices de acumulación de ganancias.

4.1.3 Hipótesis C

Planteamos la siguiente Hipótesis

H₀ Si no mejoraría la Gestión Financiera del Empresario Mype, no permitiría a su empresa un crecimiento sostenido.

H₁ Si mejoraría la Gestión Financiera del Empresario Mype, permitiría a su empresa un crecimiento sostenido.

CUADRO N° 32

PRUEBA CONTRASTACIÓN HIPÓTESIS C

estos se va a considerar proporciones iguales. Entonces:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL
pi	1/3	1/3	1/3	1

Esperados:

Para estos cálculos se us $e_i = N * p_i$

Los cálculos de los valores esperados:

$$e_1 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_2 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_3 = (20)1/3 = 6,6667$$

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
ei	6,6667	6,6667	6,6667	20

El cuadro final con los valores observados y esperados es:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
O _i	18	1	1	20
e _i	6,6667	6,6667	6,6667	20

Calculamos el estadístico de contraste X^2_c :

$$X^2_c = \sum_{i=1}^3 \frac{(O_i - e_i)^2}{e_i}$$

Observados:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
O _i	18	1	1	20

Como no se conoce los valores esperados, para el cálculo de estos se va a considerar proporciones iguales. Entonces:

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL
pi	1/3	1/3	1/3	1

Esperados:

Para estos cálculos se us $e_i = N * p_i$

Los cálculos de los valores esperados:

$$e_1 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_2 = (20)1/3 = 6,6667$$

$$e_3 = (20)1/3 = 6,6667$$

	SI ES POSIBLE	NO CREEN	NO SABEN	TOTAL(N)
ei	6,6667	6,6667	6,6667	20

Entonces:

Del cálculo

$\chi^2_c =$	28,9
--------------	------

Con p-value correspondiente:

p-value=	0,00000
----------	---------

De tabla

$\chi^2(0,05;gl=2)=$	5,991
----------------------	-------

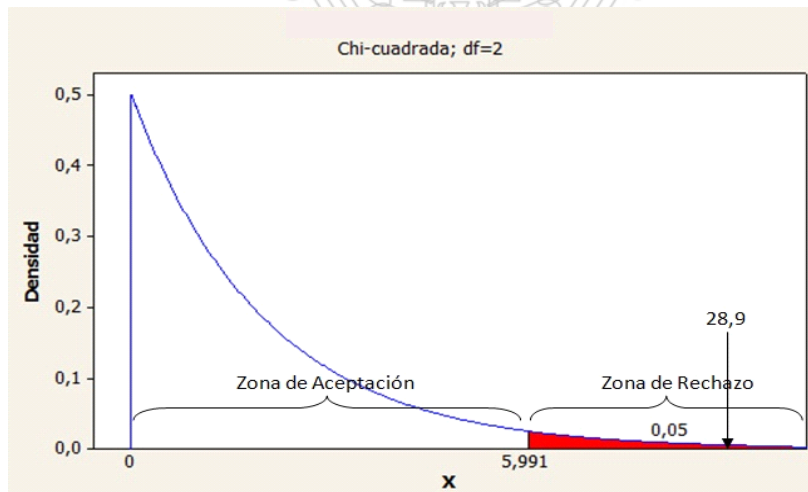
Con p-value correspondiente:

alfa = p =	0,05
------------	------

Comparando el valor calculado (χ^2_c) vs el valor de tabla ($\chi^2(0,05;gl=2)$), en donde si $\chi^2_c > \chi^2_{tabla}$ se rechazara la hipótesis nula H_0 . Gráficamente sería:

GRAFICA N° 12

Definición de la Región de Aceptación (RA) y Región de Rechazo (RR)



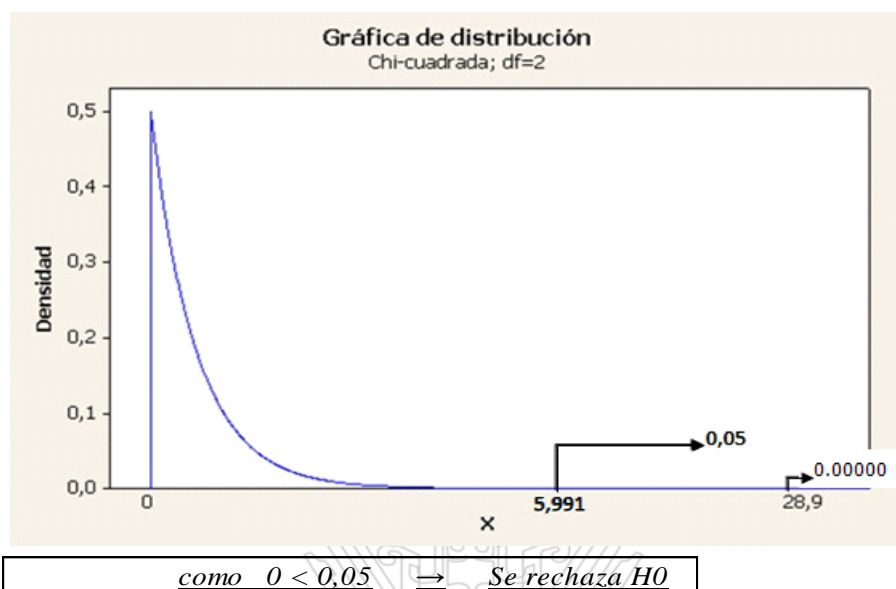
como $28,9 > 5,991 \rightarrow$ Se rechaza H_0

También:

Comparando el p-value que es la probabilidad que le corresponde al valor calculado (χ^2_c) vs el valor p-value de tabla (alfa=5%), en donde si p-value < alfa se rechazara la hipótesis nula H_0 . Gráficamente sería:

GRAFICA N° 13

Comparación de Valores de Probabilidad (Contraste opcional)



Conclusión: Con una confianza del 95% rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa de que, Si mejoraría la Gestión Financiera del Empresario Mype, permitiría a su empresa un crecimiento sostenido.

4.1.4 Hipótesis D

Planteamos la siguiente Hipótesis

H0 Si no mejoraría la Gestión Tecnológica de los Recursos de Bienes y humanos del Empresario Mype, no permitiría a su empresa un mejor desarrollo.

H1 Si mejoraría la Gestión Tecnológica de los Recursos de Bienes y humanos del Empresario Mype, permitiría a su empresa un mejor desarrollo.

CUADRO N° 33

PRUEBA CONTRASTACIÓN HIPÓTESIS D

$$X^2_c = 16,01666667 + 3,26666667 + 4,816667$$

$$X^2_c = 24,1$$

Antes del contraste, algunos conceptos:

Grados de libertad (gl): Es la cantidad de categorías menos una unidad (k-1), para este caso k=3 por lo tanto gl=2.

p-value (p): Es el valor de probabilidad que le corresponde a un determinado valor X^2_c , $P(X > x)=p$.

Nivel de significancia (alfa): Es el riesgo de la prueba ya que al trabajar con una muestra no se puede asegurar un resultado al 100% a pesar de que esta sea significativa.

Antes del contraste, algunos conceptos:

Grados de libertad (gl): Es la cantidad de categorías menos una unidad (k-1), para este caso k=3 por lo tanto gl=2.

p-value (p): Es el valor de probabilidad que le corresponde a un determinado valor X^2_c , $P(X > x)=p$.

Nivel de significancia (alfa): Es el riesgo de la prueba ya que al trabajar con una muestra no se puede asegurar un resultado al 100% a pesar de que esta sea significativa.

Entonces:

Del cálculo

$X^2_c =$	24.1
-----------	------

Con p-value correspondiente:

p-value=	0.00001
----------	---------

De tabla

$X^2(0,05;gl=2)=$	5.991
-------------------	-------

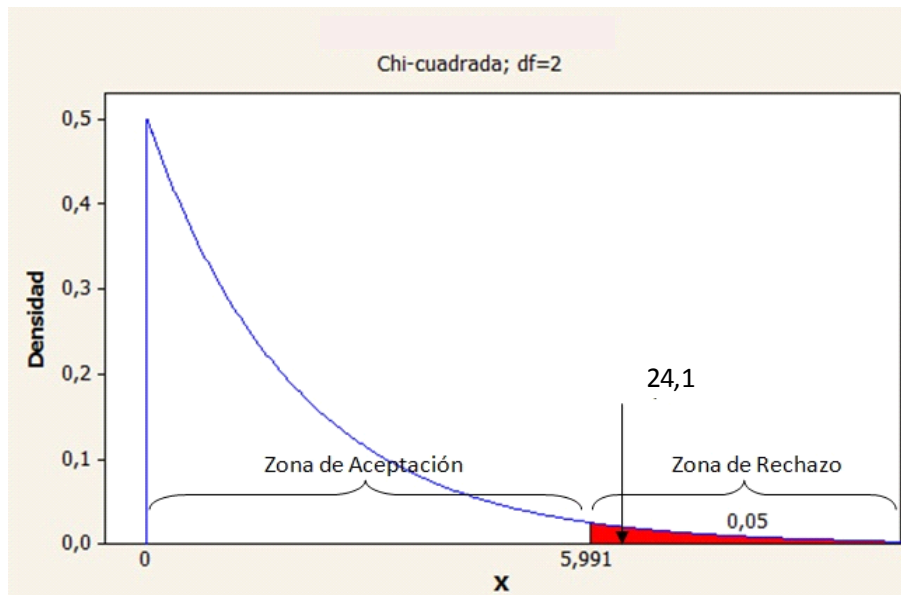
Con p-value correspondiente:

alfa = p =	0.05
------------	------

Comparando el valor calculado (X^2_c) vs el valor de tabla ($X^2(0,05;gl=2)$), en donde si $X^2_c > X^2_{tabla}$ se rechazara la hipótesis nula H_0 . Gráficamente sería:

GRAFICA N° 14

Definición de la Región de Aceptación (RA) y Región de Rechazo (RR)



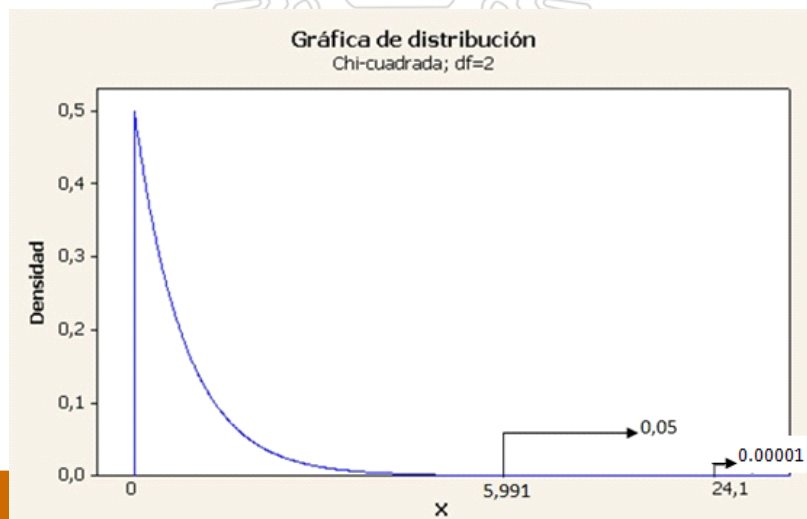
como $24,1 > 5,991 \rightarrow$ Se rechaza H_0

También:

Comparando el p-value que es la probabilidad que le corresponde al valor calculado (X^2_c) vs el valor p-value de tabla (alfa=5%), en donde si p-value < alfa se rechazara la hipótesis nula H_0 . Gráficamente sería:

GRAFICA N° 15

Comparación de Valores de Probabilidad (Contraste opcional)



Tesis publicada con autorización del autor como $0,00001 < 0,05 \rightarrow$ Se rechaza H_0

No olvide citar esta tesis

UNFV

Conclusión: Con una confianza del 95% rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa de que: Si mejoraría la Gestión Tecnológica de los Recursos de Bienes y humanos del Empresario Mype, permitiría a su empresa un mejor desarrollo.

4.2 Análisis e Interpretación

Siendo la investigación, de acuerdo a **Francisco Carrillo (2003)**, (extractando su idea): *un proceso en el que se busca nuevos conocimientos o tratar problemas para darles solución; encontrar respuestas por medio de procedimientos científicos, la comprobación de una hipótesis o una proposición aceptada. Incluso para mostrar relaciones invariables entre dos o más fenómenos; se concluye que: investigar es una manera de comprender el mundo para poder controlarlo. En suma es un ejercicio lógico, un método sistemático de: observación, experimentación y análisis, para luego deducir y describir los resultados obtenidos.* Por lo tanto forma parte de la Epistemología y como señala **García Salvattecci**: *...todo conocimiento tiene validez solo dentro la coherencia lógica de un sistema.* Significa que su validez se fundamenta en la forma como ha sido tratado la información y el tratamiento que se le han dado a los datos obtenidos en la investigación.

Al respecto, todo proceso de investigación requiere que el método que se utilice tenga un fundamento basado en la lógica y las matemáticas para el tratamiento de la información cuantitativa, a fin de poder darle la credibilidad necesaria a los datos obtenidos, sin embargo se debe considerar también que existen informes que son del orden cualitativas, como es el caso de las encuestas donde se da cuenta de la credibilidad de la comunicación para determinar conductas entre los individuos.

En concreto, el análisis e interpretación de los resultados, *es el proceso a través del cual ordenamos, clasificamos y presentamos los resultados de la investigación en cuadros estadísticos, en graficas elaboradas y sistematizadas base de técnicas estadísticas con el propósito de hacerlos comprensibles El análisis de la información documental, debe estar orientada a probar la hipótesis. En cambio, la Interpretación como proceso mental-sensorial da un significado más general a los*

referentes empíricos investigados, relacionándolos con los conocimientos considerados en el planteamiento del problema y en el marco teórico y conceptual de referencia. (Santillán Rojas, 2010, es.slideshare.net)

En este proceso, se descomponen los elementos que forman las estructuras del problema. Esta descomposición se realiza en función de los indicadores de cada variable, “cuyos valores son susceptibles de aumento, disminución o modificación (varían)”, para luego realizar el análisis de la información pertinente.

En esta investigación se ha clasificado la información sujeta al análisis e interpretación de los resultados en:

4.2.1 Cuestionarios

4.2.1.1 Relacionados con la Formulación del Problema (Empresarios)

¿Si las asistencias a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype, en particular de la Pequeña Empresa son importantes como para poder dirigir su empresa adecuadamente y garantizar su crecimiento y desarrollo?

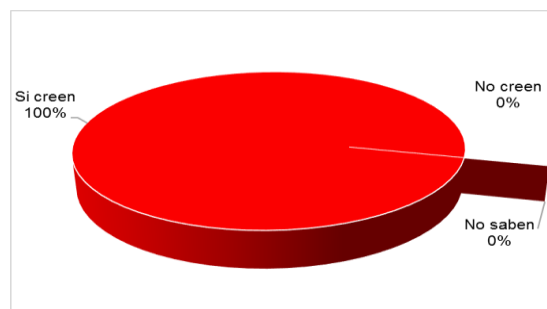
Al respecto se realizó un cuestionario (instrumento de recolección de datos), a 20 empresarios, seleccionados al azar, de pequeñas empresas, del emporio comercial de Gamarra del rubro de confecciones de prendas de vestir y de fabricación de zapatos:

a) **Pregunta: ¿Creé Ud. que las capacitaciones sobre gestión empresarial son importantes como para poder dirigir adecuadamente su empresa?**

Respuestas	Si creen	No creen	No saben	Totales
	20			20

GRAFICA N° 16

SOBRE SI LAS CAPACITACIONES SOBRE GESTIÓN EMPRESARIAL SON IMPORTANTES COMO PARA PODER DIRIGIR ADECUADAMENTE SU EMPRESA

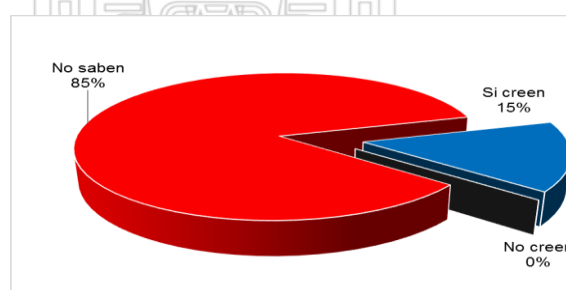


b) **Pregunta ¿Creé Ud. que las participaciones a las Capacitaciones Empresariales para el empresario Mype de las Pequeñas Empresas tienen una relevancia importante en el crecimiento y desarrollo de la empresa Mype?**

Respuestas	Si creen	No creen	No saben	Totales
	3		17	20

GRAFICA 17

SOBRE SI LAS PARTICIPACIONES A LAS CAPACITACIONES EMPRESARIALES PARA EL EMPRESARIO MYPE DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS TIENEN UNA RELEVANCIA IMPORTANTE EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA MYPE

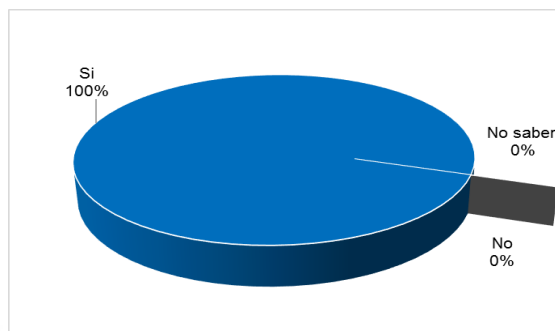


c) **Pregunta ¿Ha asistido, alguna vez a una Capacitación Empresarial sobre gestión u otro rubro?**

Respuestas	Si	No	No saben	Totales
	20			20

GRAFICA N° 18

SOBRE SU ASISTENCIA A ALGUNA CAPACITACIÓN EMPRESARIAL SOBRE GESTIÓN U OTRO RUBRO

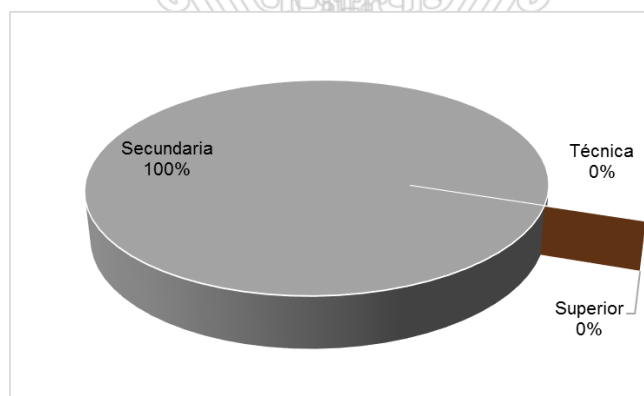


d) **Pregunta ¿Cuál es su grado de instrucción?**

Respuestas	Superior	Técnica	Secundaria	Totales
			20	20

GRAFICA N° 19

SOBRE EL GRADO DE INSTRUCCIÓN



4.2.1.2 Relacionados sobre las asistencias a las capacitaciones empresariales

A) Entidad del Estado, 25 participantes.

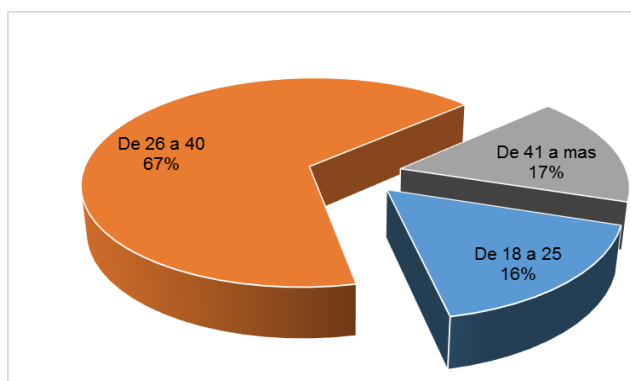
1. Aplicados en la tercera sesión:

a) Respecto a la edad:

Respuestas	De 18 a 25	De 26 a 40	De 41 a mas	Totales
	5	9	11	25

GRAFICA N° 20

PARTICIPANTES: RESPECTO A SU EDAD.

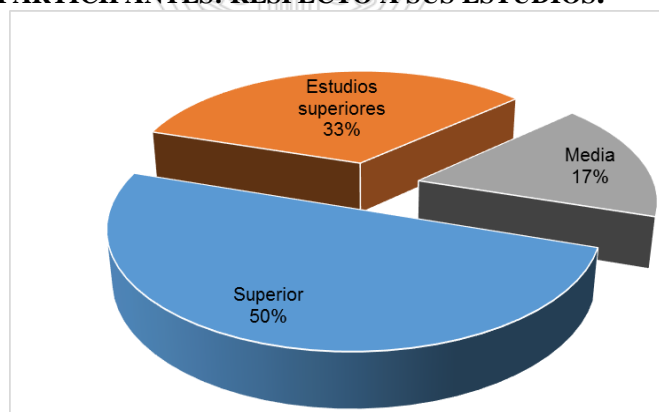


b) Respecto a sus estudios:

Respuestas	Superior	Estudiantes Superior	Técnica y/o Media	Totales
	10	8	7	25

GRAFICA N° 21

PARTICIPANTES: RESPECTO A SUS ESTUDIOS.

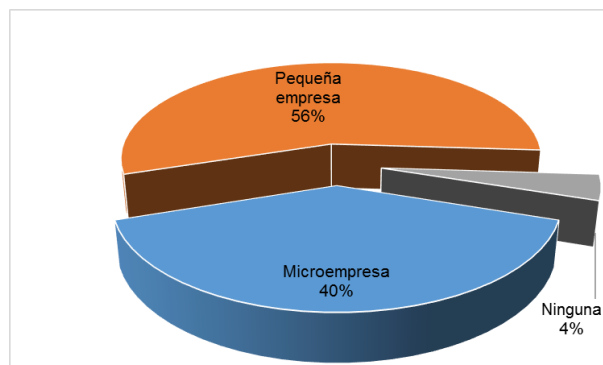


c) Respecto a la Ley Mypes:

Respuestas	Micro empresa	Pequeña empresa	Ninguna	Totales
	10	14	1	25

GRAFICA N° 22

SOBRE LAS ASISTENCIAS A LAS CAPACITACIONES EMPRESARIALES: RESPECTO A LA LEY MYPES

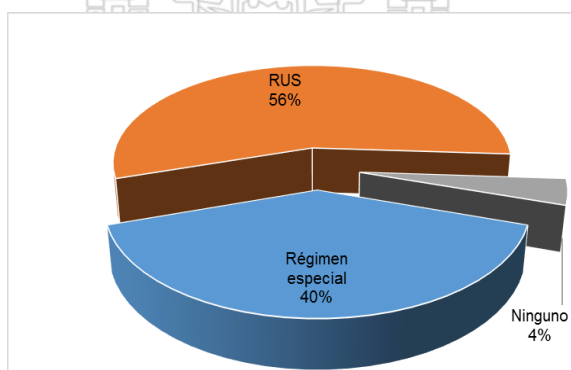


d) Respecto al Régimen tributario

Respuestas	Régimen Especial	RUS	Ninguno	Totales
	10	14	1	25

GRAFICA N° 23

SOBRE LAS ASISTENCIAS A LAS CAPACITACIONES EMPRESARIALES: RESPECTO AL RÉGIMEN TRIBUTARIO

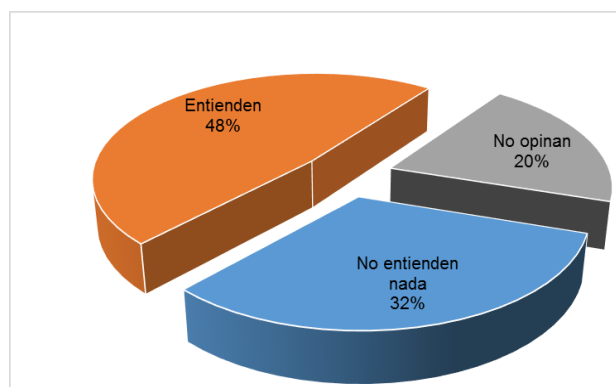


a) Respecto al grado de entendimiento sobre la monografía contable:

Respuestas	No entienden nada	Entienden	No opinan	Totales
	8	12	5	25

GRAFICA N° 24

RESPECTO AL GRADO DE ENTENDIMIENTO SOBRE LA MONOGRAFÍA CONTABLE.

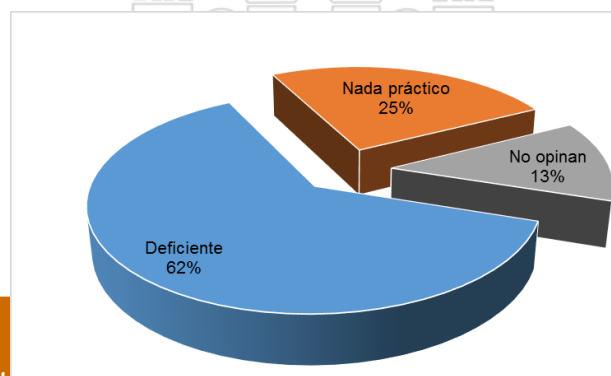


b) Respecto a su impresión y la validez del curso de Capacitación.

Respuestas	Deficiente	Nada práctico	No opinan	Totales
	5	2	1	8

GRAFICA N° 25

RESPECTO A SU IMPRESIÓN Y LA VALIDEZ DEL CURSO DE CAPACITACIÓN.



B) Cuestionarios Entidades Particulares 6 participantes

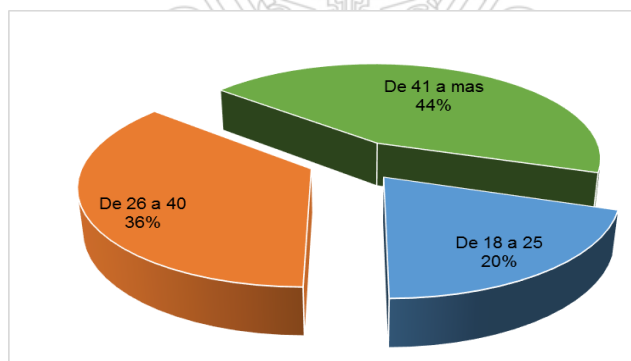
1 Cuestionario aplicado en la quinta sesión

a) Respecto a su edad:

Respuestas	De 18 a 25	De 26 a 40	De 41 a mas	Totales
	1	4	1	6

GRAFICA N° 26

RESPECTO A SU EDAD.

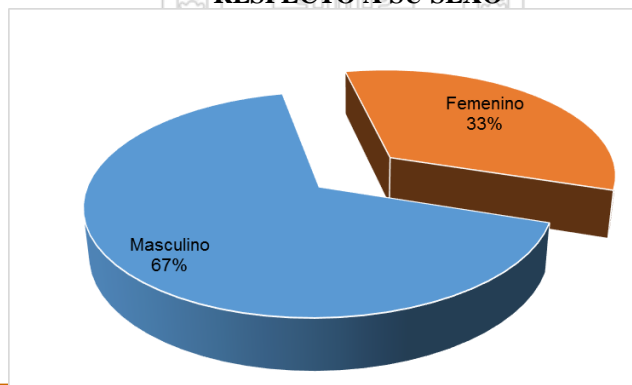


b) Respecto a su sexo

Respuestas	Masculino	Femenino	-----	Totales
	4	2		6

GRAFICA N° 27

RESPECTO A SU SEXO

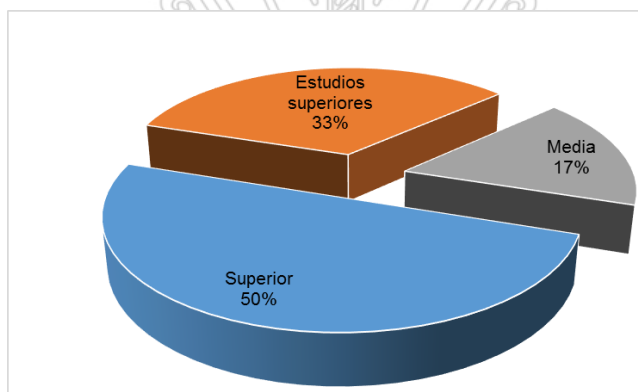


c) **Respecto a sus estudios:**

Respuestas	Superior	Estudiantes Superior	Media	Totales
	3	2	1	6

GRAFICA N° 28

RESPECTO A SUS ESTUDIOS

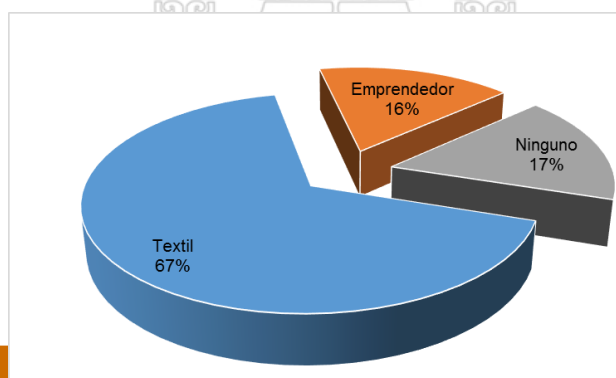


d) **Respecto al rubro de trabajo:**

Respuestas	Textil	Emprendedor	Ninguno	Totales
	4	1	1	6

GRAFICA N° 29

RESPECTO A SU RUBRO DE TRABAJO

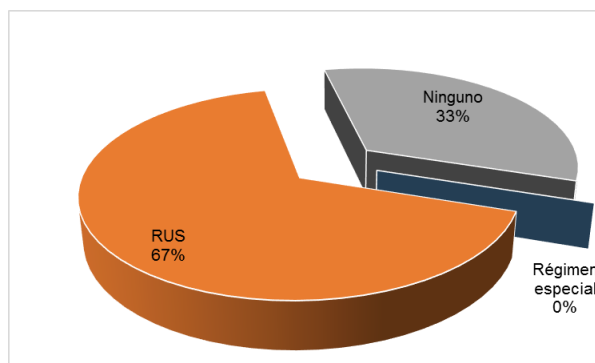


e) **Respecto al Régimen Tributario:**

Respuestas	Régimen Especial	RUS	Ninguno	Totales
		4	2	6

GRAFICA N° 30

RESPECTO AL REGIMEN DE TRABAJO.

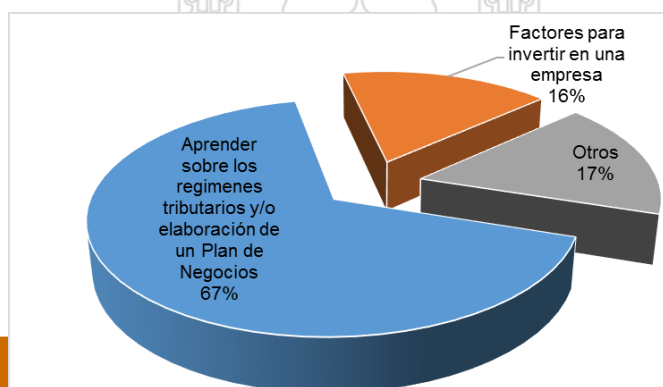


f) **Respecto al propósito de participar en esta capacitación:**

Respuestas	Aprender sobre los regímenes tributarios y/o elaboración de un Plan de Negocios	Factores para invertir en una empresa	Otros	Totales
	4	1	1	6

GRAFICA N° 31

RESPECTO AL PROPÓSITO DE PARTICIPAR EN ESTA CAPACITACIÓN



CAPITULO V DISCUSIÓN

5.1 Discusión

Sobre las empresas del Régimen Mypes, existen un gran número, no solo de tesis, de tratados y artículos diversos sobre el fenómeno que representan en el mundo de los negocios, Donde a quien forma una empresa sea micro o pequeña, se le atribuye un mérito especial calificándolo como un gran **“emprendedor”**.

Actualmente, este término, es muy utilizado en todo el mundo. Aunque el **emprendimiento** siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

Resumiendo los conceptos más generalizados debe entenderse como:

“Aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros”

Su importancia, hoy en día, ha ganado una gran connotación por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios y pasar de ser empleados a ser empleadores.

En muchos países, sobre todo latinoamericanos, muchos desocupados y profesionales, consideran que, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

En ese sentido los gobiernos latinos, parecen haber entendido muy bien la importancia

Tesis publicada con autorización del autor
del emprendimiento, creando leyes para facilitar programas de apoyo para los
No olvide citar esta tesis

UNFV

emprendedores, y ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva, como la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, tratando de convertir al desocupado (desplazado) y asalariado en empresario.

Sin embargo existe una realidad cruda sobre lo que realmente es una empresa Mype formada por el emprendedor, que desnuda las falencias en su aplicabilidad que empieza con una Ley que constantemente es cambiada porque pese a los diferentes incentivos que se otorgan para su formación, éstos no son suficientes para engrosar sus filas y al cabo de un tiempo se vuelven informales.

Si es todo lo contrario y solo son simples apreciaciones, repasemos nuevamente el **Informe**, nada menos que, del **CODEMYPE (Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa)** creada por la **Ley 28015**) entidad del Estado, respecto a **Ley Mype** vigente a la fecha de inicio de la investigación, sobre su funcionamiento, según su **Informe N° 25 de julio 2013**, sobre la **Ley N° 30056: “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”**, donde anotan las consideraciones siguientes:

“La informalidad y el enanismo

- 8 de cada 10 emprendimientos que se crean al año, deciden ser informales y de cada 100 que optan por ser formales, 20 lo hacen acogiéndose al Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) que permite tener acceso a un régimen laboral más barato que el régimen general, una tasa de impuesto a la renta reducida y poder acceder a otros beneficios que ofrece el Estado.
- El Problema en la práctica no es si se acogen o no al REMYPE, sino por qué optan por quedarse como informales.
- El 99% de las unidades formales que existen son micro y Pequeñas Empresas y no tienen incentivos para crecer
- “En los años de vigencia de la actual legislación, cada año, en promedio, solo 2.5% de cada 10 nuevas MYPE formales pasaron a registrarse en el REMYPE”

Lo que más sorprende de este Informe es su conclusión lapidaria a la que llegan: ***Funcionamiento de la Ley Vigente = “No ha funcionado”***. Luego esto ha sido motivo para que Ley Mypes, sufra modificaciones.

Estas conclusiones son el fundamento de esta investigación, la misma que empezó cuando elaboramos la Tesis: “**IMPORTANCIA DE LA FLEXIBILIDAD EN EL CREDITO DEL SISTEMA FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR MYPES DE LA ACTIVIDAD TEXTIL**”, para optar el grado de Magister, porque teníamos la seguridad que uno de los factores más importantes que fomentaban la informalidad era que los empresarios Mypes, generalmente, no son sujetos del crédito del Sistema Financiero.

Si bien es cierto que este factor todavía prevalece, ya no con tanta intensidad, porque en estos últimos años el crédito de la banca se ha flexibilizado. En nuestras investigaciones, respecto a la aplicación de la Ley Mype N° 30056 con sus modificaciones que entro en vigencia en febrero del 2014, a la fecha la informalidad sigue igual que con la Ley sin modificaciones.

Es ahí donde empezo nuestra inquietud, ¿Qué es lo que hace estéril a la Ley respecto a la informalidad?, es que ¿No existen los parámetro que comprendan incentivos para atraer al emprendedor informal a la legalidad?

Revisando las posibles causas de la informalidad, se encontró que el empresario Mype no es proclive a la asistencia a Capacitaciones Empresariales y según datos INEI, aproximadamente asisten solo un 20%, del total de los titulares de las Mypes Formales.

Esta estadística nos llamó la atención y fue el motivo inicial de la investigación, que parecía tener un paralelismo con el 20% de empresarios Mypes, de acuerdo a la SUNAT, que obtienen utilidades.

En la selección de la bibliografía para conocer mejor esa relación y profundizar el porqué de la no asistencia a la Capacitaciones Empresariales, encontramos un estudio de **Esan Ediciones**, titulado “**Sistema Nacional de Capacitación para la Mype peruana**” del 2008, de los autores: **Genaro Matute, Haydeé Albújar, Luis Janampa Renato Odar** y **María del Carmen Osorio**. Donde, aparte de que no existe un ente del Estado que se encargue integralmente de un Sistema Nacional de Capacitación para las Mypes, desnudan una serie de deficiencias por parte de los entes del Estado y privados en su labor de brindar Capacitaciones Empresariales a los

empresarios Mypes. Situación que justificaría su no asistencia a estos eventos que, además en el caso de los entes particulares son caros.

Sin embargo el hecho que sea caro las capacitaciones, de los particulares, con contenidos programáticos parecidos a los entes del Estado, no era exactamente el motivo de la no asistencia, incluso deserción, a las capacitaciones. La causa fundamental se encontraba en una variable, que si bien es cierto era resaltada por INEI estadísticamente, no lo relacionaban con las capacitaciones: se trataba del nivel educativo del empresario Mype, donde curiosamente tendría correspondencia con los que asisten a las capacitaciones y los que obtienen utilidades. Solo el 20% de los empresarios Mypes o son profesionales de carrera, o han seguido estudios técnicos. El resto no han concluido sus estudios superiores o tienen secundaria completa o incompleta, incluso hay quienes no han terminado la primaria. Este detalle también ya había sido advertido, de alguna forma, el **Sr. José Lanz ex Profesor de la Universidad del Pacífico**, (ya fallecido) sobre la situación de las Mypes en el 1984.

A fin de poder darle la validez que le corresponde a la investigación y como una forma fáctica de convalidar nuestra posición, asistimos a dos entidades que brindan el servicio de Capacitaciones Empresariales para los empresarios Mypes, en una del Estado y otra particular. En ambos casos se hicieron entrevistas y encuestas a los asistentes sobre las particularidades de los cursos brindados para obtener conclusiones que fortalecieran la investigación.

Si bien es cierto que los cursos estaban totalmente relacionados con las materias que todo empresario debe saber. Estos no consideraban el grado de educación de los participantes que tiene una relación directa con su capacidad de entendimiento.

En concreto, si se quiere que el empresario Mype asista a las Capacitaciones Empresariales. Éstos tienen que tener relación con su nivel de educación.

5.2 Conclusiones

1- Para nadie es un secreto que el Perú tiene una alta tasa de crecimiento, sin embargo, cuando se analizan fríamente las cifras uno se encontrará con que no son muy alentadoras. Según el **Cofide**, las micros y las pequeñas empresas peruanas aportan entre el **40% y el 45% del PBI**, emplean casi el 60% de la **PEA** y llegan cerca a los 4 millones de unidades productivas. No obstante esto no quita que sólo el **“20% de ellas posean índices de acumulación”**, es decir, ganan dinero haciendo lo que hacen.

2- Las Mypes, constituyen un segmento bastante heterogéneo de unidades de producción con situaciones bastante contrastadas. Por un lado se tiene el grueso de ellas que se caracteriza por la alta mortalidad, pequeño tamaño, ausencia de eslabonamientos productivos, baja productividad y ausencia de inversión. Coexisten con ellas un pequeño segmento (alrededor de 20% de las MYPES) que si son capaces de generar suficiente valor agregado como para emplear asalariados, que desarrollan sus actividades en locales específicos, con mayores probabilidades de sobrevivir y crecer, una ilustración de ello es el hecho que un 38% de trabajadores asalariados trabaja en ese tipo de empresas. Por lo tanto: **“Para algunos se presenta como un refugio, para otros es una forma de conseguir mayores ingresos”**.

3- Existe inestabilidad evolutiva en la constitución de Mypes que bien puede fundamentarse en su Ley de formación, porque no incluye incentivos para crecer. Así como que el interés se basa, generalmente, para **palear la pobreza o desempleo**. Esto crea un problema principal que afecta el desarrollo de las Mypes por la falta de estrategias a largo plazo, en otras palabras, limitaciones en la gestión de los propietarios.

Si 8 de cada 10 Mypes deciden ser informales, la conclusión es que: parte de esa informalidad se debe a que la Ley Mypes vigente no ha funcionado y que además porque: **“no tienen incentivos para crecer”**; entonces la solución estaría solo en manos del Estado.

4- El Perú es un país con muchos emprendedores y muy pocos empresarios. Las Mypes de Familia no son afectas a la capacitación ni a la profesionalización de la gestión. La mayoría de ellas no cuenta con profesionales entre sus colaboradores,

entonces suelen transformarse en grandes talleres, dirigidos por un artesano que puede

No olvide citar esta tesis

UNFV

saber mucho del producto pero no conoce de dirección estratégica, ni de clima laboral, ni de competencia y ni hablar de innovación o marketing. Ni siquiera les interesa, ni son conscientes de la necesidad de cambio. Cuando la cosa va mal, piensan que es un problema del gobierno o su política.

5- Muchas pequeñas empresas se ven en problemas de año en año, esto es normal porque no es fácil levantar un negocio de la noche a la mañana. Se requiere gran esfuerzo y enorme dedicación. Como cada situación es totalmente diferente, el empresario que se inicia tiene que entender que sus primeros años de actividades son una forma de ganar experiencia. Todo y cada una de las nuevas situaciones debe ser aprendida. Inherente a toda actividad comercial o industrial es una buena cantidad de riesgo. No existen actividades que no tenga riesgo e incertidumbre

6- Si se considera como la primera razón del fracaso de una empresa Mype: “**Falta de experiencia**”, como un fundamento elemental de todas las demás posibles razones, es indudable que, ésta sería la sumatoria de las restantes. Por cuanto, quien no tiene experiencia empresarial y además carece de conocimientos teóricos sobre gestión administrativa de negocios, no podrá conducir una empresa.

7- La falta de conocimientos, del gestor Mype, sobre gestión empresarial, hace muy difícil que pueda investigar el mercado donde quiere establecerse o conocerlo. Así como también tener la capacidad como para elaborar proyectos de inversión para reinvertir o innovar sus productos o servicios. Luego los problemas que afrontan las Mypes para lograr su crecimiento y desarrollo-incluso su permanencia, es la suma de una serie de factores que tienen que ver fundamentalmente con su capacidad educativa en funciones de Gestión Empresarial.

Entonces una de las causas principales del fracaso de las Mypes se encuentra en el bajo nivel educacional que tienen la mayoría (80%) de los emprendedores o empresarios dueños de negocios y que tiene relación con su inasistencia a las Capacitaciones Empresariales.

8- Por otro lado al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Por lo tanto solo aquellos empresarios que se capaciten lograran mejoras

continuas para su empresa sea el tamaño que fueran.

Al respecto, las Capacitaciones de Gestión Empresarial, deben permitir al empresario Mype: tener acceso al conocimiento de que el crecimiento y desarrollo de la empresa, además de su permanencia, está sujeto, en gran medida, a la eficiencia de su organización como a la calidad de sus empleados.

9- En términos generales, el mundo de las Mypes se mueve: en inadecuadas organizaciones, y con la necesidad de aplicar mejores métodos y técnicas para crecer y desarrollarse, además de las deficiencias sistemáticas y/o bajo nivel educacional, por falta de capacitaciones para el empresario así como para el personal. Por lo tanto, no exactamente la Ley Mypes o la imperfección del mercado son los factores más relevantes que, inducen a la informalidad o impiden el crecimiento y desarrollo de las empresas Mypes.

5.3 Recomendaciones

1- Es importante que el Estado promueva programas de investigación sobre el particular a fin de determinar las causas y proponga las soluciones del caso.

2- Si bien es cierto que el Perú tiene una alta tasa de crecimiento, gracias a las Mypes, se encontrará que estas cifras la producen solo el 20% del total. Por lo tanto es muy importante promover incentivos reales a las Mypes e inducirlos a la formalidad a fin de aumentar su formalidad, crecimiento y desarrollo de estas empresas.

3- La promoción para constituir empresas Mypes, de acuerdo a su Ley, que en la práctica no ha funcionado, no debe servir solo como un refugio, para paliar la pobreza o una forma de conseguir mayores ingresos, Con esa mentalidad solo les llevara al fracaso; en ese sentido es muy importante que en las charlas informativas para crear empresas Mypes se deben fundamentar en los pro y contras que conllevan su formación y sobre todo con carácter empresarial.

Si 8 de cada 10 Mypes deciden ser informales, situación que se debe, según, **Codemype**, a que la Ley Mypes vigente no ha funcionado y porque además: “**no tienen incentivos para crecer**”; la recomendación para revertir esa anomalía, está en manos del Estado quien debe convocar a expertos nacionales e internacionales, en la materia, para legislar de acuerdo a la realidad operativa de estas empresas

4- El enunciado de que el Perú es un país con muchos emprendedores y muy pocos empresarios. Es el resultado del concepto equivocado de que solo basta ser un emprendedor para formar una empresa. Consecuentemente se recomienda a los entes del Estado y particulares que, fomenten la capacidad de hacer entender a los empresarios Mypes, que los negocios no se sostienen en la oportunidad sino en la buena dirección de la empresa a través de capacitaciones constantes.

5- Formar una Pequeña Empresa dentro de los parámetros de la Ley Mypes, requiere mucho más que ser un emprendedor, los riesgos de hacerlo no solo les puede llevar a perder lo poco que invirtieron y encontrarse luego en un situación peor que cuando empezaron. Es en ese sentido que se recomienda la implementación de las Capacitaciones sobre gestión Empresarial como un requisito obligatorio para esa finalidad

6- Como no todos tienen la capacidad de poder desarrollar una metodología en base a su inteligencia emocional y requieren de la necesidad de capacitarse para lograr dominar su entorno. Estas capacitaciones no deben estar

formalizadas simplemente en la lógica y las matemáticas, sino dentro del nivel educacional del empresario Mype que, es el factor que va determinar incrementar ese dominio, de lo contrario solo asistirán personas con estudios superiores.

7- La recomendación al respecto es que: Las Capacitaciones Empresariales no pueden estar orientadas. Simplemente al lucro, tienen necesariamente que tener una orientación verdaderamente educativa. Y sobre todo contemplar los niveles educacionales del empresario Mype. En ese sentido el Estado debe normar, dentro de la Ley Mypes, como uno de sus artículos fundamentales, los parámetros que conlleven a regular todo lo concerniente a las Capacitaciones Empresariales, para evitar el mal uso de la práctica de esta pedagogía.

8- Es por eso que reiteramos en recomendar a los entes del Estado hacer uso como fundamento esencial, si se quiere normar la Capacitaciones Empresariales, tomar en consideración, leer y aplicar las recomendaciones del tratado de **ESAN** titulado: **“Sistema Nacional de Capacitación para la Mype peruana”** del 2008, de los autores: **Genaro Matute, Haydeé Albújar, Luis Janampa Renato Odar y María del Carmen Osorio**. Creemos firmemente que su aplicación debe ser la creación de un camino nuevo para los empresarios Mypes en cuanto a sus conocimientos empresariales y la invitación a la formalidad en provecho de nuestro país.

9- El enunciado de que el Perú es un país con muchos emprendedores y muy pocos empresarios. Es el resultado del concepto equivocado de que solo basta ser un emprendedor para formar una empresa. Consecuentemente se recomienda a los entes del Estado y particulares que, fomenten la capacidad de hacer entender a los empresarios Mypes, que los negocios no se sostienen en la oportunidad sino en la buena dirección de la empresa a través de capacitaciones constantes.

5.4 Referencias

- Ander, E. E. (2007). *Técnicas de investigación social*. México: El Ateneo.
- Ávila R. (2001). *Metodología de la investigación*. Lima.
- Avolio, B., Mesones, A., Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). *Strategia*. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>
- Barnes, H. E. (1969). *Historia de la Economía del Mundo Occidental*. México: UTEHA
- Bisquerra, R. (1989). *Métodos de investigación educativa*. España.
- Bondone, C. A. (2008) *Teoría de la Relatividad Económica (E.N.T.R.E.) – Solución a las Crisis Monetarias*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=08OxAAAAIAAJ>
- Bunge, M. (1999). *Métodos y metodología de la investigación científica*. Argentina.
- Bunge, M. (2007). *La Investigación Científica, su estrategia y su filosofía*. Buenos Aires, Argentina: Ariel S.A.
- Carrillo, F. (2008). *Cómo hacer la tesis y el trabajo de la investigación*. Perú: Horizonte.
- Castañeda, L. (2008). *Como destruir una empresa en 12 meses (...) o antes*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=M8JirgEACAAJ>
- Castellanos, B. (2000). *Del conocimiento cotidiano al conocimiento científico*. ICCP.
- Coltman, M. M. (2007). *Principios y práctica de Gestión Financiera*, Deusto
- Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, España
- Drucker, P. F. (2003). *El Management del Futuro*. Buenos Aires, Argentina: sudamericana.
- Falconi G. (2003). *Situación económica de las pymes*. Lima, Perú Monografias.com. <http://www.monografias.com/trabajos12/solutec/solutec.shtml>
- García del Junco, J. y Casanueva, C. (2010). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?isbn=8448128524>

García, A. y Taboada E. (2012). Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nootboom. *Economía: teoría y práctica*, (36), 9-42. Recuperado en 17 de noviembre de 2017, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000100002&lng=es&tlng=es.

García, M. Ibañez, J. y Alvira, F. (s/f). *El análisis de la realidad social. Métodos y Técnicas de investigación*. Lugar de publicación: Editorial

Hernández Sampieri R; Fernández Collado y Baptista Pilar. (2008). *Metodología de la Investigación*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?isbn=9701057538>

ICCP – MINED – MES. (Año) *La concepción metodológica de la investigación pedagógica. En Apuntes fundamentales del Seminario Científico sobre la Metodología de la Investigación de las Ciencias Pedagógicas*. Carlos Manuel Alvarez de Zayas y Justo A. Chávez Rodríguez

J. P. Zorrilla-Salgador (2005). El crecimiento de una pequeña o mediana empresa (PYME) dentro del contexto capitalista moderno. *Contribuciones a la Economía*.

Lefcovich, M. (2004). *Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos*. Argentina.: degerencia.com. Recuperado de http://www.degerencia.com/articulo/las_pequenas_empresas_y_las_causas_de_sus_fracasos

Ley N° 30056. Congreso de la Republica del Perú, Lima, Perú, 01 de julio de 2013.

Martín Charles L. (2006). *Inicie su propio negocio*. Editorial Iberoamericana

Meredith G. / R. Nelson / P. Neck “Lo que todo pequeño empresario debe saber” — Publicación de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) –Suiza 1986

Pérez, A. (2009). Desarrollo empresarial como eje transversal para la competitividad en el sector portuario Venezolano. *Clío América*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=3711513>

PROMPYME. (2005). *La situación de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú*. Recuperado de

PYMEX. (15 de febrero de 2013). Mypes necesitan asistir a eventos de capacitación de gestión empresarial. Recuperado de <https://pymex.pe/pymes/estrategias-de->

crecimiento/mypes-necesitan-asistir-a-eventos-de-capacitacion-de-gestion-empresarial

Romero, R. (s/f). *Marketing*. Ed: Palmir E.I.R.L.

Serna, J. y Delgado J. (2008). *La Capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) De México*. (Tesis de doctoral). Universidad Autónoma de Tamaulipas, México.

Zamorano, E. (2009) *Las causas del fracaso de las empresas*. Chile: Grijalbo

Zermeño, G. (2006). *Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa* (tesis de maestría). Universidad Tecnológica de Aguascalientes, Aguascalientes, México.

ANEXOS

I. MATRIZ DE CONSISTENCIA

“LOS NIVELES EDUCACIONALES Y LAS CAPACITACIONES EMPRESARIALES DEL EMPRESARIO MYPE, SU RELEVANCIA EN LA PEMAENENCIA, CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE SU EMPRESA”

”PERIODO DE ESTUDIO: 2010 - 2014 DE LIMA METROPOLITANA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>Problema Principal</p> <p>¿De qué manera las participaciones a las Capacitaciones Empresariales para el empresario MYPE de las Pequeñas Empresas tienen una relevancia importante en el crecimiento y desarrollo de la empresa Mype?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>Pe. 1. ¿De qué manera la falta de Capacitación Administrativa del Empresario Mype de la Pequeña Empresa incide en la Toma de Decisiones Económicas Financieras inadecuadas?</p> <p>Pe. 2. ¿De qué forma la falta de Capacitaciones Financieras para el Empresario Mype de la Pequeña Empresa incide negativamente en el crecimiento de su empresa?</p> <p>Pe. 3. ¿De qué forma la falta de Capacitaciones sobre Recursos de Bienes y Humanos, incide negativamente en el Desarrollo de su empresa?</p> <p>Pe. 4. ¿De qué forma los temarios de las Capacitaciones sobre Gestiones Administrativas tienen correspondencia con el nivel de comprensión del Empresario Mype de la Pequeña Empresa</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Analizar todas las informaciones estadísticas oficiales del INEI y particulares del periodo 2010-2014, sobre las Capacitaciones Empresariales y el Crecimiento y Desarrollo de las empresas Mypes de Lima Metropolitana periodo 2010-2014, para establecer si existe una relación lineal entre ellas.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>1. Analizar si las Capacitaciones Administrativas que se imparten en Lima Metropolitana por entidades públicas y privadas para los empresarios y/o gestores Mypes de las Pequeñas Empresas son suficientes para una buena Toma de Decisiones Económicas Financieras.</p> <p>2. Establecer si las Capacitaciones Financieras que se imparten en Lima Metropolitana por entidades públicas y privadas para los empresarios y/o gestores Mypes, son suficientes para garantizar el crecimiento de su empresa.</p> <p>3. Establecer si la relación Capacitaciones sobre Recursos de Bienes y Humanos que se imparten en Lima Metropolitana por entidades públicas y privadas para los empresarios y/o gestores Mypes, de las Pequeñas Empresa, son suficientes para garantizar el desarrollo de su empresa.</p> <p>4. Determinar si los contenidos temáticos de las Capacitaciones Empresariales para el Empresario Mype de las Pequeñas Empresas, tienen correspondencia con su nivel educacional.</p>	<p>Hipótesis Principal</p> <p>De qué manera el empresario Mype, de la Pequeña Empresa, su asistencia a las capacitaciones sobre gestión, permitiría, además de mejorar sus índices de acumulación de ganancias, el crecimiento y desarrollo de su empresa.</p> <p>Hipótesis Secundarias</p> <p>3.2.1 Si mejoraría la Gestión Administrativa del Empresario Mype, permitiría a su empresa aumentar sus índices de acumulación de ganancias.</p> <p>3.2.2 Si mejoraría la Gestión Financiera del empresario Mype, permitiría a su empresa un crecimiento sostenido.</p> <p>3.2.3 Si mejoraría la Gestión Tecnológica de los recursos de bienes y humanos del empresario Mype, permitiría a su empresa un mejor desarrollo.</p> <p>3.2.4 Si los Temarios sobre Capacitaciones Administrativas, para el empresario Mype, estarían adecuados a su nivel de comprensión, se incrementaría el índice de asistencia a los mismos.</p>	<p>X. INDEPENDIENTE:</p> <p>Capacitaciones Empresariales</p> <p>Y. DEPENDIENTE:</p> <p>Y1. Crecimiento de la Empresa</p> <p>Y2. Desarrollo de la Empresa</p> <p>Z. INTERVINIENTE</p> <p>Empresario Mype</p> <p>Empresa Mype</p>	<p>-Costo -Duración - Contenido Temático -Participantes -Control de Asistencia -Nivel de Comprensión -Deserción -Efectividad del Curso</p> <p>-Cultura Organizacional del Empresario -Estado de Situación Financiera -Estado del Resultado Integral del período -Estado de Cambios en el Patrimonio -Estado de Flujos de Efectivo -Facturación-Ventas -Tributos</p> <p>-Nuevos Mercados -Solidez Patrimoniales -Innovación de productos -Cadenas de Locales -Nuevas Inversiones -Planeaciones Económicas Financieras</p> <p>-Sunat -Padrón Remype -Incofor -Información Financiera -Proveedores -Clientes -Instituciones Gremiales</p>	<p>El tipo del diseño de la investigación es Experimental que se fundamenta en el control y que implica mantener, constante o variar sistemáticamente las variables, de tal forma que los efectos puedan ser extraídos del estudio o ser comparados con otras condiciones, buscando la validez y confiabilidad de los instrumentos, en este caso, tiene como fundamento descubrir los efectos de la relación causal de las variables Capacitaciones Empresariales con Crecimiento y Desarrollo de las Empresas Mypes</p> <p>General</p> <p>Cronológico, descriptivo, comparativo y analítico, para correlacionar: el grado de las participaciones, del empresario Mype, a las Capacitaciones sobre Gestión Empresariales, impartidas por entidades públicas y privadas. Asimismo se evaluara a las Pequeñas Empresas pertenecientes a las Mypes formales de Lima Metropolitana periodo 2010-2014, para analizar sus principales problemas y sus consecuencias, respecto a su crecimiento y desarrollo.</p> <p>Específico</p> <p>Se aplicara el método analítico a través de los datos estadísticos y matemáticos para determinar si las Pequeñas Empresas pertenecientes a las Mypes formales de Lima Metropolitana del periodo 2010-2014, que obtuvieron acumulaciones gananciales, son las que tienen un mayor porcentaje, de sus directivos, de asistencia a las Capacitaciones Empresariales en ese periodo.</p>

II. FICHA TÉCNICA DE LOS INSTRUMENTOS A UTILIZAR

La ficha técnica sobre los instrumentos utilizados se sostienen teóricamente en:

a) **Criterios:**

Los criterios considerados preliminarmente para construir la Ficha Técnica se fundamentan en determinar:

1. La naturaleza del objeto de estudio.
2. Las posibilidades de acceso con los investigados.
3. El tamaño de la población o muestra.
4. Los recursos con los que se cuenta.
5. La oportunidad de obtener datos.
6. Tipo y naturaleza de la fuente de datos.

b) **Técnicas de Recolección de Datos:**

1 Encuesta

Técnica de recolección de datos da lugar a establecer contacto con las unidades de observación por medio de los cuestionarios previamente establecidos.

Instrumento: Cuestionarios

2 Entrevista

Situación de interrelación o diálogo entre personas, el entrevistador y el entrevistado.

Instrumento: Nota de apuntes, Grabadora etc.

3 Análisis documental

Recolección de datos de fuentes secundarias. Libros, boletines, revistas, folletos, y periódicos, utilizados como fuentes para recolectar datos sobre las variables de interés.

Instrumento: Ficha de Registro documental

4 Observación experimental y no experimental

Técnica para profundizar en el conocimiento del comportamiento de exploración.

Instrumento: Guía de observación de campo.

c) **Instrumentos de Recolección de Datos**

1- **Cuestionarios**

Contienen un conjunto de preguntas destinadas a recoger, procesar y analizar información sobre los hechos estudiados en poblaciones y muestras.

Para su construcción fue necesario tener en consideración lo siguiente:

- Especificación de la información requerida.
- Determinación del tipo de preguntas.

- Determinación de los contenidos de las preguntas.**
- Evaluación de las secuencias de las preguntas.**

2- Escala de aptitudes

Miden la intensidad de las aptitudes de forma objetiva. Su construcción implica procedimientos a través de la selección de juicios o sentencias de acuerdo a ciertas reglas a las que se les adjudican valores cuantitativos que miden el grado de aceptación o rechazo.

En términos generales miden a las variables de estudio, en base a un marco teórico, o través de la observación a personas que pertenecen a grupos que revelan la propiedad a medir.

El contenido de cada variable puede ser extraído de libros o publicaciones que tratan teóricamente de la actitud objeto de estudio.

Se define operacionalmente las variables expresándolas en juicios, sentencias u oraciones que sean indicadores de la actitud medida. En su construcción se deben tener en consideración los criterios siguientes:

- **Evitar la ambigüedad, que den demasiada información sobre hechos que sean irrelevantes con la actitud que se quiera medir.**
- **Deben reflejar opiniones no hechos.**
- **Se debe evitar situaciones referidas al pasado en vez del presente.**
- **Evitar la utilización de palabras: “todos”, “siempre”, “nadie” etc.**
- **Deben ser expresados en oraciones lógicas, simples; lenguaje claro, y comprensible, directo; evitando dobles negaciones y procurando no excederse de 20 palabras.**
- **Las proposiciones pueden redactarse de tal manera que el hecho de estar de acuerdo con el enunciado, signifique tener una actitud favorable o positiva**
- **La confiabilidad se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto de estudio, produce resultados iguales.**
- **La validez se refiere a la exactitud con que un instrumento mide lo que se propone medir, es decir la eficacia de una prueba para representar, describir o pronosticar el atributo que le interesa al investigador.**
-

*Nota: Parte del contenido de esta ficha técnica recoge información del trabajo “Técnicas e Instrumentos de recolección de Datos”, presentado por las Licenciadas: Carla Tamayo Ly e Irene Silva Siesquen, a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2012

III. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

CENPROMYPE Centro Regional para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa

CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CONAMYPE Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

CONSEJOS REGIONALES DE LA MYPE (Coremype), cuya función es promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la mype en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales.

EL CONSEJO NACIONAL DE DESARROLLO DE LA MYPE (Codemype): Entidad del Estado, cuya función es la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las mypes, en los ámbitos nacional, regional y local.

FMI: Fondo Monetario Internacional

FOGAPI: (Fondo de Garantía para Préstamos de la Pequeña Industria), una fundación no estatal.

FONDO NACIONAL DE CAPACITACIÓN (Foncap) Es un fondo constituido con recursos públicos, administrado por el Sence y cuyo objetivo es producir un incremento en la calidad y cobertura de los programas de capacitación para contribuir al aumento de la productividad y competitividad de las empresas y la economía del país en general.

GE: Gran Empresa

IED: Inversión Extranjera Directa

IMF: Instituciones de Microfinanzas.

IPE: Iniciativas Pro-Exportadoras

MIPYME: Micro, Pequeña y Mediana Empresa

MIPYMES: Micro, Pequeña y Mediana Empresas

MIPYMEX: Micro, Pequeña y Mediana Empresa Exportadora

Mype: Micro y Pequeña Empresa

ONG: Organización No Gubernamental

ORGANISMOS TÉCNICOS DE CAPACITACIÓN (OTEC), que son entidades autorizadas para dar servicios de perfeccionamiento y aprendizaje: universidades, institutos profesionales, centros de formación técnica y otros.

PEA: Población Económicamente Activa

PLAN DE NEGOCIOS: El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Lo que busca este documento es combinar la forma y el contenido. La forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, cuánto llama la atención, cuán “amigable” contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado.

PYME: Pequeña y Mediana Empresa

REDCAMIF: Red Centroamericana de Microfinanzas

REDCOM: Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa

RSE: Responsabilidad Social Empresarial

SISTEMA NACIONAL DE CAPACITACIÓN: Tomando como referencia la ley de otros países se puede definir al sistema nacional de capacitación como: «un organismo que en forma sistemática organice, planifique, controle y evalúe las actividades desarrolladas por las instituciones, centros, escuelas y unidades dedicadas a la capacitación en todos los niveles ocupacionales» (NJN, 1986).

SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCAS (SGR): Son entidades con fines de lucro que se dedican a otorgar certificados de fianza o avales para que las MYPE puedan acceder a financiamiento bancario.

Es decir, las SGR se obligan a avalar al cliente/ beneficiario frente a un acreedor y el cliente se obliga a constituir en favor de la sociedad una garantía, que puede ser una prenda sobre una máquina, una hipoteca sobre un terreno, etc.

Nota.: El 06 de Abril del 2012 se aprobó la Ley N° 29850, que modifica el numeral 9 del Artículo 282 de la Ley 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros - e incorpora en el ámbito de las empresas afianzadoras y de garantías a las Sociedades de Garantías Recíprocas – SGR.

SUBSISTEMA DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL (SDE) Constituido por los organismos no gubernamentales (ONG), universidades, institutos, centros de producción técnico-educativa (Cepro) y el Estado. Su función es proveer la capacitación a los empresarios con niveles de calidad y pertinencia que aseguren el aprendizaje y la aplicabilidad del cono- Estructura básica de un sistema nacional de capacitación 33 cimientos adquiridos.

TIC: Tecnología de la Información y las Comunicaciones

TLC: Tratado de Libre Comercio

IV. NOTAS HEMEROGRAFICOS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO

4.1 Empezó en las pistas ahora es reina de las zapaterías



Vilma Parrase ganó el título de 'La reina de los calzados' por su exitosa carrera empresarial. Sin embargo, pocos saben que creció en extrema pobreza, pasó hambre y muchas necesidades, pues lo poco que ganaba su madre y su abuela, como ambulantes de frutas y verduras, no alcanzaba para el hogar. Cuando cumplió 8 años, Vilma empezó a vender verduras y era tan buena que a los 14 tuvo su propio puesto. Años después se casó, se compró un departamento y un carro, pero esta alegría no duró mucho, pues su hija sufrió un accidente y decidió vender todo. Tuvo que regresar a la calle como ambulante, donde conoció a una persona que le dejó zapatos a consignación, los cuales salieron como 'pan caliente'. Se formalizó, abrió su primera tienda en Jesús María y ahora es la dueña de una de las cadenas de zapaterías más grandes de Lima.

Hemos leído su historia y es muy fascinante, ¿de dónde cree que surgió su espíritu emprendedor?

De la necesidad, mis padres eran muy pobres. Mi madre y mi abuela vendían verduras y frutas, de ellas aprendí.

Usted cuenta que un señor le dio para vender unos zapatos? ¿Kash Puppies, ¿qué sintió en ese momento?

Me sorprendió mucho. Pense que era Dios porque en esa época pasaba por una depresión, mi hija se había quemado, así que tuve que vender todo lo que había conseguido (carro y departamento), además volví a salir a la calle como ambulante.

¿Por qué decide dedicarse a los zapatos y no continuar con las verduras que le iba muy bien? La ganancia vendiendo frutas y verduras era poca, cuando me metí en el calzado de dama me di cuenta que se ganaba muy bien.

¿Estudió algo para sacar adelante su negocio o todo lo que sabe lo aprendió en la calle?



FOTO: ROBERTO BERNAL

EMPEZO EN LA PISTA Y AHORA ES REINA DE ZAPATERÍAS

× VILMA PARRA TRABAJÓ DESDE LOS 8 AÑOS EN LA CALLE COMO AMBULANTE Y AHORA SUS CALZADOS SON MUY FAMOSOS.

× ACONSEJA A EMPRENDEDORES QUE NUNCA DEJEN SU NEGOCIO A OTRAS PERSONAS CUANDO RECÍEN EMPIEZAN, AHORREN Y SIGAN ESTUDIANDO

Todo lo aprendí de manera empírica. Siempre me gustó innovar. Vendía en tres metros de pista y la hacía parecer como una pasarela, también hice una casa en un triciclo donde ofrecía mis zapatos.

Su primera tienda fue en Jesús María y ahora ha crecido, ¿cuál es el secreto?

Hago las cosas bien. No engaño a mis clientes, investigo sobre mis productos. Trabajo el autoservicio: el público viene y se llevo lo que les gusta, no tengo vendedoras.

Hay muchos emprendimientos que han fracasado, ¿cuál es el secreto para tener éxito? Hay momentos buenos y malos, pero así es la empresa. Se

debe guardar 'pan para mayo', además es importante fidelizar al cliente.

Todos cometen errores, haciendo una retrospectiva de su vida, ¿qué cosas no volvería a hacer?

No supe separar mi vida familiar con el trabajo, mis hijos me reclamaban. El trabajo, cuando nos gusta, nos absorbe.

¿Todo lo que ha logrado es por usted misma o se lo debe a alguien?

Mi socio es Dios. Estoy eternamente agradecida a mi capital humano y mis ganas de querer de dejar de ser pobre.

Los emprendedores siempre tienen sueños, ¿en qué sueña? Desde hace 15 años sueño que

mis hijos traspasen las fronteras, que pongan zapaterías en Estados Unidos y en Brasil, que continúen... Cuando era niña soñaba con comer pollo a la brasa, he leído que el fin de semana les daba 10 soles a sus empleados para que vayan a comer. ¿Cómo es el trato con ellos? Ellos son como mis hijos. Cuando contrato busco gente pacífica, que quiera aprender y tenga un buen corazón. Ellos me dicen 'mamá'. ¿Qué cree que es más importante, la idea o el capital? Pienso que son las ganas de querer hacer algo bien.

¿Qué características tienen sus calzados?

Al cliente no le sudan los pies. Mis zapatos son firmes, cómodos y exclusivos, porque he creado hormas especiales para el pie de la mujer peruana.

¿Qué tan importante es formalizarse?

Para mí, fue muy duro. Antes empujaba mi carreta, vendía en la calle con el sol y el frío, pero luego de ser desalojados por el señor Andrade, a quien agradezco, porque tuve que buscar un local para vender, aprendí sobre contabilidad. Con esto se me abrieron muchas puertas.

¿Qué hace con el dinero que gana?

Logasto en comida (risas), lo invierto en comprar nuevas tiendas.

Si le pido un referente empresarial, ¿quién sería?

Los Wong. Ellos cambiaron el servicio en el Perú.

¿Qué consejo les daría a los jóvenes emprendedores?

Nunca dejen su negocio a otras personas cuando recién empiezan, ahorren y sigan estudiando. Nunca esperen nada del gobierno, así que no se dejen llevar por la crisis, porque somos nosotros quienes hacemos patria.

4.2 Hay que chatear menos y cocinar más



X Para GASTÓN y miles de sus clientes, prepara los mejores tamales del Perú X Empezó con una olla y 50 SOLES PRESTADOS X Ahora los vende en ferias internacionales y hoteles de cinco estrellas



Magaly Silva es la última de once hermanos y creció en un hogar donde su padrastro los golpeaba. Desde los 8 años acompañó a su madre a vender tamales en Comas, y terminaba con heridas en los pies tras las largas jornadas diarias. Al morir su madre, tomó la batuta del negocio, pero tuvo que empezar de cero, porque su padrastro se llevó todo lo que había en la casa. Empezó en la puerta de una panadería y dio el gran salto en Mistura, donde vendió 80 mil tamales. Ahora distribuye sus deliciosos productos en el extranjero y hoteles y restaurantes A1. Sabemos que tu historia ha sido muy dura, de niña viviste violencia familiar, es así como decides acompañar a tu madre a vender tamales... Si, mi padrastro era alcohólico y nos maltrataba, yo tenía miedo de quedarme en casa, por eso le pedía a mi mamá que me lleve. Caminaba largos tramos y terminaba con ampollas en los pies. Fue una enseñanza buena porque veía cómo era el

FOTOS: ROBERTO BERNAL

negocio.

Tu abuela los preparaba en Chincha, ¿qué recuerdas de esos tiempos? Cuando iba a la casa de mi abuelita Benedicta, olía al tostado de las hojas, veía cuando molían el maíz y cuando amalaban la masa.

¿Cómo fue que te haces cargo del negocio?

Viví hasta los 6 años en una casa cuna, donde las monjitas me inculcaron que debíamos ayudar en casa, por eso siempre pensé que la pobreza no

era parte de mí. Yo estudiaba cosmetología y trabajaba vendiendo tamales, mi madre murió cuando yo tenía 19 años, tuve que hacerme cargo del negocio, pues mis hermanos estaban sumergidos en las drogas y mis hermanas tenían sus familias.

¿Es verdad que tuviste que prestarle dinero para continuar con el negocio?

Sí, mi vecina me prestó 50 soles, con lo que pude comprar una olla grande y cocinar los tamales a la leña.

¿Qué es lo que hiciste para que sean diferentes?

Yo no quería morir pobre porque viví mucha crueldad, mi fuerza hizo que innové para hacer tamales de calidad. Le di un valor agregado a este plato que era muy despreciado, muchos decían 'negra tamalera'.

Hoy se comenta mal en Palacio y en el Congreso, en todos los lados...

Empieza desde la selección de las hojas, el horno, el aroma y el tiempo de quemado.

¿Dónde empezaste a vender?

Afuera de la panadería 'Malatesta', en Tarapacá, en el Rímac. Ahora estoy en Felipe Arancibia, estamos sábados, domingos y feriados, desde las 5 de la mañana hasta el mediodía.

¿Cómo es el control de calidad?

Cada mes viene un biólogo que prueba las masas, el condimento, y el ají lo hacemos nosotros. Además, los tamales se cocinan a alta temperatura y se mantienen en hielo para evitar la fermentación.

¿A qué lugares distribuyes tus tamales?

A hoteles y restaurantes A1, chicharronerías, colegios de San Isidro, La Molina, Miraflores, en promociones y reencontros.

¿Cuántos tamales preparas? Por semana hago de 4 mil 500 a 5 mil.

¿Qué variedades tienes?

De chanchito, pollo, de pulpa de cangrejo, de maíz morado, quinua con queso, carapulcra, pachamanca, garbanzos, amalados con maíz, con trozos de chicharrón, también de cuy que se está posicionando con fuerza.

¿Cuántas personas trabajan contigo?

Entre seis y ocho.

¿Estudiaste algo para sacar adelante tu empresa?

Estudí control de calidad, marketing e hice cursos libres de pastas, eso me ayudó para dar charlas en la USIL, Le Cordon Bleu, D'Gallia y otras.

¿Fue 'Mistura' donde te haces conocida?

Bueno, los tamales de Magaly Silva ya eran muy conocidos, y cuando Gastón los probó, dijo que eran los mejores del Perú. Fue así que entro a participar en esta feria, donde llegué a vender 80 mil tamales.

Has participado en ferias internacionales de cocina, ¿a qué países has ido?

A Brasil, Chile, España, y en Estados Unidos vendiendo cuatro veces más que en 'Mistura'.

¿Qué consejos le darías a la gente que quiere iniciar un negocio como el tuyo?

Todo cuesta, hay que chatear menos y cocinar más, los jóvenes están muy ilusionados con la cocina, tienen que dedicarse a ella con humildad y ponerle amor a sus platos.

MAGALY SILVA

'HAY QUE CHATEAR MENOS Y COCINAR MÁS'

4.3 Un provinciano en las grandes ligas

tróme

FRASE ÉXITO

WALT DISNEY/ PRODUCTOR, DIRECTOR, GUIONISTA Y ANIMADOR ESTADOUNIDENSE

"SÓLO HAY UNA FORMA DE COMENZAR A CONSTRUIR TU SUEÑO: DEJANDO DE HABLAR Y COMENZANDO A HACER"



OSWALDO HIDALGO, CREADOR DE 'VISTONY'

Emprender algo lo hace cualquiera, pero sostenerse en el tiempo lo hace diferente', dice Oswaldo Hidalgo, creador de 'Vistony', quien desde niño ayudó a su padre en la chacra, en Ancash, y a sus cortos 13 años se vino a la capital con deseos de superación. Sabemos que de niño ayudaba a su padre a trabajar la tierra, ¿qué lo motivó a venir a la capital? Buscaba oportunidades como todo provinciano, quería ganar dinero para poder subsistir. Aquí tuvo varios oficios, desde guardián hasta vendedor de ropa, ¿qué fue lo más difícil que tuvo que pasar en una ciudad que no conocía? Tuve muchos momentos duros, pero es interesante afrontar las dificultades, porque con eso se consigue los recursos para poder vivir y seguir avanzando. ¿Es verdad que su primera empresa fue el rubro de uniformes? Sí, fabricábamos ropa industrial, la empresa se llamaba 'Industria Betelsa', funcionaba en un taller pequeño en una casa en Comas. ¿Y por qué de hacer prendas industriales se pasó a lubricantes? En la época de Fujimori hubo grandes problemas de importación de productos de confección y ahí quiebran muchas empresas, desde ese entonces decidí dárseles a mis hermanos. Me encerré por dos años para pensar qué hacer. Nació la idea de fabricar grasa para las maquinarias y para los engranajes de carros. Luego vinieron otros productos, se creó la marca 'Vistony' que hoy está en varios países. ¿Por qué le puso ese nombre? 'Vistony' nace de viscosidad. Este es un negocio netamente peruano que compite con grandes marcas internacionales. ¿Qué fue lo que hizo para que su marca ingrese en la mente de los peruanos? Antes había una marca peruana llamada 'Petrolube' que no le fue bien y quebró, nosotros de alguna manera reivindicamos a la que murió y sacamos pecho por el Perú, introduciendo productos a nivel nacional y compitiendo con Shell, Castrol, Texaco, entre otras. Esta situación llamó la atención del expresidente Alan García que llegó a visitarnos en la planta, y eso fue una muestra de que estábamos haciendo algo bien. Ahora nos en-

contramos en las grandes ligas, y esto se lo debemos a los consumidores que creen en nosotros. ¿A dónde exportan? A nueve países y estamos próximos a crear nuestra planta en la India, que será en el 2018. ¿Por qué dicen que están listos para competir con las grandes marcas? Nosotros estamos rompiendo el mito de que todo lo peruano es malo, hemos hecho posible que una marca nacional, logre posicionarse en el mercado, tenemos el 7% de participación, y eso nos ayuda a ingresar muy bien a otros países. ¿De qué manera se promocionan? Hay estrategias, tenemos un recurso humano muy importante, contamos con un departamento comercial bien estructurado, que busca a diario medios necesarios para cuidar la calidad de los productos, y es esto lo que nos diferencia de la competencia. ¿Cuántas personas trabajan para su empresa? Más de 400 colaboradores. En sus entrevistas dice que en el país no hay una cultura empresarial, ¿qué le pediría al próximo gobierno? Yo les pediría que den las facilidades para la formalización y la creación de parques industriales, donde nos puedan ayudar con la planificación y los medios técnicos. ¿Qué se viene para ustedes en los próximos años? Tenemos un reto ambicioso para el 2021, el de ingresar a los cinco continentes donde haya una distribuidora en cada uno de ellos. ¿Capacitan a su personal? Es el tema de todos los días, de eso depende que las cosas se desarrollen mejor. Usted salió de abajo, ¿cómo define al emprendedor? Emprendedores hay en todas partes, tal vez el peor defecto del ser humano es que solo soñamos, y hay un pequeño porcentaje que son consecuentes con lo que quieren. El emprendedor se sacrifica hasta 24 horas, porque piensa en lo que quiere ser. ¿Qué mensaje nos deja para los jóvenes? Tienen que trazarse un plan estratégico, ser ordenados y disciplinados, tomen el camino difícil porque aprenderán mucho y avanzarán más.

Un provinciano en las grandes ligas

FOTO: GIANCARLO AVILA

4.3. No hay crecimiento sin Mypes

14 • MI EMPRESA • EL COMERCIO domingo 14 de abril del 2013

EN CALIENTE

ULRICH FREI, FUNDES INTERNACIONAL

ENTREVISTA ABRAHAM TAIPÉ

Fundes trabaja en doce países de Latinoamérica y elabora proyectos para que las grandes empresas inviertan en el desarrollo de los más pequeños. Este año llegó al Perú.

Ulrich Frei dice que existe una notoria interdependencia entre las mipymes (microempresas, pequeñas y medianas empresas) y las grandes compañías de la misma cadena de valor. "O son proveedoras o distribuidoras, pero siempre están relacionadas", añade. Por eso considera que el crecimiento de los emprendedores beneficia directamente a las empresas de mayor envergadura.

Ustedes trabajan con las grandes empresas para mejorar la performance de las mipymes...

En Latinoamérica más del 90% de empresas son mipymes y no se puede hablar de crecimiento sin la fuerza de este sector. Nosotros nos acercamos a los grandes y les explicamos la importancia de las mipymes, los convencemos de que si hacen la inversión no solo harán un bien social, sino también obtendrán un retorno económico.

¿Cómo se materializa esta inversión?

La inversión es el resultado de un diagnóstico que se realiza en las mipymes de acuerdo con las necesidades que requieren. Esta puede traducirse en capacitación, consultoría y hasta financiamiento. Por ejemplo en Costa Rica, junto a Nestlé trabajamos con los productores de bananos orgánicos, que incrementaron su producción y triplicaron sus ingresos. La empresa se benefició porque obtuvo materia prima de buena calidad.

¿Por qué apuestan ahora por el mercado peruano?

"No hay crecimiento sin las mipymes"



FUNDES

CRECIENDO JUNTOS. FREI SEÑALA QUE LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS SI SE RECUPERA.

PERFIL

NOMBRE Ulrich Frei
CARGO Presidente ejecutivo de Fundes Internacional.

ORGANIZACIÓN Desde hace 29 años, Fundes está dedicada al desarrollo de proyectos de articulación productiva entre grandes y pequeñas empresas en Latinoamérica. Este año incursionará en el Perú.

El otro proyecto lo trabajaremos junto con Makro, Banbif y Apecom, que están interesados en el desarrollo y fortalecimiento de las bodegas. Nuestra proyección es realizar tres proyectos más hasta fin de año.

¿Las empresas ya se han dado cuenta de la importancia de trabajar con pequeñas empresas?

Sí. Es que no hay crecimiento en un país sin la fuerza de las mipymes. Si bien es cierto que por su tamaño tienen ciertas desventajas, dados los bajos recursos con los que cuentan para mejorar su capacidad y conocimientos, eso se puede mejorar.

¿Y el papel del Estado?

En Chile tenemos una buena experiencia en el tema. Allí existe la Corporación

de Fomento de la Producción (Corfo), un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación. Esta institución financia el 75% de nuestros proyectos y el otro 25% las entidades privadas.

¿La inversión de las grandes empresas para el desarrollo de las pequeñas empresas se puede dar en todos los sectores?

Sí, por ejemplo el sector farmacéutico es buen ejemplo. Sé que aquí (en el Perú) está incrementándose el número de farmacias que pertenecen a una cadena frente a las farmacias independientes. ¿Pero quiénes pueden interesarse en que las pequeñas farmacias se fortalezcan? Las distribuidoras y laboratorios que no quieren que el mayor peso de sus ventas esté en pocas manos. Allí se puede trabajar en la mejora de capacidades de estos emprendedores.

¿Y en la minería?

También. Nosotros tratamos el caso de la mina Cerejón, en Colombia, donde se trabajó en campañas de emprendimiento e ideas de negocio con las comunidades aledañas. Así se redujo la conflictividad social de la zona. ▲

MÁS DATOS

El próximo 17 de abril Fundes se presentará oficialmente en el Perú. La cita es en el Swissôtel de Lima. Para asistir, escriba al e-mail: avillar@fundes.org

El Perú, después de Panamá, es el país de la región con más crecimiento en los últimos 12 años. Además cuenta con millones de mipymes. Sin embargo, hay que tener cuidado con las cifras del crecimiento, por-

que Latinoamérica es la región con peor distribución de la riqueza en el mundo. Y nuestra tarea es mejorar esa distribución, pero sin recurrir a los regalos.

¿Qué proyectos trabaja-

rán en el Perú?

Hemos culminado recién un proyecto con 245 panaderías con el apoyo de Alicorp y Supensa. Tras las capacitaciones se ha conseguido que las ventas se incrementen hasta un 24%.