



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) DEL SECTOR COMERCIO -
RUBRO DISTRIBUIDORAS DE AUTOPARTES DE LA CIUDAD DE
PIURA, PERIODO 2012”**

TESIS PARA OPTAR

EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

Br. KAREN LIZET VIOLETA SÁNCHEZ PEÑA

ASESORA:

Mag. C.P.C MARÍA FANY MARTINEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2014

Hoja de firma del Jurado

Mag. CPCC. Donald Savitzky Mendoza
Presidente del Jurado de Sustentación

CPCC. Mauro Antón Nunura
Secretario del Jurado de Sustentación

CPCC. Pedro Mino Morales
Vocal del Jurado de Sustentación

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por su infinito amor
y por ser siempre mi guía.

A Mis profesoras por sus enseñanzas y asesoramiento en la realización del presente Proyecto para optar el título de contadora pública.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes sector Comercio - Rubro distribuidoras de autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 - 2012. Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – descriptivo, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 70% de los encuestados el promedio de edades es de 45 años, el 70% es femenino y el 30% tiene universidad completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 60% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 40% tienen 02 años laborando para la misma. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 40% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 20% lo invirtió en programas de capacitación para sus colaboradores. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 70% recibió capacitación, el 30% no recibió capacitación y el 60% recibió un sólo curso de capacitación. **Respecto a la Rentabilidad:** el 50% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años por el financiamiento recibido, 70% manifestó que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The study was overall objective: Identify and describe the main features of funding, training and profitability of MSEs Sector Commerce - Heading auto parts distributors Piura, period 2011 - 2012. In preparing this research the non-experimental design was used - description for the gathering of information a population sample of 10 micro was chosen using the survey technique , yielding the following results: Regarding entrepreneurs and MSEs : The employers surveyed stated that : 70% of respondents the average age is 45 years, 70 % are female and 30 % have completed college. Also, the main characteristics of MSEs of the field are: 60% say they have more than 03 years in business and 40 % had 02 years working for the same. Regarding funding: Employers surveyed indicated that: 40% financed his business with third-party loans and 20% was invested in training programs for its employees. Regarding training: Employers surveyed indicated that: 70 % received training, 30% received no training and only 60 % received a training course. Regarding Yield: 50% of the legal representatives of MSEs surveyed said the profitability of microenterprises if had improved over the past two years by the funding received, 70 % said that training improved the profitability of companies.

Keywords: Funding, training and profitability.

CONTENIDO

Título de la tesis. (Carátula)	i
Hoja de firma del jurado y asesor.	ii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria (opcional).	iii
Resumen y abstract	iv
Contenido (Índice)	vi
I. Introducción	1
II. Revisión de Literatura	4
II.1 Antecedentes	4
II.2 Bases Teóricas	8
II.3 Marco Conceptual	20
III. Metodología	29
III.1 Diseño de la investigación	29
III.2 Población y muestra	29
III.3 Técnicas e instrumentos	30
III.4 Recolección de Información	30
IV. Resultados	35
IV.1 Resultados	36
IV.2 Análisis de Resultados	67
V. Conclusiones	70
Aspectos complementarios	75
Referencias Bibliográficas	75
Anexos	76

I. INTRODUCCIÓN

En el Perú las MYPEs conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPEs; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPEs es baja, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las MYPEs. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

Actualmente existen importantes limitaciones y desajustes entre la demanda y la oferta de financiamiento a las MYPEs. Por ejemplo, para acceder al Financiamiento de las MYPEs desde el punto de vista de la demanda, se resalta el alto costo del crédito y la falta de garantías aceptables en el sistema. Por el lado de la oferta, ésta se caracteriza por inadecuadas tecnologías crediticias que impiden ofertar el crédito a tasas de interés más accesibles y a plazos más largos. De igual manera, permanece la alta desconfianza de parte de los intermediarios financieros respecto de las MYPEs, lo cual hace que la percepción del riesgo sea mayor.

Sin embargo, en los últimos años se ha incrementado el volumen de colocaciones en créditos dirigidos a las MYPEs. Esto significa un ligero incremento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento en las MYPEs con acceso al crédito.

No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a las siguientes razones: Asimetría de la información económica de las MYPEs para acceder al crédito, escasa información; altos costos de transacción e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos; debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPEs; en consecuencia, estas unidades económicas se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tiene de acceder a créditos ante las instituciones que brindan financiamiento. Otro factor que afecta la fortaleza de las MYPES son los pocos activos que pueden mostrar como instrumento de garantía.

También cabe señalar que, otra limitación para el desarrollo de las MYPEs radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico. Los conductores de las MYPEs demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales. La existencia de una gran variedad de sectores y sub sectores en las MYPEs, así como el relativo bajo nivel educativo de los micros y pequeños empresarios, se constituyen en los principales restrictores para la formación de capacidades gerenciales. Adicionalmente, se debe tener en cuenta también el poco tiempo que disponen los empresarios para asistir a los cursos de capacitación, mientras otros no le toman importancia.

Por lo tanto, es necesario conocer la realidad de las MYPEs porque este es el sector que absorbe a un número importante de la PEA; además que su articulación nos permitirá diseñar programas y proyectos de desarrollo que sean sostenibles en el tiempo, aprovechando su potencial; de manera tal que la ejecución y puesta en marcha de estos planes, programas y proyectos en el largo plazo puedan dar solución al problema de mejorar el nivel de calidad de las MYPEs actuales.

Es por ello que, creemos que las MYPEs en general, así como las del sector comercio-rubro distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, que son las unidades donde hemos hecho el estudio, posiblemente también se vean afectadas por el escaso financiamiento y la poca capacitación que se le otorgan a este tipo de empresas originando resultados negativos en sus niveles de rentabilidad.

El presente trabajo de investigación se ha llevado a cabo en el Distrito de Piura, lugar donde se encuentran ubicadas nuestras unidades de estudio, las cuales se caracterizan por ser lugares o establecimientos pequeños donde se comercializan diversidad accesorios para automóviles que serán destinadas a los mercados locales.

Por lo cual nos enfocaremos en el enunciado del problema que dice ¿Cuáles son las características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en las Micro y

Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro -Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 - 2012?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio- Rubro -Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012.

Para poder lograr el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los representantes legales de las empresas. - Describir las principales características de las MYPEs. -Describir las principales características del financiamiento de las MYPEs del sector comercio- Rubro - Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012.-Describir las principales características de la capacitación de las MYPEs del sector comercio- Rubro - Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012. -Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- Rubro - Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012.

Finalmente la investigación se justifica por la necesidad de conocer cuáles son las características y cómo influyen el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio- Rubro -Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, en el período de estudio.

II. REVISIÓN DE LITERATURA.

2.1 Antecedentes.

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Briozzo, A. (2006). Realiza un estudio sobre las principales teorías que busca explicar la estructura del financiamiento, se repasan los aportes teóricos existentes, desde el desafío particular que representa la perspectiva de la PYME y el contexto argentino.

Estudio sobre el financiamiento MYPEs en Córdoba, realizado por Mauro Alem, Carolina Farré, en noviembre de 2007, Resumen: en este trabajo analizamos los problemas de acceso al financiamiento de las MYPEs en Córdoba. Se presentan hechos estilizados de la problemática de acceso al financiamiento, analizando las principales causas de la misma. Además, se analiza la dinámica de inversión de las PYME en Córdoba, poniendo énfasis en los retos y desafíos que enfrentan las empresas para financiar sus proyectos de inversión en los próximos años.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

A nivel nacional, si se han tomado en consideración las siguientes investigaciones:

García Carpio, Juan Manuel; Hernández García Manuel, “Servicios de Desarrollo Empresarial y Desempeño de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú: Caso de Confecciones y Metal Mecánica”, Octubre 2002. Estudio: “SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y DESEMPEÑO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERÚ: el caso de confecciones y metal mecánica, realizado por GRADE (grupo de análisis para el desarrollo).

La reforma económica emprendida por el gobierno a inicios de la década pasada trajo consigo un desmesurado aumento de establecimientos catalogados como micro y pequeñas empresas (MYPEs) en el país, es decir, aquellos cuyo número de trabajadores no excede de 40. Según la última información censal disponible, cerca del 98% de los establecimientos informantes a nivel nacional contaba en 1993 con menos de 20 personas ocupadas (sin

considerar el gran número de empresas informales). De estos, más del 36% se encontraba en Lima Metropolitana. Del mismo modo, la última Encuesta Nacional de Hogares (III trimestre del 200) revela que el 59.4% de la PEA urbana ocupada en el sector asalariado privado labora en microempresas (2 a 10 trabajadores) y el 9.8% en la pequeña empresa (11 a 40 trabajadores).

Sin embargo, este considerable aumento en el número de micro y pequeñas empresas en el país, junto con la importancia relativa del sector en el empleo, no se han visto reflejados en la participación del mismo en el PBI. Según Villarán (1998), esta solo llegaría al 42%. Esto se debe a que las MYPEs en general, se han caracterizado por presentar bajos niveles de productividad y por tanto, un ejemplo de bajos ingresos y en condiciones precarias.

En este contexto, resulta evidente la necesidad de fomentar el desarrollo de las MYPEs en nuestro país, pues esto permitiría a su vez el logro de objetivos más amplios como el crecimiento económico, una estructura económica más flexible y el alivio de la pobreza, ya que en este tipo de empresas se ubican los negocios de muchos hogares pobres y son de unas de sus principales fuentes de empleo.

Aunque se hayan hecho varios estudios sobre las MYPEs en el Perú, creemos que no se han efectuado un análisis exhaustivo de los factores que favorecen su desempeño. A nuestro criterio, entender la racionalidad económica de este tipo de empresas e identificar los mecanismos a través de los cuales se producen los impactos sobre su comportamiento, pasa por reconocer dos grandes grupos de factores que afectan su desempeño: el entorno en que se desenvuelve (constituido por el marco institucional y los diversos agentes que interactúan con ella como otras empresas del ramo, clientes, proveedores de servicios de desarrollo empresarial) y los factores internos o propios de la empresa (tales como los recursos humanos, capital y tecnología y capacidad empresarial).

Diversos autores coinciden en señalar que entre los problemas que aquejan al sector se encuentran la falta de capacitación y asistencia técnica, el limitado acceso a servicios de información, la desigualdad en el acceso al financiamiento, el fracaso de algunos programas de apoyo, el atraso tecnológico, la carencia de técnicas empresariales modernas, las limitaciones de su propio tamaño y el alto grado de informalidad.

Al resto, creemos que el reducido acceso a los servicios de desarrollo empresarial es un de los principales limitantes del desarrollo de las MYPEs en el país. Dada su escasez sus recursos, las unidades productivas de pequeña escala, necesitan de la provisión externa de servicios de entrenamiento y capacitación, información sobre mercados y tecnología, comercialización y mercadeo, asesoría, consultoría y asistencia técnica.

En este sentido, el presente estudio tiene como objetivo central analizar los principales determinantes del impacto de los servicios de desarrollo empresarial sobre el desempeño de las unidades productivas que tienen entre 2 y 40 trabajadores y estimar su magnitud, utilizando indicadores de rentabilidad, productiva y tasa de crecimiento de las MYPEs. Hacer esto implica examinar el tipo de relación existente entre los proveedores de los servicios de desarrollo empresarial.

Las MYPEs y los programas de apoyo, y el acceso de las MYPEs a estos servicios. Analizar las características de la oferta, distinguiendo entre aquellas provisiones gratuitas de las que no lo son y las privadas de aquellas con intervención estatal, y examinar la calidad de los servicios pues hay indicios de que esta sería deficiente. Por otro lado, esbozar las características de la demanda de los servicios de desarrollo empresarial, el grado de satisfacción percibido, la disposición a pagar y con ello, la educación de los servicios ofrecidos a la demanda.

Este análisis permitirá identificar aquellos servicios y mecanismos de provisión relativamente exitosos, así como los factores que impliquen ese éxito. De este modo, se espera formular propuestas que permitan a las MYPEs acceder a estos servicios de una

manera más eficiente y de acorde a su realidad, y así lograr una mejora en su desempeño, competitividad y capacidad generadora de riqueza.

En el Perú, el mercado no ha generado espontáneamente una oferta privada adecuada de estos servicios, pues la mayoría de estos se dan a través de programas que cuentan con ayuda estatal y/o con fondos de la cooperación internacional. Este tipo de inversiones han sido canalizadas principalmente por el lado de la oferta mediante los Centros de Servicios Empresariales (Swisscontact), instituciones educativas y algunas ONGS. Recientemente, la intervención estatal se ha dado también a través de programas indirectos o de segundo piso como el de subsidio a la demanda por servicios de capacitación del programa Bonopyme (MITINCI) y los fondos concursables de FONDOEMPLEO (MTPS), que buscan generar incentivos para la provisión privada de SDE.

No obstante, en la actualidad existe cierta tendencia en buscar el desarrollo de mercados sostenibles que conlleven a la provisión privada de muchos de los SDE, para esta forma obtener mayores estándares de eficiencia en el alcance e impacto de los mismos y sustituir el enfoque tradicional basado en subsidios. Se ha presentado evidencia de que los servicios provistos públicamente se caracterizan por ser muy generales e inducidos por la oferta, así como la baja calidad y con un inadecuado control de costos. Así, una cuestión adicional que se examinara es la factibilidad del desarrollo de mercados privados para algunos tipos de SDE, en particular los que muestren un impacto positivo sobre las MYPEs, o si es necesario que el estado intervenga en su provisión. Conocer esto resulta importante para mejorar la educación de las políticas de gasto público en programas directos y de apoyo a la provisión de SDE.

El estudio se centrara en el caso de las MYPEs de Confecciones y Metal-Mecánica. La elección de estos sectores radica en la importancia relativa de ambos en el sector industrial, así como en el considerable dinamismo mostrado por el primero durante la última década.

2.1.3. Antecedentes locales

Hecho la revisión de los antecedentes de la presente investigación a nivel local, no se ha encontrado investigación alguna referente al tema.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería).

Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Lo que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en sí la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (17). Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin

olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M

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

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente

aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (18).

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

- 1) **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- 2) **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- 3) **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- 4) **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (19).

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

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (20).

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- d) **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (21).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento

de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

a) **Instituciones financieras privadas:** Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

b) **Instituciones financieras públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

c) **Entidades financieras:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (22).

2.2.2 Teorías de la Capacitación

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (23).

Chacaltana (24), nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación

proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

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

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central

de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿Quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La Teoría Estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

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

2.2.3. Teorías de la Rentabilidad

Según Ferruz (25), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

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

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

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

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

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

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

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

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez (26), existen dos tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad económica

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

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

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo. Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

Específicamente sobre el tema no existe investigación a nivel local, nacional o internacional, lo que involucra que sea novedoso el tratamiento de la presente investigación, aun así se ha logrado obtener información sobre estudios cercanos a la presente investigación propuesta siendo las siguientes:

A nivel nacional se tiene las siguientes investigaciones **"EL FINANCIAMIENTO, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PUNO". UN ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA DEMANDA DE CRÉDITOS'** realizados por MANGLIO AGUILAR OLIVERA resumen: en el presente trabajo de investigación, se realiza el análisis del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en Puno. El enfoque adoptado tiene como sustento la literatura reciente existente sobre el tema, al iniciar se presenta un análisis breve de la demanda y oferta de crédito en esta razón, se prosigue con un esbozo de las principales características de cada una de las unidades empresariales, así como de las personas encargadas de conducir las que bajo nuestro esquema constituyen los Micro y Pequeños Empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentra en la actualidad.

Seguidamente se identifican los aspectos principales asociados en tres bloques. El primero, referido a las características de las unidades empresariales relativo a su tamaño considerándose a la Micro y Pequeña empresa, cuyas diferencias fundamentalmente radican en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos. El segundo, referidos a las características de los MICRO y Pequeños empresarios, aquí se considera la edad destacándose el hecho de que una porción importante tiene más de 30 años, luego se analizan aspectos de capacitación y el conocimiento que tiene sobre la existencia de otras fuentes de financiamiento diferentes al tradicional. En el último bloque, se analizan los aspectos de solicitud y acceso al crédito, caracterizándose las principales fuentes de financiamiento, así como los problemas de acceso al financiamiento que enfrenta cada una de las unidades empresariales y finalmente se intenta indagar si el crédito mejora o no la situación de cada una de las unidades empresariales.

Los modelos económicos pueden reflejar en alguna medida los factores que influyen en la demanda de crédito por parte de las Micro y Pequeñas Empresas, lo que nos permitirá identificar a las variables más relevantes y así poder diseñar políticas orientadas a la utilización del crédito como fuente del financiamiento y lograr la competitividad de las unidades empresariales que se ven afectadas por la implementación de políticas entre las cuales se señala a las regulaciones excesivas y la dificultad de establecerse los vínculos de las unidades empresariales con el mercado de crédito.

ESTUDIO DE GRADE OIT/2000 denominado ESTUDIO SOBRE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERÚ donde aborda la relación entre la capacitación y la rentabilidad en las MYPEs.

INVESTIGACIÓN realizada por PABLO MAURICIO PACHAS, denominado **PRÉSTAMOS CAROS A LAS PYMES; LE RESTAN COMPETITIVIDAD** que llega a las siguientes conclusiones:

1. Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las MYPEs, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y microempresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado (TAMN 20- 22%) y superior al 100% (por adicionar gastos operativos, comisiones, seguros), cobradas por la micro financieras conformada por las cajas municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MYPEs (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG(112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59% (SBS – Feb. 2004), resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante nuevos mecanismos y sistema financiero alternativo al tradicional.

2. Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las MYPEs, para fortalecer su importancia aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA, con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas ya que el 75% de los pequeños y

microempresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, corroborándose con lo señalado por la comisión MYPE del congreso, 1998, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las PYMES.

3. El deterioro patrimonial de las MYPEs se ven agravadas por que el 50% del financiamiento a las MYPEs lo proveen los prestamistas informales y los hacen a tasas de interés usureras a plazos corto: diarios, semanales, mensuales, etc., que superan largamente la tasa de interés anual cobrada por las micro financieras y ONGS.

4. Debe encararse la problemática de las MYPEs, como una estrategia de apoyo y promoción efectiva, considerando la propuesta-alternativa al sistema de financiamiento tradicional, que comprende la conversión de COFIDE en banco de las pymes, no como en fomento sino de acuerdo a las reglas de mercado. Asimismo la aplicación de una política de estado a partir de una redefinición del rol y misión de un ministerio (por ej. Trabajo o Producción) en el marco de la Reforma del Estado, que se orienta a revertir el grave nivel de información.

2.3 Marco conceptual.

2.3.1 Definición de Micro y Pequeña Empresa

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

Cuando en esta ley se hace esta mención a la sigla MYPE, se está refiriéndose a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPEs

Las MYPEs deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

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

2.3.2 Definición del Financiamiento

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc., han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente en

crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicara a continuación.

¿Qué es el crédito?

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

La palabra crédito proviene de la voz latina *credium* (confianza), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en un apersona a la que se llama (deudor).

La confianza no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de productor que vende la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución

financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse.

A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso.

Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

¿Quiénes otorgan financiamiento?

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales, créditos internacionales.

Créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

Créditos Gubernamentales

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondepes. Banco de Materiales y Agrobanco; en cambio los créditos indirectos son otorgados por Colide a través de otras instituciones financieras.

Fondepes (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultural. Cobertura nacional.

Agrobanco, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.

Cobertura: Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

Créditos Internacionales

Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la MYPE a través de:

a) Líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio).

b) Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la MYPE mediante facilidades de capital y cuasi-capital

Créditos de Bancos Privados Locales

Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

Banco de Crédito del Perú.

Banco del Trabajo.

Banco Financiero del Perú.

Mi banco – Banco de la Microempresa.

Scotiabank.

Banco de Comercio.

Crédito de otras Instituciones

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos.

La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria - Fogapi).

EDPYME.

Cajas municipales.

Cajas rurales.

ONG.

2.3.3 Definición de la Capacitación

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo.

La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las instituciones se preocupan por capacitar a sus recursos humanos, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia.

Para las empresas u organizaciones, la capacitación de recursos humanos debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundan en beneficios para la empresa.

La importancia de la capacitación tiene incidencia en varios aspectos como:

a) Productividad

Las actividades de capacitación no solo deberían aplicarse a los empleados nuevos sino también a los trabajadores con experiencia. Ya que capacitar a los empleados consiste en

darles los conocimientos, actitudes y habilidades que requieren para lograr un desempeño óptimo. Las organizaciones en general deben dar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permitan enfrentarse en las mejores condiciones a sus tareas diarias.

b) Calidad

Los programas de capacitación y desarrollo apropiadamente diseñados e implantados, también contribuyen a elevar la calidad de la producción de la fuerza de trabajo. Cuando los trabajadores están mejor informados acerca de los deberes y responsabilidades de sus trabajos, cuando tienen los conocimientos y habilidades labores necesarios, son menos propensos a cometer errores costosos en el trabajo.

c) Planeación de los Recursos Humanos

Las necesidades futuras de personal dependerán en gran medida de la capacitación y desarrollo del empleado.

d) Salud y seguridad

Una adecuada capacitación ayuda a prevenir accidentes industriales, mientras que en un ambiente laboral seguro puede conducir actividades más estables por parte del empleado.

e) Dimensión psicológica.

La capacitación genera un cambio de actitud, tanto para sus relaciones personales como laborales, además, mejora su grado de motivación, de seguridad en sí mismo, el nivel de autoestima, etc.

f) Desarrollo personal.

No todos los beneficios de capacitación se reflejan en la misma empresa. En el ámbito personal los empleados también se benefician de los programas de desarrollo administrativo, les dan a los participantes una gama más amplia de conocimientos, mayor sensación

de competencia y un sentido de conciencia; un repertorio más grande de habilidades y otras consideraciones son indicativos del mayor desarrollo personal.

g) Prevención de la obsolescencia.

La capacitación continua es necesaria para mantener actualizados a los trabajadores de los avances en sus campos laborales respectivos, en este sentido la obsolescencia puede controlarse mediante una atención constante al pronóstico de las necesidades de recursos humanos, el control de cambios tecnológicos y la adaptación de los individuos a las oportunidades, así como los riesgos del cambio tecnológico. Las capacidades individuales están siendo transformadas en capacidades de la organización. Los gerentes y profesionales de Recursos Humanos deberán desarrollar constantemente las capacidades necesarias para el éxito. Por lo tanto, es necesario redefinir las capacidades de la organización, que podríamos denominar "ADN de la competitividad", para dar sustento a integrar las capacidades individuales.

h) Supervivencia.

La capacitación bien administrada, influye en la eficiencia de las organizaciones, porque se representa de manera directa en los subsistemas, (tecnología, administrativo, y el social-humano).

La preocupación fundamental de cualquier empresario es el crecimiento y la consolidación de su negocio o, por lo menos su supervivencia.

2.3.4 Definición de la Rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla.

La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida tendencia a la obtención de utilidades.

III. METODOLOGÍA

3.1 El tipo y el nivel de la investigación.

3.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es Cuantitativo, porque en la recolección de los datos, así como en la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel de Investigación

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

3.2 Diseño de la investigación.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – descriptivo.

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

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

3.3 Población y Muestra.

La población está conformada por 25 MYPEs ubicadas en la Provincia de Piura.

La muestra con la cual se trabajará será el 40% de la población, equivalente a 10 MYPES del ámbito de estudio.

3.4 Técnicas e Instrumentos.

Se utilizará la Técnica de la Encuesta (Ver ANEXO N° 01).

Se utilizará como instrumento el cuestionario estructurado en 25 preguntas (Ver ANEXO N° 01).

Para recolectar los datos del trabajo de investigación se elaborará un cuestionario que consistirá en 25 preguntas, además se coordinará con los representantes legales de cada negocio para definir un horario que no afecte su tiempo y permita desarrollar el respectivo cuestionario; una vez obtenido los datos se procederá a procesarlos.

Los datos recolectados en la investigación se analizarán haciendo uso de la Estadística Descriptiva, para la Tabulación de los Datos se utilizará como soporte el Programa Excel y para el Procesamiento de los Datos el Software SPSS (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.5 Operacionalización de las variables. CUADRO N° 01

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
PERFIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES	Son algunas características de los propietario y/o gerentes de las MYPES	Edad	¿Cuál es la edad del representante legal de la empresa?	Razón: Años
		Sexo	¿Sexo de quién conduce el negocio?	Nominal: Femenino Masculino
		Grado de Instrucción	¿Cuál es su grado de instrucción?	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
		Profesión u ocupación del representante legal	¿Qué tipo profesión tienen los representantes legales?	Nominal: Administrador Contador Ingeniero Economista Otros
PERFIL DE LAS MYPES	Son algunas características de las	Propósito de la formación de las MYPES	¿Cuál es su propósito?	Nominal: Obtener ganancias Subsistencia
		Antigüedad de las MYPES	¿Cuál es la antigüedad del negocio?	Nominal: 1 año 2 años 3 años Mayor a 3 años

	MYPEs	Tipo de negocio de las MYPEs	¿Qué tipo de negocio tiene la empresa?	Nominal: Comercial Servicios Industrial Otros
		Número de trabajadores	¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?	Nominal: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
FINANCIAMIENTO EN LAS MYPES	Son algunas características relacionadas al Financiamiento de las MYPES	Solicitud de Crédito	¿Usted ha solicitado un microcrédito financiero en los últimos años?	Nominal: Si No
		Recibió crédito	¿Le otorgaron el microcrédito financiero solicitado?	Nominal: Si No
		Entidad que le otorgó el crédito	¿De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero?	Nominal: Bancaria No bancaria
		Instituciones financieras, según tasa de interés	¿Qué tasa de interés pagó por el crédito?	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Monto del crédito solicitado	En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un microcrédito financiero?	Cuantitativa Especificar el monto.
		Inversión del crédito obtenido	¿En qué fue invertido el crédito financiero?	Nominal: Capital Mejoramiento Activos fijos Otros

		Monto del Crédito	¿Cuál es el monto del crédito solicitado?	Nominal: Suficiente Insuficiente
VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
CAPACITACIÓN EN LAS MYPES	Son las características relacionadas a la Capacitación del personal en las MYPES.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del micro crédito financiero.	¿Recibió Ud. Capacitación previa para la administración del micro crédito financiero?	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado al personal de gerencia en los dos últimos años?	¿Cuántos cursos de capacitación ha obtenido Ud. En los dos últimos años?	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres.
		Tipo de cursos en los cuáles se capacitó Ud.	¿En qué tipo de cursos participó Ud.?	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		¿Los trabajadores de la Empresa se capacitan?	¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?	Nominal: Si No

		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa	¿Cuál es el número de veces que se han capacitado a los trabajadores de su empresa?	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres.
		Año en el que recibió más capacitación	¿En qué año recibió más capacitación?	Nominal: 2011 2012
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		La capacitación como una inversión.	¿Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión?	Nominal: Si No
VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
RENTABILIDAD EN LAS MYPES	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?	Nominal: Si No

	MYPES respecto de la rentabilidad de sus empresas en el período de estudio	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido en los dos últimos años?	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal en los dos últimos años?	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos.	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos en los dos últimos años?	Nominal: Si No

Fuente: Elaboración propia.

IV. RESULTADOS.

4.1 Resultados.

4.1.1 PERFIL DE LOS PROPIETARIOS Y/O GERENTES DE LA EMPRESA.

TABLA N° 01

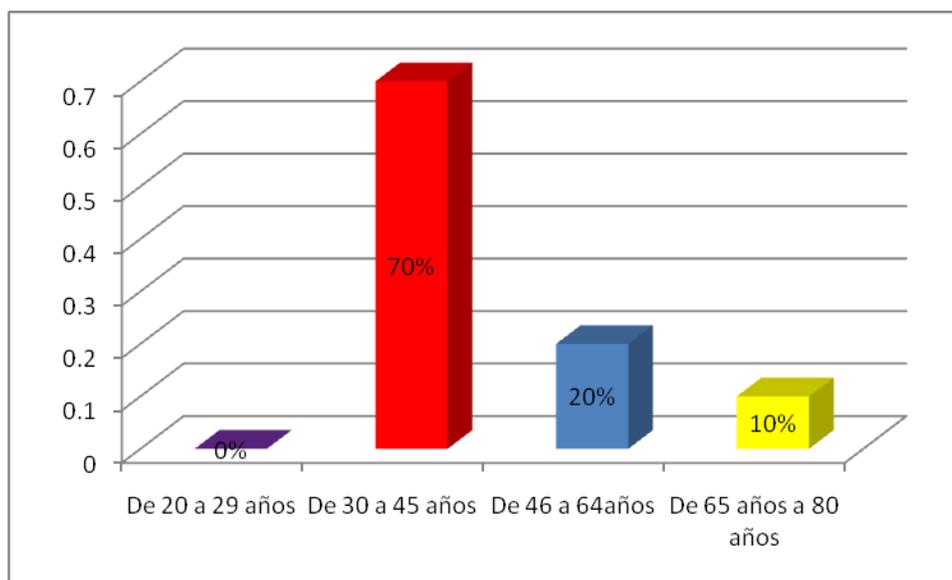
Edad del Representante legal de la empresa

EDAD (Años)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 20 a 29 años	0	0.00
De 30 a 45 años	7	70.00%
De 46 a 64 años	2	20.00%
De 65 a 80 años	1	10.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs.

GRÁFICO N° 01

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las MYPEs del Sector Comercio - Rubro Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012.



Fuente: Tabla N° 01

El promedio de edad de los representantes legales de las MYPEs encuestadas es de 45 años. Lo que implica que, dichos representantes legales son adultos maduros.

TABLA N° 02

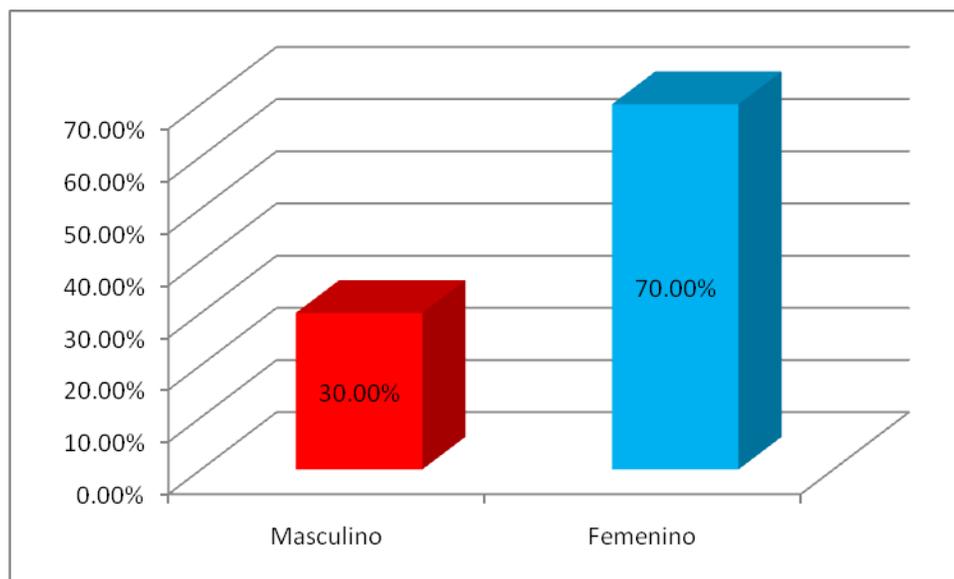
Sexo de los representantes legales de las MYPEs

CARACTERÍSTICA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	3	30.00%
Femenino	7	70.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs.

GRÁFICO N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las MYPEs del sector Comercio - Rubro Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012.



Fuente: Tabla N° 02

En la tabla 02 y el gráfico 02 se observa que, en los representantes legales de las MYPEs del ámbito de estudio encuestados, el 70% es de sexo femenino mientras que el 30% es del sexo masculino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPEs del sector

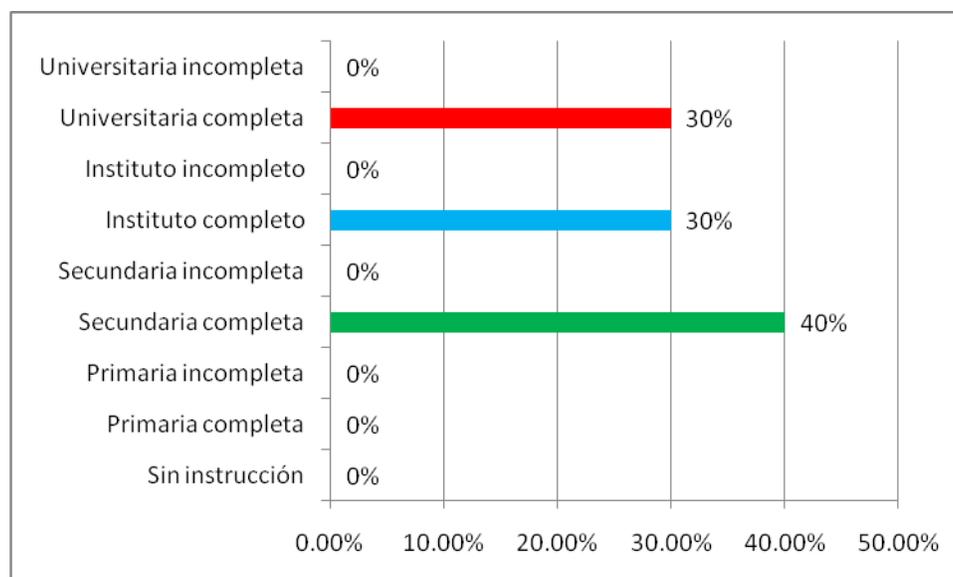
<u>GRADO DE INSTRUCCIÓN</u>	<u>FRECUENCIA</u>	<u>PORCENTAJE</u>
<u>Sin instrucción</u>	<u>0</u>	<u>0.00%</u>
<u>Primaria completa</u>	<u>0</u>	<u>0.00%</u>
<u>Primaria incompleta</u>	<u>0</u>	<u>0.00%</u>

<u>Secundaria completa</u>	<u>4</u>	<u>40.00%</u>
<u>Secundaria incompleta</u>	<u>0</u>	<u>0.00%</u>
<u>Instituto completo</u>	<u>3</u>	<u>30.00%</u>
<u>Instituto incompleto</u>	<u>0</u>	<u>0.00%</u>
<u>Universitaria completa</u>	<u>3</u>	<u>30.00%</u>
<u>Universitaria incompleta</u>	<u>0</u>	<u>0.00%</u>
<u>Total</u>	<u>10</u>	<u>100.00%</u>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs.

GRÁFICO N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las MYPEs del sector Comercio - Rubro Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012



Fuente: Tabla N° 3

En la tabla 03 y gráfico 03 se observa que, el 40% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas tienen secundaria completa, el 30% tienen instrucción técnica completa y el otro 30% culminaron estudios universitarios.

TABLA N° 04

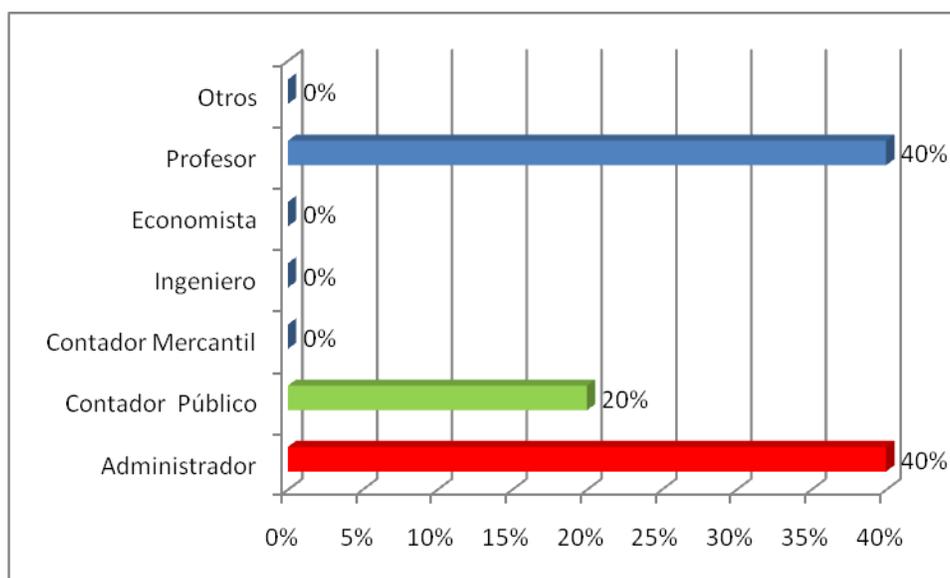
Tipo de profesión de los representantes legales de las MYPEs del sector comercio

TIPO DE PROFESION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Administrador	4	40.00%
Contador Público	2	20.00%
Contador Mercantil	0	0.00%
Ingeniero	0	0.00%
Economista	0	0.00%
Profesor	4	40.00%
Otros	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs.

GRÁFICO N° 04

Distribución porcentual del tipo de profesión de los representantes legales de las MYPES del sector Comercio - Rubro Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012.



Fuente: Tabla N° 4

En la tabla 04 y gráfico 04 se observa que, el 40% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas tienen una profesión de docentes, el 20% son contadores y una mayoría que constituye un 40% son administradores de empresas.

4.1.2 PERFIL DE LAS MYPEs: DEL EMPRESARIO Y LOS TRABAJADORES

TABLA N° 05

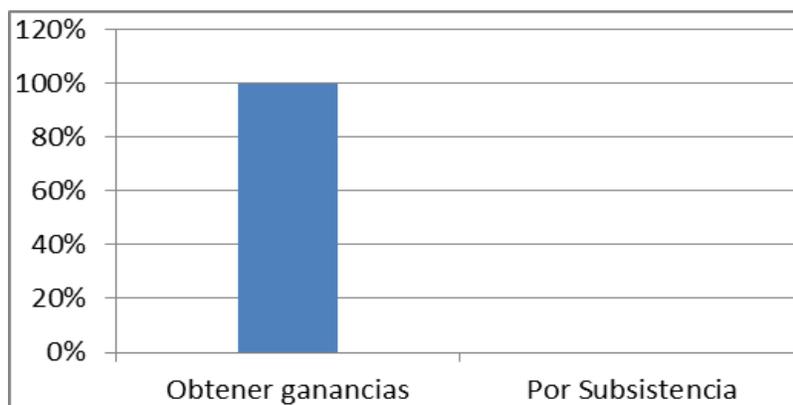
Propósito de la formación de la MYPE

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Obtener Ganancias	10	100.00%
Por subsistencia	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs

GRAFICO N° 05

Propósito de la formación de las MYPEs del sector Comercio- Rubro Distribuidoras de autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012



Fuente: Tabla N° 05

De la tabla N° 05 se observa que, todas la MYPEs fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

TABLA N° 06

El período de antigüedad de las MYPEs del sector Comercio- Rubro Distribuidoras de autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 - 2012.

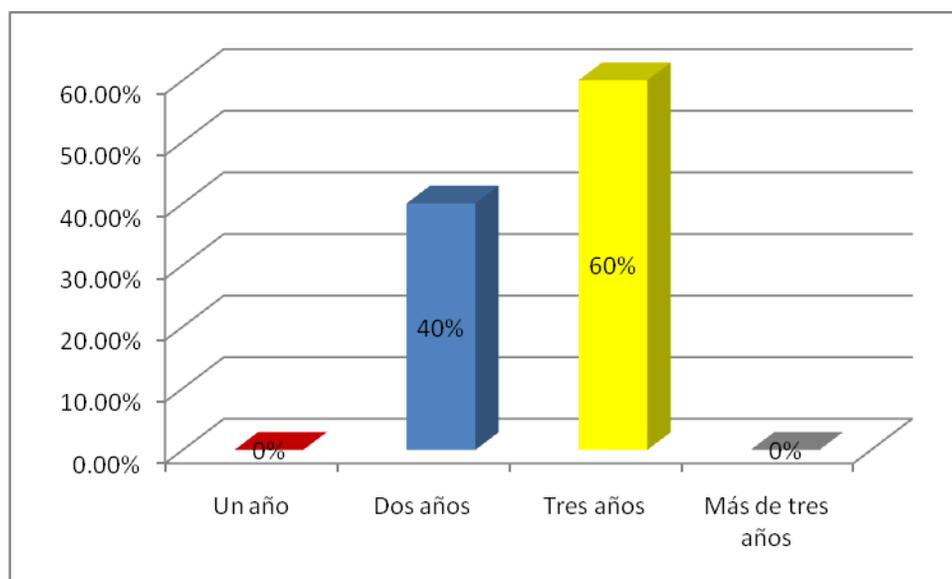
PERÍODO DE ANTIGÜEDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Un año	0	0.00%
Dos años	4	40.00%
Tres años	6	60.00%
Más de tres años	0	0.00%

TOTAL	10	100.00%
-------	----	---------

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs.

GRÁFICO N° 06

Distribución del período de antigüedad de las MYPEs del sector Comercio - Rubro Distribuidoras de Autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012



Fuente: Tabla N° 06

Del 100% de MYPEs encuestadas, se observó que el 60% tienen un período de antigüedad de tres años, y el 40% tienen un período de antigüedad de dos años.

TABLA N° 07

Tipo de negocio que tiene la empresa de las MYPEs del sector comercio- rubro distribuidoras de autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 - 2012.

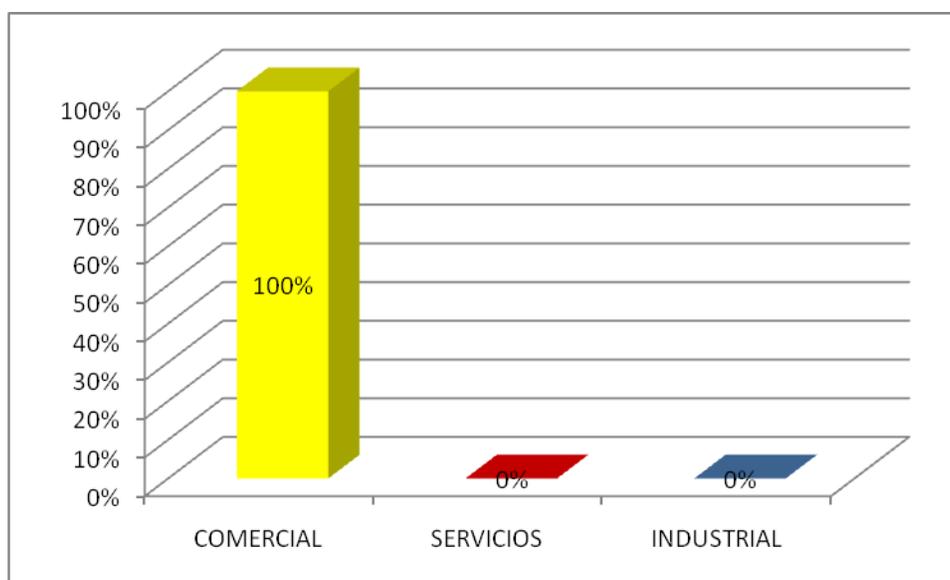
TIPO DE NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTAJES

DE LA EMPRESA		
COMERCIAL	10	100.00%
SERVICIOS	0	0.00%
INDUSTRIAL	0	0.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 07

TIPO DE NEGOCIO QUE TIENE LA EMPRESA.



Fuente: Tabla N° 07

Del total de las MYPEs encuestadas del sector comercio de piezas y accesorios de automóviles se observó que el 100% se dedican a este tipo de negocio.

TABLA N° 08

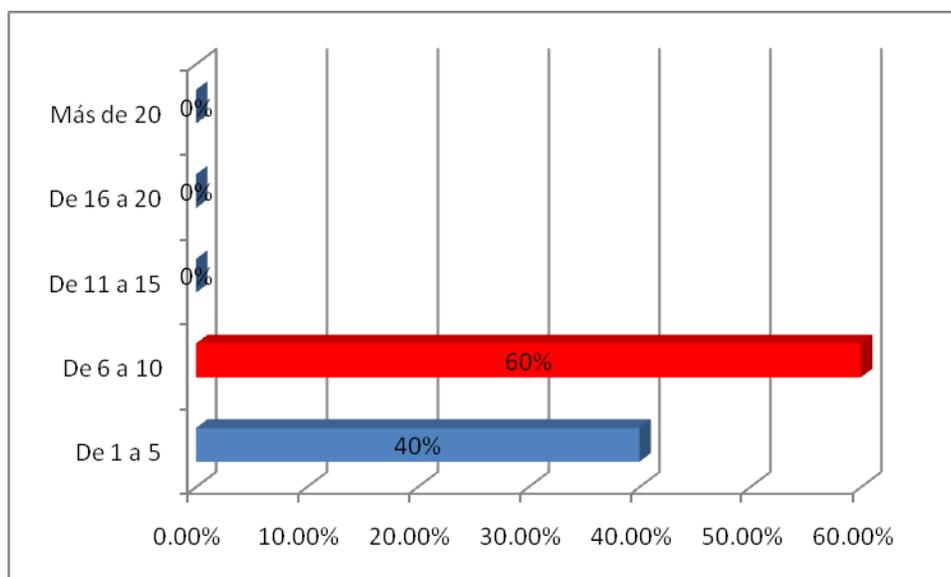
Número de trabajadores que tienen las MYPEs del sector Comercio- Rubro Distribuidoras de autopartes de la ciudad de Piura, periodo 2011 - 2012.

NÚMERO DE TRABAJADORES QUE CUENTA SU EMPRESA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 5	4	40.00%
De 6 a 10	6	60.00%
De 11 a 15	0	0.00%
De 16 a 20	0	0.00%
Más de 20	0	0.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 08

NÚMERO DE TRABAJADORES QUE CUENTA SU EMPRESA



Fuente: Tabla N° 08

Del 100% de MYPEs encuestadas se observó que hay un 40% de trabajadores entre 1 a 5 empresas y el 60% entre 11 a 15 empresas

4.1.3 FINANCIAMIENTO DE LAS MYPEs

TABLA N° 09

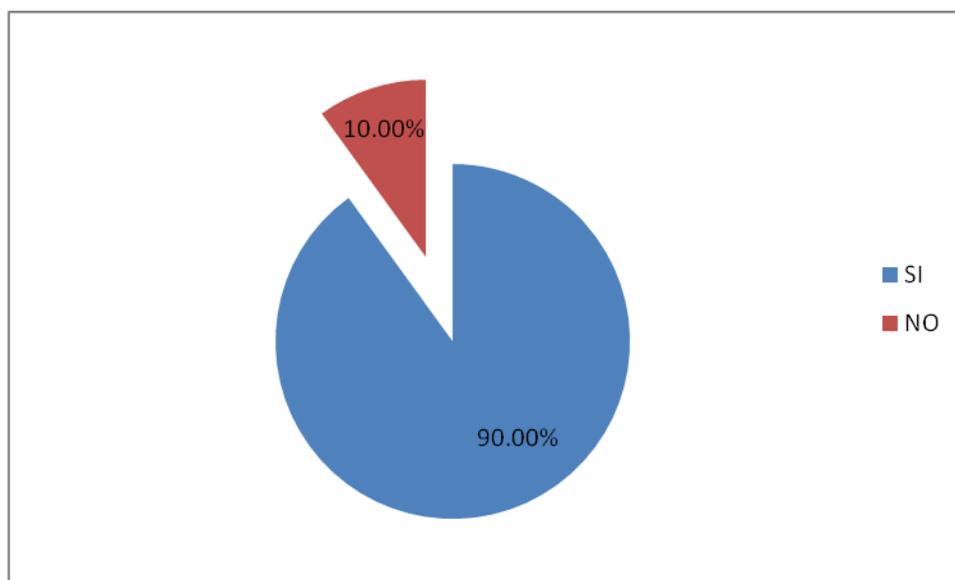
¿Solicitó crédito para su negocio?

SOLICITÓ CRÉDITO PARA SU NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTAJES
SI	9	90.00%
NO	1	10.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 09

¿Solicitó crédito para su negocio?



FUENTE: TABLA N° 09

El 90% de las MYPEs del sector comercio de piezas de automóviles manifestaron que si solicitaron crédito financiero, mientras que el 10% de MYPEs encuestadas manifestaron que no solicitaron crédito financiero.

TABLA N° 10

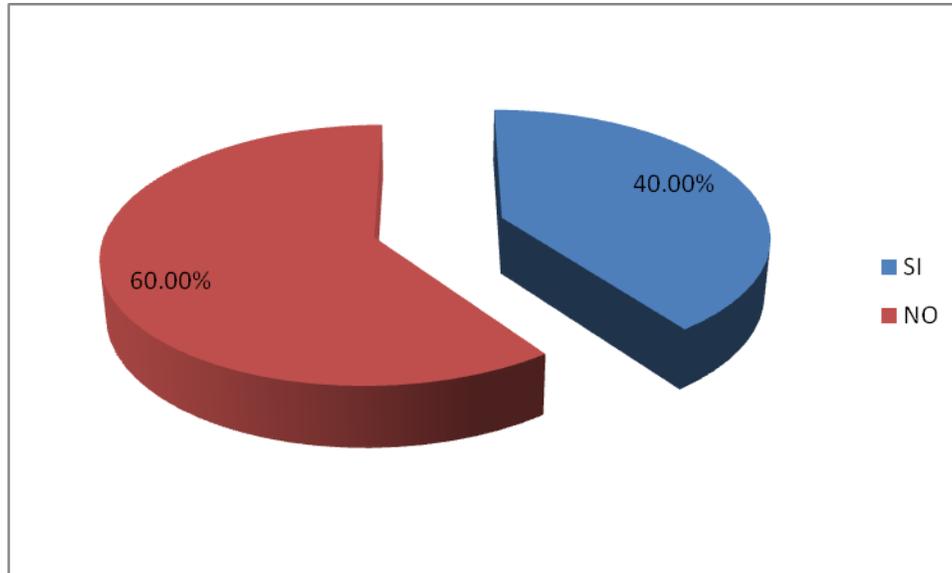
¿Recibió el crédito solicitado para su negocio?

RECIBIO EL CRÉDITO SOLICITADO PARA SU NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTAJES
SI	4	40.00%
NO	6	60.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 10

¿Recibió el crédito solicitado para su negocio?



FUENTE: TABLA N° 10

El 40% de las MYPEs del sector comercio de piezas y accesorios de automóviles encuestados, manifestaron que si recibió el crédito solicitado para su negocio, mientras que el 60% de MYPEs encuestadas manifestaron que no recibieron el crédito financiero solicitado.

TABLA N° 11

¿De qué instituciones financieras ha obtenido el micro crédito financiero?

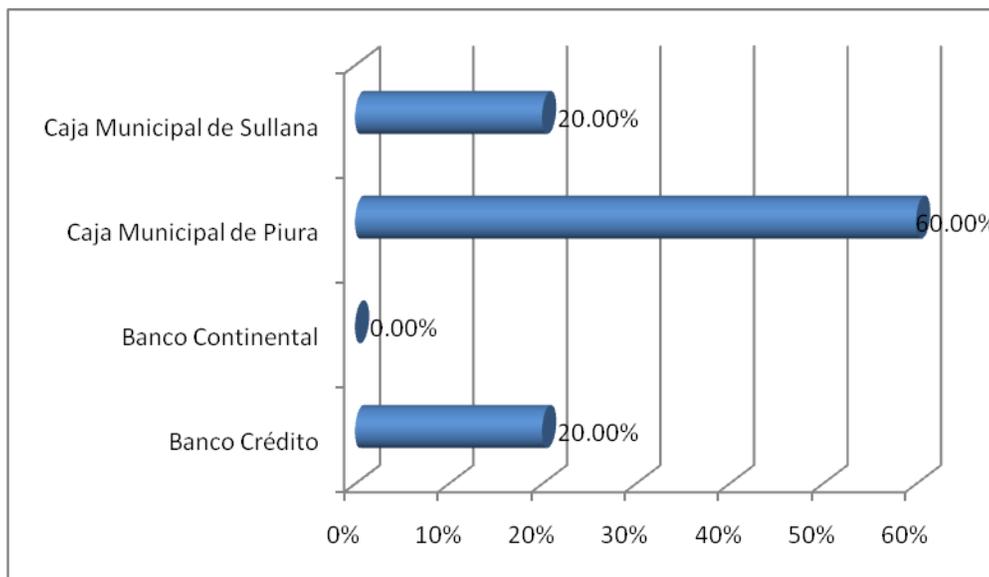
TIPO DE SISTEMA	INSTITUCION FINANCIERA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sistema Bancario	Banco Crédito	2	20.00%
	Banco Continental	0	0.00%

Sistema No Bancario	Caja Municipal de Piura	6	60.00%
	Caja Municipal de Sullana	2	20.00%
TOTAL		10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs.

GRÁFICO N° 11

¿De qué instituciones financieras ha obtenido el micro crédito financiero?



Fuente: Tabla N° 11

En la tabla 16 y gráfico 16 se observa que, el 60% de las MYPEs encuestadas recibieron crédito de la Caja Municipal de Piura; el 20% recibieron crédito de la Caja Municipal de Sullana, y el otro 20% recibieron crédito del Banco de Crédito.

TABLA N° 12

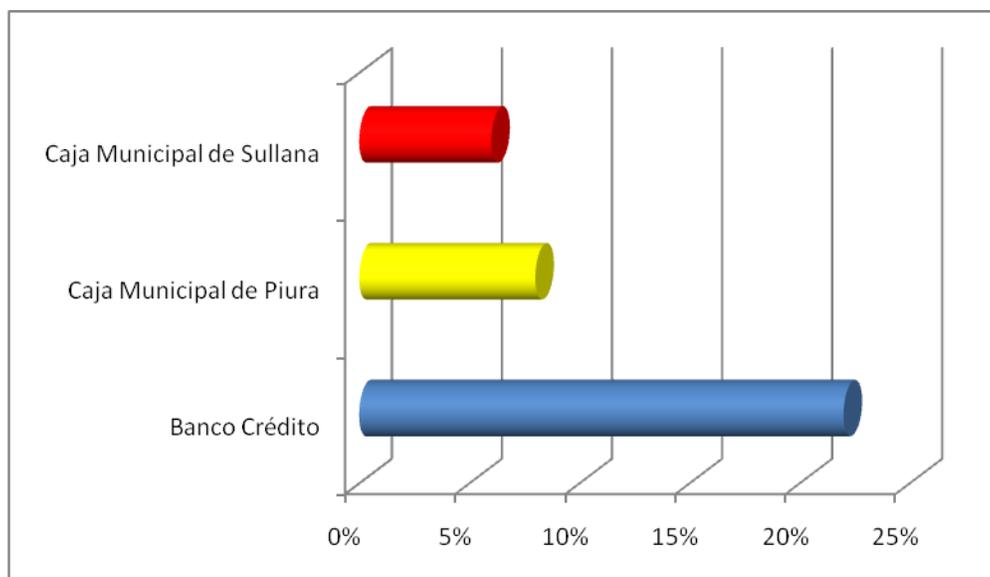
Instituciones financieras según tasa de interés.

TIPO DE SISTEMA	INSTITUCION FINANCIERA	TASA DE INTERES
Sistema Bancario	Banco Crédito	22% anual
	Banco Continental	0% anual
Sistema No Bancario	Caja Municipal de Piura	8% mensual
	Caja Municipal de Sullana	6% mensual

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs.

GRÁFICO N° 12

Instituciones financieras según tasa de interés.



Fuente: Tabla N° 12

En la tabla 17 se observa que en el Sistema Bancario, el Banco de Crédito cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 22% anual, en cambio, la Caja Municipal de Piura y la Caja Municipal de Sullana (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 8% y 6% mensual respectivamente que resultan unas tasas anuales de 96% y 72% anual respectivamente.

TABLA N° 13

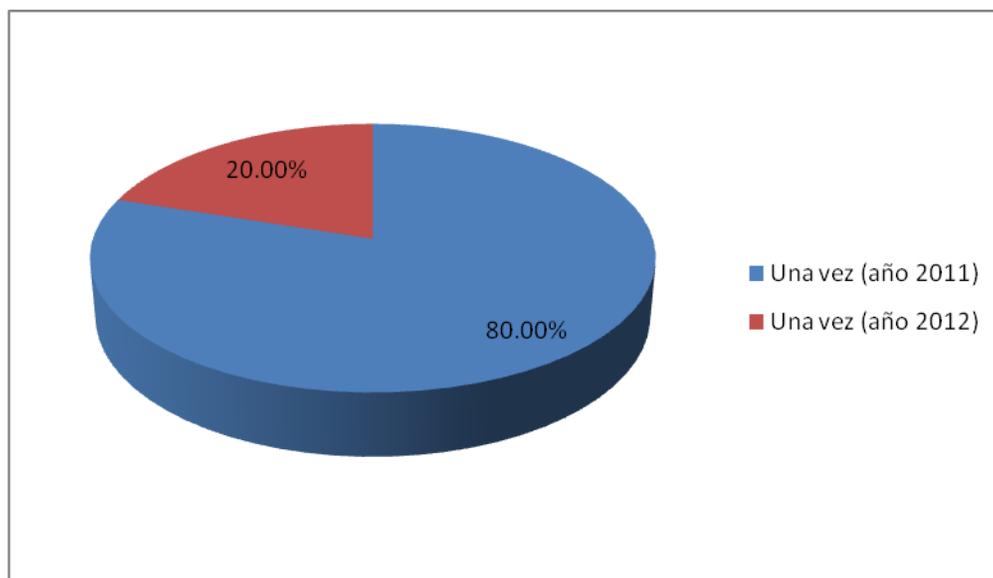
En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?

NÚMERO DE VECES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una vez (año 2011)	8	80.00%
Una vez (año 2012)	2	20.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÀFICO N° 13

En promedio ¿Cuántas veces al año solicito un micro crédito financiero?



Fuente: Tabla N° 13

El 80% de las MYPEs encuestadas del sector comercio-rubro distribuidora partes, piezas y accesorios de automóviles manifestaron que si recibieron crédito financiero solo una vez en el año 2011, mientras que el 20% de encuestados manifestó que si recibieron crédito financiero una vez en el año 2012.

TABLA N° 14

¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?

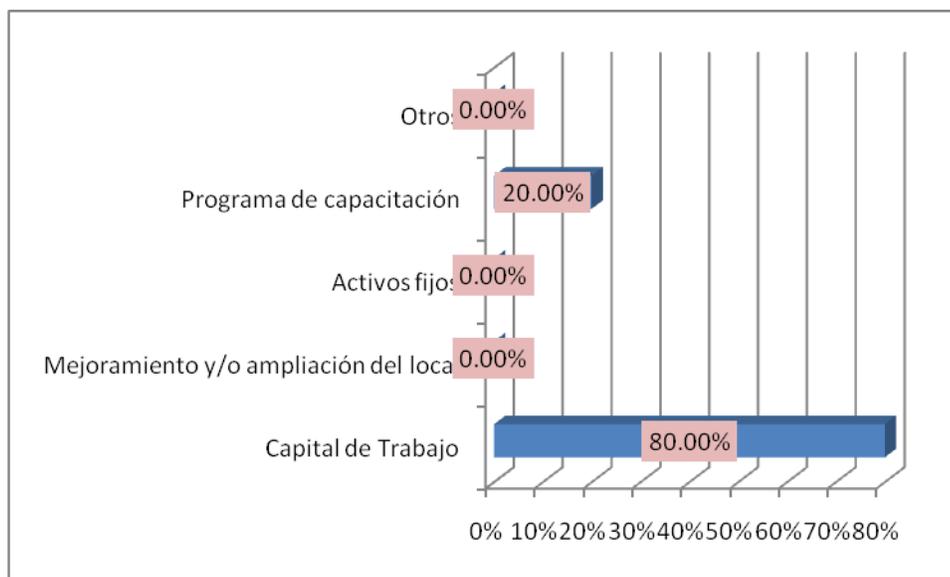
INVERSIÓN DEL CREDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de Trabajo	8	80.00%
Mejoramiento y/o ampliación del local	0	0.00%
Activos fijos	0	0.00%
Programa de capacitación	2	20.00%

Otros	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 14

¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?



Fuente: Tabla N° 14

Del 100% de encuestados que recibieron crédito financiero, el 80% manifestaron que el crédito financiero que obtuvieron lo invirtieron en capital de trabajo, mientras que el 20% manifestó que lo invirtieron en programas de capacitación al personal.

TABLA N° 15

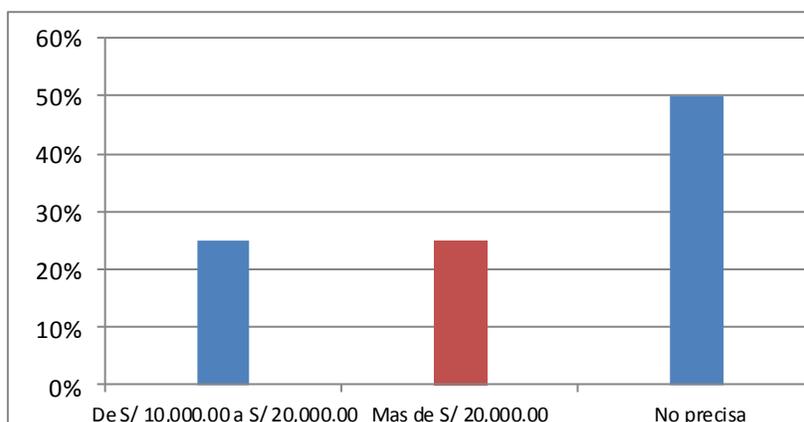
¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

MONTO DEL CRÉDITO SOLICITADO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
-------------------------------------	-------------------	-------------------

De S/ 10,000.00 a S/ 20,000.00	1	25%
Más de S/ 20,000.00	1	25%
No precisa	2	50%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N°15



Fuente: Tabla N° 15

El 50% de los encuestados no precisó el monto del crédito solicitado, el 25% estuvo en el rango del S/ 10,000.00 a S/ 20,000.00 y el otro 25% fue más S/ 20,000.00.

4.1.4 CAPACITACIÓN DE LAS MYPEs

TABLA N° 16

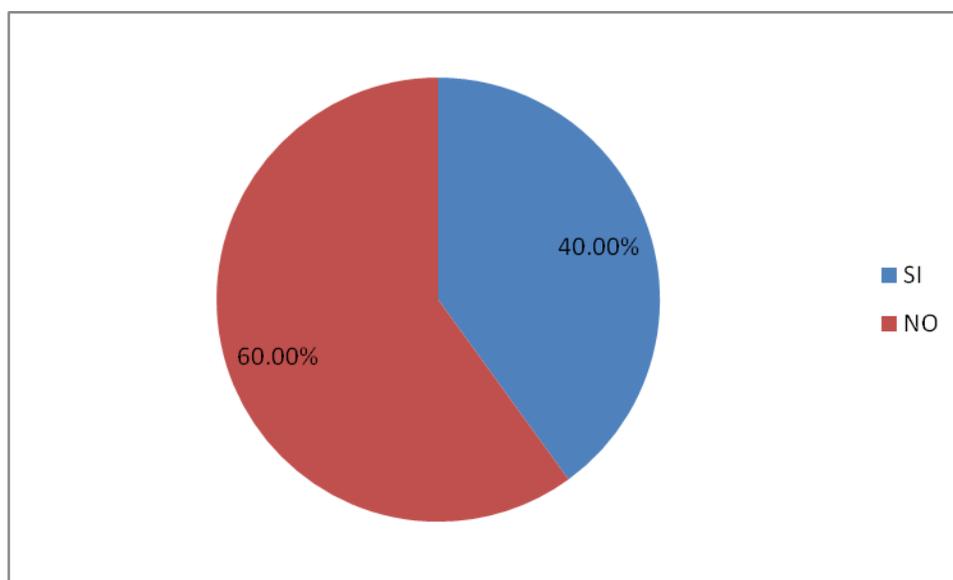
¿Recibió usted capacitación antes del otorgamiento del crédito financiero?

RECIBIÓ CAPACITACIÓN ANTES DEL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	40.00%
NO	6	60.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 16

¿Recibió usted capacitación antes del otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla N° 16

Del 100% de MYPES encuestadas del sector comercio-rubro distribuidoras de piezas y accesorios de automóviles sólo el 40% manifestaron que si recibieron capacitación previa al otorgamiento del micro crédito financiero, mientras que el 60% de las MYPES del servicio comercio de piezas y accesorios de automóviles manifestaron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito financiero.

TABLA N° 17

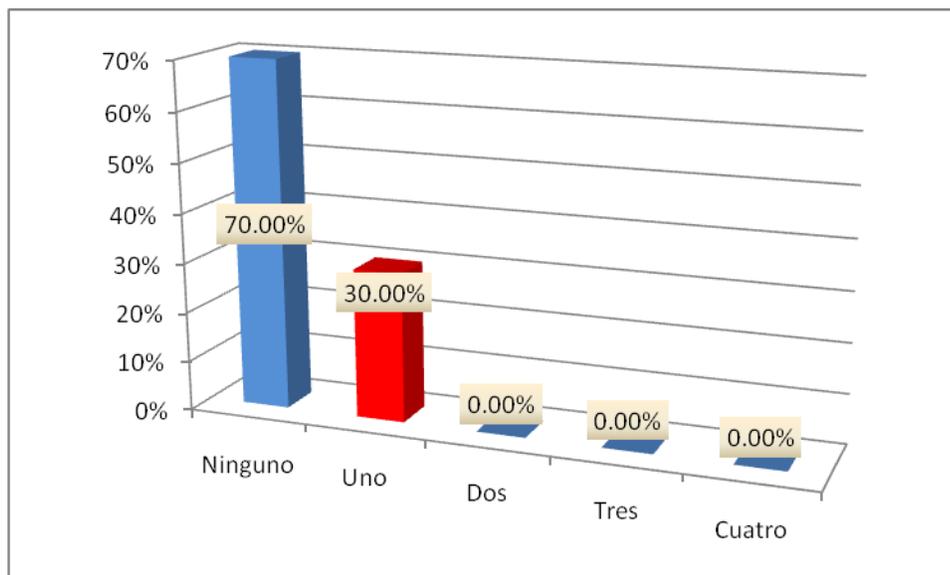
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?

N° DE CURSOS DE CAPACITACIÓN EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	7	70.00%
Uno	3	30.00%
Dos	0	0.00%
Tres	0	0.00%
Cuatro	0	0.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÀFICO N° 17

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



Fuente: Tabla N° 17

Del 100% de encuestados, el 70% manifestaron que no participaron en ningún curso de capacitación en los dos últimos años, mientras que el 30% manifestó que participaron en un curso de capacitación en los últimos dos años.

TABLA N° 18

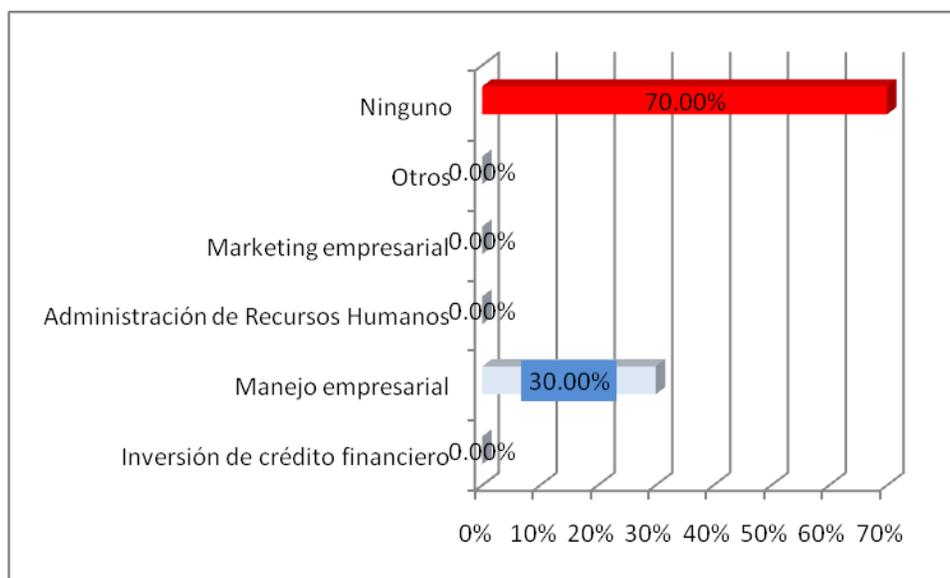
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

TIPO DE CURSO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Inversión de crédito financiero	0	0.00%
Manejo empresarial	3	30.00%
Administración de Recursos Humanos	0	0.00%
Marketing empresarial	0	0.00%
Otros	0	0.00%
Ninguno	7	70.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 18

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



Fuente: Tabla N° 18

Del 100% de encuestados, 70% manifestaron que no participaron en ningún otro tipo de capacitación que no se mencionan en la encuesta, mientras que el 30% manifestaron que si participaron en el curso de manejo empresarial.

TABLA N° 19

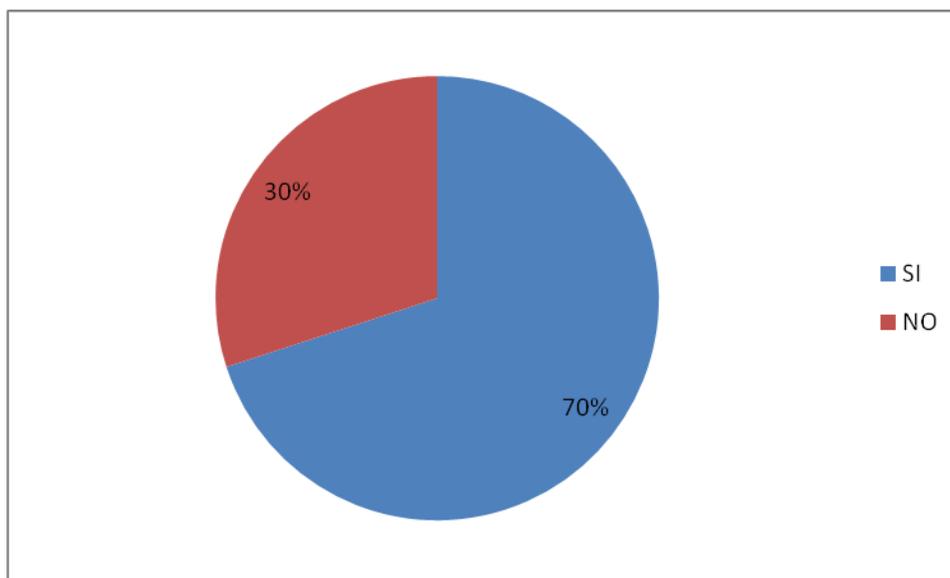
¿Los trabajadores de su negocio se capacitan?

LOS TRABAJADORES DE SU NEGOCIO SE CAPACITAN	FRECUENCIA	PORCENTAJES
SI	7	70.00%
NO	3	30.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 19

¿Los trabajadores de su negocio se capacitan?



Fuente: Tabla N° 19

Del 100% de MYPEs encuestadas del sector comercio de piezas de automóviles, señalaron que el 70% afirman que sus trabajadores si se capacitan, mientras que el 30% señaló todo lo contrario.

TABLA N° 20

¿Cuál es el número de veces que se han capacitado sus trabajadores?

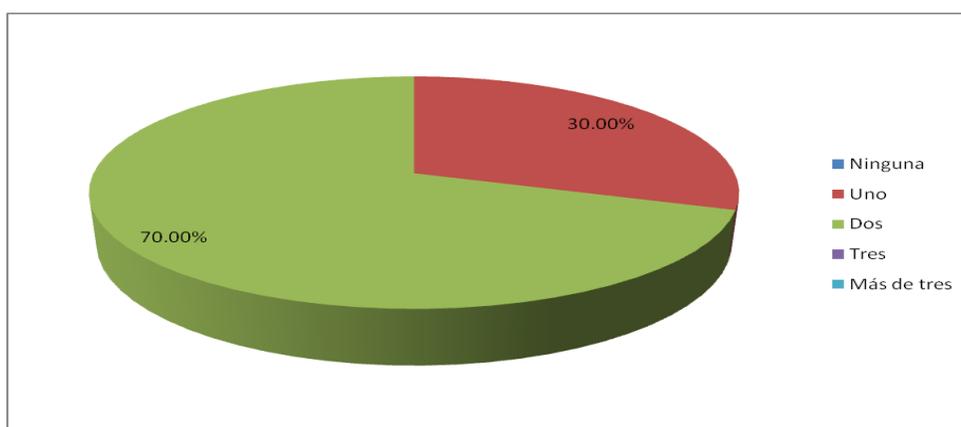
NÚMERO DE VECES QUE SE HAN CAPACITADO A SUS TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Ninguna	0	0.00%
Uno	3	30.00%

Dos	7	70.00%
Tres	0	0.00%
Más de tres	0	0.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas

GRÁFICO N° 20

¿Cuál es el número de veces que se han capacitado sus trabajadores?



Fuente: Tabla N° 20

Del 100% de MYPEs encuestadas del sector comercio de cerámicas de arcilla, señalaron que el 30 % capacitaron una sola vez a sus trabajadores, mientras que el 70% ha capacitado a sus trabajadores dos veces.

TABLA N° 21

¿En qué año recibió más capacitación?

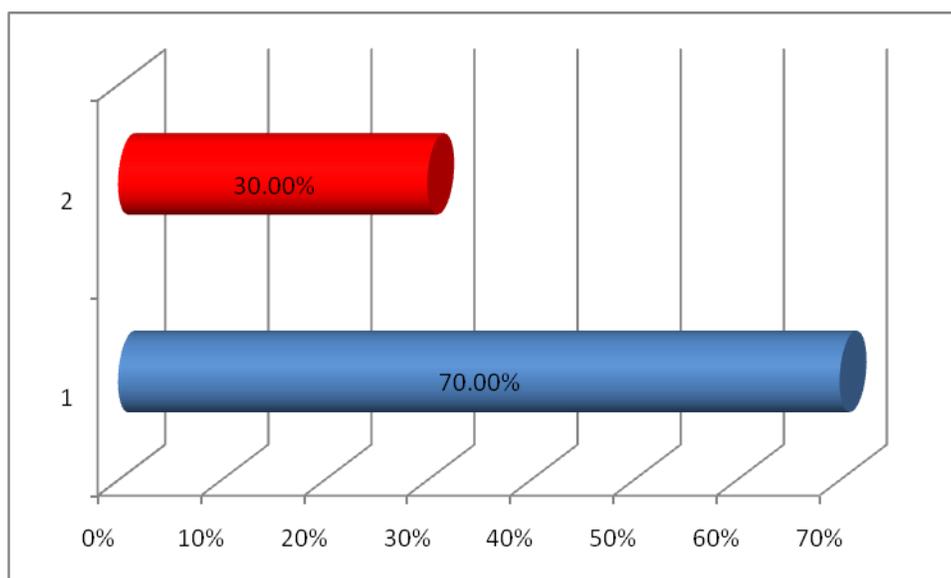
AÑO EN QUE RECIBIÓ MAS CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2011	7	70.00%

2012	3	30.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas

GRÁFICO N° 21

¿En qué años recibió más capacitación?



Fuente: Tabla N° 21

De la muestra de MYPEs encuestadas, el 70% recibió capacitación en el año 2011, mientras que el 30% lo recibió en el año 2012.

TABLA N° 22

¿En qué tipos de cursos se ha capacitado su personal?

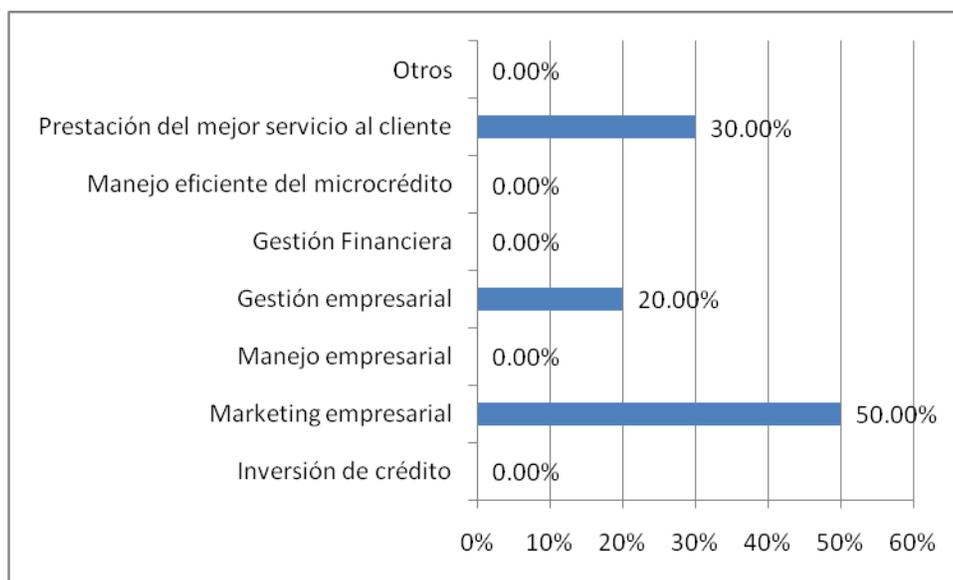
TIPO DE CURSOS QUE SE HA CAPACITADO	FRECUENCIA	PORCENTAJES

SU PERSONAL		
Inversión de crédito	0	0.00%
Marketing empresarial	5	50.00%
Manejo empresarial	0	0.00%
Gestión empresarial	2	20.00%
Gestión Financiera	0	0.00%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0.00%
Prestación del mejor servicio al cliente	3	30.00%
Otros	0	0.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas

GRÁFICO N° 22

¿En qué tipos de cursos se ha capacitado su personal?



Fuente: Tabla N° 22

Del 100% de MYPEs encuestadas, el 50% señaló que ha capacitado a su personal en marketing empresarial, el 20% en gestión empresarial, y el 30% capacitó a su personal en prestación del mejor servicio al cliente.

TABLA N° 23

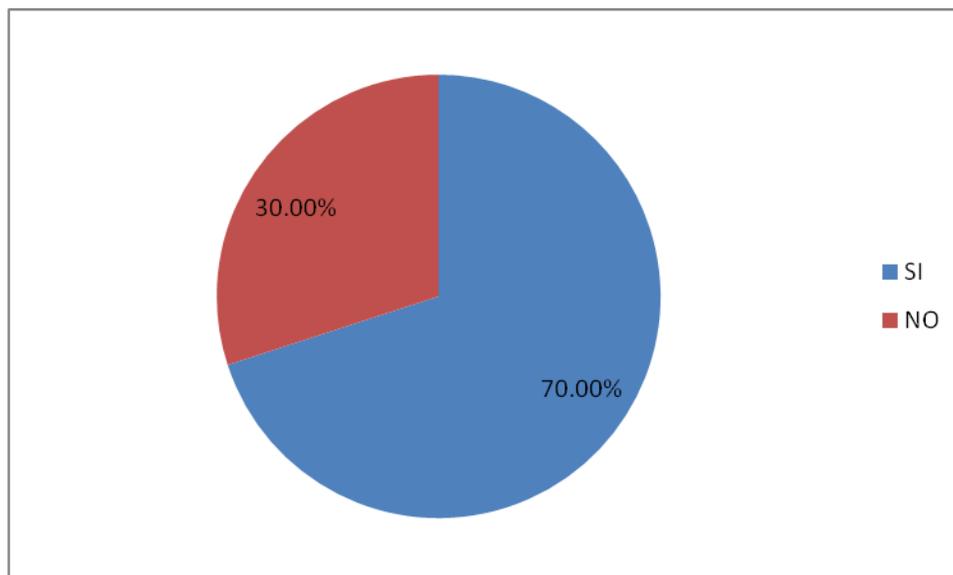
¿Considera la capacitación como una inversión?

CAPACITACIÓN COMO UNA INVERSIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	70.00%
NO	3	30.00%
TOTAL	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas

GRÁFICO N° 23

¿Considera la capacitación como una inversión?



Fuente: Tabla N° 23

Del 100% de MYPEs encuestadas, el 70% considera que la capacitación constituye una inversión para la empresa, mientras que el 30% no considera a la capacitación como factor importante de inversión para la empresa.

4.1.5 RENTABILIDAD DE LAS MYPEs

TABLA N° 24

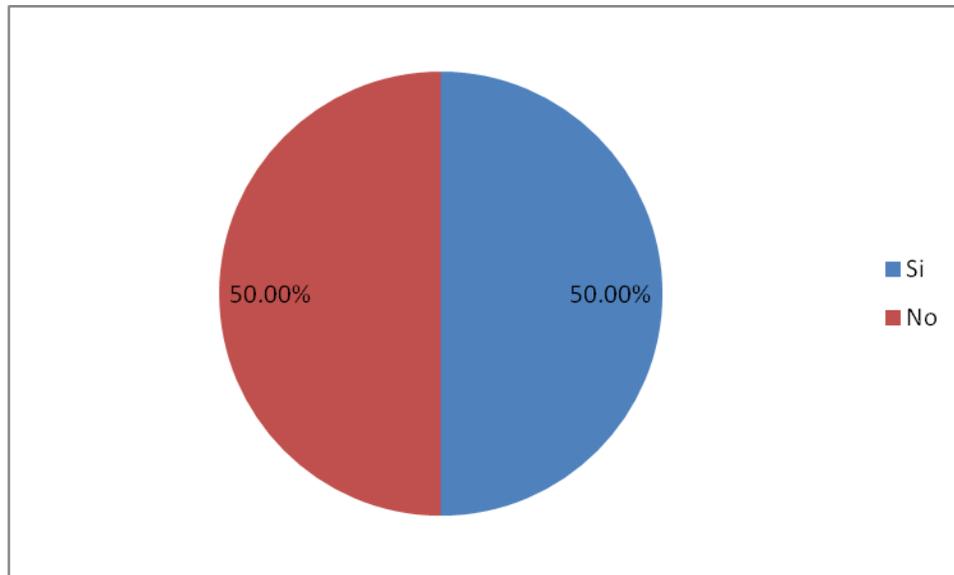
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años por el financiamiento recibido?

LA RENTABILIDAD MEJORÓ EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	5	50.00%
No	5	50.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 24

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años por el financiamiento recibido?



Fuente: Tabla N° 24

El 50% de los empresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de las MYPEs si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que el otro 50% de los empresarios encuestados manifestó que la rentabilidad de las MYPEs no había mejorado en los últimos años.

TABLA N° 25

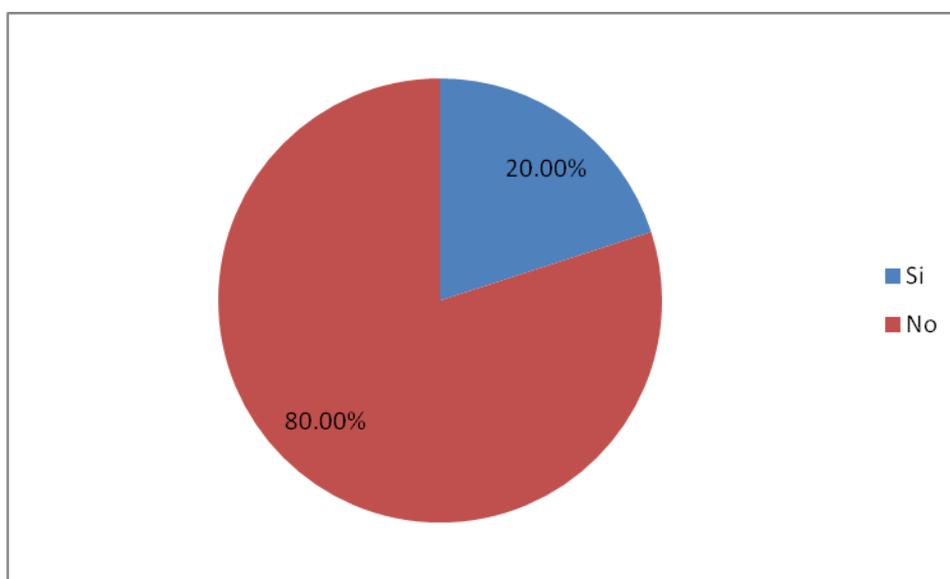
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años por el financiamiento recibido?

LA RENTABILIDAD DISMINUYÓ EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	2	20.00%
No	8	80.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

GRÁFICO N° 25

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años por el financiamiento recibido?



Fuente: Tabla N° 25

El 80% de los empresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de las MYPEs no ha disminuido en los dos últimos años, mientras que el 20% de los empresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de las MYPEs si había disminuido en los últimos dos años.

4.2 Análisis de resultados.

A. Respecto a las MYPEs, los empresarios y los trabajadores:

- El 100% de empresas encuestadas, manifestaron que su propósito es obtener ganancias.
- El 40% de las MYPEs encuestadas tienen 3 trabajadores, mientras que el 60% cuenta con 8 trabajadores. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, el 100% son microempresas.

B. Respecto al representante legal

- El promedio de edad de los representantes legales de las MYPEs encuestadas es de 45 años, lo que implica que, dichos representantes legales son adultos maduros.
- El 70% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino (ver tabla 02), que representa un número de 7 mujeres, por qué la mayoría son mujeres
- El 40% de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa (ver tabla 03), esto estaría implicando que la mayoría de los microempresarios no tienen estudios técnicos ni universitarios, es decir sólo el 30% han culminado sus estudios técnicos y un 30% sus estudios universitarios respectivamente.
- El 40% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas tienen una profesión de docentes, el 20% son contadores y una mayoría que constituyen un 40% son administradores de empresas.

C. Respecto al financiamiento:

- En el período de estudio (2011-2012) el 100% de las MYPEs encuestadas recibieron créditos financieros; sin embargo, en el año 2011, el 70% de las MYPEs encuestadas recibieron montos de créditos que fluctuaba entre 2500 y 3500 soles; en cambio, en el año 2012, el 30% recibieron créditos cuyos montos fluctuaban entre 1000 y 1500 soles.
- El 20% de las MYPEs encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo la distribución la siguiente: el 20% recibió créditos del Banco de Crédito mientras que el 80% de las MYPEs encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; siendo la distribución la siguiente: el 60% de la Caja Municipal de Piura y el 20 % de la Caja Municipal de Sullana.
- El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 22% anual. En cambio, la Caja Municipal de Piura y la Caja Municipal de Sullana (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 8% y 6% mensual respectivamente, que hacen unas tasas anuales del 96% y 72% respectivamente. A través de este estudio existe una coincidencia con la teoría, en donde se establece que el sistema bancario cobra una menor tasa de interés, sin embargo, las exigencias para otorgar los créditos son más rígidas y abundantes. En cambio, el sistema no bancario cobra una mayor tasa de interés, que compensa la incertidumbre y el riesgo, de una menor exigencia de los requisitos para el otorgamiento de los créditos.
- El 80% y el 20% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y programas de capacitación respectivamente
- Del 100% de los microempresarios encuestados, el 60% dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas en los últimos dos años. Esto estaría implicando que los microempresarios

encuestados estarían estableciendo una relación entre financiamiento (crédito) y la rentabilidad empresarial, sin embargo todavía existe desconfianza y riesgo en otorgar créditos a las MYPEs que se refleja en un 40% de los encuestados quienes consideran que el financiamiento recibido no incremento la rentabilidad en un determinado período.

D. Respecto a la capacitación:

- El 60% de los gerentes y/o administradores de las MYPEs en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, mientras que el 40% manifestó que si recibió capacitación de créditos. Ésto implica la importancia que tienen para los empresarios el estar constantemente informados de la modalidad de créditos disponibles para sus empresas.
- El 70% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 30% han recibido una capacitación. Estos resultados estarían implicando que los microempresarios encuestados no tienen conocimiento de la importancia de la capacitación, o en todo caso, no tendrían los recursos financieros para realizar dicha actividad.
- El 30% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial y el 70 % no han recibido capacitación en otros cursos no especificados.
- El 60% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna, mientras que el 40% respondió que sus trabajadores si recibieron capacitación.

- El 70% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión y el 30% dijeron que no es una inversión.
- El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 20% dijeron que no es relevante.

E. Respecto a la rentabilidad empresarial:

- El 70% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 30% dijeron que no mejoró la rentabilidad de dichas empresas.
- El 50% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años y el 50% dijeron que no había mejorado.
- El 20% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad sí ha disminuido en los dos últimos años y el 80% dijeron que no había disminuido. Estos resultados son un tanto contradictorios a los encontrados en el párrafo anterior; sin embargo, ha disminuido el porcentaje de los que dijeron que la rentabilidad empresarial no había mejorado (ha disminuido de 50% a 20%).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a las MYPEs, los empresarios y los trabajadores:

- 1) El 40% de las MYPEs encuestadas tienen 3 trabajadores, mientras que el 60% cuenta con 8 trabajadores.

- **Respecto al representante legal**

- 1) El promedio de edad de los representantes legales de las MYPEs encuestadas es de 45 años.
- 2) El 70% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino.
- 3) El 40% de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa, es decir, que la mayoría no tienen grado de instrucción superior técnico y universitaria.

- **Respecto al financiamiento:**

- 1) En el período de estudio (2011-2012) el 100% de las MYPEs encuestadas recibieron créditos financieros; sin embargo, en el año 2011, el 70% de las MYPES encuestadas recibieron montos de créditos que fluctuaba entre 2500 y 3500 soles; en cambio, en el año 2012, el 30% recibieron créditos cuyos montos fluctuaban entre 1000 y 1500 soles.
- 2) El 20% de las MYPEs encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo la distribución la siguiente: el 20% recibió créditos del Banco de Crédito mientras que el 80% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; siendo la distribución la siguiente: el 60% de la Caja Municipal de Piura y el 20 % de la Caja Municipal de Sullana.
- 3) El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 22% anual. En cambio, la Caja Municipal de Piura y la Caja Municipal de Sullana (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 8% y 6% mensual respectivamente, que hacen unas tasas anuales del 96% y 72% respectivamente

- 4) El 80% y el 20% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y programas de capacitación respectivamente.
 - 5) Del 100% de los microempresarios encuestados, el 60% dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas en los últimos dos años, mientras que el 40% de los encuestados consideran que el financiamiento recibido no incrementó la rentabilidad en un determinado período.
- **Respecto a la capacitación:**
 - 1) El 60% de los gerentes y/o administradores de las MYPEs en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, mientras que el 40% manifestó que si recibió capacitación de créditos.
 - 2) El 70% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 30% han recibido una capacitación.
 - 3) El 30% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial y el 70 % no han recibido capacitación en otros cursos no especificados.
 - 4) El 60% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna, mientras que el 40% respondió que sus trabajadores si recibieron capacitación.
 - 5) El 70% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión y el 30% dijeron que no es una inversión.
 - 6) El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 20% dijeron que no es relevante.

- **Respecto a la rentabilidad empresarial:**

- 1) El 70% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 30% dijeron que no mejoró la rentabilidad de dichas empresas.
- 2) El 50% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años y el 50% dijeron que no había mejorado.
- 3) El 20% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad sí ha disminuido en los dos últimos años y el 80% dijeron que no había disminuido. Estos resultados son un tanto contradictorios a los encontrados en el párrafo anterior; sin embargo, ha disminuido el porcentaje de los que dijeron que la rentabilidad empresarial no había mejorado (ha disminuido de 50% a 20%).

VI. RECOMENDACIONES.

- **Respecto a las MYPEs los empresarios y los trabajadores:**

1. Implementar campañas para difundir la importancia que tiene la capacitación a los trabajadores de las MYPEs, esto contribuirá a su desarrollo, competitividad y rentabilidad. Asimismo realizar estudios explicativos para determinar las causas del por qué las MYPEs no capacitan a sus trabajadores.

- **Respecto al financiamiento:**

1. Realizar estudios donde exista una correlación entre el financiamiento y rentabilidad empresarial. Así mismo, se deben hacer estudios explicativos

para determinar las principales causas del reducido financiamiento que reciben las MYPEs del Distrito de Chulucanas.

- **Respecto a la capacitación:**

1. Programar una serie de charlas para explicar la importancia que tiene la capacitación en el desarrollo de las MYPEs. Asimismo, realizar estudios correlacionales entre capacitación y rentabilidad empresarial, así como también estudios explicativos para determinar las causas del por qué los microempresarios no se capacitan.

- **Respecto a la rentabilidad:**

1. Realizar estudios más analíticos y completos para establecer la correlación entre financiamiento, capacitación con la rentabilidad micro empresarial; que permitirá determinar las causas de la baja o nula rentabilidad de las MYPEs.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.

Referencias bibliográficas.

- 1 García Carpio, Juan Manuel; Hernández García Manuel, “Servicios de Desarrollo Empresarial y Desempeño de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú: Caso de Confecciones y Metal Mecánica”, Octubre 2002.
- 2 Briozzo Anahí, “La Estructura del Financiamiento de la MYPE: Una revisión del pasado y el presente”, año 2006.
- 3 Aguilar Olivera Manglio, “El Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en Puno: Un análisis empírico de la Demanda de Créditos”, Setiembre 2004.
- 4 Grupo de Análisis de Desarrollo, “ESTUDIO SOBRE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERÚ”, OIT/ año 2000.
- 5 Mauricio Pachas Pablo, “Préstamos caros a las MYPES, le restan competitividad”, año 2001.
- 6 Cornejo René (ESAN), “Las MYPES: Impulsando el crecimiento económico del país”, 2008.

ANEXO N° 01



**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE**

ENCUESTA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION – DEMI

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO DISTRIBUIDORAS DE AUTOPARTES DE LA CIUDAD DE PIURA, PERIODO 2011 - 2012”.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo e investigación denominado “**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO DISTRIBUIDORAS DE AUTOPARTES DE LA CIUDAD DE PIURA, PERIODO 2011 - 2012”.**

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

Encuestador(a).....Fecha...../...../.....

1. DATOS GENERALES

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años () De 30 a 44 años () De 45 a 64 años () Más de 65 años ()

1.2 Sexo de quién conduce el negocio:

Femenino () Masculino ()

1.3 ¿Cuál es su grado de instrucción?

Sin instrucción ()

Primaria Incompleta () Completa ()

Secundaria Incompleta () Completa ()

Instituto Incompleta () Completa ()

Universitaria Incompleta () Completa ()

1.4 ¿Cuál es su profesión?

Lic. Adm. () Contador Público () Contador Mercantil () Ingeniero () Economista ()

Profesor () Otros:.....

2. PERFIL DE LAS MYPES

2.1 La MYPE se formó para:

Obtener ganancias ()

Por Subsistencia ()

2.2 Del empresario y los trabajadores

¿Cuál es la antigüedad del negocio?

Un año () Dos años () Tres años () Más de tres años ()

2.3 Tipo de Negocio de la empresa

Comercial () Servicios () Industrial () otros ()

2.4 ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?

1 a 5 () 6 a 10 () 10 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

3. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

3.1 ¿Solicitó crédito para su negocio?

Sí. () No ()

3.2 ¿Recibió el crédito solicitado para su negocio?

Sí. () No ()

3.3 ¿En qué Instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero para su negocio?

1. Sistema Bancario

Indicar institución: ¿Qué Tasa de interés

Pagó?.....

2. Sistema No Bancario

Indicar institución: ¿Qué Tasa de interés

Pagó?.....

3.4 ¿Cuál es la de interés de las instituciones financieras del microcrédito obtenido?

2011 S/..... 2012 S/.....

3.5 En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un microcrédito financiero?

2011..... Veces 2012..... Veces

3.6 ¿En que fue invertido el microcrédito Financiero que usted obtuvo?

a) Capital de Trabajo..... % b) Mejoramiento y/o ampliación del local.....%

c) Activos Fijos.....% d) Programa de capacitación.....%

e) Otros, especificar.....%

3.7 ¿Cuál es el crédito del monto solicitado?

- a) 10,000 a 20,000 b) Más de 20,000 c) No precisan

4. CAPACITACION DE LAS MYPES

4.1 ¿Recibió Usted capacitación antes del otorgamiento del crédito?

Sí. () No ()

4.2 ¿Cuántas veces se ha capacitado usted en estos dos últimos años?

Uno. () Dos () Tres () Cuatro () Más de cuatro ()

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

- a) Inversión del crédito financiero b) Manejo empresarial
c) Administración de recursos humanos d) Marketing Empresarial
e) Otro: Especificar:

4.4 ¿Los trabajadores de su negocio se capacitan?

Sí. () No ()

4.5 ¿Cuál es el número de veces que se han capacitado sus trabajadores?

Uno. () Dos () Tres () Más de tres ()

4.6 ¿En qué años recibió más capacitación?

2011 () 2012 ()

4.7 ¿En qué tipos de cursos se ha capacitado su personal?

Inversión de Crédito () Marketing Empresarial () Manejo empresarial () Gestión
Empresarial ()

Gestión Financiera () Manejo eficiente del microcrédito () Prestación del mejor
servicio al cliente ()

Otros.....

4.8 ¿Considera la capacitación como una inversión?

Sí. () No ()

5. RENTABILIDAD DE LAS MYPES

5.1 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en estos 2 últimos años por el financiamiento recibido?

Sí. () No () ¿Por qué?.....

5.2 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha disminuido en estos 2 últimos años por el financiamiento recibido?

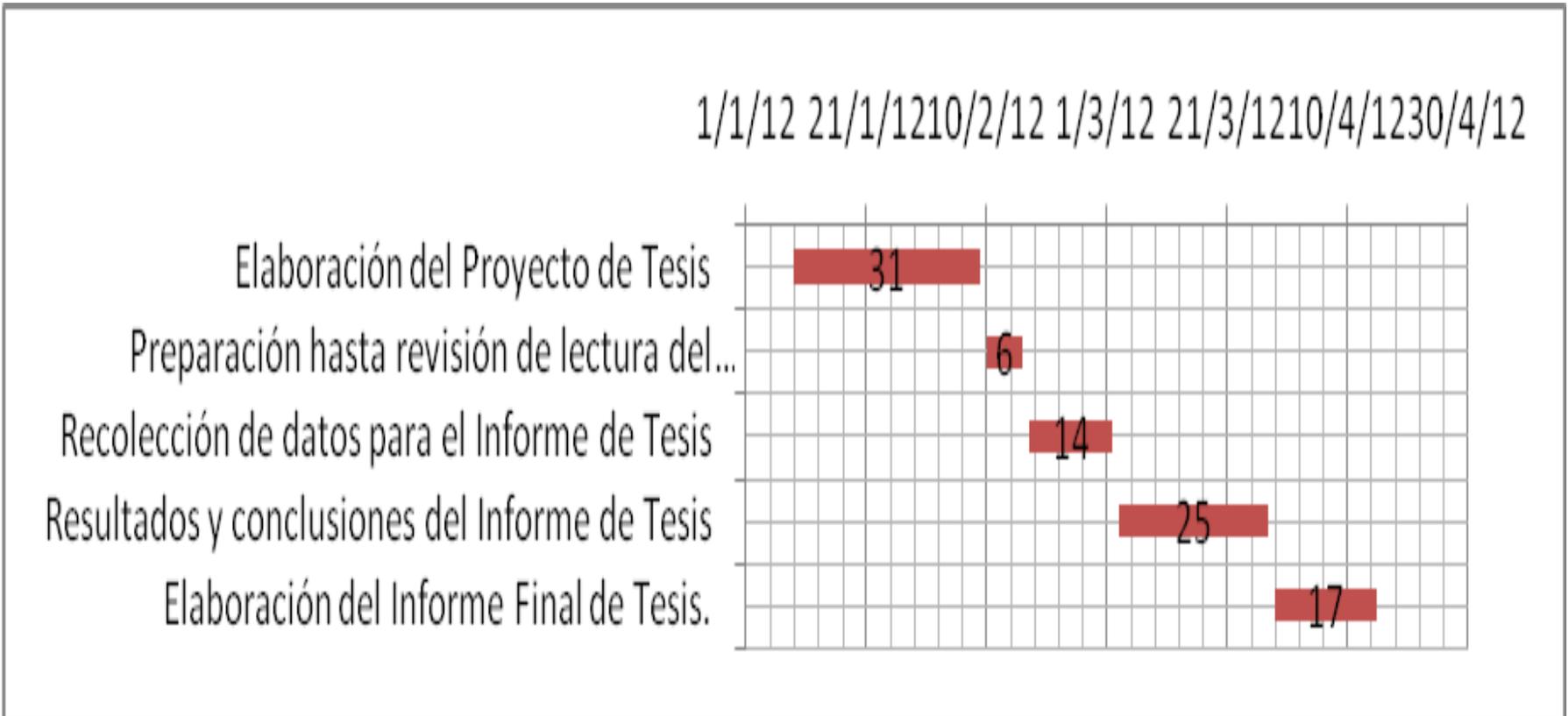
Sí. () No () ¿Por qué?.....

ANEXO N° 02

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	FECHA		RANGO DE GRAFICA	
	INICIO	TERMINO	INICIO	TERMINO
Elaboración del Proyecto de Tesis	09/01/2012	09/02/2012	01/01/2012	30/04/2012
Preparación hasta revisión de lectura del Informe	10/02/2012	16/02/2012		
Recolección de datos para el Informe de Tesis	17/02/2012	02/03/2012		
Resultados y conclusiones del Informe de Tesis	03/03/2012	28/03/2012		
Elaboración del Informe Final de Tesis.	29/03/2012	15/04/2012		

GRAFICO DE GANTT



PRESUPUESTO

Bienes:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr	01	millar	27.00	27.00
Resaltador	02	unidad	3.50	7.00
Dispositivo UCV	01	unidad	45.00	45.00
TOTAL				S/.79.00

Servicios

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
DETALLE				
Impresiones	130	Unid.	0.50	65.00
Fotocopiado	150	Unid.	0.10	15.00
Empastado	04	Unid.	25.00	100.00
Internet	30	horas	1.00	30.00
Movilidad				50.00
Asesoría				350.00

TOTAL				S/.610.00
-------	--	--	--	------------------

RESUMEN DE PRESUPUESTO.

RUBRO	IMPORTE
Bienes	S/79.00
Servicios	S/610.00
TOTAL	S/689.00