



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

TÍTULO

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERÍAS DEL
MERCADO MODELO DE PIURA, PERIODO 2012.**

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

AUTOR

Br. JUAN CARLOS CHIROQUE ZAPATA

ASESORA

DRA. CPC. ISIDORA ZAPATA PERICHE

PIURA-PERÚ

2013

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Mg. CPCC. Donald E. Savitzky Mendoza

Presidente

Mg. CPCC. Mauro Ant3n Nunura

Secretario

Mg. CPCC. Pedro Mino Morales

Miembro

AGRADECIMIENTO

A mis asesoras, por sus enseñanzas y asesoramiento en la realización del presente Informe.

A todas aquellas personas que hicieron posible la realización y culminación de este proyecto

DEDICATORIA

A Dios, por la fuerza interior que me da día a día para no desfallecer en mis metas y propósitos.

A mis padres, a mis hermanos por su dedicación y apoyo incondicional; y por el sacrificio que siempre me demuestran, son ellos que me guiaron y encaminaron por las sendas universitarias.

RESUMEN

La presente Investigación tuvo como objetivo determinar la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector y ámbito en estudio, se desarrolló usando la Metodología en el nivel, descriptivo - no experimental, obteniéndose como resultado la determinación y la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de la empresa, así para las MYPEs con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario, a diferencia de aquellas que al iniciar un negocio aún no tienen ingresos asegurados o su promotor no tienen historia crediticia. **En cuanto al financiamiento:** el 87% de las Mypes obtiene financiamiento de entidades financieras y el 13 % lo hace con recursos propios. **En cuanto a la capacitación:** el 70% de las Mype no recibo ningún tipo de capacitación y el 30 % lo hizo en pequeños cursos para microcréditos. **En cuanto a la Rentabilidad:** el 100% de la población considero que el financiamiento mejora la rentabilidad de las Mypes.

Palabras Clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The present research aimed to determine the characterization of the Financing, Training and Performance of MSEs Sector and sphere in question , using the methodology developed in the level, descriptive - not experimental , obtaining as a result the determination that the ease funding depends on the maturity cycle of the company , and for MSEs with several years of operation and that have previous accounting records , they are given access to a bank loan , unlike those to start a business even with no income promoter insured or have no credit history. On financing: 87% of MSEs obtinene financial institutions financing and 13% do so with their own resources. As for training: 70% of MSEs do not receive any training and 30% went to small micro courses. As the Performance: 100% of the population believe that funding improves profitability of MSEs.

Keywords: Finance, Training, Performance, MSEs.

CONTENIDO

	Pág.
CARATULA	i
HOJA DE FIRMA DEL JURADO	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	7
2.1 Antecedentes	7
2.2 Bases Teóricas.....	12
2.3 Marco Conceptual	30
III. METODOLOGÍA	36
3.1 Tipo y Nivel de la Investigación	36
3.2 Diseño de la investigación.....	36
3.3 Población y Muestra.....	37
3.4 Definición y Operacionalización de las variables	37
3.5 Técnicas e instrumentos	41
IV. RESULTADOS	42
4.1 Resultados	42
4.2 Análisis de Resultados	47
V. CONCLUSIONES	50
Aspectos Complementarios.....	52
Referencias Bibliográficas	52
Anexo N° 01	54
Anexo N° 02	58
Anexo N° 03	98

I. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, en la mayoría de los países, las Mypes representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del Producto Interno Bruto. Frente a este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones. Las pequeñas empresas en el sureste de Europa, así como las de Europa oriental, enfrentan muchos retos que condicionan sus posibilidades de acceder al financiamiento a largo plazo a tasas de interés razonables. Encuentros Académicos Internacionales, (2010)

Samir Djikic, (2009) El European Fund for Southeast Europe (EFSE) ofrece instrumentos de financiación a largo plazo a instituciones locales para programas de préstamos a las Mypes, siendo esto vital para asegurar que las empresas tengan acceso a líneas de crédito. El EFSE aporta unos € 900 millones (US\$ 1,077 millones) anuales para financiar unos 350 mil créditos a Mypes en países del sureste de Europa. El programa de financiamiento beneficia a los países de Armenia, Azerbaijón, Bielorrusia, Serbia y Montenegro. Para que los países mencionados tengan ese beneficio de financiamiento, es indispensable un estudio de inversión y programas de capacitación, garantizando a las Mypes su competitividad y su rentabilidad para un desarrollo sostenible y equilibrado. Es evidente que con dinero se puede hacer casi todo, mientras más recursos financieros tenga la empresa y mejor los maneje, más factible será que resista algún problema que se presente o que sean redituados mayores beneficios.

En el Perú, el 98% de establecimientos se encuentran representados por las MYPEs, donde un 93% corresponde a microempresas con un bajo volumen de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la Ley de la MYPE. Este porcentaje se debe a diversas razones que llevaron a estos promotores a crear una nueva empresa. Las principales razones por las que una persona crea su propia empresa son: 1. Factores externos: Se ve obligada a emprender un negocio por la muerte del jefe de familia, por falta de empleo o pérdida del mismo, porque las jornadas del trabajo dependiente no se ajusta a la disponibilidad deseada de tiempo o tal vez porque los sueldos o las tareas no eran lo suficientemente atractivos como para permanecer como dependientes. 2. Factor interno: Cuando se sueña con tener una propia empresa, o tal vez es un proyecto personal o una fuerza interior que la hace desear tener un negocio. Vela (2010)

La Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú.

Yamakawa, Del Castillo, (2010) Siempre se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Así lo constata al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos -Chile, Brasil y México-, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con las mypes y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la mype peruana.

Para resolver estas limitaciones, se propone un sistema nacional de capacitación- mediante un modelo de acciones y estrategias- que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la mype, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios. De la Capacitación y Asistencia Técnica: De acuerdo a los estudios realizados por, el MITINCI, uno de los talones de Aquiles de la situación de las PYMES constituye la falta de capacitación y asistencia técnica en los diversos campos. Es por esta razón que consideramos que el Ministerio de Educación como ente rector del sector, debe liderar esta acción de capacitación. A través de los colegios secundarios a nivel nacional deben retomarse los centros de preparación técnicos secundarios especializados como los agropecuarios, comerciales y otros.

Asimismo, los centros de educación técnico superior y las universidades, deben incluir en la currícula cursos de preparación integral sobre los diversos aspectos de constitución, formalización, gestión empresarial y financiera, comercialización y otros que contribuyan a un desarrollo integral del estudiante. Se considera que las medidas de capacitación deben ser muy amplias porque es la única forma de llegar a la totalidad de las MYPES sea directa o indirectamente, y cambiar la cultura empresarial que debe tener nuestro país. Es por esta razón que en esta tarea se involucra directamente a los Consejos Transitorios de Administración Regional y a los Gobiernos Locales, que tienen a su cargo la planificación del desarrollo de sus ámbitos jurisdiccionales, para que éstos participen y promuevan el desarrollo de la capacitación integral.

En las líneas anteriores se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

Mypes en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no, a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc. Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado, etc.

A nivel local el acceso al sistema financiero para las Mypes del sector comercio rubro ferreterías; en la ciudad de Piura, constituye un gran problema. Entre los obstáculos para acceder al financiamiento, desde el punto de vista de la demanda, se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos; petición de excesivas garantías, plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este sector. De acuerdo a la observación realizada, se ha podido determinar las siguientes debilidades: maquinaria limitada y obsoleta, ya que la mayoría de los puestos de negocios, cuentan con vitrinas antiguas, para la exhibición de la mercadería que se expende. Las Mypes del mercado modelo de Piura, vienen desarrollando su actividad de forma independiente; es decir, no se encuentran agrupados, mediante una asociación, lo cual constituye un factor limitante, para acceder a créditos y de esta manera puedan mejorar su rentabilidad.

Por otro lado generalmente, dentro de las MYPE existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito pues no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. Esto las obliga a recurrir a fuentes informales que, en la mayoría de los casos, cobran tasas de interés muy elevadas que les impiden salir adelante, por tal motivo uno de los incentivos que llevan a los negocios a formalizarse es el poder tener acceso al crédito bancario, es así que la formalidad de una MYPE facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera.

Hasta hace algunos años, el sistema financiero peruano estaba enfocado en los grupos económicos más solventes y no les prestaba suficiente atención a los más pequeños. Por tal motivo, el hecho de endeudarse o financiarse mediante préstamos se pensaba que solo lo podían realizar las grandes empresas, sin embargo, actualmente las Mypes se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico y dinamiza la economía local.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las Principales Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferreterías del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Conocer las Principales Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio- Rubro Ferreterías del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012.

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

- Determinar las principales características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferreterías del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012.

- Determinar las principales características de las Mype del Sector Comercio - Rubro Ferreterías del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012.
- Determinar las principales Características del Financiamiento, de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferreterías del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012.
- Determinar las principales Características de la Capacitación de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferreterías del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012.
- Determinar las principales características de la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferreterías del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012.

Asimismo, las entidades financieras, como la Caja Municipal de Piura, la Caja Municipal de Sullana, el Banco de Crédito y demás instituciones financieras, brindan dentro de sus servicios paquetes de apoyo financiero o préstamos a Mypes, siendo que en los últimos años debido a las recesiones económicas, todas las empresas se han visto en la necesidad de mejorar su servicios o de realizar estrategias que conlleven a un mejor posicionamiento en el mercado, por lo que necesitan del financiamiento ya sea para la compra de activos o como capital de trabajo.

Además beneficiará a los empresarios de las MYPES del Sector Comercial - Rubro Ferreterías que recién inicia su negocio o tienen en marcha su micro y/o pequeña empresa.

Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para futuras investigaciones, aportando nueva información acerca de la caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mypes, que servirá como antecedente para otros estudios posteriores.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Para la realización del presente trabajo de investigación se consultó las siguientes fuentes:

En la tesis doctoral titulada “Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento”, realizada en España, Castillo (2008) llegó a las siguientes conclusiones: a) Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. b) La asistencia financiera debería focalizarse en las mypes que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino sólo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contraprestación o, similarmente, de préstamos incobrables. c) El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (Estado, banca comercial y pymes) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que pueden amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere (i) un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo, (ii) un celoso control del uso de fondos, (iii) la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa, (iv) la realización de evaluaciones periódicas de costo y beneficio social y (v) un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

Olivera (2004) concluyó que el 50% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito y el otro 50% no lo han hecho, de los que solicitaron crédito el 45% recurrieron a las instituciones bancarias y el 49% a las no bancarias y obtuvieron crédito el 95,6% de las unidades empresariales y sólo el 4% no accedieron al crédito... Respecto a si el crédito mejoró o no la situación de las micro y pequeñas empresas, el 92% manifestaron haber mejorado con el acceso al crédito, los aspectos que fortalecieron básicamente fueron las producción y el capital de trabajo.

Silupú (2008) señala que en Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico... Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujetos de crédito. Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de Fondos de Capital Riesgo (FCR) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionariada de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

Posteriormente, se revisó la tesis doctoral titulada “Gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas” Konja (2010), en la ciudad de Lima, quien llegó a las siguientes conclusiones: a) La apertura económica del Perú en los noventa, dejó al descubierto las principales falencias de las MYPES Peruanas ya establecidas, en contraste con las PYMES de otros países: Avances tecnológicos, altos índices de productividad, excelentes indicadores de gestión, factores de tipo cultural, disposición natural a la cooperación, solidaridad y confianza en el otro (instituciones y grupos de actores económicos) y muy especialmente, la presencia de una política efectiva de promoción internacional hacia las PYMES. b) La actividad empresarial privada es única y es por

ello que las Micro y Pequeñas Empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al Tercer Censo Nacional Económico. El Comercio Exterior del Perú representa el 0,2% del comercio mundial de mercancías; el 0,4% del comercio exterior de bienes de los países en vías de desarrollo; el 17% del comercio exterior de la Comunidad Andina y el 3% del comercio exterior de América Latina. c) El Perú cuenta con varios sectores con ventajas competitivas potenciales. Entre estos sectores están: Textil – confecciones, pesquero, agropecuario – agroindustrial, bienes de capital y sus servicios, forestal – maderero, mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, artesanía y medicina natural. Es notorio la carencia de socios estratégicos en materia de Transferencia Tecnológica. d) Una de las razones por el que las MYPES no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo Patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG's, Cajas Municipales y Cajas Rurales aprecian que éste sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de éstas instituciones financieras es imprescindible para que las MYPES puedan palanquearse financieramente. Se considera que en el sector de los microempresarios textiles se tiene una escasa cultura financiera debido a la falta del conocimiento de COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las MYPES. Los Microempresarios textiles no solo desconocen el apoyo financiero que brinda COFIDE para impulsar su desarrollo; sino que además, por desconocimiento no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento. e) La falta de apoyo financiero por parte del Estado es compensada por el crecimiento en las MYPES de algunas Fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

Chunga, (2010) llegó a la conclusión que la problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital".

Como se menciona en los párrafos anteriores las entidades financieras limitan y

encarecen los créditos a las MYPES dificultando de esta manera a que desarrollen fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado.

Por otro lado el Banco Central de reserva, (2009) "El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y capacidad de desarrollo de las MYPE.

En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las MYPES para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.

Por otro lado, Reyna (2007) en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Finalmente, se consultó la tesis realizada en la ciudad de Piura, titulada “Incidencia de los préstamos en las Mypes”, Pachas (2009), llegó a las siguientes conclusiones: a) Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las PYMES, 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 MPYME (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG(112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59% (SBS – Feb. 2009), 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. b) Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las PYMES, para fortalecer su importante 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 PYME del congreso, 1998, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las PYMES. c) El deterioro patrimonial de las PYMES 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. d) Debe encararse la problemática de las Pymes, 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.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 El Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (<http://www.definicion.org/financiamiento>, 2012)

2.1.2. Dimensiones del Financiamiento.

(<http://www.financiamiento.com.mx/indexphp>, 2012) Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la reducción de la heterogeneidad estructural. Sin embargo, la importancia de las empresas de menor tamaño contrasta en América Latina con el escaso financiamiento al que tienen acceso. La dimensión del financiamiento constituye un elemento clave para entender la trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de innovación e integración a cadenas globales de valor.

2.1.3. Modelos Teóricos del financiamiento.

(<http://www.financiamiento.com.mx/indexphp>, 2012) El núcleo de la teoría financiera se desarrolla bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De este conjunto de supuestos emergen conclusiones

respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. La primera conclusión establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas. Las MYPES poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPES presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las MYPES son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

Según Schnettler (2002). Existen dos posturas bien diferenciadas: La primera conocida como la tesis M-M MODIGLIANI Y MILLER (1958) y la segunda como la tesis de los tradicionales. Los “tradicionales” argumentaban que, mientras la rentabilidad económica de la empresa, entendida ésta como el resultado antes de intereses e impuestos sobre la inversión total, sea mayor al costo relativo de la deuda, entonces el incremento de la deuda en la estructura de capital produce un incremento en el valor de la firma. No obstante, estos afirmaban que este efecto estaba acotado hasta cierto nivel “normal” aceptado por el mercado, sobre el cual la mayor deuda de la empresa se entendía como un incremento en el riesgo promedio y, por lo tanto, era

obtenida a costa de incrementos en los costos financieros que terminaban dando vuelta la condición antes mencionada. Claramente, esta posición, implica una importante recomendación de política financiera, mientras se cumpla la condición antes mencionada, la empresa debe incrementar su endeudamiento hasta el nivel “normalmente” aceptado por el mercado. Por otro lado, la tesis M-M es desarrollada en un mundo de mercados perfectos, sin impuestos y basa su predicción en el hecho que existe un arbitraje realizado por los propios accionistas, con el cual a través de acciones en el mercado, actúan reduciendo el precio de las acciones de empresas apalancadas y aumentando el precio en empresas no apalancadas, eliminando las eventuales ganancias en el valor de las primeras.

Una interpretación alternativa Frazzari, Glenn y Ptersen, (1998). Se ha desarrollado basándose en la posibilidad que los capitales internos y externos no sean perfectos sustitutos. De acuerdo a esta visión, la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares. Se desprende que la existencia de diferencias entre los fondos que asisten a las empresas, implica la interdependencia de las decisiones de inversión y financiamiento.

Por otro lado Herrera, Limón y Soto (2006), nos muestra las teorías de la estructura financiera: La teoría del Trade-Off. Beneficios impositivos versus Costos de quiebra. Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento

se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Asimetrías de información, efectos de señalización y la jerarquía de preferencias (Pecking Order). Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque, la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión. Myers y Majluf (1984) plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar sub-valoradas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Asimismo, Briozzo y Vigier en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

CAPITAL PROPIO

(<http://www.financiamiento.com.mx/index.php>, 2012) Son las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran: i) Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de acciones. ii) Capital de riesgo, se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido., que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

LA DEUDA

Se pueden clasificar en tres grupos: a) Instituciones financieras: préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998). Citado por Briozzo y Vigier (2006) señala que en las Mypes, no todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales. b) Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos): está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar. c) Individuos: por ejemplo los préstamos de familiares de los propietarios.

Además, Briceño (2010). Manifiesta que las empresas necesitan mantener un mínimo de efectivo para financiar sus actividades operacionales diarias, la situación financiera de largo plazo puede depender de los recursos que se consigan en el corto plazo es por ello que los administradores financieros deben tomar las medidas necesarias para obtener estos recursos, así ellos deben Determinar cuáles son las entidades que en algún momento los pueden ayudar a salir de un posible inconveniente de liquidez. Los recursos de la empresa son base fundamental para su funcionamiento, la obtención de efectivo en el corto plazo puede de alguna manera garantizar la vigencia de la empresa en el mercado, es por ello que surgen preguntas como ¿En dónde se puede conseguir efectivo rápidamente?, ¿A cuánto asciende el costo del crédito?, ¿Cuáles son las entidades de crédito financiero? ¿Qué se debe hacer para obtener un mayor beneficio?

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

Fuentes y Formas de Financiamiento a Corto Plazo.

El Crédito Bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Pagaré es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Financiamiento por medio de los Inventarios es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de

tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo:

Hipoteca es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Acciones las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Bonos es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas. Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del

capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Arrendamiento Financiero es un 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, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

2.2.2 Capacitación.

2.2.2.1. Definición.

En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado. Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y la habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

2.2.2.2. Dimensiones de la Capacitación.

Según Vecino (2012), la capacitación tiene una dimensión estratégica por cuanto su alcance va más allá de identificar y ejecutar acciones que atiendan las necesidades de entrenamiento, formación y desarrollo de las personas que integran cada uno de los equipos de trabajo, en este sentido, podemos mencionar a modo de ejemplo las siguientes acciones: i) Actualizar en temas tecnológicos, de ley y funcionales a cada uno de los ocupantes de los cargos en la empresa. ii) Ofrecer espacios de creación e innovación que aporten al mejoramiento de la gestión. iii) Promover eventos orientados al mejoramiento de las competencias de cada uno de los funcionarios de la empresa. iv) Diseñar programas ajustados al entrenamiento de competencias laborales específicos de acuerdo a las funciones y responsabilidades.

2.2.2.3. Modelos Teóricos de la capacitación.

Vásquez G (1997) Manifiesta: Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. El objetivo central es generar procesos de cambio para cumplir las metas de la organización. La capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la

constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización (Roberto Pinto Villatorio, 1992). Son varias las teorías que históricamente han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la organización. Se han hecho explícitos sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, en su momento, de un éxito relativo.

Teoría neoclásica	Teoría conductista	Teoría sistemática
El propósito del entrenamiento es lograr la eficiencia.	El propósito del entrenamiento es proporcionar a directivos, gerentes y supervisores y las técnicas necesarias para dirigir y motivar a los subordinados, a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y expectativas.	Hacer que los miembros de la organización interioricen sus obligaciones y cumplan voluntariamente sus compromisos.
Teoría Clásica	Teoría humanista	Teoría Estructuralista
Incrementar los resultados de la organización a través de la planeación.	Generar aprendizajes y formas de comportamiento en el individuo para organizar sus esfuerzos e integrarlo en grupos de trabajo.	Seleccionar los problemas que obstaculizan el desarrollo de los subsistemas de la organización que impiden lograr los objetivos.

Fuente: Vázquez G.

Bajo este panorama podemos captar que la capacitación corresponde a un Principio de una Nueva Cultura Laboral se reconoce su importancia para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas, formulando, en materia de educación, capacitación y productividad diversas consideraciones.

Hoy en día, los procesos productivos no sólo requieren de equipos y tecnología de punta compatibles con el aprovechamiento productivo de la mano de obra, sino

también de nuevas formas de gestión, organización y capacitación para el trabajo productivo, las cuales, además de propiciar un uso racional y eficiente de los recursos disponibles en las empresas, así como el respeto al medio ambiente, sean capaces de estimular la capacidad de innovación, el potencial creativo y la superación intelectual de los trabajadores. Además la transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La teoría del capital humano citado por Mitnik, Descalzi y Ordóñez. (2009). sostiene que es la teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra. 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. Determina que la formación en habilidades generales, los costos deben ser solventadas por los individuos que reciben los beneficios. El argumento que conduce a esta afirmación es que son ellos quienes se apropian de las ganancias que les proporciona su inversión, la que se refleja en general en los mejores salarios que perciben. El diferencial salarial mostraría la mayor productividad de la formación e indicaría que ese aumento de productividad es capturado exclusivamente por la persona que realizó la misma. Si, en situación de pleno empleo, alguna empresa no les pagara el valor de su mayor productividad, los individuos capacitados se trasladarían a otra firma, ya que las habilidades generales sirven indistintamente en cualquier compañía. Desde la perspectiva expuesta, la decisión individual acerca de invertir o no en capital humano se basa en una comparación, la mayoría de las veces poco informada, entre las erogaciones que se realizarán y los beneficios esperados. Para el caso de la formación en habilidades específicas, las empresas (en particular las de gran tamaño y las que operan con tecnologías propias) se convierten en las únicas demandantes de dichas capacidades, detentando consecuentemente un poder monopsonio, es decir, de único comprador de esas aptitudes dentro del mercado laboral. En esta situación, el beneficio de la formación es captado por la empresa,

que debería tener, por lo tanto, un incentivo para invertir en la capacitación de su personal.

Desde el punto de vista de las empresas de mayor tamaño, dichas erogaciones sólo se realizarán si las firmas encuentran que los montos destinados a actividades formativas les brindan beneficios iguales o superiores a los de otra inversión alternativa a la que puedan destinar sus recursos.

Por otro lado, Huamaní (2007) concluye en su proyecto de investigación “La gerencia del conocimiento como fuente de ventaja para desarrollar las MYPEs” que la capacitación de los recursos humanos son partes esenciales para la supervivencia, competitividad y funcionamiento de las MYPEs.” Más aún si se tiene en cuenta que en una pequeña empresa los recursos humanos representan por lo general el mayor componente de los costos totales de operación, a diferencia de las grandes empresas, en las que las maquinarias y equipos son generalmente más importantes. Establece que son pocas las actividades o recursos que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre se ha dicho que el capital humano es el recurso más importante que tiene una organización, más aun cuando se encuentra en un franco crecimiento. Por ello es necesario que las empresas inviertan en mejorar la motivación del capital humano y a su vez la mejor metodología para capacitar a los empleados es la de «aprender haciendo». Esto supone introducir el aprendizaje por error o por experiencia, sea esta última la propia o la de otros. Esta metodología admite que se cometan errores y se desarrollen experiencias que no solo nos permiten aprender de ellas sino también identificar actitudes, pensamientos y formas de comportamiento.

En cuanto a las necesidades para funcionar óptimamente, las MYPEs al igual que cualquier empresa de mayor envergadura requieren de mercados, financiamiento, tecnología productiva, organización eficiente, capital humano con mentalidad competitiva, y por supuesto, un entorno macro económico predecible y no asfixiante.

En la vida actual del mundo empresarial, el termino capacitación y sistemas de información, están cambiando la forma de trabajo de las empresas, los sistemas de información ayudan a acelerar los procesos; por lo tanto las organizaciones que los implantan logran ventajas competitivas al adoptarlos en sus funciones nos referimos a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, como en este caso un sistema que será automatizado viene a agilizar los procesos y llevar a la empresa que lo adopte a generar un valor agregado y contribuir a la mejora continua por medio de la implantación de sistemas y capacitación a los usuarios.

Finalmente determina que existen varios problemas o necesidades específicas que la organización quiera resolver apoyándose en la capacitación, pero la idea principal de cualquier empresa independientemente de todos los problemas que existan, la razón principal para capacitar es generar el cambio y este cambio por lo tanto lleva a una modificación tecnológica porque estamos hablando de capacitar cuando se implanten los sistemas de información.

2.2.3 Rentabilidad.

2.2.4.1. Definición.

(<http://www.definicion.org/financiamiento>, 2012) La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable

cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

2.2.4.2. Dimensiones de la Rentabilidad.

La Revista Actualidad Empresarial (2006). Considera que existen dos dimensiones de la rentabilidad: a) **Rentabilidad Económica (RE)**: La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección, asumido como variable en ésta investigación, el financiamiento, ha sido estudiado por diversos autores, por lo que existe variedad de información. b) **Rentabilidad Financiera O Rentabilidad Del Accionista**: Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, obtendremos la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista. Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que nos compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida.

Finalmente, para Sosa (2007), sostiene que, 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 a 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 observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador.

Además el mismo autor establece que una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrado a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir, la inversión de la empresa.

2.2.4.3. Modelos Teóricos de la rentabilidad.

Según Ferruz (2000) Sostiene que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

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

Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la Teoría de Cartera. Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, 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 asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la

diversificación no puede eliminar todo el riesgo.

Esta conclusión implica 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.

La 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 fue perfeccionado por J. L. Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de Determinar 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. Según este modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice). El término independiente de esa expresa la parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la variable independiente o explicativa (rendimiento de mercado), el denominado coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento de mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos parámetros o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores.

Según Sánchez (2002) sostiene que, en el mundo de la economía y finanzas, la rentabilidad quiere decir el beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se obtendrá o se ha obtenido a través de un de una inversión, ya sea de recurso o de dinero. Hay dos distintas maneras de representar la rentabilidad, una de ella de forma relativa y la otra de manera absoluta, una siendo en porcentaje y la otra en valores respectivamente. Cualquier tipo de inversión es con el propósito de que se llegue a generar algún tipo de ganancia o rentabilidad ya sea que se invierta dinero al prestar dinero, comprar acciones o títulos valores.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Mype

2.2.1.1 Definición

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

2.2.1.2 Características

2.2.1.2.1 El número total de trabajadores

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

2.2.1.2.2 Niveles de ventas anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

2.2.1.3 Características Comerciales Y Administrativas De Las Mypes

Diversos autores, entre ellos Fernando Villarán, destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica estar enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos; el trabajo duro y la persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

Entre las características comerciales y administrativas de las MYPEs encontramos:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.
- La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad.

2.2.1.4 Tipos

2.2.1.4.1 MYPE de Acumulación

Las MYPEs de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo.

2.2.1.4.2 MYPE de Subsistencia

Las MYPEs de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología.

2.2.1.4.3 Nuevos Emprendimientos

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

2.2.1.5 Importancia de las Mypes en la Economía del País

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPEs brindan empleo a más de 80 por ciento de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 50 por ciento del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, y su importancia se basa en que: i) Es una de las principales fuentes de empleo. ii) Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos. iii) Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población. iv) Son la principal fuente de desarrollo del sector privado. v) Mejoran la distribución del ingreso. vi) Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

2.2.1.6 Ventajas

- Las Mypes se constituyen como personas jurídicas mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.
- Reducción de costos registrales y notariales
- Las municipalidades en un plazo máximo de 7 días le otorgan la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso correspondiente.
- La licencia provisional tiene duración de 12 meses.

2.2.1.7 Régimen Laboral de las Micro Y Pequeña Empresa.

- El Régimen de Promoción y Formalización de las Mypes se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.
- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.
- Incluye los siguientes derechos:

MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital(RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo 8 horas.	Jornada de trabajo 8 horas.
Descanso semanal en días feriados.	Descanso semanal en días feriados
Remuneración por trabajo en sobre tiempo.	Remuneración por trabajo en sobre tiempo.
Descanso vacacional de 15 días calendarios.	Descanso vacacional de 15 días calendarios.
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD).	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD.

- Bono: Certificado de deuda a largo plazo emitido por una compañía, el gobierno federal o por un gobierno estatal o local.
- Capital Humano: Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de trabajadores. Estas capacidades realizadas se adquieren con el entrenamiento, la educación y la experiencia. Se refiere al conocimiento práctico, las habilidades adquiridas y las capacidades aprendidas de un individuo que lo hacen potencialmente.
- Cargo Por Financiamiento: El costo de un préstamo.
- Cartera de Inversiones: Conjunto de valores que pertenecen a una persona, conforme a los propósitos que invierte.
- Crédito: Es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.
- Desempeño: Es el esfuerzo de una persona poniendo en práctica sus habilidades, rasgos, oportunidades físicas o mentales obteniendo un rendimiento profesional.
- Evaluación de Riesgos: Investigación y análisis de los riesgos relevantes para limitar o reducir riesgos que afectan las actividades de las organizaciones.
- Inversiones: Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa

espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

- Interés: Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad.
- Licencias: Son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control fiscalización.
- Pequeña y Mediana empresa : E]s una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite.
- Percepción: Es la función psíquica que permite al organismo, a través de los sentidos, recibir, elaborar e interpretar la información proveniente de su entorno.
- Planeación: La acción de planear en la gestión se refiere a planes y proyectos en sus diferentes, ámbito, niveles y actitudes. Implica tener uno o varios objetivos a realizar junto con las acciones requeridas para concluirse exitosamente.
- Responsable: Aquel que sin realizar el hecho imponible, se encuentra obligado a cumplir con la obligación tributaria. Es un deudor por cuenta ajena.
- Riesgo: La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión.
- Tasa: Es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero".

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Nivel de la Investigación

3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación que se utilizó en el presente estudio es cuantitativo. Porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel de investigación

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

3.2 Diseño de la investigación

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

M \Longrightarrow O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

3.2.1 No experimental

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

3.2.2 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

3.3.1 Población

La población del trabajo de investigación está constituida por 30 Empresas Del Sector Comercio - Rubro Ferreterías del Mercado Modelo Piura, Periodo 2012.

3.3.2 Muestra

La muestra es no probabilística y es la misma que la población.

3.4 Definición y Operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
		Estado civil	Nominal: Soltero Casado
		Profesión u ocupación	Nominal: Profesional Oficio

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes Son algunas características de las Mypes	Antigüedad en el rubro	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Formalidad de la Mype	Nominal: Si no
		Número de trabajadores permanentes	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Número trabajadores eventuales	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de Mype	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia
		Antigüedad en el rubro	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Formalidad de la Mype	Nominal: Si no
		Número de trabajadores permanentes	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Número trabajadores eventuales	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes.	Conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica	Financia su actividad productiva.	Nominal: Sí No
		Entidades a que recurre para obtener financiamiento.	Nominal: Propio De Entidades financieras
		Entidad de su preferencia.	Nominal: CMAH Bancos
		Facilidades para la obtención de financiamiento	Nominal: CMAH Bancos
		Veces que solicito financiamiento.	Cuantitativa: Uno Dos Tres Más de tres
		Entidad a quien solicito financiamiento	Nominal: CMAH Bancos
		Tiempo de duración del financiamiento	Nominal: Corto plazo Largo plazo
		Conformidad con la tasa de interés pagado.	Nominal: Sí No
		El financiamiento fue el monto solicitado	Nominal: Sí No
		Monto del financiamiento	Nominal: Sí No

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes	calidad de los conocimientos, habilidades y actitudes del capital humano	Capacitación para obtener financiamiento	Nominal: Si no
		Cursos de capacitación relacionados con la Mype	Nominal: Si no
		Tipo de capacitación	Nominal: Administración Gestión
		Personal colaborador capacitado	Nominal: Si no
		Número de cursos de capacitación	Cuantitativa: Uno Dos a Más
		Periodo de capacitación	Nominal: Si no
		Capacitación igual a inversión	Nominal: Si no
		Capacitación del personal, es relevante para el negocio	Nominal: Si no
		Temas de capacitación percibidos	Nominal: Atención al cliente ventas

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las Mypes	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla.	Financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si no
Rentabilidad en las Mypes		Capacitación obtenida mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si no
		En los últimos dos años ha mejorado la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si no
		En los últimos dos años ha disminuido la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si no
		Financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si no

3.5 Técnicas e instrumentos

3.5.1 Técnica

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.5.2 Instrumentos

Para el recojo de la información, se utilizó un cuestionario estructurado con 33 interrogantes relacionados con el tema de investigación.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios (Objetivo Especifico N° 01)

CUADRO N° 01

ITM	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad del propietario de las MYPES	01	En la tabla se observa que el 70% de las edades de los propietarios de las Mypes; oscilan entre de los 26 – 60 años de edad.
Sexo	02	En la tabla se observa que el 63% de los encuestados es de sexo masculino.
Grado de instrucción	03	En la tabla se observa que el 33% de los encuestados solo tiene grado de instrucción Secundaria Completa, así como 20% de los encuestados llega hasta Superior no Universitaria Incompleto.
Estado Civil	04	En la tabla se observa que el 37% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPES, son de estado civil convivientes. El 17% es soltero.
Profesión u ocupación del representante legal	05	En la tabla se observa que la Profesión u ocupación del representante legal es en su mayoría Artesanos, representando un 67% del total.

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

4.1.2 Respecto a las características MYPES (Objetivo Especifico N° 02)

CUADRO N° 02

ITM	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	06	En la tabla se observa que el Tiempo de las Mypes, en años que se encuentra en el sector y rubro es 2 años, representando el 33% del total.
La Mype es	07	En la tabla se observa que 77% de las Mypes encuestadas son formales y el otro 23% restante; Informales.
Número de trabajadores permanentes	08	En la tabla se observa que, en número de trabajadores permanentes, el 47% corresponde a 2 trabajadores y el 53% restante a más de tres trabajadores.
Número de trabajadores eventuales	09	En la tabla se observa que, en número de trabajadores eventuales, el 33% corresponde a 3 trabajadores, así como u 30% a más de tres trabajadores.
La MYPE se formó para:	10	En la tabla se observa que el 73% de las Mypes se formaron para subsistir, sin embargo el 27% restante se formaron para obtener ganancias.

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

4.1.3 Respecto al Financiamiento de las MYPES (Objetivo Especifico N° 03)

CUADRO N° 03

ITM	TABLA N°	COMENTARIOS
Como financia su actividad productiva	11	En la tabla se observa que el 87% de las Mypes encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros y el otro 13% a través de financiamiento propio.
Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento	12	En la tabla se observa que el 43% de las Mypes encuestadas, recurre para obtener financiamiento de terceros a entidades no bancarias, así como un 20% a prestamistas usureros.
Nombre de la institución financiera que recibió	13	En la tabla se observa que el 23% de las Mypes encuestadas eligieron a edyficar.
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	14	En la tabla se observa que el 43% de las Mypes encuestadas, señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades.
En el año 2012. ¿Cuántas veces solicito crédito?	15	En la tabla se observa que el 50% de las Mypes encuestadas, ha solicitado crédito más de tres veces en el año 2012.
En el año 2012 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?	16	En la tabla se observa que el 50% de las Mypes encuestadas solicitaron crédito a una entidad financiera, seguido de un 20% en Cajas Municipales y bancos en el año 2012.
En el año 2012 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	17	En la tabla se observa que el 57% de las Mypes encuestadas solicitaron su crédito a corto plazo, seguido de un 40% a largo plazo en el año 2012.
En el año 2012 ¿Qué tasa de interés pago?	18	En la tabla se observa que el 60% de las Mypes encuestadas desconoce que tasa de interés pagaron por su crédito solicitado en el año 2012.
En el año 2012 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados	19	En la tabla se observa que el 60% de las Mypes encuestadas, en el año 2012 los créditos otorgados si fueron con los montos solicitados, y el 40% restante no recibió los montos solicitados.
En el año 2012 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?	20	En la tabla se observa que el 70% de las Mypes encuestadas, en el año 2012 recibieron como monto de crédito de S/ 1 001,00 a S/ 5 000,00 y el 30% restante S/ 100,00 a S/ 1 000,00.

Fuente : Tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 y 20 (ver anexo 02)

4.1.4 Respecto a la Capacitación (Objetivo Especifico N° 04)

CUADRO N° 04

ITM	TABLA N°	COMENTARIOS
Creé Ud., que la Capacitación es de gran importancia para el desarrollo de las Mype	21	En la tabla se observa que el 90% considera que la capacitación es de gran importancia y el 10 % considera que no es necesario.
Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	22	En la tabla se observa que el 70% no recibieron capacitación y el 20 % y el 10 % no precisa.
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años	23	En la tabla se observa que el 70% no recibieron ningún curso de capacitación en los dos últimos dos años, el 20% uno y el 10 % dos cursos.
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.	24	En la tabla se observa que el 67% si, participó en cursos de Manejo empresarial, y el 33% sobre otros temas.
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	25	En la tabla se observa que el 83% no realizó ningún tipo de capacitación a su personal, seguido de un 17% que si capacita a sus trabajadores.
¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?	26	En la tabla se observa que el 70% no recibió capacitación alguna, seguida de un 20% que recibieron 1 cursos de capacitación y un 10 % que recibieron 2 cursos.
En que años recibió más capacitación	27	En la tabla se observa que solo el 30% recibió capacitación en ambos años y el 70% no precisa.
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	28	En la tabla se observa que el 100% de los empresarios considera que la capacitación es una inversión.
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	29	En la tabla se observa que el 80% de los empresarios considera que la capacitación al personal es relevante para su empresa.
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	30	En la tabla se observa que solo el 13% de los trabajadores se capacitaron en Prestación de mejor servicio al cliente.

Fuente : Tablas 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29 y 30 (ver anexo 02)

4.1.5 Respecto a la Rentabilidad (Objetivo Especifico N° 05)

CUADRO N° 05

ITM	TABLA N°	COMENTARIOS
Creé Ud., que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	31	En la tabla se observa que el 100% de los empresarios considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa
Creé Ud., que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial	32	En la tabla se observa que el 80% de los empresarios considera que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.
Creé Ud., que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	33	En la tabla se observa que el 87% considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.
Creé Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años	34	En la tabla se observa que el 87% de los empresarios considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años.
Creé Ud., que la rentabilidad es necesaria para obtener un financiamiento	35	En la tabla se observa que el 80 % considera que si es necesario el financiamiento para rentabilidad y el 20 % no.
Creé Ud., que la rentabilidad está en función de la Capacitación de los propietarios y/o gerentes	36	En la tabla se observa que el 80% considera que si y el 20 % no lo considera necesario, para la rentabilidad.
Creé Ud., que la rentabilidad está en función de la Capacitación del personal	37	En la tabla se observa que el 60 % considera que si y el 40 % no lo considera necesario para la rentabilidad.
Creé Ud., que la rentabilidad está en función al respaldo de los activos fijos	38	En la tabla se observa que el 60 % considera que si y el 40 % no lo considera necesario para la rentabilidad.
Creé Ud., que la rentabilidad está en función a los ingresos	39	En la tabla se observa que el 70 % considera que si y el 30 % no lo considera necesario para la rentabilidad.
Creé Ud., que la rentabilidad significa mayores utilidades	40	En la tabla se observa que el 90 % considera que si y el 40 % no significa mayores utilidades

Fuente : Tablas 31, 32, 33, 34 33, 35, 36, 37, 38, 39 Y 40 (ver anexo 02)

4.2 Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- a) Las edades de los propietarios de las Mypes; oscilan entre de los 26 – 60 años de edad, siendo la mayoría de ellos de sexo masculino, con un grado de instrucción Secundaria Completa o Superior no Universitaria Incompleta. Con respecto a su estado civil, la mayor parte son convivientes y solteros y con profesión u ocupación Artesanos.
- b) En la tabla se observa que el 63% (19) de los encuestados es de sexo masculino y el 27 % (11) es de sexo femenino.
- c) En la tabla se observa que el 33% de los encuestados solo tiene grado de instrucción Secundaria Completa, así como 20% de los encuestados llega hasta Superior no Universitaria Incompleto.

4.2.2 Respecto de las MYPES

- a) El Tiempo de las Mypes, que se encuentran en el rubro Ferreterías del Mercado Modelo de Piura es de 2 años, siendo la mayoría formales. En promedio, el número de trabajadores permanentes corresponde 2 y eventuales corresponde a 3 trabajadores. Las Mypes se formaron para subsistir, sin embargo otras fueron formadas para obtener ganancias.
- b) El 77% de las Mypes encuestadas son formales y el otro 23% restante; Informales.
- c) En la tabla se observa que, en número de trabajadores permanentes, el 47% corresponde a 2 trabajadores y el 53% restante a más de tres trabajadores.

4.2.3 Respecto del Financiamiento

- a) Las Mypes encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidades no bancarias o en otros casos a prestamistas. Las que eligieron el financiamiento, eligieron en gran parte a edyficar como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.
- b) En el año 2012, las Mypes han solicitado crédito más de tres veces al año, de preferencia una entidad financiera, a corto plazo, desconociendo qué tasa de interés pagaron por su crédito, que en su mayoría si fueron los montos solicitados, los cuales se encuentran entre e S/ 100,00 a S/ 1 000,00 y el 23% restante S/ 1 001,00 a S/ 5 000,00, invirtiendo el crédito financiero que obtuvieron en capital de trabajo.
- c) En la tabla se observa que el 23% de las Mypes encuestadas eligieron a edyficar.

4.2.4 Respecto de la Capacitación

- a) Los propietarios y representantes legales de las MYPES considera que si es de gran importancia la capacitación para el desarrollo de sus actividades comerciales. Siendo el 90% considera que la capacitación es de gran importancia y el 10 % considera que no es necesario.
- b) El 70% no recibieron capacitación y el 20 % y el 10 % no precisa.
- c) En la tabla se observa que el 70% no recibieron ningún curso de capacitación en los dos últimos dos años, el 20% uno y el 10 % dos cursos.

4.2.5 Respecto de la Rentabilidad

- a) Los empresarios consideran que el financiamiento otorgado juega un papel importante en la rentabilidad de la empresa. En la tabla se observa que el 100% de los empresarios considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

- b) En la tabla se observa que el 80% de los empresarios considera que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.

- c) En la tabla se observa que el 87% considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto a los empresarios

Los empresarios de las Mypes, en la mayoría hombres, son muy adultos, que debido a su grado de instrucción Secundaria Completa o Superior no Universitaria Incompleta, se han visto en la necesidad de montar un negocio, puesto que no cuentan con una profesión. Lo cual indica que no es necesario tener un carrera universitaria o técnica para ser un empresario.

5.2 Respecto de las MYPES

Las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado. Sin embargo, a pesar del tiempo en que se encuentran en el sector y rubro es de 2 años, existe un pequeño problema de informalidad, y con los trabajadores tanto permanentes como eventuales, pues estos no se encuentran registrados de manera fija en la planilla de trabajadores. Así también las Mypes se formaron para subsistir, sin embargo otras fueron formadas para obtener ganancias.

5.3 Respecto del Financiamiento

Las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidad no bancarias o en otros casos a prestamistas. Siendo un total del (87 %), y el (13 %) lo hace con recursos propios. Los que obtienen el financiamiento, la mayoría de veces el empresario Mype desconoce la tasas de interés y muchas veces el empresario se endeuda sin analizar si lo que va a pagar. A pesar de ello estas

eligieron en gran parte a edyficar como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.

5.4 Respecto de la Capacitación

La mayoría de los emprendedores MYPES, siguen una gestión basada en la prueba y error. Solo poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc. y no dan relevancia a la formación o capacitación en otros temas. Invertir en capacitación en temas de gestión: no sólo para los mismos empresarios, sino para sus trabajadores, esto les “abre los ojos” y les posibilita mejorar el manejo de su negocio.

5.5 Respecto de la Rentabilidad

Ha quedado plenamente establecido, que las Mypes afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo si desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenidamente en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

Aspectos Complementarios

Referencias bibliográficas

- Encuentros Académicos Internacionales. [Sede Web]. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México; 2010 [Acceso 22 de Junio del 2012]. Alternativas de Financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas.
- Samir Djikic. Comunicado: EFSE se expande. Europapress.es [Revista en Internet]. 2009 [Acceso 26 de Julio del 2011]; 1(1).
- <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>
- Lidón Vela Meléndez. Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas. [Monografía en Internet]. 4. Perú: Asociación de Microfinanzas; 2010 [Acceso 29 de Julio del 2011].
- Peter Yamakawa, Carlos Del Castillo, Johan Baldeón, Luis Miguel Espinoza, Juan Carlos Granda, Lidia Vega. Modelo tecnológico de integración de servicios para la mype peruana. 2a ed. Perú: Esan, 2010.
- Ciro Alonso Yacsahuache Monje. Financiamiento de las Mypes. [Monografía en Internet].1. Perú: Finanzas; 2010 [Acceso 28 de Julio del 2011].
- Artículo 2-Ley N° 28015-Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa (promulgada el 3 de julio del 2003)
- “El financiamiento, de las micro y pequeñas empresas en Puno”. Un análisis empírico de la Demanda de créditos. (09-2004)
- Berger y Urdell (1998) Citado por Biozzo y Vigier (2006) Rentabilidad en el Análisis Contable. Recuperado el 10 de Noviembre de 2011. Disponible en: <http://www.ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>
- Brenda Liz Silupú: Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú (Abril-2008)
- Banco Central de Reserva del Perú: http://BnacoCentral_deReserva_delPeru.com/Importancia-de-facilitar-el-acceso-de-financiamiento-de-las-MYPES".
- Revista Empresarial (2006). Disponible en <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/#ixzz2iVfCYbFP>

- Emanuel L. Briceño. [http://es.wikipedia.org/wy_mediana_empresa].1. Perú: Finanzas; 2010 [Acceso 28 de Julio del 2011].
- Yolanda Vigil Lazo_Formación, crecimiento y proyección de las MyPES (Perú) Monografias_com.htm
- Vecino (2012) Micro y pequeña Empresa. Recuperado el 20 Agosto de 2013. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- Ley 26702- “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros”
- Vásquez G (1997) Acceso el 25 Julio de 2013. Disponible en:http://www.sapiens.com/castellano/articulos.nsf/Recursos_Humanos/
- <http://www.financiamiento.com.mx/index.php?view=article&id=1:que-es-el-financiamiento&format=pdf> [Acceso 22 de Junio de 2012]

VI Anexos

Anexo N° 01



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI**

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las mypes del ámbito de estudio. El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio – Rubro Ferreterías Del Mercado Modelo De Piura, Periodo 2012”

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

1.3 Grado de instrucción: Ninguno..... Primaria: CompletaPrimaria Incompleta..... Secundaria completa..... Secundaria Incompleta..... Superior No

Universitaria Completa.....Superior No Universitaria Incompleta.....Superior Universitaria Completa.....

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

2.2 La Mype es formal: Sí.....No.....La Mype es informal: Sí.....No.....

2.3 Número de trabajadores permanentes. Número de trabajadores eventuales.....

2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si..... No. La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Sí.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Sí.....No.....Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)..... Que tasa interés mensual paga.....

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

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

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.:
Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.3 En el año 2012: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... Monto Promedio Otorgado.....No.....

3.4 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%). Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%). Programa de capacitación (%).....Otros - Especificar:.....%.....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 creé Ud. Que la capacitación es de gran importancia para el desarrollo de las Mype: Si..... No.....

4.2 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: Si..... No.....

4.3 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años: UnoDos Tres Cuatro ... Más de Cuatro.....

4.4 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud: Inversión del crédito financiero..... Manejo empresarial..... Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial..... Otro: Especificar.....

4.5 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? Si..... No.....; Si la respuesta es si: indique la cantidad de cursos. 1 curso 2 cursos. 3 cursos Más de 3 cursos.....

4.6. En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito..... Gestión Financiera..... Prestación de mejor servicio al cliente.....Otros: especificar.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: Si.....No.....

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

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

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en lo 2 últimos años

Sí.....No.....

5.5 Cree Ud., que el financiamiento es necesario para la rentabilidad de su empresa:

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

5.6 Cree Ud., que la rentabilidad está en función de la capacitación de los propietarios y/o gerentes: Si.....No.....

5.7 Cree Ud., que la rentabilidad de su empresa está en función de la capacitación de personal: Si.....No.....

5.8 Cree Ud. que la rentabilidad muestra el respaldo de los activos fijos:

Sí.....No.....

5.9 Cree Ud. que la rentabilidad muestra los ingresos: Sí.....No.....

6 Cree Ud. que la rentabilidad significa mayores utilidades: Sí.....No.....

Piura, octubre del 2012.

Anexo N° 02

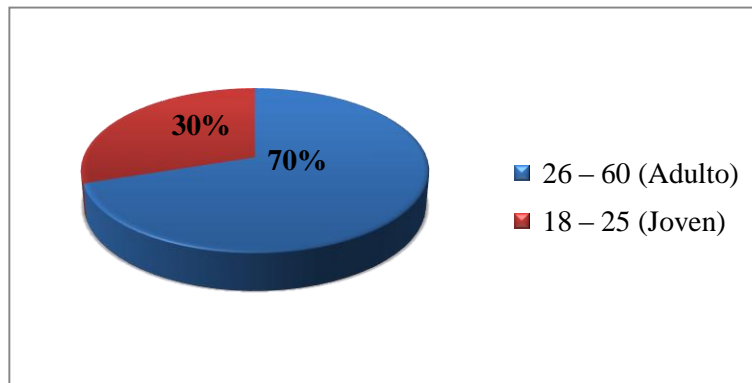
I. DATOS DEL PROPIETARIO

TABLA N° 01

Edad del propietario de las MYPES

Edad	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	21	70 %
18 – 25 (Joven)	9	30%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Grafica 01: Edad del propietario de las MYPES

INTERPRETACIÓN:

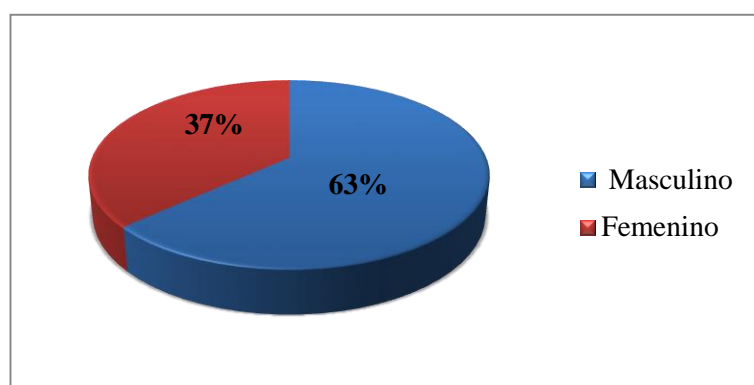
En la tabla se observa que el 70% de las edades de los propietarios de las Mypes; oscilan entre de los 26 – 60 años de edad.

TABLA N° 02

Sexo de propietario de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	19	63 %
Femenino	11	37 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Grafica 02: Sexo de propietario de las MYPES

INTERPRETACIÓN:

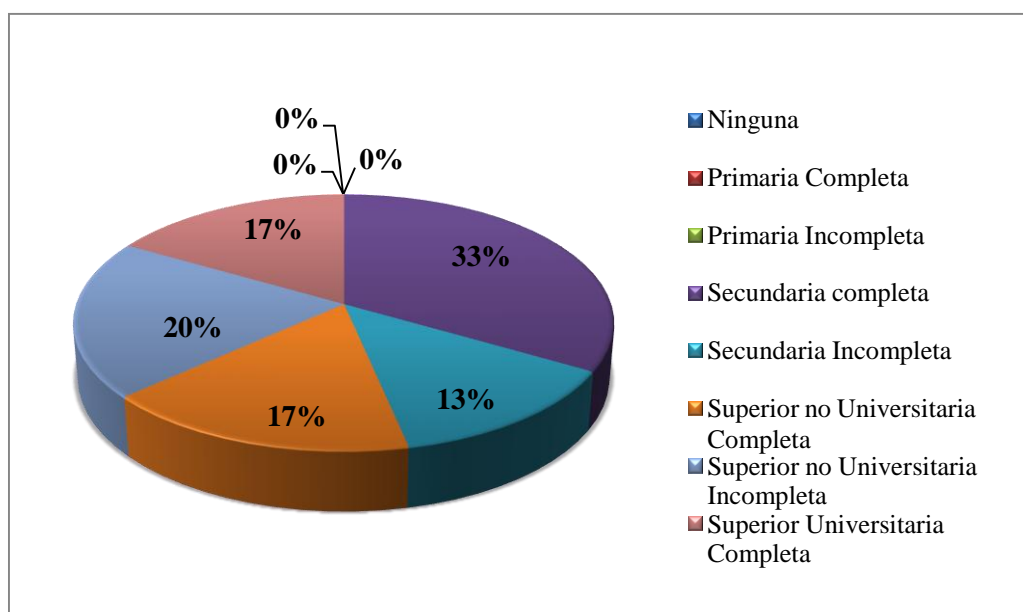
En la tabla se observa que el 63% de los encuestados es de sexo masculino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción propietario de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	0	0 %
Primaria Completa	0	0 %
Primaria Incompleta	0	0 %
Secundaria completa	10	33 %
Secundaria Incompleta	4	13 %
Superior no Universitaria Completa	5	17 %
Superior no Universitaria Incompleta	6	20 %
Superior Universitaria Completa	5	17 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 03: Grado de instrucción propietario de las MYPES

INTERPRETACIÓN:

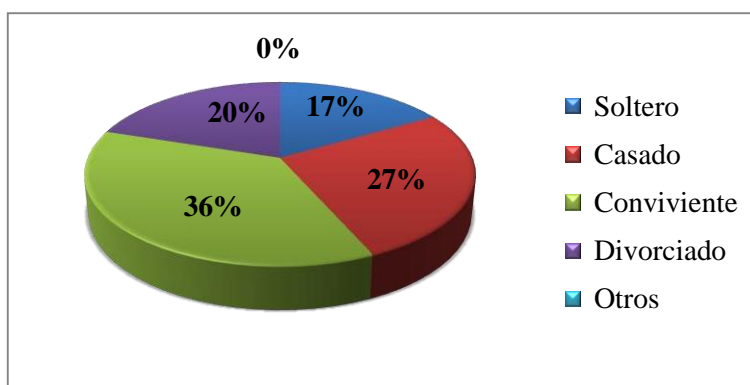
En la tabla se observa que el 33% de los encuestados solo tiene grado de instrucción Secundaria Completa, así como 20% de los encuestados llega hasta Superior no Universitaria Incompleto.

TABLA N° 04

Estado Civil propietario de las MYPES

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	17 %
Casado	8	27 %
Conviviente	11	37 %
Divorciado	6	20 %
Otros	0	0 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Grafica 04: Estado Civil propietario de las MYPES

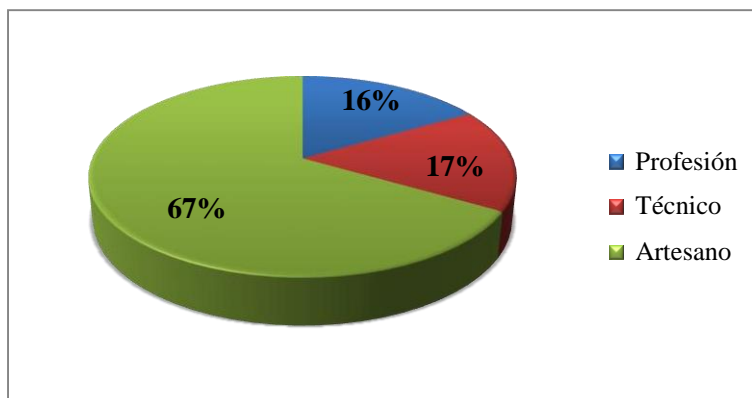
INTERPRETACIÓN:

En la tabla se observa que el 37% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPES, son de estado civil convivientes. El 17% es soltero.

TABLA N° 05
Profesión u ocupación del representante legal

Profesión U Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Profesión	5	17 %
Técnico	5	17 %
Artesano	20	67 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 05: Profesión u ocupación del representante legal

INTERPRETACIÓN:

En la tabla se observa que la Profesión u ocupación del representante legal es en su mayoría Artesanos, representando un 67% del total.

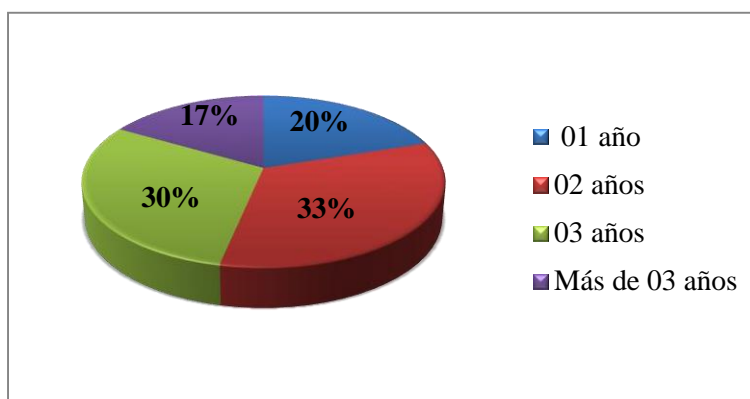
II. CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

TABLA N° 06

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

Tiempo En Años	Frecuencia	Porcentaje
01 año	6	20 %
02 años	10	33 %
03 años	9	30 %
Más de 03 años	5	17 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES



Gráfica 06: Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

INTERPRETACIÓN:

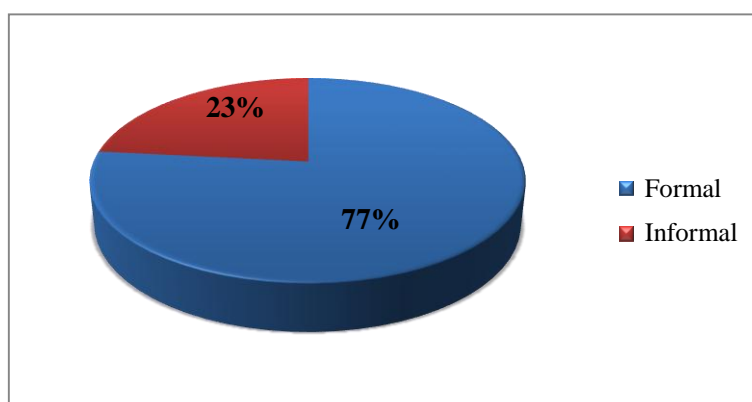
En la tabla se observa que el Tiempo de las Mypes, en años que se encuentra en el sector y rubro es 2 años, representando el 33% del total

TABLA N° 07

La Mype es

La Mype Es	Frecuencia	Porcentaje
Formal	23	77 %
Informal	7	23 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 07: La Mype es Formal

INTERPRETACIÓN:

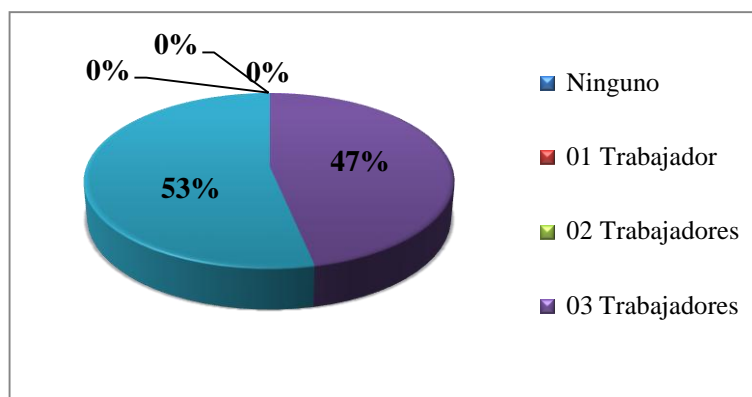
En la tabla se observa que 77% de las Mypes encuestadas son formales y el otro 23% restante; Informales.

TABLA N° 08

Número de trabajadores permanentes

Número De Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0 %
01 Trabajador	0	0 %
02 Trabajadores	0	0 %
03 Trabajadores	14	47 %
Más de tres trabajadores	16	53 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 08: Número de trabajadores permanentes

INTERPRETACIÓN:

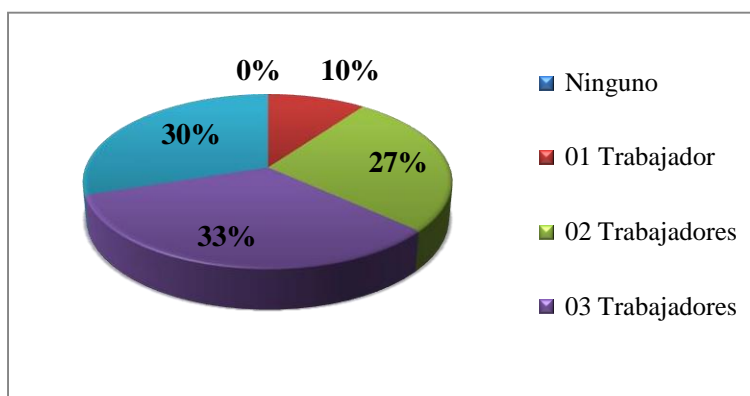
En la tabla se observa que, en número de trabajadores permanentes, el 47% corresponde a 2 trabajadores y el 53% restante a más de tres trabajadores.

TABLA N° 09

Número de trabajadores eventuales

Número De Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0 %
01 Trabajador	3	10%
02 Trabajadores	8	27%
03 Trabajadores	10	33%
Más de tres trabajadores	9	30%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Grafica 09: Número de trabajadores eventuales

INTERPRETACIÓN:

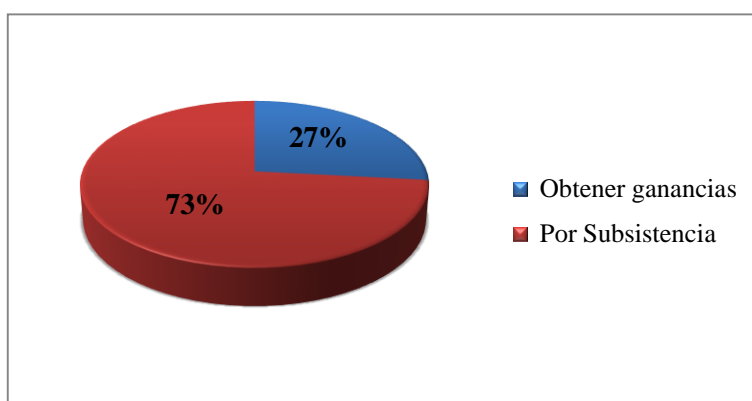
En la tabla se observa que, en número de trabajadores eventuales, el 33% corresponde a 3 trabajadores, así como a un 30% a más de tres trabajadores.

TABLA N° 10

La MYPE se formó para

La Mype Se Formó	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	8	27 %
Por Subsistencia	22	73 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES



Gráfica 10: La MYPE se formó para

INTERPRETACIÓN:

En la tabla se observa que el 73% de las Mypes se formaron para subsistir, sin embargo el 27% restante se formaron para obtener ganancias.

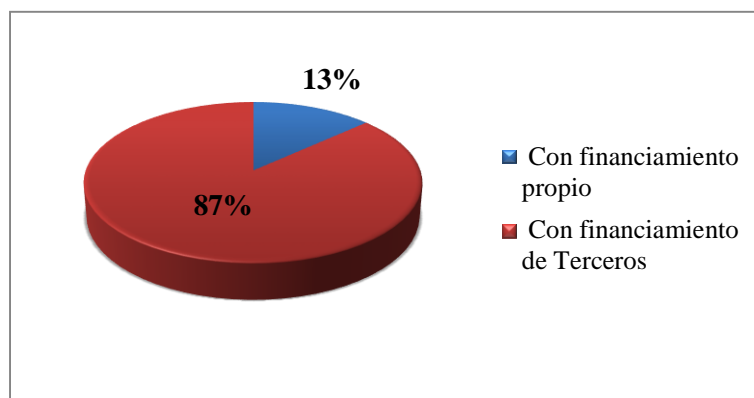
III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

TABLA N° 11

Como financia su actividad productiva

Financia Su Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Con financiamiento propio	4	13 %
Con financiamiento de Terceros	26	87 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 11: Como financia su actividad productiva

INTERPRETACIÓN:

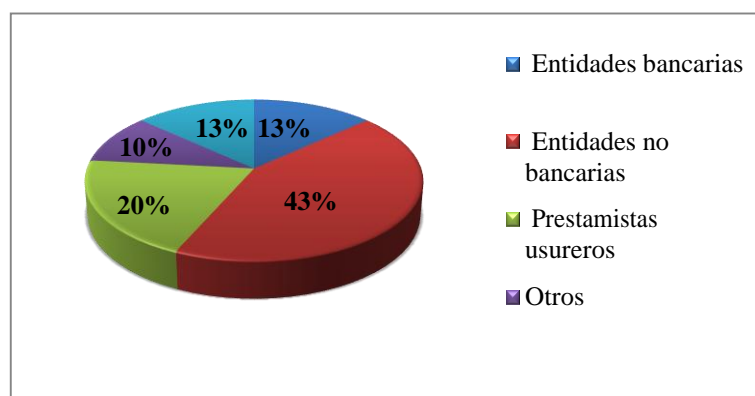
En la tabla se observa que el 87% de las Mypes encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros y el otro 13% a través de financiamiento propio.

TABLA N° 69

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

Entidad Recurrida	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	4	13%
Entidades no bancarias	13	43%
Prestamistas usureros	6	20%
Otros	3	10%
No recibió financiamiento de terceros	4	13%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



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

INTERPRETACIÓN:

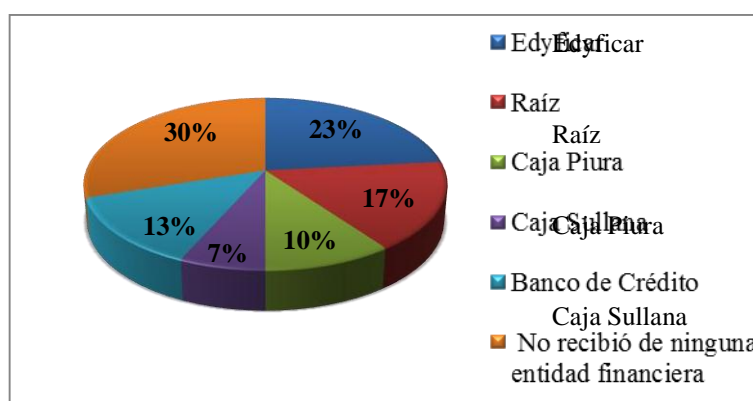
En la tabla se observa que el 43% de las Mypes encuestadas, recurre para obtener financiamiento de terceros a entidad no bancaria, así como un 20% a prestamistas usureros.

TABLA N° 70

Nombre de la institución financiera que recibió crédito

Recibió Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Edyficar	7	23%
Raíz	5	17%
Caja Piura	3	10%
Caja Sullana	2	7%
Banco de Crédito	4	13%
No recibió de ninguna entidad	9	30%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 13: Nombre de la institución financiera que recibió crédito

INTERPRETACIÓN:

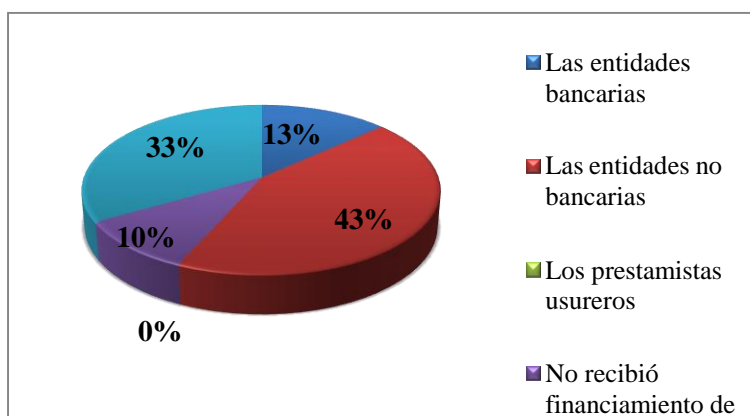
En la tabla se observa que el 23% de las Mypes encuestadas eligieron a edyficar como institución financiera para recibir un crédito.

TABLA N° 71

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

Facilidades para Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Las entidades bancarias	4	13 %
Las entidades no bancarias	13	43 %
Los prestamistas usureros	0	0 %
No recibió financiamiento de terceros	3	10 %
No precisa	10	33 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



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

INTERPRETACIÓN:

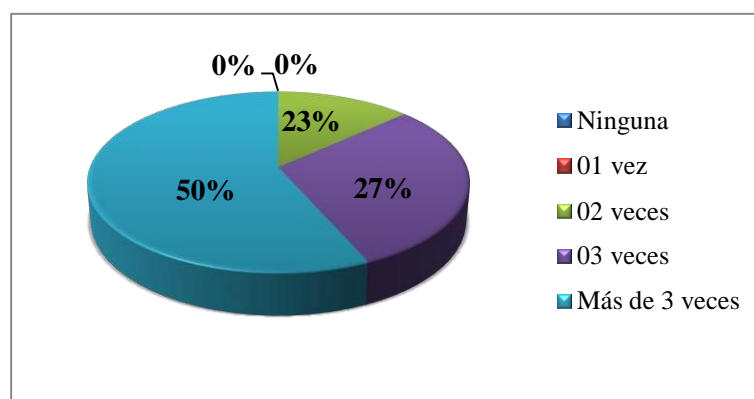
En la tabla se observa que el 43% de las Mypes encuestadas, señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.

TABLA N° 72

En el año 2012. ¿Cuántas veces solicito crédito?

Veces Solicito Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	0	0 %
01 vez	0	0 %
02 veces	7	23 %
03 veces	8	27 %
Más de 3 veces	15	50 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 15: En el año 2012. ¿Cuántas veces solicito crédito?

INTERPRETACIÓN:

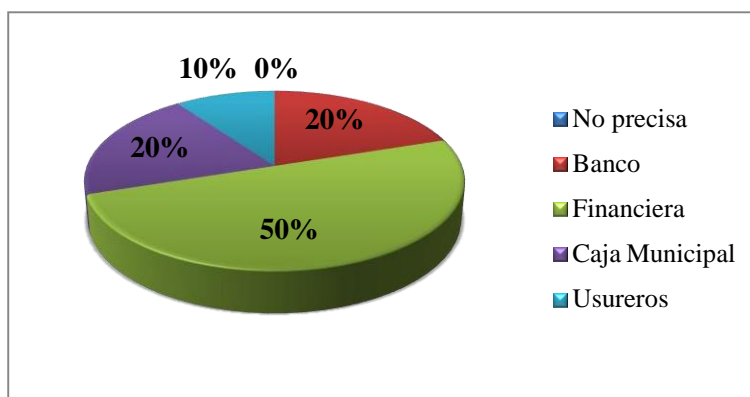
En la tabla se observa que el 50% de las Mypes encuestadas, ha solicitado crédito más de tres veces en el año 2012.

TABLA N° 73

En el año 2012 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0 %
Banco	6	20%
Financiera	15	50%
Caja Municipal	6	20%
Usureros	3	10%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 16: En el año 2012 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

INTERPRETACIÓN:

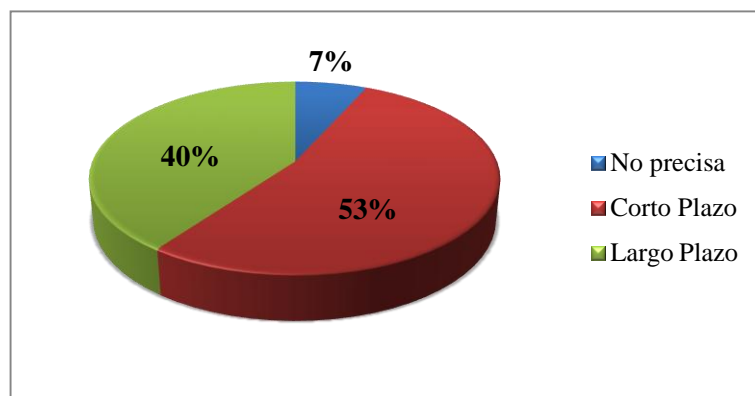
En la tabla se observa que el 50% de las Mypes encuestadas solicitaron crédito a una entidad financiera, seguido de un 20% en Cajas Municipales y bancos en el año 2012.

TABLA N° 74

En el año 2012 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	7 %
Corto Plazo	16	53 %
Largo Plazo	12	40 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 18: En el año 2012 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

INTERPRETACIÓN:

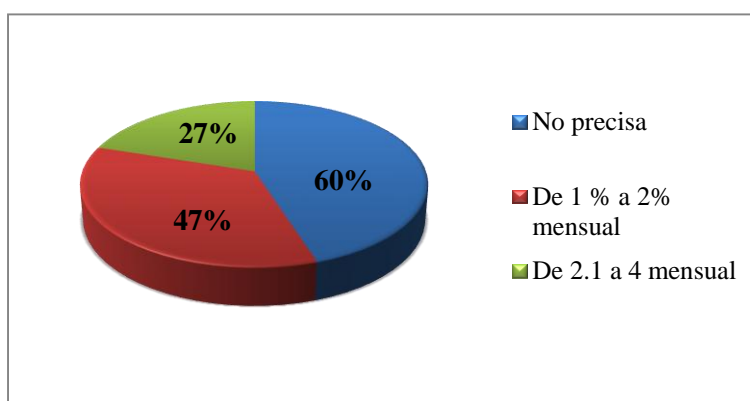
En la tabla se observa que el 57% de las Mypes encuestadas solicitaron su crédito a corto plazo seguido de un 40% a largo plazo en el año 2012.

TABLA N° 75

En el año 2012 ¿Qué tasa de interés pago?

Tasa De Interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	18	60%
De 1 % a 2% mensual	14	47%
De 2.1 a 4 mensual	8	27%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 18: En el año 2012 ¿Qué tasa de interés pago?

INTERPRETACIÓN:

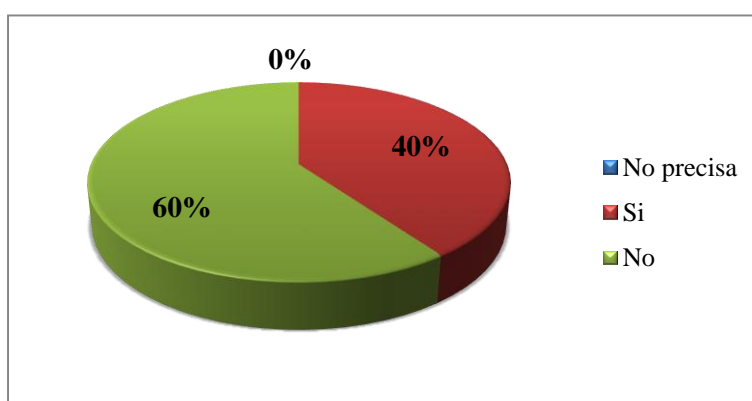
En la tabla se observa que el 60% de las Mypes encuestadas desconoce que tasa de interés pagaron por su crédito solicitado en el año 2012.

TABLA N°76

En el año 2012 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0 %
Si	12	40 %
No	18	60 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 19: En el año 2011 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados

INTERPRETACIÓN

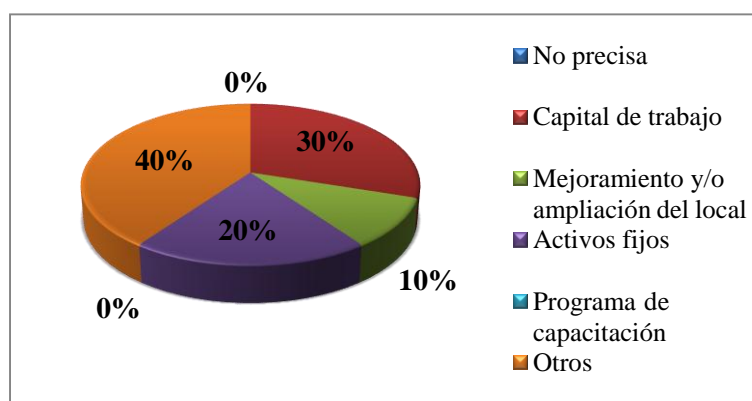
En la tabla se observa que el 60% de las Mypes encuestadas, en el año 2012 los créditos otorgados si fueron con los montos solicitados, y el 40% restante no recibió los montos solicitados.

TABLA N° 20

En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo

Invertido Del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0 %
Capital de trabajo	9	30 %
Mejoramiento y/o ampliación del local	3	10 %
Activos fijos	6	20 %
Programa de capacitación	0	0 %
Otros	12	40 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 20: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo

INTERPRETACIÓN:

En la tabla se observa que el 30% de las Mypes encuestadas ha invertido el crédito financiero que obtuvieron en capital de trabajo, seguido de un 20% en activos fijos.

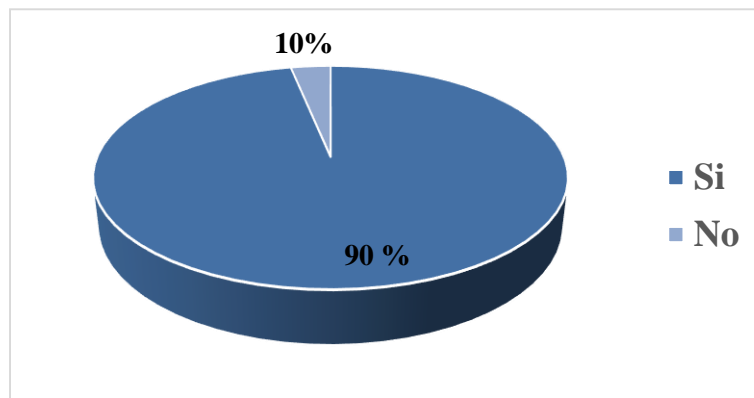
IV. DE LA CAPACITACION

TABLA N° 21

Creé Ud., que la capacitación es de gran importancia para el desarrollo de las Mype

capacitación es de gran importancia	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	90 %
No	3	10 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 21: Creé Ud., que la capacitación es de gran importancia para el desarrollo de las Mype

INTERPRETACIÓN:

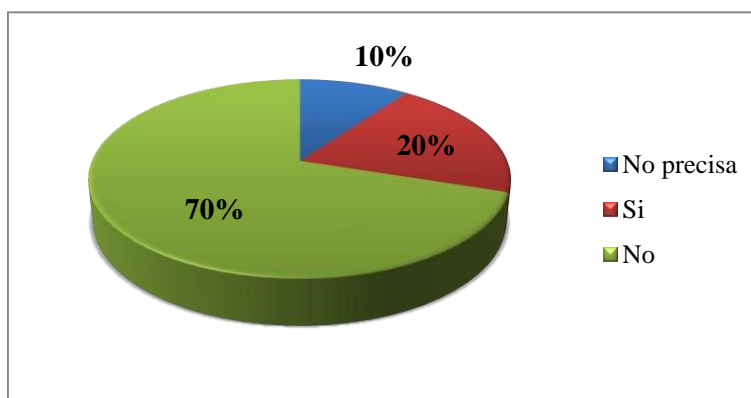
En la tabla se observa que el 90% de los propietarios y representantes legales de las MYPES considera que si es de gran importancia la capacitación para el desarrollo de sus actividades.

TABLA N°

Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

Otorgamiento Del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	10 %
Si	6	20 %
No	21	70 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 22: Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

INTERPRETACIÓN:

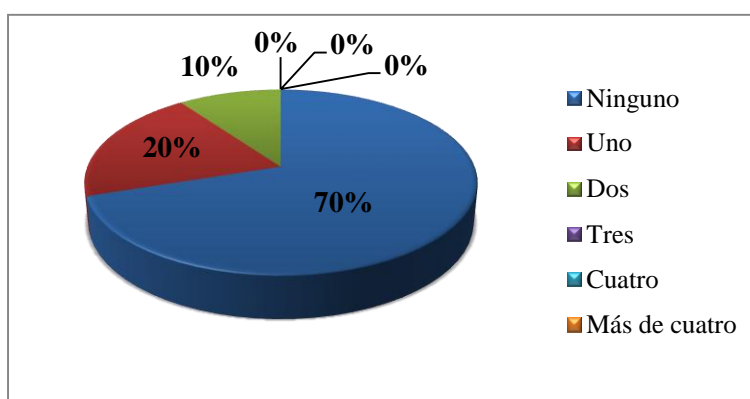
En la tabla se observa que el 70% de los propietarios y representantes legales de las MYPES encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.

TABLA N°

Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	21	70 %
Uno	6	20 %
Dos	3	10 %
Tres	0	0 %
Cuatro	0	0 %
Más de cuatro	0	0 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES



Gráfica 23: Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años

INTERPRETACIÓN:

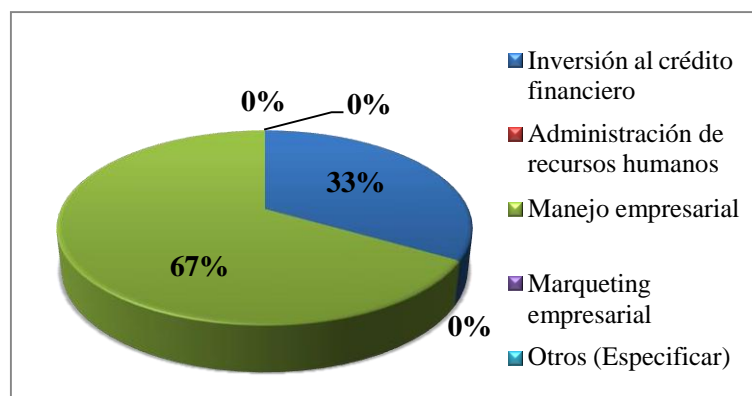
En la tabla se observa que el 70% de los propietarios y representantes legales de las MYPES encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación en los dos últimos dos años, el 20% uno y el 10 % dos cursos.

TABLA N° 81

Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.

Tipos De Curso	Frecuencia	Porcentaje
Inversión al crédito financiero	3	33%
Administración de recursos humanos	0	0%
Manejo empresarial	6	67%
Marketing empresarial	0	0%
Otros (Especificar)	0	0%
TOTAL	9	100%

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 24: Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.

INTERPRETACIÓN:

En la tabla se observa que el 67% de los propietarios y representantes legales de las MYPES encuestadas, participó en cursos de Manejo empresarial, seguido de un 33% sobre temas de Inversión al crédito financiero.

TABLA N° 82

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

Tipo De Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0 %
Si	5	17 %
No	25	83 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.

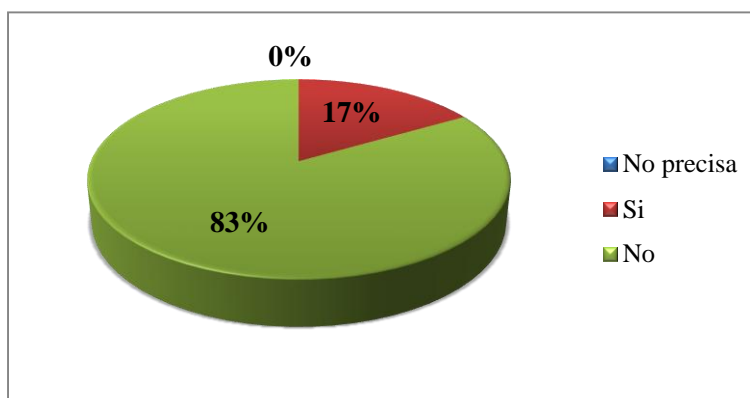


Gráfico 25: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

INTERPRETACIÓN:

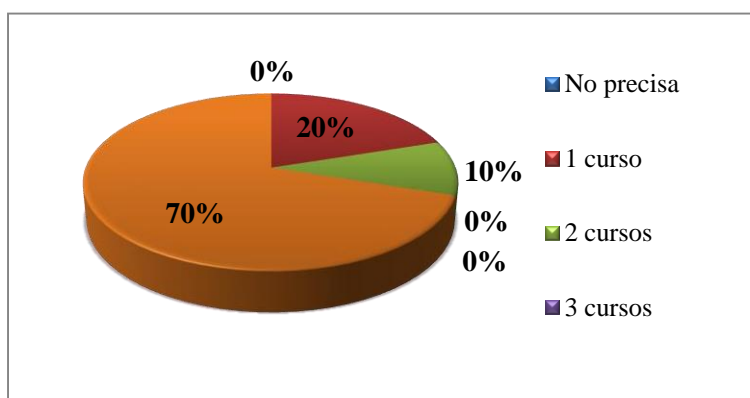
En la tabla se observa que el 83% de Mypes encuestadas no realizó algún tipo de capacitación a su personal, seguido de un 17% que si capacita a sus trabajadores.

TABLA N° 83

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

Cursos De Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0 %
1 curso	6	20 %
2 cursos	3	10 %
3 cursos	0	0 %
Más de 3 cursos	0	0 %
No recibió capacitación	21	70 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 26: ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

INTERPRETACIÓN:

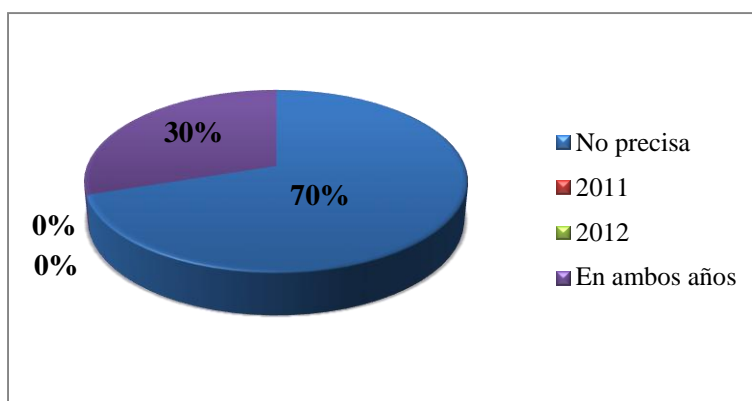
En la tabla se observa que el 70% de los trabajadores no recibió capacitación alguna, seguido de un 20% que recibieron 1 cursos de capacitación y un 10 % que recibieron 2 cursos.

TABLA N° 84

En que años recibió más capacitación

Recibió Mas Capacitación	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	21	70 %
2011	0	0 %
2012	0	0 %
En ambos años	9	30 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 27: En que años recibió más capacitación

INTERPRETACIÓN:

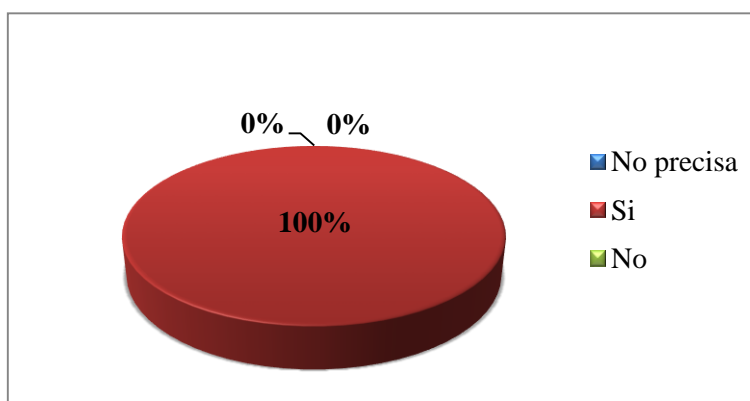
En la tabla se observa que solo el 30% recibió capacitación en ambos años y el 70% no precisa.

TABLA N° 85

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0 %
Si	30	100 %
No	0	0 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 28: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

INTERPRETACIÓN:

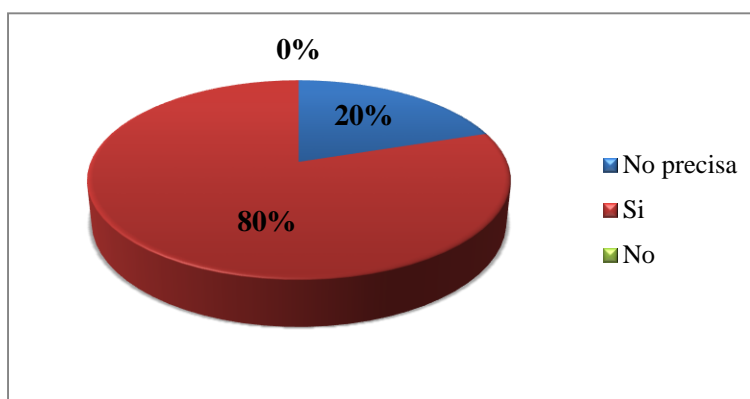
En la tabla se observa que el 100% de los empresarios considera que la capacitación es una inversión.

TABLA N° 86

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

capacitación de su personal	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	20 %
Si	24	80 %
No	0	0 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 29: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.

INTERPRETACIÓN:

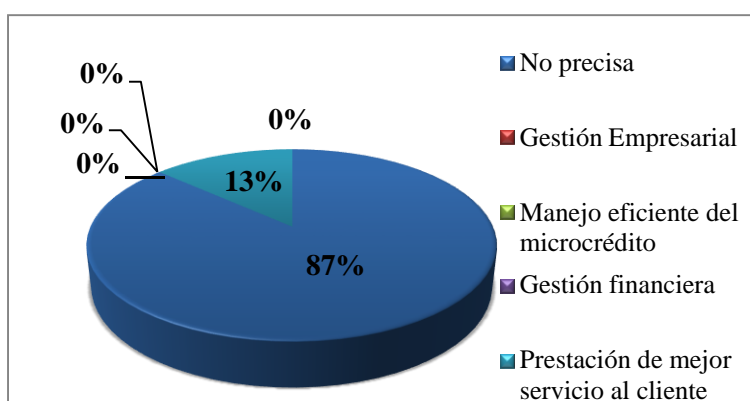
En la tabla se observa que el 80% de los empresarios considera que la capacitación al personal es relevante para su empresa.

TABLA N° 87

En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

temas se capacitaron	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	26	87 %
Gestión Empresarial	0	0 %
Manejo eficiente del microcrédito	0	0 %
Gestión financiera	0	0 %
Prestación de mejor servicio al cliente	4	13 %
Otros:	0	0 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 30: En qué temas se capacitaron sus trabajadores

INTERPRETACIÓN:

En la tabla se observa que solo el 13% de los trabajadores se capacitaron en Prestación de mejor servicio al cliente.

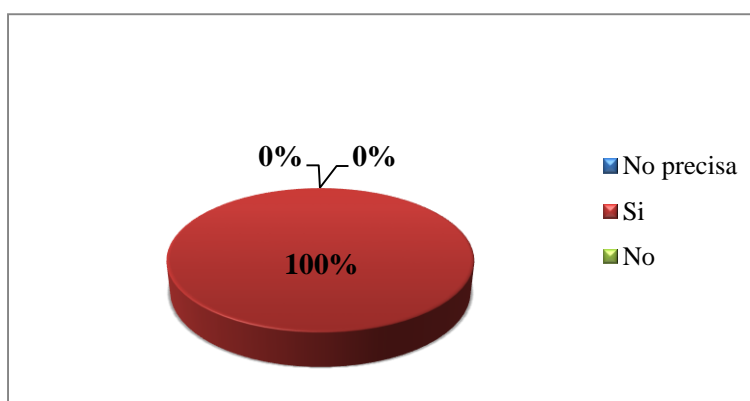
V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

TABLA N° 31

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

financiamiento ha mejorado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0 %
Si	30	100 %
No	0	0 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 31: Creé que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa

INTERPRETACIÓN:

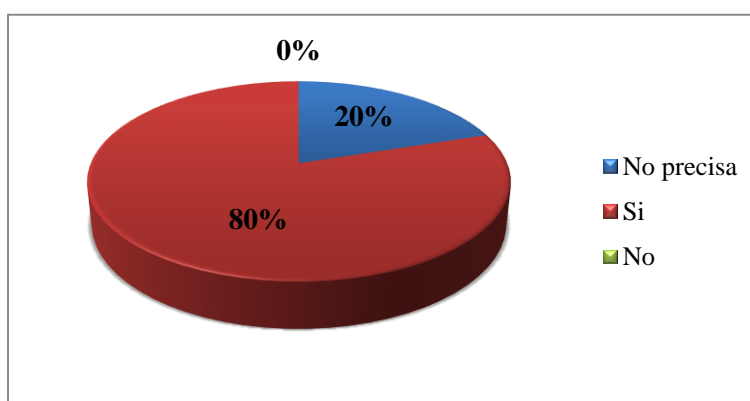
En la tabla se observa que el 100% de los empresarios considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa

TABLA N° 32

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

capacitación mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	20 %
Si	24	80 %
No	0	0 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 32: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.

INTERPRETACIÓN:

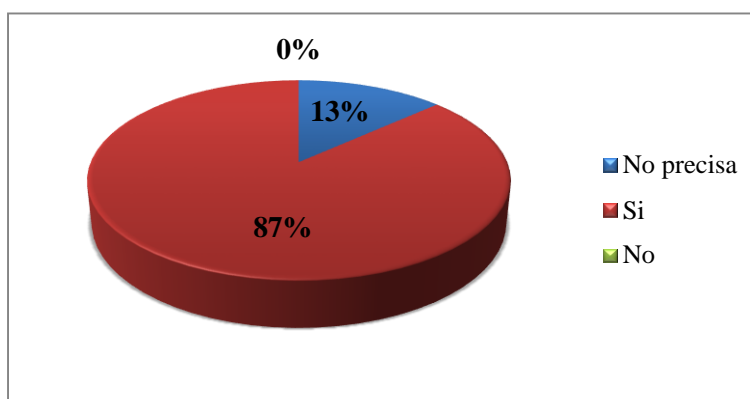
En la tabla se observa que el 80% de los empresarios considera que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.

TABLA N° 33

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

Rentabilidad 2 Últimos Años	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	13 %
Si	26	87 %
No	0	0 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 33: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

INTERPRETACIÓN:

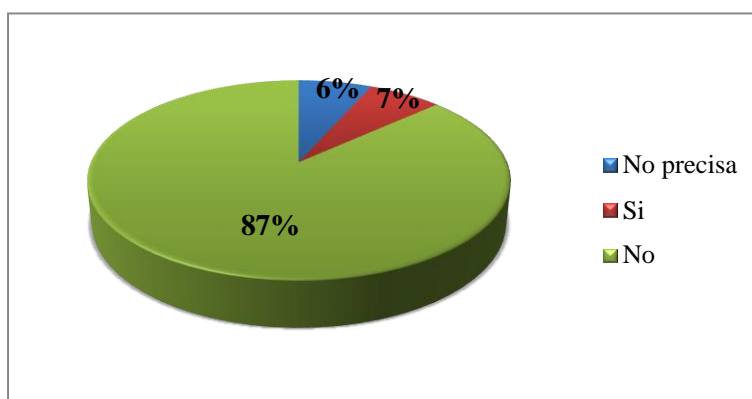
En la tabla se observa que el 87% de los empresarios considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

TABLA N° 91

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

Disminuido La Rentabilidad 2 Años	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	7 %
Si	2	7 %
No	26	87 %
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 34: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años

INTERPRETACIÓN:

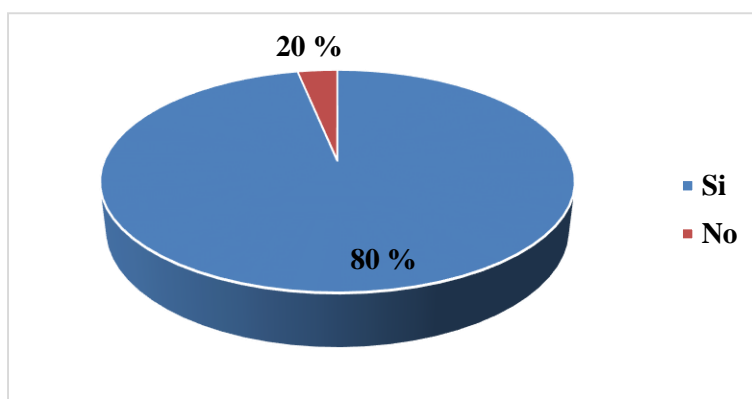
En la tabla se observa que el 87% de los empresarios considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años.

TABLA N° 92

Creé Ud., que la rentabilidad es necesaria para obtener el financiamiento

capacitación es de gran importancia	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	80 %
No	6	20 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 35: Creé Ud., que la rentabilidad es necesaria para obtener el financiamiento

INTERPRETACIÓN:

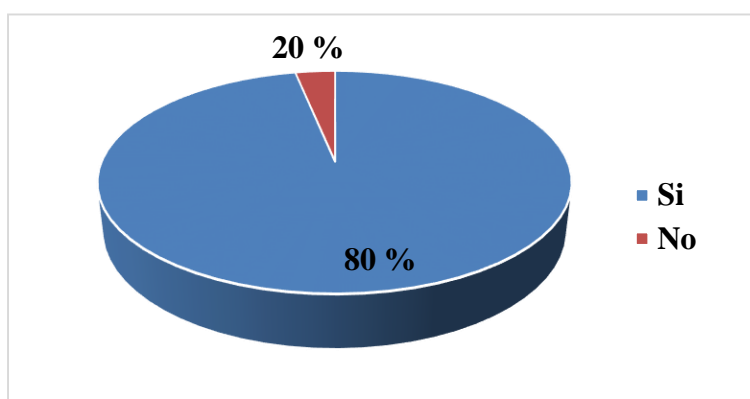
En la tabla se observa que el 80% de los propietarios y representantes legales de las MYPES considera que si es de gran importancia la rentabilidad para obtener un financiamiento.

TABLA N° 93

Creé Ud., que la rentabilidad está en función a la capacitación de los propietarios y/o gerentes

capacitación es de gran importancia	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	80 %
No	6	20 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 36: Creé Ud., que la rentabilidad está en función a la capacitación de los propietarios y/o gerentes

INTERPRETACIÓN:

En la tabla se observa que el 80% de los propietarios y representantes legales de las MYPES considera que si es de mucha ayuda la capacitación y por ende esto se ve reflejado en la rentabilidad. Y el 20% considera que no es necesario la capacitación.

TABLA N° 94

Creé Ud., que la rentabilidad está en función a la capacitación del personal

capacitación es de gran importancia	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	60 %
No	12	40 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.

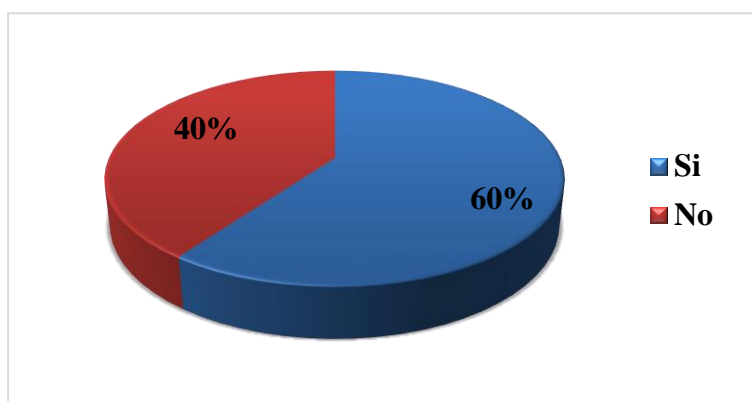


Gráfico 36: Creé Ud., que la rentabilidad está en función a la capacitación del personal

INTERPRETACIÓN:

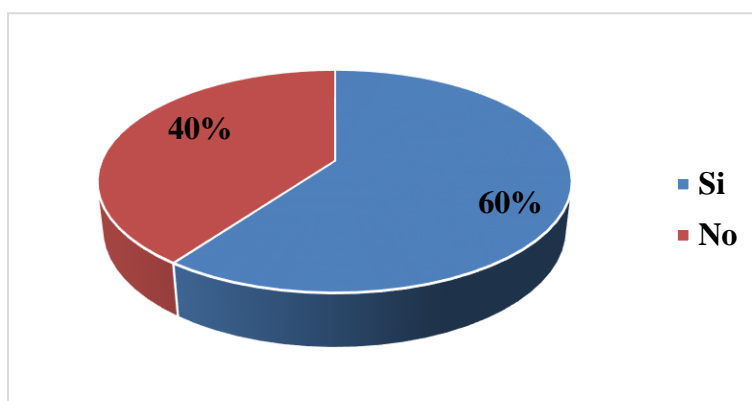
En la tabla se observa que el 60% de los propietarios y representantes legales de las MYPES considera la capacitación del personal de mucha relevancia para tener una rentabilidad. Y el 40 % considera que no es necesario la capacitación.

TABLA N° 95

Creé Ud., que la rentabilidad muestra el respaldo de los activos fijos

capacitación es de gran importancia	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	60 %
No	12	40 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 38: Creé Ud., que la rentabilidad muestra el respaldo de los activos fijos

INTERPRETACIÓN:

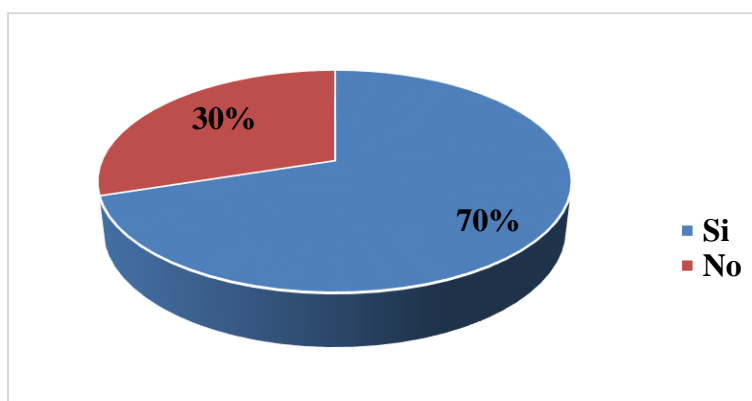
En la tabla se observa que el 60% de los propietarios y representantes legales de las MYPES considera que si muestra la rentabilidad el tener una maquinaria. Y el 40 % considera que no es necesario poseer una maquinaria, para obtener unba buena rentabilidad.

TABLA N° 96

Creé Ud., que la rentabilidad está en función a los ingresos

capacitación es de gran importancia	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	70 %
No	9	30 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 39: Creé Ud., que la rentabilidad está en función a los ingresos

INTERPRETACIÓN:

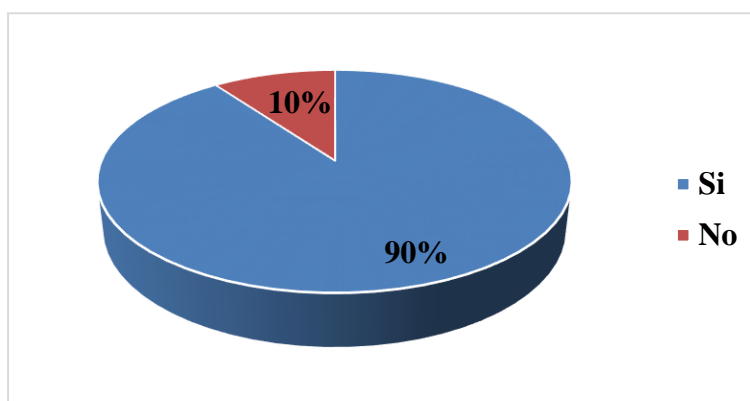
En la tabla se observa que el 70% de los propietarios y representantes legales de las MYPES considera que los ingresos aseguran la rentabilidad. Y el 30 % considera que no se necesita tener un ingreso para asegurar la rentabilidad.

TABLA N° 97

Creé Ud., que la rentabilidad significa mayores utilidades

capacitación es de gran importancia	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	90 %
No	3	10 %
TOTAL	30	100 %

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES.



Gráfica 40: Creé Ud., que la rentabilidad significa mayores utilidades

INTERPRETACIÓN:

En la tabla se observa que el 90 % de los propietarios y representantes legales de las MYPES considera la rentabilidad significa mayores utilidades. Y el 10 % considera que no significa mayores utilidades.

Anexo N° 03**RELACIÓN DE EMPRESAS**

EMPRESA	RUC
CAR WASH MR G&H E.I.R.L	20526556250
CESAR RAMOS MORENO E.I.R.L	20479872962
NAQUICHE LÓPEZ EDWIN	10026268376
OLAZABAL CHUMAN MARIA LUISA	10167720574
NORVIAL S.A	20505377142
ALBAN MEDINA WILLIAM ANDRES	10034950984
INVERSIONES ROTALMO E.I.R.L	20526386401
LUCERO RUIZ HILDA JULIANI	10405943838
WONG ZIÑIGA SYSY DEL ROCIO	10167846349
NEUMATICOS CHICLAYO E.I.R.L	20479597139
NAQUICHE LÓPEZ EDWIN	10026268376
LLAPAPASCA MAURICIO JORGE ANTONIO	10030856886
REPRESENTACIONES SAN MARTIN S.A.C	20306637305
FERRETERIA JAIMITO E.I.R.L	20525988261
PLÁSTICOS ZAMIR E.I.R.L	20525341357
VALVERDE COBEÑAS GREGORIO	10026724312
OLAZABAL CHUMAN LAURA DAYSI	10176068740
RIVERA SANTUR OSWALDO	10026192809
MERINO ATO OSCAR A.	10026359045
COMERCIAL BILTMORE S.R.L	20503183979
INVERSIONES Y SERVICIOS SAN JORGE E.I.R.L	20445529576
HIBU PERÚ S.A.C	20501426041
NEGOCIOS DEL PINO S.A.C	20534029765
TEXTILES BALBAIN S.C.R.L	20529912006
SIERRA NAVARRO SIXTO S.	20225058319
RUBIO OROZCO ORLANDO	10026576330
AQUINO QUIROZ ROSA AURORA	10402418601
DJAGUILAR SERVICIOS AUTOMOTRICES E.I.R.L	20570520823
ANGULO BURGOS JORGE ULICES	10266463869
FERRETERIA OTERO S.R.L	20102535601