



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

TÍTULO:

**CARACTERIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN
EL SECTOR COMERCIO RUBRO EMPRESAS DE
TRANSPORTES TERRESTRES DE LA PROVINCIA DE
MARISCAL CACERES PERÍODO 2016.**

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

AUTOR:

BR. JAIME FLORES MERA

ASESOR:

CPCC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

TINGO MARÍA - PERÚ

2016

Jurado Evaluador de Tesis

Mgr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira.
Presidente

Dr. Enrique Loo Ayne
Secretario

Mgr. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su provisión en la elaboración del presente informe, por ser mi fortaleza, mi redentor y mi guía en todo tiempo.

A mi docente de investigación, el CPCC. Constantino Ananías Cori Corne; quien me dio las pautas y estructuras necesarias para que mi tesis pueda ser eficiente y razonable, aportando con su experiencia profesional el asesoramiento indicado en mi investigación.

DEDICATORIA

A mis padres, porque gracias a sus consejos pude cumplir mis objetivos y metas, que a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo me apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

A mis docentes, por su paciencia ya que me enseñaron los retos de mi carrera profesional, me guiaron hacer una profesional eficiente y responsable y me aconsejaron a ser mejor cada día, fueron muy importantes para mi formación profesional.

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte Terrestre de la provincia de Mariscal Cáceres – Juanjui, periodo 2016, la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 9 empresas de transporte terrestre de una población de 18, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: Sobre el perfil de los Microempresarios, el 45% dijeron estar en edad de 30 a 44 años y el 45% tienen estudios universitarios. Respecto al perfil de las MYPES , tiempo que se dedica al rubro tiene 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 78% de las MYPE encuestadas afirman que su financiamiento es propio, recibieron créditos comerciales, el 78% de las MYPE que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 89% de los microempresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 45% de los microempresarios encuestados se capacitaron en administración de recursos humanos . Respecto a la rentabilidad, el 78% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido .De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector rubro empresas de transportes terrestres.

Palabras Claves: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The present investigation was to general objective to describe the main features of the financing, the training and the profitability of the MYPES service sector, heading inland transport of the province of Mariscal Cáceres - Juanjuí, period 2016, the investigation was both a quantitative and descriptive level, to develop it chose a sample of 9 land transport companies of a population of 18, who were applied a structured questionnaire using the technique of the survey. Being the main results: on the profile of microentrepreneurs, 45% said they would be over the age of 30 to 44 years and 45% have university studies. With regard to the profile of the MYPES , time devoted to item is 3 years old business. With regard to financing, 78% of MSES surveyed stated that its financing is own, received commercial loans, 78 per cent of MSES which received credit invested it in working capital. With regard to the training, 89 per cent of the respondents said that yes microentrepreneurs received training before the granting of the credit, 45 per cent of the microentrepreneurs surveyed were trained in human resources management .

Key words: financing, training, profitability, MSES.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Jurado Evaluador.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	11
2.1 Antecedentes	11
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	19
2.3 Marco conceptual.....	26
III. METODOLOGÍA.....	27
3.1 Tipo y nivel de investigación	28
3.2 Diseño de la investigación.....	28
3.3 Población y muestra.....	29
3.4 Definición y operacionalización de las Variables.....	30
3.5. Técnicas e instrumentos.....	36
3.6 Matriz de consistencia.....	37

IV. RESULTADOS.....	39
4.1 Resultados	39
4.2 Análisis de los resultados	60
V. CONCLUSIONES.....	63
Referencias bibliográficas.....	66
ANEXOS.....	70

Índice de tablas

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables.....	33
Tabla 2. Matriz de consistencia	37
Tabla 3. Edad de los representantes legales.....	39
Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.....	40
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	41
Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	42
Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPES.....	43
Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	44
Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	45
Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	46
Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	47
Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.....	48
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.....	49
Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	50
Tabla 15. En que fue invertido el crédito.....	51
Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	52
Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	53
Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	54
Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	55
Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	56

Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	57
Tabla 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	58
Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	59

Índice de gráficos

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	39
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.....	40
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	41
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	42
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	43
Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	44
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	45
Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	46
Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	47
Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....	48
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	49
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	50
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.....	51
Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	52
Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	53
Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	54
Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	55
Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	56
Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	57

Gráfico 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	58
Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	59

I.INTRODUCCIÓN

En la actualidad, vemos como en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, dando pie a implementar empresas de diversos rubros, tanto industriales, comerciales, de servicios, y otros.

Lastra (2007), La micro y Pequeña Empresa (MYPE), contribuye con casi la mitad del Producto Bruto Interno, ocupa a 75 de cada 100 personas de la Población Económicamente Activa (PEA), y su complejidad económica-productiva se incrementa por su precariedad social. Por ello, se requiere de un enfoque incluyente para atender a la MYPE como parte de la estrategia del Desarrollo Nacional. La MYPE no es el reino de la informalidad sino el mundo de la potencialidad emprendedora y productiva. Requerimos de una entidad que sea el centro diseñador de estrategias y acciones promocionales del Estado, para evitar la duplicidad de actividades y gastos; por eso no debe depender de un ministerio, sino de la Presidencia del Consejo de Ministros.

En su gran mayoría las MYPES en el Perú son informales. Las actividades de estas personas y empresas no están reconocidas por la ley, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, esta no se aplica o no se cumple, o no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponen costos excesivos. Tomando este concepto podemos afirmar que ser informal es crear un negocio, que es un fin lícito, pero para hacerlo realidad no cumplen con los requisitos formales establecidos.

Rengifo (2011), 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. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por

parte del gobierno. Así lo establece este autor 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 la 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 MYPES peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación —mediante un modelo de acciones y estrategias— que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPES, 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.

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familias pero en algunas ocasiones valerse de la informalidad para poder lograrlo.(Flores, 2010)

Dentro del ámbito nacional, las micro y pequeñas empresas conforman el grueso del tejido empresarial. Incluso si nos enfocamos solamente en su segmento formal, representan más del 95% de las unidades empresariales en el año 2011. El fortalecimiento de este sector es muy relevante para que el crecimiento económico

continúe.

Los pequeños negocios ferreteros han logrado posicionar en la mente de los consumidores finales, sus productos tienen la ventaja de un costo menor en comparación con las grandes cadenas, así como la atención personalizada. Además, muchas de estas empresas minoristas también ofrecen el servicio a domicilio a un precio menor y sin demoras; es decir, en el momento de la solicitud.

Según Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2013), El sector construcción creció en 7,71%, situación que se constata en el desempeño del consumo interno de cemento que creció en 7,54% y el aumento de la inversión en el avance físico de obras en 20,12%. El crecimiento del consumo interno de cemento se explica por la continuidad de las obras de infraestructura vial; obras en las comunidades y empresas mineras; centros comerciales; construcción, ampliación y modernización de almacenes; construcción de edificios para oficinas; así también, por la continuación de obras de construcción de edificios para viviendas, de casas y condominios. El avance físico de obras creció en 20,12% determinado por el avance de obras del programa de Red Vial Nacional.

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de micro y la pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito, los retos de la competitividad y la globalización.

La capacitación del personal de las empresas, resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPES, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en la prescripción, demostración y enseñanza del uso de nuevas tecnologías, con la finalidad

de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos, incrementando la productividad y como consecuencia las MYPES irán aumentando sus operaciones en el mercado.

La globalización de la economía mundial, no solamente ha generado muchas oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas, sino también ha creado innumerables desafíos. Por lo mismo, resulta indispensable la capacitación y la asistencia técnica. Debemos tener en cuenta, la globalización es un proceso económico de enorme alcance, que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en una única economía de mercado mundial. Depende del crecimiento económico, el avance tecnológico y la conectividad humana. Le corresponde a las MYPES peruanas y a sus emprendedores, analizar y comprender el proceso de globalización, como paso previo para proyectar sus acciones futuras, porque fundamentalmente no solo deben mirar el mercado interno. El mercado inmediato proporciona a las MYPES, la comprensión de los fenómenos económicos y prepararse para enfrentarlos con éxito.

Las micro empresas del sector ferretero del distrito de Huarney son empresas ubicadas en el ramo de la comercialización de materiales de construcción ya que ejecutan actividades de compra y venta de artículos, son la fuente principal para las construcciones de obras lo que implica que dichas empresas deben de tener la capacidad de suministrarle todos los insumos que se requiera para las construcciones.

López (2009), Las MYPES, para su sobrevivencia y desarrollo, requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también es cierto que no basta el crédito y que resulta indispensable un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, que incida estructuralmente en todos los aspectos que conforman la

actividad empresarial. De esta manera, la misión de una organización financiera de segundo piso podría ampliarse para otorgar apoyo técnico y financiero a las organizaciones, instituciones, centros y empresas que proporcionan respaldo empresarial en materia de información, asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico, para que fortalezcan su capacidad y amplíen su alcance en beneficio de las micro y pequeñas empresas.

Estas empresas requieren de la obtención de financiamiento, que permitan a una empresa contar con los recursos financieros necesarios con la finalidad de aumentar su crecimiento, productividad, para ello se hace necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario, surgiría una declinación para la empresa.

El financiamiento mayormente utilizado son los créditos otorgados por las instituciones financieras que deben devolverse en un plazo determinado con los respectivos reajustes e intereses en el periodo acordado con dicha empresa.

Antes el hecho de endeudarse o financiarse mediante préstamos se pensaba que solo lo podían realizar las grandes empresas, sin embargo con los cambios económicos que en macroeconomía ha experimentado nuestro país, ahora financiarse es un asunto vital o necesario para las micro empresas, ya que realizar sus actividades requiere de recursos financieros, ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyecto que impliquen inversión. La falta de liquidez en las empresas hace que recurran a dichas fuentes de financiamiento, que les permitan obtener créditos bancarios, pagares ya sea para la adquisición de activos fijos, materia prima, mercaderías o el cumplimiento de otras obligaciones, es innegable que toda empresa requiere en algún momento el financiamiento de terceros.

Del mismo modo, para que un banco otorgue un financiamiento necesariamente uno de los requisitos que piden son los estados financieros, para ello el contador público no solo deberá saber formularlos bien, sino que tiene la necesidad de interpretarlos, y de acuerdo con la información financiera presentada por la empresa, el banco verá la solvencia económica para otorgar o no el préstamo.

La rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de las MYPES a largo plazo, que favorece la aparición de un elevado número de trabajos, ingresos para el estado, siendo un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa. (González, 2002)

La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y crecimiento de los negocios en el tiempo. Es por ello que las decisiones dirigidas a desarrollar proyectos de inversión a financiarse mediante deuda, deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y por ende en el rendimiento sobre la inversión.

El crecimiento económico de un negocio va a depender de su capacidad financiera para cubrir los gastos de operación, los niveles exigibles de deuda y la inversión en proyectos que permitan mejorar la capacidad productiva de los activos.

Sin embargo, la mala práctica contable podría ocasionar que las micro empresas accedan al préstamo, pero al final tenga dificultades para poder asumirla porque a veces solo se pide el costo del financiamiento, pero no tomamos en cuenta que existen

otras obligaciones que se han comprometido en el periodo, como comisiones u otros, para ello el Contador Público y el empresario deben evaluar el endeudamiento, que es lo que realmente será el costo del crédito el cual planteamos el siguiente enunciado:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio–rubro Transporte terrestre en la provincia de Mariscal Caceres- Juanjui , período 2016 ?. Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio–rubro Transporte Terrestre de la provincia de Juanjui, período 2016. Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los representantes legales de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

La justificación de la investigación sería, que el Perú actualmente cuenta con un sistema de transporte terrestre básicamente a través de carreteras y estas deberían de estar interconectadas a todas las capitales de departamento y a la mayoría de las capitales de provincia, permitiendo que cualquier ciudadano se pueda movilizar con su vehículo a los principales centros urbanos de este país, adonde llegarían también un sin número de líneas de buses interprovinciales, muchas de ellas con unidades muy modernas y confortables.

Con este presente trabajo quiero contribuir al buen uso de las técnicas que se aplican en la administración para un buen control y calidad de los productos analizando y

comparando los diferentes tipos de resultados y aplicarlos para un mejor desempeño de las pequeñas empresas de transporte que existen en la ciudad de Juanjui, para poder innovar en tecnología y abaratar los costos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Se han efectuado consultas en diversas bibliotecas especializadas en administración y se logró encontrar los siguientes estudios similares o que han tratado el tema de manera genérica:

Zapata, L. (2004), investigó como se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y como se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizo cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona – España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y cuatro medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “... somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en las PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.”

Herrera O. (2006), se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron:

subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

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

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

Se ha obtenido que del total de empresarios encuestados, un 82% no se encuentra acogido a ningún régimen tributario, siendo la causa principal la falta de tiempo dirigida hacia los trámites engorrosos; y de orientación para la formalización. Existe poca coordinación en el sector privado y de este con el sector público, con la finalidad de promover la competencia, productividad, competitividad y buscar consensos sobre los procesos de integración.

En su mayoría los propietarios de las microempresas financian sus actividades con recursos propios o de prestamistas particulares, no existiendo formalidad en la obtención de créditos. Siendo las entidades bancarias quienes son menos requeridas para la obtención de un crédito, por la exigencia de ciertos requisitos que el propietario no cumple.

El ser informal es un gran limitante para el empresario, no solo en la obtención de créditos financieros, sino en la búsqueda de nuevos mercados y el desarrollo de la microempresa, no aparece en el mercado como alguien que actúa ordenada y cotidianamente, no tiene registrada la propiedad de su tienda o establecimiento, ni la de sus equipos e incluso sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisados por la policía. Es por ello que las entidades financieras consideran poco rentable y sobretodo de alto riesgo el facilitar créditos a empresarios informales. Visto de otro lado el empresario por falta de conocimiento no confía en las entidades, por las tasas de interés, cumplimiento de requisitos, entre otros.

Es así, como se hacen las siguientes recomendaciones:

Es necesario que el sector privado y el sector público entre ellos las entidades financieras, municipalidades, la institución recaudadora, universidades, coordinen

un rol protagónico de conducir los procesos de orientación, concientización, y dialogo de interacción institucional para crear un proceso de formalización de las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque.

La participación de las entidades bancarias y no bancarias es muy importante para el financiamiento de los empresarios. Por lo tanto se puede organizar a los empresarios del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque. Con la finalidad de solicitar mayor flexibilidad en cuanto a los requisitos que estas instituciones solicitan.

La entidad recaudadora SUNAT y la municipalidad de José Leonardo Ortiz, deben participar activamente en el proceso de formalización, no solo con el recaudo y administración de los bienes municipales, sino con la facilidad para la formalización. Se recomienda convocar a los principales responsables de la sociedad civil y discutir soluciones para terminar con la informalidad, siendo los propietarios de las microempresas los principales participantes, con la exposición de sus deudas.

Saavedra (2011), en su informe final de tesis, *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010*, llega a las siguientes conclusiones: 1) De las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultos, ya que sus edades oscilan entre 26 – 60 años. 2) Predominando el sexo masculino con 80%. 3) El 50% de empresarios de las MYPES tiene el grado de instrucción superior no universitaria completa, el 30% tienen primaria completa. 4) El 90% de las MYPES encuestadas se dedica hace más de 3 años al sector industria – rubro transformación forestal. Agrega, Saavedra, 5) El 100% de las MYPES encuestadas cuentan con más de tres trabajadores permanentes. 6) El 90% de las MYPES encuestadas tienen 01 trabajador eventual. Analizando los porcentajes tanto máximos y mínimos, se puede afirmar que las MYPES estudiadas del rubro

transformación forestal son microempresarios, por el tiempo en el rubro y por la cantidad de trabajadores que cuenta en su planilla. Sigue Saavedra H.S. 7) El 100% de las MYPES es encuestadas tuvieron el motivo de formarse para la obtención de ganancias. 8) El 57% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos recibidos fueron invertidos como capital de trabajo, y el 43% lo invirtieron en la adquisición de activos fijos, así mismo estos créditos solicitados a las entidades financieras sus intereses oscilan entre 1.5% y 3% mensual, lo que nos muestra que los intereses son sumamente altos para los micros empresarios estudiados. 9) El 100% de los empresarios de las MYPES en estudio, recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. 10) El 60% de los empresarios de las MYPES si recibieron cursos de capacitación en los últimos dos años, mientras que el 40% no recibió curso de capacitación. 11). Continúa, Saavedra, El 30% de los empresarios participaron en cursos de manejo empresarial. 13) El 80% de los empresarios encuestados dijeron que el personal de su empresa recibieron capacitación, 14) El 51% de los empresarios dijeron que recibieron dos a más cursos de capacitación, mientras que el 50% solo recibió una capacitación. 15) En el año 2010, el 100% de los empresarios recibieron más capacitación, en el año 2009. 16) El 100% de los empresarios encuestados, dijeron que la capacitación como empresario es considerado como una inversión. 17) El 100% de los empresarios manifestaron que la capacitación como empresario es considerado relevante para su empresa; analizando los datos se puede afirmar que para la muestra estudiada, es muy importante la capacitación tanto como empresario como para su personal. Concluye, Saavedra, el 50% de los empresarios dijeron que sus trabajadores fueron capacitados, en gestión empresarial, 25% gestión financiera, el 25% en prestación de mejor servicio al cliente. 19) El 90% de los empresarios encuestados dijeron que el financiamiento recibido si mejoró la rentabilidad de sus empresas; 20) El 71% de los representantes de la MYPES

encuestados dijeron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de su empresa, mientras que el 29% manifestó lo contrario. 21) El 100% de los empresarios encuestados precisan que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años.

Pastor (2013), en su investigación a las MYPES del rubro compra y venta de calzados en Chimbote concluye: Respecto a los empresarios y las MYPES: el 100% de los dueños de las MYPES son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las MYPES recibieron capacitación, y el 25% se capacito en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos dos años. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPES encuestadas obtienen su crédito de las entidades no bancarias y con dicho crédito invirtieron en compra de mercaderías; aproximadamente un tercio de las mismas, sí capacitan a su personal, y por ultimo; la rentabilidad de algunas MYPES ha mejorado en los dos últimos años.

Robles (2013), investigó a las MYPES concluye: Respecto a los empresarios: La edad de los representantes legales de las MYPES encuestados fluctúa entre 26 a 60 años y el 67% son del sexo masculino. Respecto al financiamiento: En el periodo de estudio el 33% de las MYPES encuestadas recibieron créditos al sistema no bancario; el 100% de las MYPES que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Respecto a la capacitación.

Concluye Robles, que el 67% de los representantes legales de las MYPES encuestadas que recibieron financiamiento de terceros, respondieron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito; en cuanto a los cursos recibidos en la capacitación,

destacan el de Manejo empresarial en un 67%. Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores: El 89 % de los representantes legales encuestados, indican que sus negocios son formales. En cuanto el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro ferretería). Respecto a la rentabilidad: El 67% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los dos últimos años, el 89% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Lozano (2011), investigó a los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería y concluye que el 90% de los empresarios encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años. El 80% son del sexo masculino. El 30% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. El 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial. El 50% posee más de tres trabajadores permanentes y el 100% formaron sus MYPES para obtener ganancias. El 50% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros. Invirtieron sus créditos en capital de trabajo. El 80% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias. El 100% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 manifestaron que no recibieron capacitación y el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. El 80% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. El financiamiento

El financiamiento es un proceso por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser para adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Cada fuente de financiamiento tiene un costo específico, no solo económico sino también en tiempo, por lo que una vez seleccionada, la capacidad de pago permitirá no solo resolver nuestra necesidad inmediata de efectivo sino prevenirla para el futuro. (Godos,2009).

2.2.2. Objetivo del financiamiento

El objetivo del financiamiento es obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa tales como: Ampliar sus instalaciones comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo, en un periodo de tiempo de tiempo, de una forma segura y eficiente.(Perdomo, 1998).

2.2.3.El papel del financiamiento

Según SBIF Chile. Toda actividad productiva requiere de capital para funcionar. Esto significa que para que una empresa pueda producir, debe contratar empleados, contar con materias primas, invertir en marketing y publicidad y finalmente, disponer de un sistema de distribución que le permita llegar con sus productos hasta el consumidor, a través del comercio. Cada una de estas requiere de dinero para funcionar. Es decir, se necesita tener dinero para pagar los sueldos, para comprar las materias primas, para pagar a los diseñadores y publicistas, para tener sistemas de envasado y para pagar a los transportistas y sus camiones que los llevarán hacia los puntos de venta. El fabricante de

los productos, no puede pedirle a todos los que intervienen en el proceso, que esperen a que el producto se venda para pagarles sino que necesita contar con dinero en cada una de esas etapas para pagar. Para eso puede contar con capital propio o capital proporcionado por sus accionistas, o también, puede conseguirlo en el sistema financiero, es decir, a través de los bancos u otras entidades.

2.2.4. Formas de financiamiento

Existen varias formas de financiamiento.

La procedencia

Interna: Fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa. Conformado por:

Los ahorros de la persona que inicia el negocio.

Flujo de fondos o ganancias generadas por las ventas del negocio.

Crédito de insumos o productos por parte de los proveedores. Pago adelantado de los productos por un cliente, es frecuente en negocios artesanales donde los productos que se elaboran son únicos.

Externa: Proceden de inversores, socios o acreedores.

Créditos otorgados por alguna fuente formal y a tasas comerciales.

Las posibilidades de acceder a un financiamiento para las pequeñas empresas se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorros y créditos y hasta en ONG.

Los propietarios:

Ajenos: Forman parte del pasivo exigible, en algún momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones.

Propios: No tienen vencimiento. Según el plazo de vencimiento Financiamiento a corto plazo:

El financiamiento a corto plazo se conforma por: Créditos comerciales, créditos bancarios, líneas de crédito, financiamiento por medio de las cuentas por cobrar, financiamiento por medio de inventarios. Cuyo vencimiento es inferior a un año, todos son muy importantes, pero también poseen ventajas y desventajas, detalladas a continuación: (Godos, 2009).

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

Ventajas.

Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.

Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas. Importancia: El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa.

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

Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas.

Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.

Un crédito bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Importancia: 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.

Línea de crédito. La línea de crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Ventajas

Es un efectivo “disponible” con el que la empresa cuenta.

Desventajas

Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.

Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.

Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito “limpia”, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Importancia: 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.

Ventajas.

Es menos costoso para la empresa.

Disminuye el riesgo de incumplimiento.

No hay costo de cobranza.

Desventajas.

Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.

Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Importancia: 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 venderlas 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. Importancia: 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.

Ventajas.

Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el

Inventario de Mercancía.

Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades.

Desventajas.

Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.

El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

Financiamiento a largo plazo:

El vencimiento es superior a un año, el financiamiento a largo plazo son: Hipoteca, arrendamiento financiero.

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. Ventajas.

Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.

Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.

El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas.

Al prestamista le genera una obligación ante terceros.

Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago. Importancia: Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación pagar ya que el deudor 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.

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.

Ventajas.

Es un financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.

Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.

Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas.

Algunas empresas usan el arrendamiento como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.

Un contrato de arrendamiento obliga a una tasa costo por concepto de intereses.

La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de un activo.

Importancia: 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.

Ventajas de un préstamo a largo plazo

Según Morris, (2010), los préstamos a largo plazo poseen ventajas, las cuales se detallan a continuación:

Los contratos pueden ser modificados o renegociados

Permite programar mejor el flujo de efectivo.

Mayor flexibilidad en la elaboración de contratos, para adaptarlos a las necesidades del prestatario.

No requiere registro en la Comisión Nacional de Valores.

El prestatario evita los gastos de agentes de colocación o distribución.

Posibilidad de años muertos o años de gracia, lo cual constituye una ventaja para que el beneficiario del préstamo pueda percibir ganancias derivadas de la adquisición o de inversión realizada.

Se requiere de una menor cantidad de tiempo para llevar a cabo los arreglos necesarios para obtener un préstamo. Se puede renunciar a una gran cantidad de préstamos estacionales de corto plazo, lo cual reduce el peligro de la falta de renovación de los préstamos.

Desventajas de un préstamo a largo plazo

los préstamos a largo plazo poseen desventajas, que deben ser analizadas antes de tomar cualquier decisión de financiamiento a largo plazo, las cuales se detallan a continuación:

Tasas de interés más altas.

Altos estándares de crédito requeridos por el prestamista.

Los costos de investigación pueden ser altos.

El prestamista permanece con la compañía durante un periodo más prolongado.

Grandes restricciones a empresas pequeñas y medianas, así como de capital extranjero.

La salida de efectivo es grande debido a que los requieren una amortización regular.

Microcrédito

Origen

El Microcrédito Surgió como respuesta a las imperfecciones del mercado financiero formal existente, que al excluir a las personas con menos recursos, les condiciona el acceso a dos únicas fuentes de financiación: los usureros o prestamistas informales, y los prestamistas cercanos, que cobran altísimas tasas de interés.

Definición

Microcrédito significan proveer a familias pobres de pequeños préstamos para ayudarlos a comenzar o expandir un negocio pequeño.

A través del microcrédito se ayuda a la gente pobre a desarrollar un negocio viable, aumentar su ingreso y reducir su vulnerabilidad.(Torres 2013).

Objetivo del microcrédito

Según Torre, Sainz, Sanfilippo & López, (2012). El microcrédito tiene por objetivo otorgar préstamos a los pobres que carecen de activos, y por tanto de garantías tal como se entiende en los circuitos financieros convencionales, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y sus familias. Este instrumento es mucho más que prestar una pequeña cantidad de dinero, es la oportunidad para que muchas personas puedan explotar sus potenciales, para iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo. Torre, Sainz, Sanfilippo & López, 2012).

Diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito.

Es importante dejar claro que el crédito convencional y el microcrédito son productos financieros completamente diferentes.

En primer lugar, el crédito ofrecido por la banca tradicional busca un beneficio, mientras que el microcrédito no tiene ánimo de lucro.

En segundo lugar, el crédito de la banca comercial se dirige a empresas registradas e individuos con un nivel de ingresos medio o alto, mientras que los microcréditos son ofrecidos a personas con bajos ingresos y a empresas del sector económico informal (esta última se da en los países en desarrollo).

En tercer lugar, mientras que en la banca tradicional se ofrecen créditos por cuantías elevadas, a largo plazo y con tasa de interés de mercado, las micro finanzas ofrecen microcréditos por importes muy pequeños, a muy corto plazo y bajos tipos de interés.

Por último, los créditos realizados en la banca tradicional necesitan colaterales, documentación formal y se amortizan, por lo general, mensualmente; mientras para obtener un microcrédito no es necesario las garantías físicas (en su lugar se realizan

evaluaciones del deudor y otros procedimientos) y el pago se realiza semanal o bisemanal para llevar un mayor control sobre el deudor.

Las Micro financieras

Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros a los más pobres. Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica. Estas instituciones han modificado las prácticas en la banca, eliminando la necesidad de avales o garantías patrimoniales y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, la responsabilidad, la participación y la creatividad. Problemas de las Micro y pequeñas empresas para adquirir Financiamiento.

Según Caballero, (2009). *“Las MYPES, en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario. Este obstáculo, frena su desarrollo y expansión en el mercado nacional, ya que al no obtener el dinero necesario para llevar a cabo las operaciones de su empresa, afrontan graves problema de liquidez; y si acceden al crédito, el costo de este es muy alto , debido a que se cobran altas tasas de interés”*. Ello se explica a qué les aquejan diversos problemas como la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales.

Medidas para el Acceso al Financiamiento de las MYPE:

Se publicó el Decreto Supremo N° 008-2008-TR(2008) Reglamento del TUO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley MYPE). En dicho reglamento se

desarrolla las normas previstas en la LEY de MYPES referidas al financiamiento de las mismas, , con el objetivo de que se les facilite el acceso a los recursos financieros. Las más importantes se describen a continuación.

El artículo 21 del Reglamento subraya que : *“el Estado, a través de COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario, suscribirán convenios con los intermediarios del mercado financiero y de capitales con el fin de canalizar los recursos obtenidos de fondos hacia las MYPES. Asimismo, el Banco de la Nación podrá acceder a convenios de cooperación con instituciones de micro finanzas no supervisadas por la SBS y asociaciones no financieras de apoyo a las MYPES, para efectos de compartir locales o brindar algún servicio por ventanilla en beneficio de las mismas”*.

Por otro lado, el artículo 22 del Reglamento estipula que: *“ el Estado promueve el acceso al crédito a las MYPES, en especial de aquellas instituciones dedicadas a las micro finanzas; y que la SBS deberá definirle los parámetros para que las que no son supervisadas puedan incorporarse como empresas del sistema financier”*.

Asimismo, el artículo 23 del Reglamento asigna a COFIDE las funciones de: *“Crear un registro, certificar, coordinar y efectuar el seguimiento de actividades de las empresas de promoción, inversión y asesoría de las MYPES, que no se encuentran reguladas por la SBS o por la CONASEV con miras a su mejor funcionamiento; diseñar e implementar la metodología para el desarrollo de productos financieros y tecnología que facilite la intermediación de las MYPES; y adoptar las medidas técnicas legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol en beneficio de estas empresas”*.

Sistema financiero

El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS - LEY N° 26702, modificaciones y sus normas reglamentarias. Bajo lo establecido en esta normativa, en el sistema financiero peruano operan en la actualidad, además de la banca comercial o banca múltiple, tres tipos de instituciones orientadas a las micro finanzas (IMF): las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Microempresa (EDPYMES). LEY N° 26702, distingue en total 11 tipos de empresas del sistema financiero, de la siguiente manera.

Empresa bancaria: Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Empresa financiera: Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC): Existen 12 CRAC que poseen un total de 55 oficinas y emplean a 1.725 trabajadores. Su expansión en los últimos cinco años se refleja en el incremento del 67% en el número de oficinas y del 180% en el número de trabajadores. Todas las CRAC buscan el desarrollo y fomento del ahorro y la inversión de las MYPES, pero solamente algunas señalan expresamente en su visión y misión una

preocupación por la auto sostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen suelen ser básicamente los mismos (créditos, ahorros y servicios), todos ellos relacionados con aspectos financieros. Además, todas las CRAC ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario. En los últimos cinco años, el monto de los créditos destinados a las MYPES se incrementó a una tasa anual media del 26%, aunque en dos casos (Prymera y San Martín) dicho monto disminuyó. En la actualidad las cinco principales CRAC (Señorde Luren, Nor Perú, Caja sur, Credinka y Pro finanzas) concentran el 75% del total de créditos a Mypes.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC): Existen 13 CMAC que poseen un total de 235 oficinas y emplean a 5.172 trabajadores, tras una acelerada expansión que se refleja en un incremento del 77% en el número de oficinas en los últimos cinco años y un incremento del 143% en el número de trabajadores durante el mismo período. Además de buscar el fomento del ahorro y la inversión y el desarrollo de las MYPES, las CMAC mantienen una preocupación explícita por la auto sostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen son créditos, ahorros y servicios relacionados con aspectos financieros. Para las microempresas al igual que las otras instituciones de micro finanzas ofrecen créditos de corto plazo para capital de trabajo (o de giro), pero vienen incursionando crecientemente en créditos de mayores montos y mayores plazos, para la adquisición de equipos y maquinaria. En los últimos cinco años, todas las CMAC han incrementado el monto de créditos destinados a las MYPES con una tasa de crecimiento anual medio del 29%. En la actualidad las cinco principales CMAC (Trujillo, Arequipa, Piura, Sullana y Cusco) concentran el 71% del total de créditos a MYPES.

Caja Municipal de Crédito Popular, es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también facultada para efectuar operaciones activas y pasivas con los respectivos Concejos Provinciales y Distritales y

con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa, EDPYME: Existen 14 EDPYME creadas todas ellas entre 1998 y 2002. A agosto de 2007 tenían 173 oficinas y empleaban a 2.647 trabajadores. Todas las EDPYME buscan contribuir al progreso y desarrollo de las MYPES y mantienen una preocupación explícita por la auto sostenibilidad y rentabilidad de la institución. Todas ofrecen básicamente los mismos productos (créditos, ahorros, servicios financieros) y algunas ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario. El monto de los créditos destinados a las MYPES en los últimos cinco años se ha incrementado a una tasa anual media del 39%, salvo en el caso de una (Efectiva) en la que dicho monto disminuyó. En la actualidad las cinco principales EDPYME (Edificar, Raíz, Confianza, Crear Arequipa y Pro empresa) concentran el 86% del total de créditos a **MYPES**.

Empresa de arrendamiento financiero, cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

Empresa de factoring, cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

Empresa afianzadora y de garantías, cuya especialidad consiste en otorgar afianzamientos para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del extranjero, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

Empresa de servicios fiduciarios, cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

Cooperativas de Ahorro y Crédito autorizadas a captar recursos del público.

En el Perú, desde hace algunos años la banca tradicional ha incursionado a un ritmo galopante en las micro finanzas, este concepto es conocido como downscaling, es decir, los grandes bancos proveen préstamos o créditos a microempresarios. Las empresas bancarias han constituido un área especializada dentro del mismo banco que implementa la tecnología crediticia aplicable al crédito destinado al micro y pequeño empresario urbano o rural. Bernilla, (2013). En la actualidad la variedad de ofertas para que una micro y pequeña empresa acceda a un crédito es cada vez mayor, siendo otorgados tanto por entidades públicas como privadas, es por ello que a continuación los describiremos así:

Créditos Gubernamentales

Son todos aquellos créditos otorgados de manera directa o indirecta por instituciones del estado, la mayor parte de dichos créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgadas por: (Ferraro & Stumpo, 2010).

FONDEPES: (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero): otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultura.

Banco de materiales: otorga créditos para la construcción y ampliación de sus viviendas y negocios con cobertura nacional.

AGROBANCO: otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola; tiene una cobertura sobre Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno, e Iquitos.

COFIDE: *“La Corporación Financiera de Desarrollo S.A, es una empresa de economía mixta que tiene autonomía administrativa, económica y financiera y cuyo capital pertenece en un 98,56% al Estado peruano, representado por FONAFE (Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado), 98,56% al Estado peruano, representado por FONAFE (Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado), y en 1,41% a la CAF (Corporación Andina de Fomento). Esta entidad realiza todas aquellas operaciones de intermediación financiera permitidas por su legislación y estatutos; y en general, toda clase de operaciones afines”.*

Todas las líneas y programas de crédito que administra la COFIDE son canalizados hacia las MYPES por medio de una institución financiera intermediaria (banco, financiera, CRAC, CMAC, EDPYME o cooperativa) que es responsable de la

recepción, la calificación, la aprobación, el desembolso y la recuperación de los créditos que apruebe con cargo a los recursos que administra la COFIDE. La COFIDE cuenta con diferentes programas dirigidos al sector de las MYPES: Micro global; Fondo para el Desarrollo de la Microempresa; línea de crédito pro pequeña empresa (financia el establecimiento, la ampliación y el mejoramiento de plantas y equipos); créditos subordinados (buscan fortalecer el patrimonio efectivo de las instituciones financieras intermedias y ampliar así la oferta de servicios financieros a favor de las MYPES), y productos financieros estandarizados, cuya particularidad es que el análisis de riesgo se hace al proceso productivo o comercial por financiar, por lo que suele utilizarse para financiar el establecimiento de cadenas productivas. Durante los últimos años COFIDE ha diseñado productos destinados a atender al segmento de las micro finanzas y los resultados alcanzados señalan que se ha tratado de productos exitosos para esta industria, dentro de estos productos encontramos: Servicios y Productos Financieros de COFIDE.

COFIDE cuenta con programas y líneas de crédito suficientes para financiar todas las etapas de un proceso de inversión, las cuales son canalizadas hacia los beneficiarios (microempresarios o pequeños empresarios) a través de una Institución Financiera Intermediaria (IFI).

La IFI tiene el encargo de la recepción, calificación, aprobación, desembolso y recuperación de los créditos que aprueben con cargo a los recursos que administra COFIDE. Cada IFI establece las condiciones definitivas de una operación, resultado de la correspondiente evaluación crediticia.

**Programas de Financiamiento que ofrece
COFIDE:**

Cada uno de los programas de financiamiento que COFIDE ha creado para las MYPES tienen objetivos diferentes, algunos se enfocan en las Microempresas y otros en las pequeñas empresas; pero todos apuntan al mismo propósito, el cual es lograr que estas unidades se inserten en forma más competitiva en las diferentes actividades de la economía nacional mediante diversos mecanismos como, por ejemplo, una mayor cobertura de crédito, ingresos más altos, mercado laboral más estable y presenten mejores ratios de gestión, entre otros.

Igualmente todos los programas comparten semejanzas en cuanto a los requerimientos que se les pide a las micro y pequeños empresarios (Beneficiarios) para que puedan satisfacer sus demandas de dinero. Estas son:

- No tener más de 10 empleados, incluyendo al propietario (este requisito no engloba a las empresas pequeñas).
- Tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles).
- En el caso del programa PROPEM BID, el empresario solicitante del capital debe tener adecuada capacidad administrativa para llevar a cabo eficientemente el proyecto.

No obstante, también se establecen condiciones financieras que deben respetar los participantes de este sector, para que COFIDE a través de las IFIs (Instituciones Financieras Intermediarias) puedan canalizar los recursos y, por ende, compensar las necesidades de crédito que demandan las MYPES. Estas consideraciones financieras son:

La tasa de interés que se cobra a la IFI (Institución Financiera Intermediaria) es establecida por el Directorio de COFIDE; además se debe cobrar una comisión de

Inspección y Vigilancia y para operaciones con más de un desembolso. La tasa de interés que cobra las IFIs (Instituciones Financieras Intermediarias) a las MYPES al momento de cederle el financiamiento es acordada por ambas partes.

A continuación, describimos los programas que están bajo la supervisión de COFIDE, los requisitos y consideraciones financieras que se piden para pertenecer a ellos:

Multisectorial: Los beneficiarios son: personas natural y jurídica con adecuada calidad administrativa, técnica y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto a financiar.

Destino: Estudio de viabilidad, activo fijo, reposición de inversiones (realizadas en activo fijo con una antigüedad no mayor de 360 días calendario, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud del intermediario financiero a COFIDE), capital de trabajo, servicios técnico-gerenciales y venta de bienes de capital. Multisectorial no financian a:

Adquisición de terreno o inmueble, Pagos de tasas e impuestos, gastos de aduana, gasto de constitución de la empresa ni interes pre-operativos.

Monto: financia hasta el 60% del total de las inversiones financiadas con recursos del programa. El 40% restante será financiado con aportes del beneficiario y/o del Intermediario Financiero. Hasta US\$ 10,000 por su prestatario.

Tasa de interés: La tasa de interés en las operaciones de préstamo, son fijadas por el intermediario financiero.

Plazos: 10 años , Gracia: 2 años.

Garantía: El beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su intermediario financiero.

Micro global:“Es un programa que tiene como finalidad ampliar el acceso al crédito para la microempresa formal e informal, que se dedique a las actividades de producción, comercio y servicios, instaurado en un área urbana o rural. Los recursos que administra están constituidos por fondos del BID (Banco Interamericano de Desarrollo), los aportes del beneficiario y de la institución Financiera Intermediaria, los cuales financian activos fijos y capital de trabajo”.

Objetivo: Ampliar el acceso al crédito para la microempresa formal e informal urbana, urbano-marginal y rural, que realice actividades de producción, comercio o de servicios. Para que los microempresarios adquieran el crédito deben reunir los siguientes requisitos:

- **Beneficiarios:** Personas natural y jurídica que reúnan los siguientes requisitos: Tener no más de 10 empleados, incluyendo al propietario.
- Tener un total de activos no mayores al equivalente a US\$ 20 000;incluyendo los bienes inmuebles.

Destinos: Financiamiento de Activo Fijo y Capital de Trabajo.

Modalidades: COFIDE aprobará préstamos a las instituciones financieras intermediarias del Sistema Financiero Nacional, que califiquen a la evaluación de acuerdo a las normas que establece el BID.

Micro global no financian a:

- Personas jurídicas que sean parte de una unidad económica que no se ajuste a los lineamientos antes mencionados.
- Personas naturales, cuyos ingresos principales no provengan de una actividad micro empresarial, siendo de una relación de dependencia laboral.
- Personas naturales o jurídicas que mantengan con el sistema financiero Nacional un saldo total de adeudado, con recursos del Programa, que en su conjunto exceda de US\$ 10 000.

- Actividad con efectos negativos para el medio ambiente.

- La tasa de interés, garantía, plazos de pago y periodo de gracia, monto y estructura de financiamiento de este tipo de financiamiento se detallan a continuación:

Condiciones Financieras

Tasa de interés: Las que COFIDE Establezca.

Tasa de Interés al Beneficiario: La que determine la IFI en negociación con el Beneficiario.

Moneda: COFIDE efectuará desembolsos en Dólares Norteamericanos y sus recuperaciones serán en la misma moneda, estando cada IFI facultado a otorgar a los Beneficiarios, préstamos en Dólares, Nuevos Soles equivalentes en Dólares o en Nuevos Soles.

Estructura de Financiamiento: El Programa financia hasta el 100% del costo total del requerimiento del Beneficiario.

Monto: Cada IFI deberá preocuparse de que el monto promedio de sus colocaciones no exceda de US\$5,000. Sin exceder el monto promedio, se podrán otorgar préstamos hasta por US\$10,000.

Plazos y Forma de Pago: El plazo máximo de los préstamos de COFIDE a las IFIs será de cuatro (4) años, el que incluirá un (1) año de gracia, durante el cual las IFIs pagarán intereses trimestralmente sobre el monto de la deuda.

Los plazos y forma de pago de intereses y principal por parte de los Beneficiarios serán acordados entre éste y la IFI. Garantías: El Beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su IFI.

PROPEM:

El programa tiene por objetivo impulsar el desarrollo de la pequeña empresa nacional (la cual se define como aquellas que no tengan ventas anuales que no excedan US\$ 1, 500,000) del sector privado, de tal manera, que se desarrolle en las diferentes actividades económicas, mediante el financiamiento del establecimiento, ampliación y mejoramiento de sus plantas y equipos, así como sus costos de diseño y servicios de apoyo relacionados; y además, como capital de trabajo. El capital del programa está constituido por fondos del BID(Banco Interamericano de Desarrollo) , EXIMBANK (El Banco de Exportación e Importación del Japón) y COFIDE (La Corporación Financiera de Desarrollo S.A.).

Objetivo: Impulsar el desarrollo de la pequeña empresa peruana, que se desarrolle en las diferentes actividades económicas, mediante el financiamiento del establecimiento, ampliación y mejoramiento de sus plantas y equipos así como sus costos de diseño y servicios de apoyo relacionados, y además, como capital de trabajo.

Beneficiarios: Personas natural y jurídica con adecuada capacidad administrativa, técnica y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto a financiar.

Destinos: Los recursos de Programa se utilizarán para otorgar préstamos destinados a financiar activo fijo y capital de trabajo a mediano y largo plazo a la pequeña empresa peruana. Los bienes y servicios financiados deberán proceder de países miembros del BID.

Restricciones en el uso de Recursos

No podrán financiarse con los recursos del Programa:

Proyectos que usen tecnologías que atenten contra la conservación del medioambiente, la salud pública y la seguridad de las personas;

Bienes y servicios cuyo origen no sea de los países miembros del BID;

Pago de deudas, reembolsos de gastos incurridos o recuperaciones de capital de los Sub prestatarios, con excepción de los correspondientes a las inversiones realizadas que se hubieran hecho dentro de los últimos 12 meses contados a partir de la fecha de la solicitud de la IFI a COFIDE, y a la preparación de la evaluación del impacto ambiental de los proyectos;

Compra de acciones o participaciones en empresas, bonos y otros activos monetarios;

Gastos generales y de administración;

Adquisición de terrenos;

Capital de trabajo, salvo el capital de trabajo asociado a la expansión de la actividad del Sub prestatario.

Operaciones de arrendamiento financiero (sale-lease back), salvo en los casos en que la compra original del equipo o bienes sujetos del contrato de arrendamiento fuera realizada por el Su prestatario dentro de los últimos 12 meses contados a partir de la fecha de la solicitud de la IFI a COFIDE;

Vehículos de uso personal;

Crédito de consumo.

Condiciones Financieras

Tasa de Interés y Comisiones a la Institución Financiera

Intermediaria: Las que COFIDE establezca.

Tasa de Interés y Comisiones IFI – Sub prestatario: Las que se determinen entre la IFI y el Sub prestatario.

Moneda: Los préstamos se denominarán en la moneda que lo requiera el proyecto.

Estructura de Financiamiento: El aporte PROPEM-BID financia hasta el 100% del financiamiento acordado entre la IFI y el Sub prestatario para cada proyecto, debiendo considerarse para estos efectos las restricciones en el uso de los recursos establecidas en el Reglamento de Crédito.

Montos: El monto máximo por Sub prestatario no podrá exceder de US\$300,000. En el caso de préstamos para capital de trabajo el monto máximo será de US\$70,000.

Plazos y Forma de Pago: Los plazos para la amortización de los préstamos serán como mínimo de un año y hasta un máximo de diez años, que puede incluir un plazo de gracia de acuerdo a las necesidades de cada proyecto; a excepción de los préstamos destinados a capital de trabajo, cuyo plazo máximo será de hasta tres años, pudiendo incluir un período de gracia de un año. Los plazos de amortización y períodos de gracia serán acordados entre la IFI y el Sub prestatario. Los reembolsos del principal y los intereses devengados se adecuarán a las necesidades de cada proyecto.

Garantías: El Sub prestatario constituirá garantías de común acuerdo con su

Institución Financiera Intermediaria.

Estructura de financiamiento: Hasta el 100% del requerimiento.

Ejecución del Programa: Para solicitar un desembolso de una operación la

IFI presentará los siguientes documentos:

Carta solicitud de desembolso.

Carta de compromiso Ambiental.

Declaración de aspectos ambientales, o solicitud de reclasificación de categoría Ambiental, según corresponda.

Pagaré emitido por la IFI.

Cronograma de desembolsos, si fuera el caso.

Informe de crédito.

Para solicitar un desembolso con cargo a una línea de crédito, la IFI presentará los siguientes documentos:

Carta solicitud de desembolso.

Pagaré emitido por la IFI.

En un plazo no mayor a quince días posteriores al plazo de noventa días con que cuenta la IFI para desembolsar los recursos de la línea de crédito a los Sub prestatarios, la IFI deberá presentar a COFIDE:

La relación de las operaciones que sustentan la línea de crédito.

Carta de compromiso ambiental.

Copia de la Nota de Abono efectuada al Sub prestatario con cargo a los recursos PROPEM-BID.

Copia de la Nota de Abono efectuada al Sub prestatario con cargo a los recursos de la IFI por su participación.

Hábitat Productivo

Este tipo de sistema contribuye a que las microempresas incrementen los ingresos que obtienen y se consolide el empleo en este segmento.

Objetivo: Contribuir al mejoramiento de los ingresos y la consolidación del empleo en el segmento de la microempresa en el Perú. Se dará preferencia a sujetos de crédito que pertenezcan a la población afectada por el fenómeno del Niño, a las ciudades y zonas donde el Vice Ministerio de Vivienda y Construcción ejecuta actividades de desarrollo urbano y a las zonas donde la Cooperación Española realiza sus labores.(Caballero, 2009).

Recursos: Los recursos del Programa proceden de la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica - SECIPI, de España y de COFIDE.

Destinatario

Persona natural o jurídica que realice actividades manufactureras, agrícolas, pecuarias, pesqueras, comerciales y/o de servicios, que reúnan los siguientes requisitos:

No tener más de 10 empleados, incluyendo al propietario.

Tener un total de activos no mayor al equivalente de US\$20 000; excluyendo en este caso el valor de los bienes inmuebles del Sub prestatario.

Modalidades: La participación de las Instituciones Financieras Intermediarias(IFIS) elegibles en el Programa se regirá por los Contratos Subsidiarios que suscribirán con COFIDE. Los préstamos aprobados a favor de cada IFI serán desembolsados mediante adelanto de recursos o a través de redescuento de operaciones.

Destino

Adquisición de maquinaria y equipo.

Capital de trabajo. Adquisición, construcción, ampliación, mejoras y adecuación de locales industriales, comerciales y de servicios, y de viviendas productivas o habitacionales.

Conservación del Medio Ambiente

El Programa destaca la importancia de la conservación del medio ambiente, indicando como actividades no susceptibles de ser financiadas aquellas con impactos ambientales potenciales negativos significativos.

Condiciones Financieras

Tasa de Interés y Comisiones COFIDE – IFI: Las que establezca COFIDE.

Tasa de Interés y Comisiones IFI – Subprestataria /a: Las que determine la IFI en negociación con el Subprestataria/a.

Moneda: Los préstamos se denominarán en la moneda que COFIDE determine.

Los desembolsos y las amortizaciones respectivas se efectuarán en la misma moneda. Los sub préstamos se denominarán en la moneda que la IFI determine.

Estructura de Financiamiento: El Programa atenderá hasta el 100% del financiamiento acordado entre la IFI y el Subprestataria/a.

Monto: Se podrán otorgar Sub préstamos por hasta US\$10 000. Cada IFI deberá cerciorarse de que el monto promedio de sus colocaciones no exceda de: US\$3000 en los casos de financiamientos destinados a activos fijos y capital de trabajoUS\$6 000 en los casos de locales industriales, comerciales y de servicios, y de vivienda productiva o habitacional.

Plazos: Los plazos máximos de los préstamos de COFIDE a las IFIS serán de: Cuatro (4) años, que podrá incluir un período máximo de gracia de un (1) año.

- Siete (7) años, que podrá incluir un plazo máximo de gracia de un (1) año, plazo aplicable únicamente para la adquisición, construcción, ampliación, mejoras y adecuación de locales de negocios y viviendas.

Forma de Pago: La cancelación del principal e intereses de los préstamos se efectuarán preferentemente de manera trimestral. Los plazos de amortización, los períodos de gracia y la forma de pago de los Sub préstamos, serán acordados entre la IFI y el destinatario/a.

Garantías: El destinatario constituirá garantías de común acuerdo con su

Institución Financiera Intermediaria.

Caballero (2009):

Estructura de financiamiento: Hasta el 100% del requerimiento. Ejecución: Para solicitar un desembolso bajo la modalidad de redescuento, la IFI presentará los siguientes documentos:

- Carta solicitud de desembolso.
- Carta de compromiso ambiental.
- Declaración de aspectos ambientales, o solicitud de reclasificación de categoría ambiental, según corresponda.
- Pagaré emitido por la IFI.
- Cronograma de desembolsos, si fuera el caso. Informe de crédito.

Dentro de los 30 días siguientes a cada desembolso, la IFI deberá presentar a COFIDE la copia de la Nota de Abono efectuada al Subprestatario con cargo a los recursos PROPEM-BID. En un plazo no mayor a los 30 días posteriores al último desembolso de

recursos a favor de la IFI, ésta deberá presentar la copia de la Nota de Abono efectuada al Subprestatario con cargo a los recursos de la IFI por su participación.

Para solicitar un desembolso con cargo a una línea de crédito, la IFI presentará los siguientes documentos:

- Carta solicitud de desembolso.
- Pagaré emitido por la IFI

En un plazo no mayor a quince días posteriores al plazo de noventa días con que cuenta la IFI para desembolsar los recursos de la línea de crédito a los Sub prestatarios, la IFI deberá presentar a COFIDE:

- La relación de las operaciones que sustentan la línea de crédito.
- Carta de compromiso ambiental.
- Declaración de Aspectos Ambientales, o Solicitud de Reclasificación de Categoría Ambiental, según corresponda.
- Copia de la Nota de Abono efectuada al Subprestatario con cargo a los recursos PROPEM-BID.
- Copia de la Nota de Abono efectuada al Subprestatario con cargo a los recursos de la IFI por su participación.

Seguimiento: COFIDE realizará visitas de inspección a las inversiones financiadas, por lo cual se reserva el derecho de declarar exigible el financiamiento otorgado encaso de comprobarse el uso no adecuado de los recursos, asimismo, cuando no se realice el desembolso al Subprestatario en el plazo establecido, no se presente la documentación de

sustentación respectiva, no se devuelva el importe desembolsado y no sustentado de una línea de crédito, o ante cualquier incumplimiento de lo establecido en el Reglamento de Crédito del Programa. En estos casos, COFIDE procederá al cobro automático del saldo pendiente de pago y cobrará a la IFI en adición a los intereses correspondientes, la penalidad establecida en el Tarifario de COFIDE para estos casos, la misma que bajo ningún motivo será devuelta a la IFI.

Créditos Subordinados:

“El propósito del programa es ampliar el financiamiento a las MYPES, con el objeto de promover el incremento en sus ingresos y el empleo, a través del fortalecimiento del patrimonio efectivo de las Instituciones Financieras Especializadas en la Micro y Pequeña Empresa (IFIES) que sean elegibles para el Programa y que muestren los mejores ratios de gestión, mediante el otorgamiento de préstamos subordinados”. Los recursos están constituidos por fondos de Alemania, COFIDE y las IFIES participantes; y se destinan a vigorizar el patrimonio efectivo de la IFIE y ampliar la oferta de servicios financieros a favor de las PYMES.

Objetivo: Apoyar la ampliación del financiamiento a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), con el objeto de fomentar la mejora en sus niveles de ingreso y empleo, a través del fortalecimiento del patrimonio efectivo de las Instituciones Financieras Especializadas en la Micro y Pequeña Empresa (IFIES) que sean elegibles para el Programa y que muestren los mejores ratios de gestión.

Las condiciones de financiamiento son las siguientes:

- Se financia hasta el 100% del monto solicitado por la IFIE; y los préstamos, amortizaciones y desembolsos se efectúan en dólares americanos o nuevos soles.

A una IFIE se le considera un crédito subordinado máximo que pueda ser incorporado al cálculo de su patrimonio contable al momento de la solicitud de la IFIE, Del mismo modo, los montos no podrán exceder de US\$2millones, o en caso de deuda el monto, sumado al saldo deudor no deberá superar el equivalente a US\$2 millones.

Los plazos de amortización (de 8 a 10 años) y períodos de gracia (no menor a 5 años,) serán acordados entre COFIDE y la IFIE.

El destino de la inversión, plazos de pago y periodo de gracia, monto y estructura de financiamiento de este tipo de financiamiento se detallan a continuación:

Inversión:

Fortalecimiento del patrimonio Efectivo de las IFIES elegibles.

Ampliar servicios financieros a favor de las PYMES.

Restricciones:

Las IFIES no podrán utilizar los recursos del Programa para financiar sus obligaciones de pago de impuestos, contribuciones públicas y derechos de importación.

Condiciones Financieras

Estructura del Financiamiento: Con los recursos del Programa se podrá financiar hasta el 100% del monto solicitado por la IFIE.

Moneda: Los préstamos subordinados podrán ser pactados en Dólares americanos o en Nuevos Soles. Los desembolsos y las amortizaciones respectivas se efectuarán en la misma moneda.

Monto: Se otorgará como crédito subordinada máximo a una IFIE el monto que pueda ser incorporado al cálculo de su patrimonio contable al momento de la solicitud de la IFIE, de acuerdo a lo establecido en el inciso 2 del Artículo 184 de la Ley 26702 y en el Artículo 17 de la Resolución SBS N°234-99.

Plazos y Forma de Pago: Los plazos de amortización y períodos de gracia de los créditos subordinados serán acordados entre COFIDE y la IFIE. Los plazos para la amortización del crédito serán de un mínimo de ocho (8) años y hasta un máximo de diez (10) años. El período de gracia no será menor a cinco (5) años, período en el cual se pagarán intereses. La amortización del principal y el pago de intereses se efectuarán mediante cuotas trimestrales o semestrales.

La amortización del principal y el pago de intereses se efectuarán mediante cuotas trimestrales o semestrales.

Tasas de Interés y Comisiones a la IFIE: Las que COFIDE establezca. **Ejecución del**

Programa: Para solicitar un préstamo subordinado la IFIE deberá presentar los siguientes documentos:

- Autorización de la SBS para contraer deuda subordinada. Carta solicitud de desembolso
- Pagaré emitido por la IFIE.

Sustento del aporte de contrapartida de la IFIE, bajo la forma de acuerdo de capitalización de utilidades debidamente formalizado y puesto en conocimiento de la SBS.

Asimismo, en un plazo no mayor a sesenta (60) días posteriores a la celebración de la Junta General Anual de Accionistas de la IFIE, ésta deberá remitir copia legalizada del Acuerdo de Capitalización de Utilidades correspondiente, con la debida inscripción ante

los Registros Públicos de acuerdo a lo que se ha obligado en el respectivo Contrato de Préstamo Subordinado.

Obligaciones de las IFIEs

Las IFIEs asumirán, entre otras establecidas en el reglamento de Crédito, las siguientes obligaciones:

Durante el período de vigencia del crédito subordinado, la IFIE se obliga a capitalizar anualmente por lo menos el 50% de sus utilidades disponibles después de impuestos.

Complementariamente, en el caso de las IFIEs que cuenten con una participación mayoritaria del sector público en su capital, dichas entidades estarán obligadas a capitalizar el 75% de sus utilidades durante el período de gracia del crédito subordinado.

Mantener las condiciones de elegibilidad durante todo el período del crédito.

En caso de incumplimiento, las IFIEs estarán obligadas a capitalizar el 100% de sus utilidades hasta volver a reunir las condiciones de elegibilidad.

FONDEMI:

Es un componente del Programa Perú Emprendedor del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el cual tiene como función principal brindar servicios financieros, administrado por COFIDE en fideicomiso. *“Su meta es impulsar el desarrollo de la microempresa, canalizando recursos para financiar los requerimientos del sector de la MYPE, derivados de sus actividades productivas, comerciales o de servicios. Dichos fondos provienen de la Unión Europea y aportes del sector Público y se destinan al financiamiento de activos fijos y capital de trabajo”.*

Objetivo: Contribuir al desarrollo de la microempresa, canalizando recursos para financiar los requerimientos del sector de la MYPE, derivados de sus actividades productivas, comerciales o de servicios.

Recursos: FONDEMI es una componente del Programa Perú Emprendedor del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) destinado a brindar servicios financieros, administrado por COFIDE en fideicomiso, con recursos provenientes de Unión Europea y aportes del sector público. Destinatario: Personas natural o jurídica que realicen actividades de producción, comerciales o de servicios, que reúnan los siguientes requisitos:

- Tener no más de 10 empleados, incluyendo al propietario.
- Tener un total de activos que no superen el equivalente a US\$20 000;excluyendo los bienes inmuebles.
- Tener un saldo total adeudado en el sistema financiero, incluyendo el Sub préstamo a solicitar con los recursos del FONDEMI, que no supere el equivalente a US\$10,000.

Modalidad: COFIDE como Organismo Ejecutor de los recursos del FONDEMI, canalizará los recursos a través de las Instituciones Financieras Intermediarias Especializadas en la Microempresa (IFIS), mediante la modalidad de Línea de Créditos de Bancos Privados.

Las MYPES han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema bancario, debido al alto costo y riesgo que este segmento presenta a diferencia de otros sectores económicos. Sin embargo, las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean una micro

o pequeña empresa y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento.

Una de las fuentes de financiamiento más comunes son los bancos, los cuales han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE, a continuación observaremos un cuadro con información referencial preparada por la Superintendencia de banca y seguros (SBS):

Fuentes de Financiamiento Bancarias a) Crediscotia Financiera

La entidad CrediScotia Financiera pertenece al Grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar.

En general, las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Presentar su DNI y el de su cónyuge.
- Firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantía.
- Mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar el autoevalúo o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito);
- Documentación sustentatoria de ventas; constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como:

- Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla
- Excelentes tasas de interés
- Prepago sin penalidades y una amplia red de agencias
- Cajeros Express y automáticos a nivel nacional.
- A continuación, revisemos los diferentes productos que la entidad pone a disposición de las MYPES.
- Crédito de Garantía Líquida: Es el tipo de solvencia que se destina a financiarla compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.
- Crédito para capital de trabajo: Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/.90,000 Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18meses.
- Financiamiento para inversiones: Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se pueden pagar hasta en 72 meses.
- Crédito para proyectos de infraestructura: Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio.
- A diferencia de los otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son:

- Solicitud de financiamiento por la asociación; padrón de asociados, Escritura de constitución de la asociación que incluye estatutos;
- Vigencia de los poderes de los representantes y copias de sus DNI; Títulos de propiedad del inmueble,
- Modalidad de transferencias de propiedad de puestos,
- Información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad.
- Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.
- Línea de capital de trabajo: Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPES por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

Banco de Crédito del Perú (BCP): “El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPES, sobretodo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado crédito paralelo”.

Crédito Paralelo: Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebridad de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas. A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago”; al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias. Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/2, 000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente. Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas. Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

Leasing: El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera. Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y

pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres). Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente.

Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenado; estados financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; flujo de caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autoavalúo, en el caso de inmuebles.

Financiamiento de Bienes inmuebles: Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del

bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar. Como las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario que se cumpla con ciertos requisitos; estos son:

Las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, necesita presentar un fiador solidario que sí lo tenga; el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales ó S/.100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación; el negocio debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrando créditos de capital de trabajo; por último, el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Por otro lado, los documentos que deben presentar son: El DNI del interesado, última declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autovalúo vigente, título Cofopri, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año).

Financiamiento de Bienes Muebles: Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses; hay que añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar.

Los requisitos que deben presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores.

Créditos para Persona natural

Créditos para capital de trabajo: “Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval”.

Crédito para activo Fijo: “Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equipe su negocio y sea más productivo”. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales. Los requerimientos que se piden a los empresarios son: El negocio debe tener una antigüedad mínima de 18 meses; la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero. Créditos para persona Jurídica

Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijos) comparten ciertas características; estas son: Se presta hasta S/.40,000 ó US\$12,000 sin garantías; por el contrario, se presta hasta S/.100,000 ó US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble; no se cobra comisión por desembolso; se realizan pre-pagos sin penalidad; se da hasta 90 días de período de gracia (según evaluación); se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

Créditos para capital de trabajo: En el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que deseen adquirir el crédito son: Tener un año de antigüedad comercial inscrita en Sunat y sustentar ser dueño de una vivienda propia; en caso contrario, debe presentar un aval.

Crédito activo Fijo: “Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales”.

Los requisitos que se requieren para obtener un activo fijo son: Contar con 18 meses de antigüedad comercial y tener una vivienda propia; en caso contrario, como en el caso anterior, se debe presentar un aval.

Mibanco: “Es el primer banco privado especializado en el sector de micro finanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan.

Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

Mi capital: Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las Mypes por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia.

Mi equipo: Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana. Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su cónyuge, y adquirir una pro forma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Asimismo, debe presentar documentos como el Título de Propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, Licencia Municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

Leasing: “Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Mibanco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo”.

Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil (bienes muebles desde 24 hasta 60 meses para pagar; y bienes inmuebles desde 60 hasta 120 meses para pagar); conjuntamente, los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo. Los requisitos básicos que exige la institución financiera a los demandantes de este tipo de financiamiento son: Presentar RUC y DNI del cliente, Calificación en Centrales de Riesgo en los últimos 3 meses; copia original ó simple autenticada del Testimonio de Constitución de la Empresa donde

estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DOI-DNI) de los representantes, y una copia literal completa de la partida registral o vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días.

Crédito con Garantía Líquida: “Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares”. Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100%. Entre los requisitos que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

Banco Financiero

Según el Banco Financiero, (2009). En esta entidad bancaria existen varios tipos de financiamiento para las Mypes, las cuales son las siguientes:

Crédito pyme para capital de trabajo

- Te otorgamos créditos hasta S/. 60,000 por primera vez sin garantía hipotecaria. Si cumples más de 12 meses laborando con nosotros podrás acceder hasta S/. 80,000 de financiamiento.
- Las cuotas son fijas en forma semanal, bisemanal o mensual.
- Con la Cuota Comodín* premiamos tu puntualidad y tú eliges qué mes no pagas.
- Te brindamos asesoría personalizada.
- Contamos con los mejores especialistas del medio para asesorarlos en su inversión.
- Contamos con oficinas especializadas.

Teorías de la capacitación

Aquino (1997): *“La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización”*. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora.

" . . . es toda acción organizada y evaluable que se desarrolla en una empresa para modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas . . . El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo." (Aquino y otros, 1997).

.Blake (1997): "La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas . . . Compone uno de los campos más dinámicos de lo que en términos generales se ha llamado, educación no formal"

Gore (1998): "La capacitación es, potencialmente, un agente de cambio y de productividad en tanto sea capaz de ayudar a la gente a interpretar las necesidades del contexto y a adecuar la cultura, la estructura y la estrategia (en consecuencia el trabajo) a esas necesidades".

Bohlander (1999): "El término capacitación se utiliza con frecuencia de manera casual para referirse a la generalidad de los esfuerzos iniciados por una organización para impulsar el aprendizaje de sus miembros . . . Se orienta hacia la cuestiones de desempeño de corto plazo."

Siliceo (1996): "La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador . . . La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores".

Por qué capacitar?

Drucker (1998): "En cualquier institución importante, sea empresa, organismo estatal o cualquier otra, la capacitación y desarrollo de su potencial humano es una tarea a la cual los mejores dirigentes han de dedicar enorme tiempo y atención".

Hay muchas razones por las cuales una organización debe capacitar a su personal, pero una de las más importantes es el contexto actual. Y con esto me refiero a que vivimos en un contexto sumamente cambiante. Ante esta circunstancia, el comportamiento se modifica y nos enfrenta constantemente a situaciones de ajuste, adaptación, transformación y desarrollo y por eso es debemos estar siempre actualizados. Por lo tanto las empresas se ven obligadas a encontrar e instrumentar mecanismos que les garanticen resultados exitosos en este dinámico entorno. Ninguna organización puede permanecer tal como está, ni tampoco su recurso más

preciado (su personal) debe quedar rezagado y una de las formas más eficientes para que esto no suceda es capacitando permanentemente.

Las personas son esenciales para las organizaciones y ahora más que nunca, su importancia estratégica está en aumento, ya que todas las organizaciones compiten a través de su personal. El éxito de una organización depende cada vez más del conocimiento, habilidades y destrezas de sus trabajadores. Cuando el talento de los empleados es valioso, raro y difícil de imitar y sobre todo organizado, una empresa puede alcanzar ventajas competitivas que se apoyan en las personas.

Por esto la razón fundamental de por qué capacitar a los empleados consiste en darles los conocimientos, actitudes y habilidades que requieren para lograr un desempeño óptimo. Porque las organizaciones en general deben dar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permitan enfrentarse en las mejores condiciones a sus tareas diarias. Y para esto no existe mejor medio que la capacitación, que también ayuda a alcanzar altos niveles de motivaciones, productividad, integración, compromiso y solidaridad en el personal de la organización. No debemos olvidarnos que otro motivo importante del por qué capacitar al personal, son los retos mencionados anteriormente.

Algunos motivos concretos por los cuales se emprenden programas de capacitación son: incorporación de una tarea, cambio en la forma de realizar una tarea y discrepancia en los resultados esperados de una tarea (esto puede ser atribuido a una falla en los conocimientos o habilidades para ejercer la tarea). Como así también ingreso de nuevos empleados a la empresa.

Capacitación del personal que se encuentra en contacto con el cliente:

En este caso y para facilitar la explicación, solo se considerará como personal que se encuentra en contacto con el cliente, a los vendedores. Sin embargo, este análisis es posible extenderlo al resto del personal que interactúa con los clientes de una empresa.

De esta forma intento enfocarme en aquellas personas de una organización que son el punto de contacto con el cliente, lo que constituye el centro de mi análisis.

Todo nuevo vendedor por lo general recibe instrucciones en cinco grandes áreas: políticas y prácticas de la empresa, técnicas de venta, conocimiento del producto, características de la industria y de los clientes y tareas no relacionadas con las ventas, como la preparación de informes acerca del mercado. Un buen programa de capacitación eleva la confianza, mejora la moral, incrementa las ventas y finca mejores relaciones con los clientes.

De todos modos, es muy importante tener en cuenta que la capacitación no es solo para las contrataciones nuevas. Más bien, la capacitación se ofrece a todos los vendedores en un esfuerzo constante para afinar las habilidades de ventas y el establecimiento de relaciones. En búsqueda de relaciones sólidas entre el vendedor y el cliente, empresas como Toshiba ofrecen programas de capacitación con el objeto de mejorar las habilidades de ventas de asesoría y de escucha, así como para ampliar los conocimientos del producto y de los clientes. Además, los programas de capacitación hacen hincapié en las habilidades interpersonales necesarias para convertirse en la persona de contacto para los clientes.

¿Qué es evaluar los programas de capacitación?

¿Por qué hacerlo?

Medir el impacto de la capacitación en la empresa es uno de los aspectos más críticos de dicho proceso, le permite a los servicios de capacitación evaluar su tarea para que la organización reconozca su contribución al proyecto empresarial. Además de la función de información a los involucrados de las actividades realizadas, la evaluación sirve también para mejorar las acciones de capacitación, ya que se produce una retroalimentación.

Pain (1993): "Normalmente, la satisfacción expresada por los participantes inmediatamente después del curso, con la evaluación de reacción, resulta insuficiente y surge la necesidad de realizar una evaluación posterior en el lugar de trabajo para verificar los resultados de la capacitación. Dicha necesidad se completa con la evaluación del aprendizaje y transferencia. Por último se debe realizar la evaluación de resultados, para demostrar a nivel organizacional dicho impacto."

La evaluación de los cursos de capacitación sirve, entre otras cosas para:

Mejorar diversos aspectos de la acción de capacitación: condiciones materiales, métodos, instructores.

Tomar decisiones sobre la continuidad de la acción: replanteo, mejoras, cancelación.

Involucrar a los tomadores de decisiones dentro de la organización.

Entregar un informe de resultados sobre el servicio. Planear la capacitación futura.

Definir las competencias adquiridas por los participantes. Saber si el curso logró los objetivos.

Identificar fuerzas y debilidades en el proceso. Determinar el costo/ beneficio de un programa.

En el ámbito de la capacitación la evaluación se refiere específicamente al proceso de obtener y medir toda la evidencia acerca de los efectos del entrenamiento y de los procesos tales como identificar necesidades o fijación de objetivos. Esta recolección sistemática y análisis de la información es necesaria para tomar decisiones efectivas relacionadas con la selección, adopción, diseño, modificación y valor de un programa de capacitación. La pregunta acerca de qué evaluar es crucial para la estrategia de evaluación, su respuesta dependerá del tipo de programa de capacitación, de la organización y de los propósitos de la evaluación.

¿Por qué y para qué necesitamos evaluar la capacitación?: entre otras cosas para justificar la productividad del departamento de capacitación, señalando: en qué medida éste contribuye a los objetivos y metas de la organización; que compruebe el uso racional de los recursos escasos de la empresa; decidir la continuidad o no de dichas acciones; conseguir información sobre cómo mejorar futuras acciones de capacitación; entender que es lo que esta pasando dentro de una organización; evaluar el alcance al que este proceso coincide con lo que se esperaba que pasara; indicar que decisiones o acciones necesitan ser tomadas si hay una falta de correlación entre la intención y la realidad.

Diferentes modelos de evaluación

Los modelos más populares para evaluar la capacitación son:

El enfoque de Parker: Divide la información de los estudios de evaluación en cuatro grupos: desempeño del individuo, desempeño del grupo, satisfacción del participante, conocimiento obtenido por el participante.

El enfoque de R. Stake: Se lo conoce como modelo de Evaluación Respondiente, consiste en una evaluación que promueve que cada uno de los individuos intervinientes se mantenga abierto y sensible a los puntos de vista de los otros, y a la vez los cuestione desde su propio punto de vista.

El enfoque de Bell System: Utiliza los siguientes niveles: Resultados de la reacción, resultados de la capacidad, resultados de la aplicación, resultados del valor.

El enfoque de Donald Kirkpatrick: Es el más conocido y utilizado, especialmente en su nivel de reacción. Maneja cuatro niveles de medición para determinar qué datos deben recolectarse: reacción, aprendizaje, comportamiento y resultados. En este enfoque me basare para realizar mi trabajo.

El enfoque CIRO (Context, Inputs, Reaction, Outputs): Creado por Peter Warr, Michael Bird y Neil Rackham. Tiene un enfoque más amplio que el de Kirkpatrick y considera a la evaluación como un proceso continuo, el cual inicia con la identificación de necesidades y termina con el proceso de capacitación. Su idea central es que la capacitación debe ser un sistema autocorrectivo, cuya meta es provocar el cambio en la gente. Maneja cuatro categorías de estudios de evaluación: del contexto, de las entradas, de la reacción y de los resultados.

Para Warr, Bird y Rackham es mejor enfocarse en los niveles más bajos de evaluación en términos de esfuerzo/recompensa, de manera que, si posteriormente se lleva a cabo una medición adecuada del contexto, las entradas, la reacción y la evaluación de resultados inmediatos, será muy probable que los resultados intermedios y últimos sean exitosos. La limitación de evaluar reacciones o juicios es que no se puede establecer correlación entre el grado de satisfacción con una experiencia de aprendizaje y el uso real de las habilidades en el trabajo; este tipo de evaluación no puede utilizarse para medir otros resultados. La medición del aprendizaje (Nivel de resultados inmediatos del modelo de Warr, Bird y Rackham; nivel 2 de Kirkpatrick) proporciona información más objetiva: determina si el empleado adquirió los conocimientos que le fueron transmitidos. El nivel de conocimientos, operaciones transformacionales y habilidades adquiridas en determinada actividad son necesarios pero insuficientes para asegurar un efecto en el desempeño. Frecuentemente las personas no realizan las tareas de manera óptima aun cuando sepan cómo hacerlo, principalmente porque hay una autoreferencia que media la relación entre conocimiento y acción.

El proceso de sistemas de capacitación

Este enfoque presenta a la capacitación como un proceso administrativo complejo, compuesto de diferentes fases.

Debido a que la meta primaria de la capacitación es contribuir a las metas globales de la organización, es preciso desarrollar programas que no pierdan de vista las metas y estrategias organizacionales, ya que todo debe guardar una coherencia interna dentro de la organización.

Las operaciones organizacionales abarcan una amplia variedad de metas que comprenden personal de todos los niveles, desde la inducción hacia el desarrollo ejecutivo. Además de brindar la capacitación necesaria para un desempeño eficaz en el puesto, los patrones ofrecen capacitación en áreas como el desarrollo personal y el bienestar.

A fin de tener programas de capacitación eficaces y que tengan un impacto máximo en el desempeño individual y organizacional, se recomienda usar este enfoque sistemático con una progresión de las siguientes fases, que primero las enumero y a continuación las describiré:

- Evaluación de necesidades Diseño de programas Instrumentación Evaluación

FASE 1- Detectar necesidades de capacitación:

La búsqueda de necesidades de capacitación es la clarificación de las demandas educativas de los proyectos prioritarios de una empresa.

Los gerentes y el personal de Recursos Humanos deben permanecer alerta a los tipos de capacitación que se requieren, cuándo se necesitan, quién los precisa y qué métodos son mejores para dar a los empleados el conocimiento, habilidades y capacidades necesarias. Para asegurar que la capacitación sea oportuna y esté enfocada en los aspectos prioritarios los gerentes deben abordar la evaluación de necesidades en forma sistemática utilizando tres tipos de análisis: Organizacional, consiste en observar el medio ambiente, las estrategias y los recursos de la organización para definir tareas en las cuales debe enfatizarse la capacitación, permite establecer un diagnóstico de los problemas actuales y de los desafíos ambientales, que es necesario enfrentar. De tareas, que significa determinar cuál debe ser el contenido del programa de capacitación, es decir identificar los conocimientos, habilidades y capacidades que se requieren, basado en el estudio de las tareas y funciones del puesto. Se debe hacer hincapié en lo que será necesario en el futuro para que el empleado sea efectivo en su puesto. De personas, este análisis conlleva a determinar si el desarrollo de las tareas es aceptable y estudiar las características de las personas y grupos que se encontrarán participando de los programas de capacitación.

Una vez realizados todos los análisis, surge un panorama de las necesidades de capacitación que deberían definirse formalmente en términos de objetivos.

La determinación de las necesidades de capacitación es una responsabilidad de línea y una función de staff, corresponde al administrador de línea la responsabilidad por la percepción de los problemas provocados por la carencia de capacitación.

Los principales medios utilizados para la determinación de necesidades de capacitación son: Evaluación de desempeño; Observación; Cuestionarios; Solicitud de supervisores y gerentes; Entrevistas con supervisores y gerentes; Reuniones

interdepartamentales; Examen de empleados; Modificación de trabajo; Entrevista de salida; Análisis de cargos.

Además de estos medios, existen algunos indicadores de necesidades de capacitación. Estos indicadores sirven para identificar eventos que provocarán futuras necesidades de capacitación (indicadores a priori) o problemas comunes de necesidades de entrenamiento ya existentes (indicadores a posteriori)

Indicadores a priori son por ejemplo: Modernización de maquinarias y equipos; Producción y comercialización de nuevos productos o servicios; Expansión de la empresa y admisión de nuevos empleados; Reducción del número de empleados.

Indicadores a posteriori son por ejemplo: Calidad inadecuada de la producción; Baja productividad; Relaciones deficientes entre el personal; Número excesivo de quejas.

FASE 2- Diseño del programa de capacitación:

La determinación de necesidades de capacitación debe suministrar las siguientes informaciones, para que el programa de capacitación pueda diseñarse:

¿QUÉ debe enseñarse?

¿QUIÉN debe aprender?

¿CUÁNDO debe enseñarse?

¿DÓNDE debe enseñarse?

¿CÓMO debe enseñarse?

¿QUIÉN debe enseñar?

Debemos tener en cuenta que el programa debe elaborarse de tal manera que, al descubrir nuevas necesidades, los cambios que se realicen en el programa no sean

violentos ya que esto podría ocasionar una desadaptación en el entrenado y un cambio de actitud hacia la capacitación.

Los expertos creen que el diseño de capacitación debe enfocarse al menos en cuatro cuestiones relacionadas:

Objetivos de capacitación:

Deseo y motivación de la persona Principios de aprendizaje Características de los instructivos
Objetivos de capacitación:

- Una buena evaluación de las necesidades de capacitación conduce a la determinación de objetivos de capacitación y estos se refieren a los resultados deseados de un programa de entrenamiento. La clara declaración de los objetivos de capacitación constituye una base sólida para seleccionar los métodos y materiales y para elegir los medios para determinar si el programa tendrá éxito.
- Disposición y motivación de la persona:
- Existen dos condiciones previas para que el aprendizaje influya en el éxito de las personas que lo recibirán. La buena disposición, que se refiere a los factores de madurez y experiencia que forman parte de sus antecedentes de capacitación. La otra es la motivación, para que se tenga un aprendizaje óptimo los participantes deben reconocer la necesidad del conocimiento o habilidades nuevos, así como conservar el deseo de aprender mientras avanza la capacitación. Las siguientes seis estrategias pueden ser esenciales:
 - Utilizar el refuerzo positivo
 - Eliminar amenazas y castigos
 - Ser flexible

- Hacer que los participantes establezcan metas personales
- Diseñar una instrucción interesante
- Eliminar obstáculos físicos y psicológicos de aprendizaje

Principios de aprendizaje:

Los principios de aprendizaje constituyen las guías de los procesos por los que las personas aprenden de manera más efectiva. Mientras más utilicen estos principios en el aprendizaje, más probabilidades habrá de que la capacitación resulte efectiva. El éxito o fracaso de un programa de capacitación, suele relacionarse con dichos principios. Algunos de estos principios son: participación, repetición, retroalimentación, etc.

Es muy importante la elección de las técnicas que van a utilizarse en el programa de capacitación con el fin de optimizar el aprendizaje. Estas pueden ser:

Técnicas aplicadas en el sitio de trabajo Técnicas aplicadas fuera del sitio de trabajo.

Características de los instructores:

El éxito de cualquier actividad de capacitación dependerá en gran parte de las habilidades de enseñanza y características personales de los instructores. Estos responsables del entrenamiento, son las personas situadas en cualquier nivel jerárquico, expertos o especializados en determinada actividad o trabajo y que transmite sus conocimientos de manera organizada. Estos maestros deben ser líderes, es decir, personas que sepan guiar a un grupo, que sepan crear en el alumno o colaborador un vivo deseo de superación personal, líderes que sepan señalar el camino que ha de seguirse.

Las características esenciales y deseables que debe tener todo instructor son: conocimiento del tema, adaptabilidad, facilidad para las relaciones humanas,

sinceridad, sentido del humor, interés, motivación por la función, entusiasmo, capacidades didácticas, instrucciones claras, asistencia individual, entre otras.

Es evidente que el criterio de selección de los instructores es muy importante, los mismos podrán ser seleccionados entre los diversos niveles y áreas de la empresa. Cuanto mayor sea el grado en que el instructor posea tales características, tanto mejor desempeñará su función.

FASE 3- Implementar el programa de capacitación:

Existe una amplia variedad de métodos para capacitar al personal que ocupa puestos no ejecutivos. Uno de los métodos de uso más generalizado es la capacitación en el puesto de trabajo, porque proporciona la ventaja de la experiencia directa, así como una oportunidad de desarrollar una relación con el superior y el subordinado. Es un método por el cual los trabajadores reciben la capacitación de viva voz de su supervisor o de otro capacitador. En la capacitación de aprendices, las personas que ingresan a la empresa reciben instrucciones y prácticas minuciosas, tanto dentro como fuera del puesto, en los aspectos teórico y prácticos del trabajo.

A continuación se nombrarán algunas de las dimensiones de la capacitación:

La capacitación de inducción, comienza y continúa durante todo el tiempo que un empleado presta sus servicios en una organización. Al participar en un programa formal de inducción, los empleados adquieren conocimientos, habilidades y actitudes que elevan sus probabilidades de éxito en la organización.

La capacitación en habilidades, la capacitación de equipos y la capacitación de diversidad tienen una importancia fundamental en las organizaciones actuales.

FASE 3: Implementar el programa de capacitación

Existe una amplia variedad de métodos para capacitar al personal que ocupa puestos no ejecutivos. Uno de los métodos de uso más generalizado es la capacitación en el puesto de trabajo, porque proporciona la ventaja de la experiencia directa, así como una oportunidad de desarrollar una relación con el superior y el subordinado. Es un método por el cual los trabajadores reciben la capacitación de viva voz de su supervisor o de otro capacitador. En la capacitación de aprendices, las personas que ingresan a la empresa reciben instrucciones y prácticas minuciosas, tanto dentro como fuera del puesto, en los aspectos teórico y prácticos del trabajo.

A continuación se nombrarán algunas de las dimensiones de la capacitación:

La capacitación de inducción, comienza y continúa durante todo el tiempo que un empleado presta sus servicios en una organización. Al participar en un programa formal de inducción, los empleados adquieren conocimientos, habilidades y actitudes que elevan sus probabilidades de éxito en la organización.

La capacitación en habilidades, la capacitación de equipos y la capacitación de diversidad tienen una importancia fundamental en las organizaciones actuales.

La capacitación combinada consiste en programas de entrenamiento que combinan la experiencia práctica del trabajo, con la educación formal en clases.

Los programas de internado revisten especial eficacia porque brindan experiencia en el puesto y fuera de éste.

Otros métodos fuera del trabajo incluyen las conferencias o discusiones, la capacitación en el aula, la instrucción programada, la capacitación por computadora, las simulaciones, los circuitos cerrados de televisión, la capacitación a distancia y los discos interactivos de video, entre otros.

Estos últimos métodos pueden suponer una aportación al esfuerzo de capacitación de un costo relativamente bajo en relación con la cantidad de participantes que es posible alcanzar.

Cabe destacar, a su vez, que cada día esta adquiriendo mayor importancia el e - learnig. El mismo consiste en un nuevo modelo de aprendizaje, progreso y desarrollo profesional, se trata de la capacitación a través de Internet, on-line.

FASE 4: Evaluación del programa de capacitación

La etapa final del proceso de capacitación es la evaluación de los resultados obtenidos, en la cual se intenta responder preguntas tales como: ¿Qué estamos obteniendo de los programas de capacitación? ¿Estamos usando productivamente nuestro tiempo y nuestro dinero? ¿Hay alguna manera de demostrar que la formación que impartimos es la adecuada?

La capacitación debe evaluarse para determinar su efectividad. La experiencia suele mostrar que la capacitación muchas veces no funciona como esperan quienes creen e invierten en ella. Los costos de la capacitación siempre son altos en

términos de costos directos y, aun más importante, de costos de oportunidad. Los resultados, en cambio, suelen ser ambiguos, lentos y en muchos casos, más que dudosos.

La evaluación debe considerar dos aspectos principales:

Determinar hasta qué punto el programa de capacitación produjo en realidad las modificaciones deseadas en el comportamiento de los empleados.

Demostrar si los resultados de la capacitación presentan relación con la consecución de las metas de la empresa.

En este punto existen diferentes modelos, los cuales ya fueron mencionados anteriormente, para evaluar hasta que punto los programas de capacitación mejoran el aprendizaje, afectan el comportamiento en el trabajo, e influyen en el desempeño final de una organización. Por desgracia pocas organizaciones evalúan bien sus programas de capacitación.

A continuación se expone el modelo de Donald Kirkpatrick, que será el modelo adoptado a la hora de hacer el trabajo de campo.

Las etapas de evaluación de un proceso de capacitación:

En primer lugar es necesario establecer normas de evaluación antes de que se inicie el proceso de capacitación.

Es necesario también suministrar a los participantes un examen anterior a la capacitación, la comparación entre ambos resultados permitirá verificar los alcances del programa. Si la mejora es significativa habrá logrado sus objetivos totalmente, si se cumplen todas las normas de evaluación y existe la transferencia al puesto del trabajo.

Rentabilidad:

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

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

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

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

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

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

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

Tipos de rentabilidad

Según EcuRed (2014), nos muestra los tipos de rentabilidad económica.

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del siglo XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

Rentabilidad financier:

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

2.3. Marco Conceptual

Transporte:

Se define el transporte de mercancías como toda actividad encaminada a trasladar productos desde un punto de origen hasta un punto de destino.

El transporte se refiere al movimiento de un producto de un lugar a otro en su recorrido desde el principio de la cadena de suministro hasta el cliente. Se denomina transporte a un sistema formado por múltiples elementos, siendo tres los fundamentales, la infraestructura, el vehículo y la empresa de servicio que viene a constituir la actividad previamente dicha. Estos elementos están interrelacionados entre sí, pues ninguno es útil sin que los otros existiesen.

El Sistema de Transporte (ST) es el conjunto de modos, medios e instalaciones o infraestructura, que sirven de base material para la ejecución, por el hombre, de las actividades de transportación, a través de las relaciones económicas y jurídicas establecidas en una organización social y un basamento geográfico determinados

El vehículo automotor:

La Federación Internacional del Automóvil define así el vehículo automotor: "Vehículo terrestre movido por sus propios medios, que se desliza mínimo sobre cuatro ruedas dispuestas en más de una alineación y que están siempre en contacto con el suelo, y de las cuales por lo menos dos son directrices y dos de propulsión". La anterior definición no establece distinción entre los diferentes tipos de vehículos automotores; sin embargo y en todos los casos sabemos que se trata de varios miles de piezas, cada una de las cuales cumple una función específica. Muchas de ellas se deben mover en forma sincronizada. Para los efectos del diseño

y construcción de calles y carreteras es necesario tener en cuenta las características físicas y operacionales de los vehículos, las cuales suelen ser diferentes de unos vehículos a otros, dado que en la actualidad circulan tipos muy variados. Para su estudio los vehículos suelen ser agrupados en categorías constituidas por características parecidas, según la finalidad perseguida. Usualmente es posible diferenciarlos teniendo en cuenta el sistema de propulsión, su tamaño, peso y movilidad o el objetivo del transporte a realizar.

3.2 Población y muestra

3.2.1. Área geográfica del estudio

La actual ubicación geográfica de Juanjui, como ciudad, se debe a su fundador, el español **José Gaspar López Salcedo** quien llegó al Perú en 1817 acompañado de otro militar español de nombre **Pedro Vásquez**. De fuentes de los tataranietos de Gaspar López se sabe que cuando se produjo el desembarco de las fuerzas libertadoras del General José de San Martín, el entonces Gobernador de Trujillo, José Bernardo de Torre Tagle, decidió plegarse a la causa independentista revelándose contra la autoridad del Rey de España y declarando la independencia de Trujillo el 29 de diciembre de 1820. Torre Tagle decidió licenciar a sus tropas y que ellos escojan la causa que defenderían. Entre estos estaba el español Gaspar López, quien decidió continuar fiel a la causa real, marchándose junto con algunos hombres hacia Chachapoyas en donde se reorganizaban los ejércitos realistas para enfrentar al general patriota Álvarez de Arenales. El enfrentamiento se produjo el 6 de junio de 1821 en la batalla de Higos Urco en donde fueron derrotados los realistas y desorganizados, es entonces cuando López Salcedo, Pedro Vásquez y algunos realistas más decidieron seguir luchando por la causa realista y marcharon hacia Moyobamba con la esperanza de encontrar nuevas fuerzas a las cuales integrarse, situación que no prosperó dado que al llegar a esta ciudad se encontraron con una férrea resistencia patriota; meses más tarde devendría todo esto en la declaración de la independencia de Moyobamba ocurrida el 19 de agosto de 1821, hecho que desalentó y derrumbó definitivamente los sueños monárquicos de aquellos militares españoles.

Decepcionado, López Salcedo decide abandonar las armas y buscar en la tranquilidad de la ciudad de Lamas el inicio de una nueva vida. Es así que en esta ciudad contrae matrimonio y se dedica a las actividades agrícolas. Al relacionarse con la gente

trabajadora del lugar se informa de la existencia del caserío de Chacho en las orillas del Río Huallaga, distante sólo a tres días de camino desde Lamas. Le contaron de la abundancia de peces y animales del monte, lo que hizo renacer su espíritu aventurero. Muy pronto decidió un viaje al lugar en compañía de amigos convenciéndose de la realidad de las versiones que hablaban de la abundancia de recursos comestibles, después del cual hizo dos viajes más, en el último decidió hacerlo con su esposa y su hijo peruano, con la intención de quedarse allí.

Era el año 1826, formando ya parte de la *población de Chacho*, se percató que el lugar ideal para ampliar el pueblo, era la pampa aledaña a la margen izquierda de la quebrada de Juanjuicillo, pero el *curaca "Llullunco"* se oponía férreamente a esto. López Salcedo tuvo que esperar a que muriera el curaca para convencer a la gente de la necesidad de reubicar el poblado con miras a un futuro desarrollo. La tarea duró muchos meses, debido a que se tuvo que tumbar árboles, luego de lo cual se trazó el cuadrilátero de lo que sería la Plaza de Armas, lotizándose los terrenos del contorno y cuadradas cercanas. Se fundó la capilla en el lugar donde ahora se ubica el ex cine Lux y allí se hizo la ceremonia de fundación de la nueva ciudad el 24 de septiembre de 1827.

3.2.2. Población

La población en estudio está conformada por los empresarios de las MYPES del sector comercio, rubro empresas de transportes terrestres de la ciudad Juanjui que suma un total de 24 MYPES.

3.2.3. Muestra

La muestra estará conformada por 9 MYPES de la provincia de Juanjui que representa el 50% de la población en estudio.

3.2.4. Criterios de inclusión

Propietarios de la zona urbana de la ciudad de Juanjui. Aquéllos que estén presentes en todas las encuestas realizadas.

3.2.5. Criterio de exclusión

Se consideró propietarios de las zonas rurales.

3.2.6. Definición y Operacionalización de las variables

El financiamiento

El financiamiento es un proceso por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser para adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Cada fuente de financiamiento tiene un costo específico, no solo económico sino también en tiempo, por lo que una vez seleccionada, la capacidad de pago permitirá no solo resolver nuestra necesidad inmediata de efectivo sino prevenirla para el futuro. (Godos,2009).

Capacitación

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora.

". . . es toda acción organizada y evaluable que se desarrolla en una empresa para modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal en

conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas . . . El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo." (Aquino y otros, 1997).

Rentabilidad

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

Tabla 1: Operacionalización de variables.

Variable	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	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPES	Son algunas características de los datos de los MYPES	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a mas
		Capacitación en las MYPE	Razón: Un curso Dos cursos Tres cursos Tres a mas cursos
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito

			Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPES.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPES.	Tipo de Financiamiento	Propio Ajeno Nominal:
		Solicitud Crédito	Si No Nominal:
		Tipo de crédito obtenido	Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros Nominal:
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Sistema Bancario Sistema no Bancario Nominal:
		Inversión	Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las MYPES	Son algunas características relacionadas con la capacitación en las MYPES.	Capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Si No
		Cantidad de cursos	Razón:
		89	

			Uno Dos Tres Cuatro
		Tipo de cursos que participo	Nominal: Inversión del crédito Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las MYPES	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPES.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

3.3. Técnicas e instrumentos

La información que se obtuvo fue a través de técnicas observacionales y se empleó instrumentos como el software estadístico para el ordenamiento de datos y cruce de variables (SPSS versión 19). Las técnicas empleadas son: Observación, Encuesta.

Las cuáles fueron realizadas a la muestra de las MYPES de la ciudad de Juanjui en el período 2016.

De recolección de Datos:

Observación:

Es una técnica que nos permite mirar u observar de manera atenta el comportamiento de los objetos y/o fenómenos de un determinado problema.

Encuesta:

Esta técnica se puede aplicar a muchos individuos de forma simultánea, además se requiere de un tiempo prudencial donde se permita responder con mesura las interrogantes planteadas.

Para el recojo de la información de la investigación se aplicara un cuestionario, el cual consta de 17 preguntas distribuidas en tres partes, la primero son datos generales la cual contiene 03 preguntas, la segunda parte contiene 08 interrogantes sobre la gestión de calidad y la tercera parte consta de 06 interrogantes relacionadas con la formalización de las empresas.

3.4. Plan de análisis de datos.

El procesamiento, implica un tratamiento luego de haber tabulado los datos obtenidos de la aplicación de los instrumentos, a los sujetos del estudio, con la finalidad de apreciar el comportamiento de las variables. Para el análisis de los datos se empleó las técnicas estadísticas descriptivas como la media y desviación estándar de las puntuaciones obtenidas en la evaluación del propietario de las MYPES. También

se elaboraron tablas de distribución de frecuencias y gráficos circulares y de barras para cada una de las variables en estudio.

3.5. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte terrestre de la provincia de Mariscal Caceres, período 2016.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y nivel de la investigación	Universo o Población	VARIABLES
Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio, rubro Transporte terrestre de la provincia de Juanjui, período 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio, rubro Transporte terrestre, de la Provincia de Juanjui, período 2016?	<p>Objetivo general: determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte terrestre, de la provincia de Juanjui , periodo 2016.</p> <p>Objetivos específicos: Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector Servicio, rubro Transporte terrestre, de la provincia de Juanjui , periodo 2016. Describir las principales características del perfil de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte</p>	<p>No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observá ndolas tal como se mostraron dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a</p>	<p>La población en estudio está conformada por los propietarios de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte terrestre de la ciudad de Juanjui suma un total de 18 MYPES con una muestra de 9 MYPES.</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p>

		<p>terrestre, de la provincia de Juanjui , período 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte terrestre, de la provincia de Juanjui , periodo 2016. Describir las principales características de la capacitación, de las MYPE del sector servicio, rubro Transporte terrestre, de la provincia de Juanjui , periodo 2016. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte terrestre, de la provincia de Juanjui , periodo 2016</p>	<p>describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>		
--	--	---	---	--	--

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados:

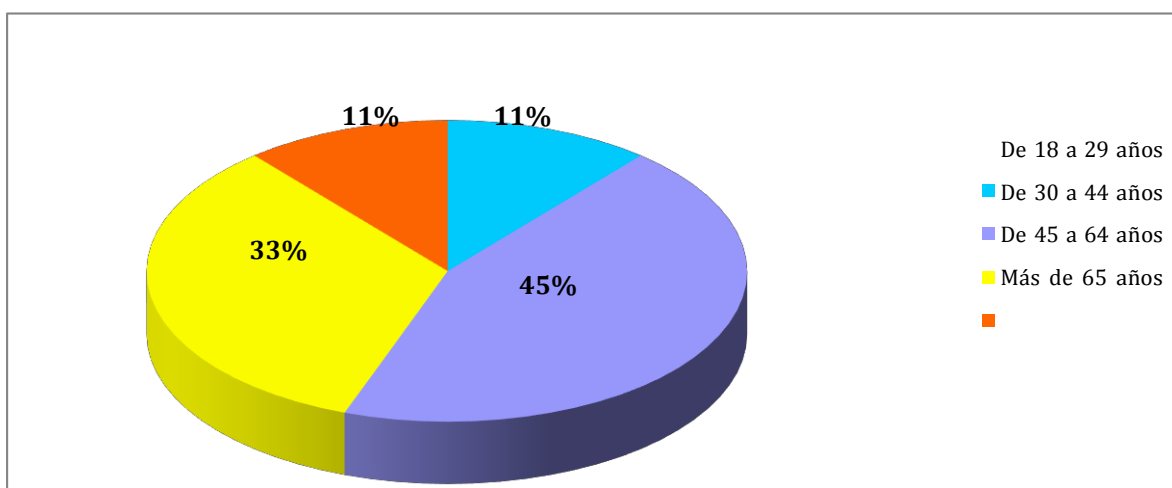
4.1.1 Respecto al perfil de los microempresarios y/o Representantes Legales

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 29 años	1	11.1
De 30 a 44 años	4	44.4
De 45 a 64 años	3	33.3
Más de 65 años	1	11.1
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales



Fuente: Tabla 3.

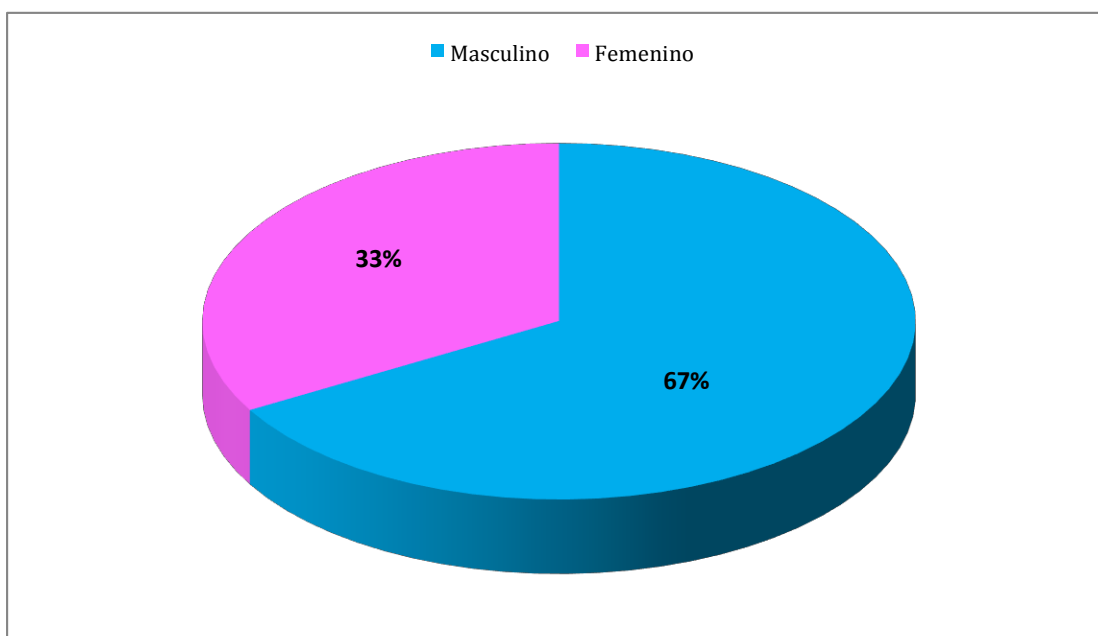
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 9 propietarios encuestados en un 45% están en la edad de 30 a 44 años, el 33% están en la edad de 45 a 64 años y de la misma forma en un 11 % de 18 a 29 años de edad, y de la misma forma en un 11% están en la edad de más de 65 años.

Tabla 4. Género delos representantes delas MYPES.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	6	66.7
Femenino	3	33.3
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 2. Género delos representantes delas MYPES.



Fuente: Tabla 4.

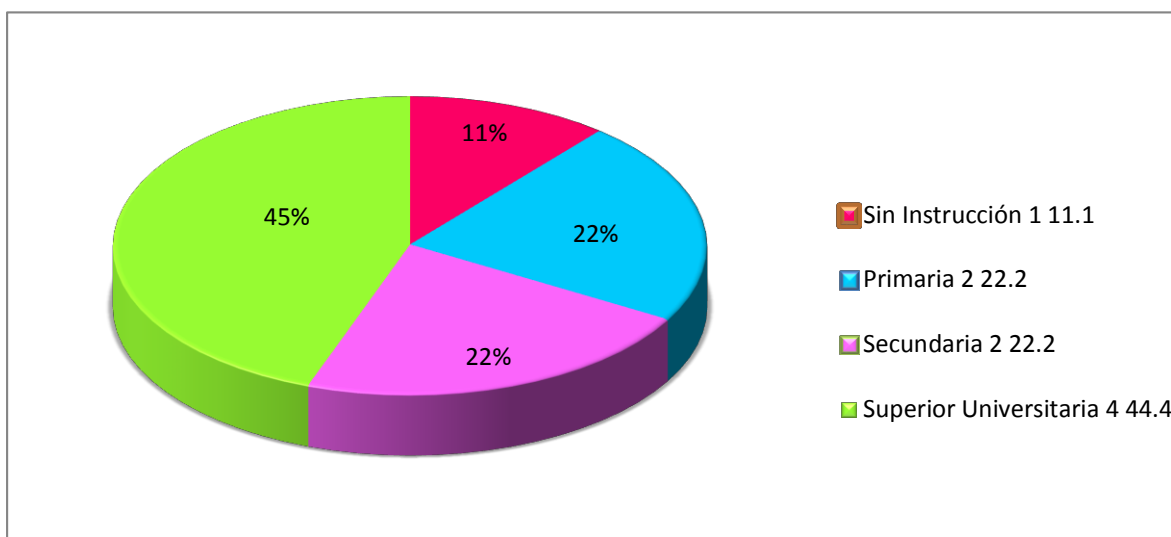
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 9 propietarios encuestados, el 67% son de género Masculino y el 33% son género Femenino.

Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	1	11.1
Primaria	2	22.2
Secundaria	2	22.2
Superior Universitaria	4	44.4
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 45% de los propietarios tienen una instrucción universitaria y en un 22% de educación primaria, el 22% también tiene educación secundaria, y el 11% no tienen instrucción.

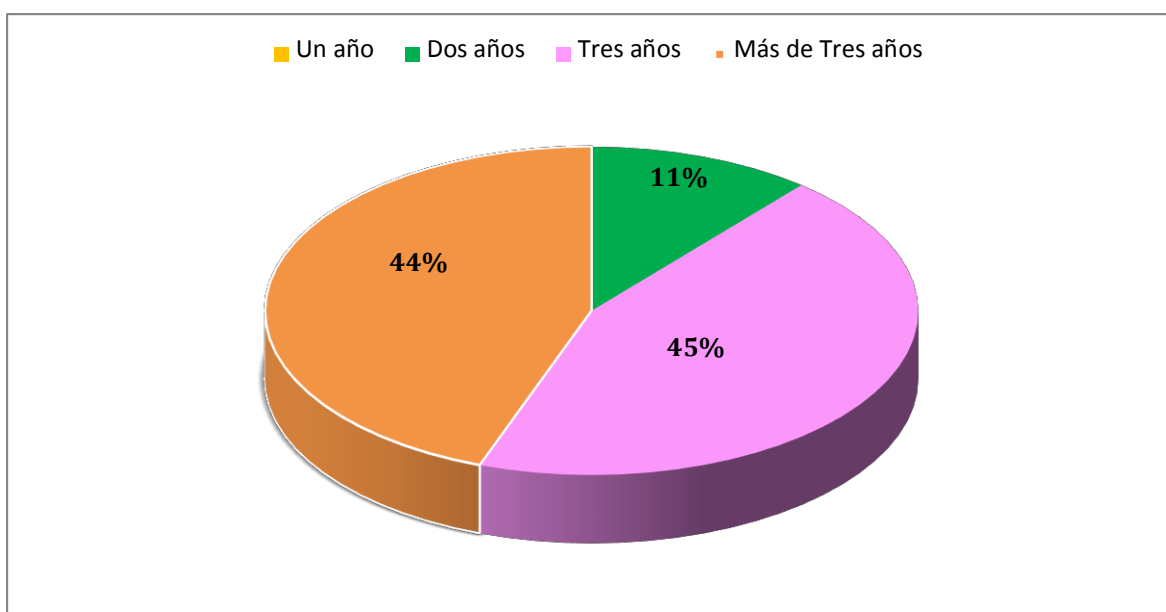
4.1.2 Respecto al perfil de las MYPE

Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad

Tiempo de Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	0	0.0
Dos años	1	11.1
Tres años	4	44.4
Más de Tres años	4	44.4
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad



Fuente: Tabla 6.

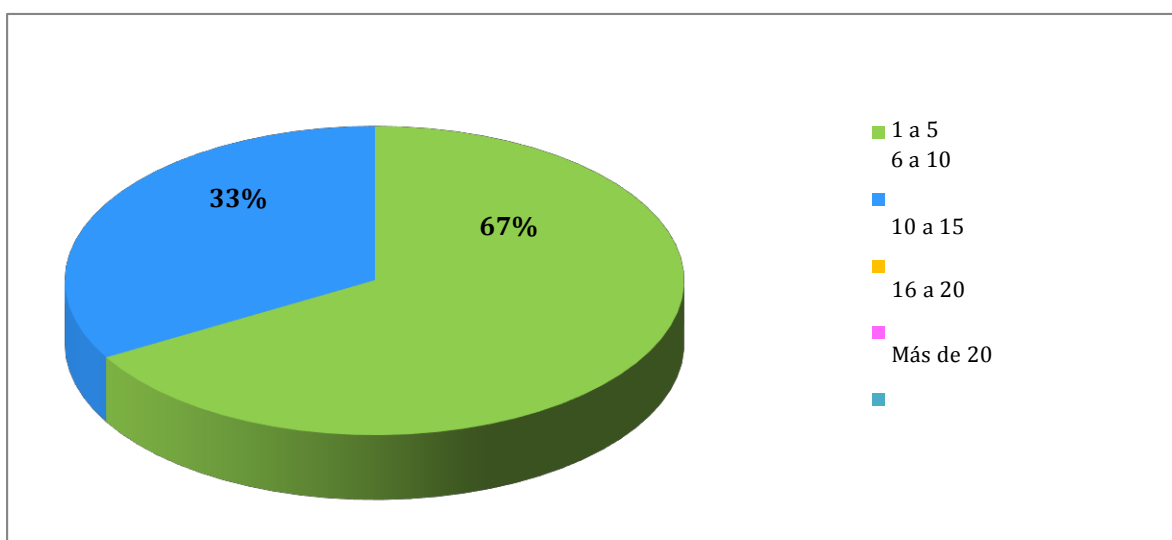
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 9 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 45% de 3 años, en un 44% en más de tres años y en 11% en dos años.

Tabla 7. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	6	66.7
6 a 10	3	33.3
10 a 15	0	0.0
16 a 20	0	0.0
Más de 20	0	0.0
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 5. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.



Fuente: Tabla 7.

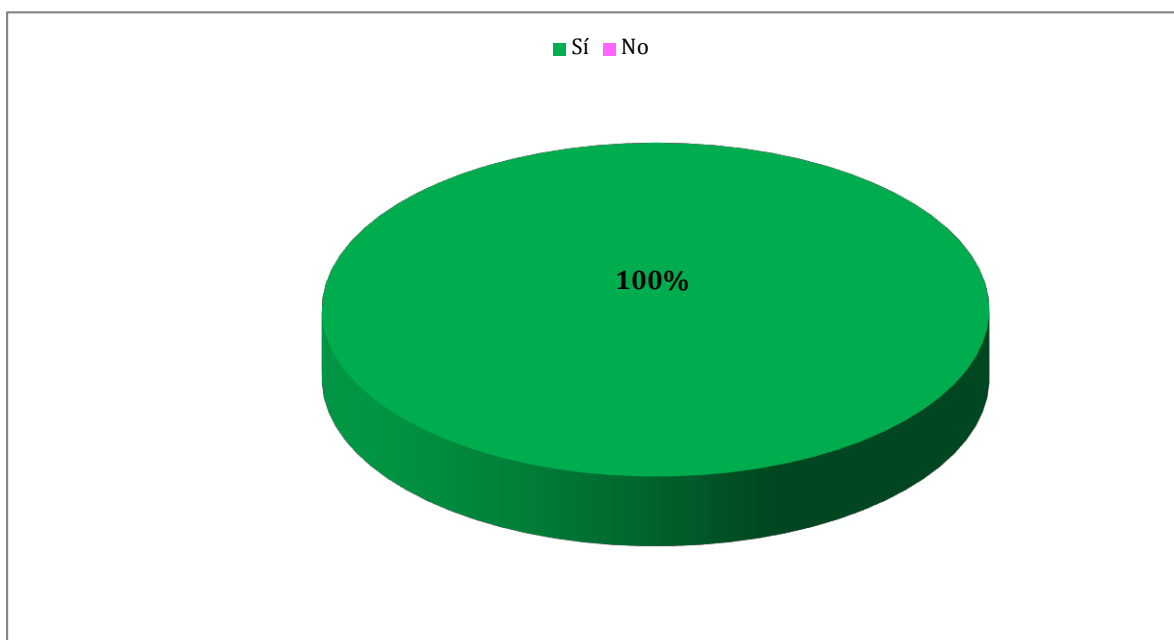
En la tabla 8 y gráfico 5, se observa que de los 9 propietarios o representantes tienen un 67% de trabajadores de 1 a 5, un 33% de 6 a 10 trabajadores.

Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	100.0
No	0	0.0
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.



Fuente: Tabla 8.

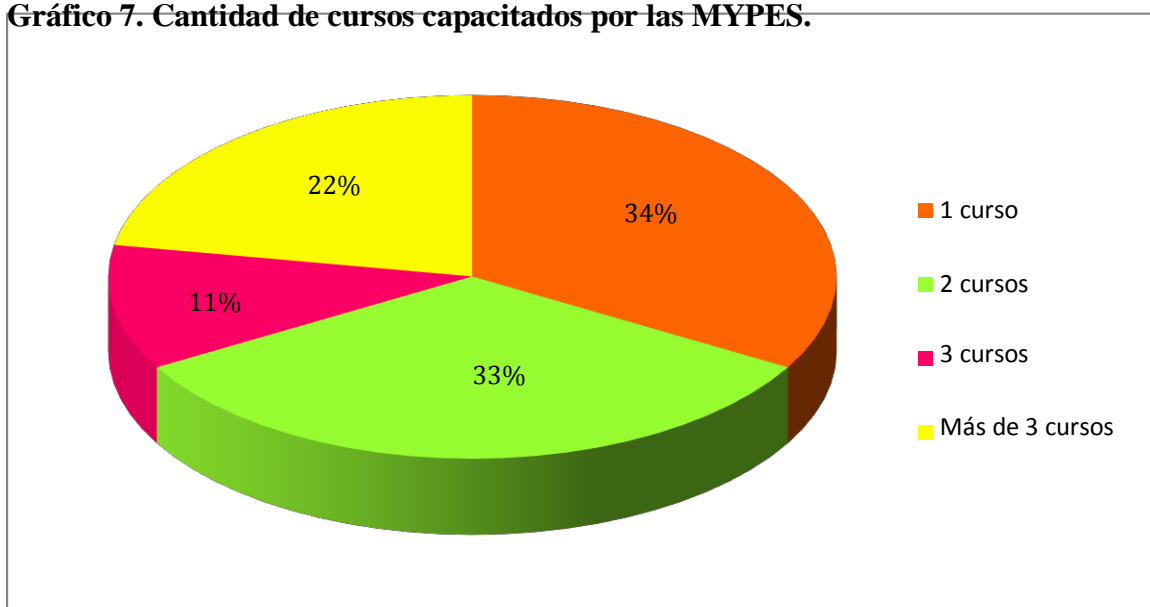
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que de los 9 propietarios o representantes encuestados de las MYPES sí han recibido capacitación los cuales abarcan un 100%.

Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	3	33.3
2 cursos	3	33.3
3 cursos	1	11.1
Más de 3 cursos	2	22.2
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.



Fuente: Tabla 9.

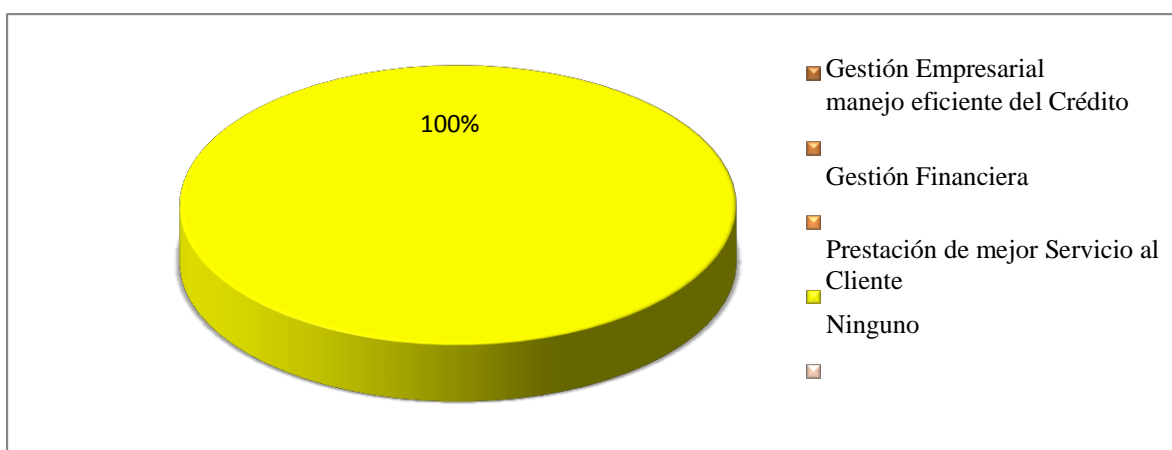
En la Tabla 9 y gráfico 7, se observa que de los 9 representantes legales de las MYPES encuestadas, el 34% pertenece a los que tuvieron un cursos de capacitación, mientras que el 33% pertenecen a los que tuvieron dos cursos de capacitación, el 22% pertenece a los que tuvieron más de tres cursos de capacitación y el 11% a los que tuvieron tres cursos.

Tabla 10. Temas en que se capacitaron sus trabajadores

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Gestión Empresarial	0	0.0
manejo eficiente del Crédito	0	0.0
Gestión Financiera	0	0.0
Prestación de mejor Servicio al Cliente	9	100.0
Ninguno	0	0.0
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 8. Temas en que se capacitaron sus trabajadores



Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 100% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.

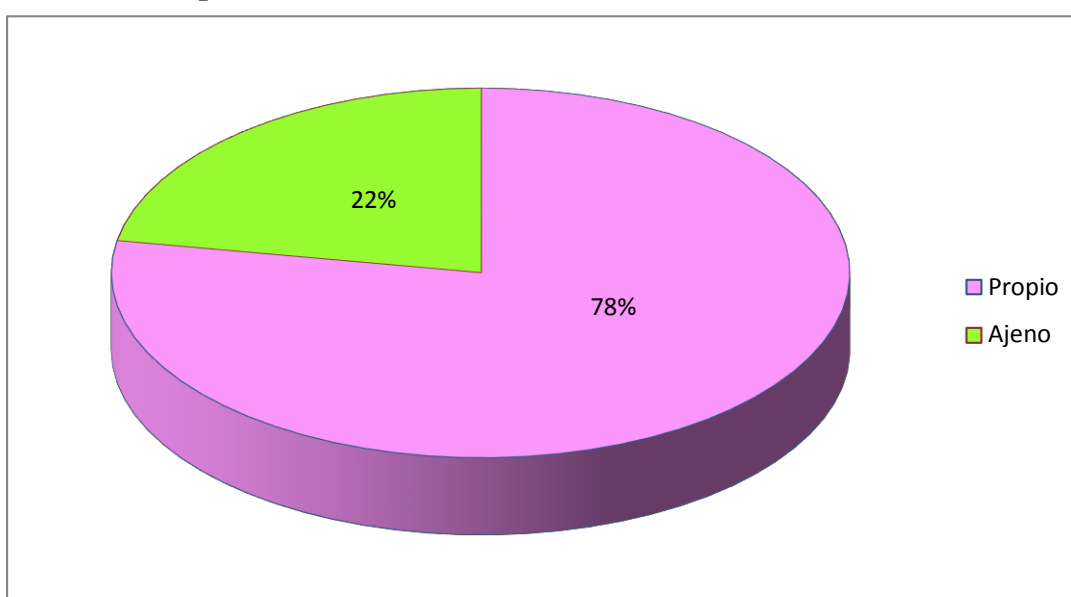
4.1.3 Respecto al financiamiento

Tabla 11. Tipo de financiamiento de las MYPES.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	7	77.8
Ajeno	2	22.2
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 09. Tipo de financiamiento de las MYPES.



Fuente: Tabla 11.

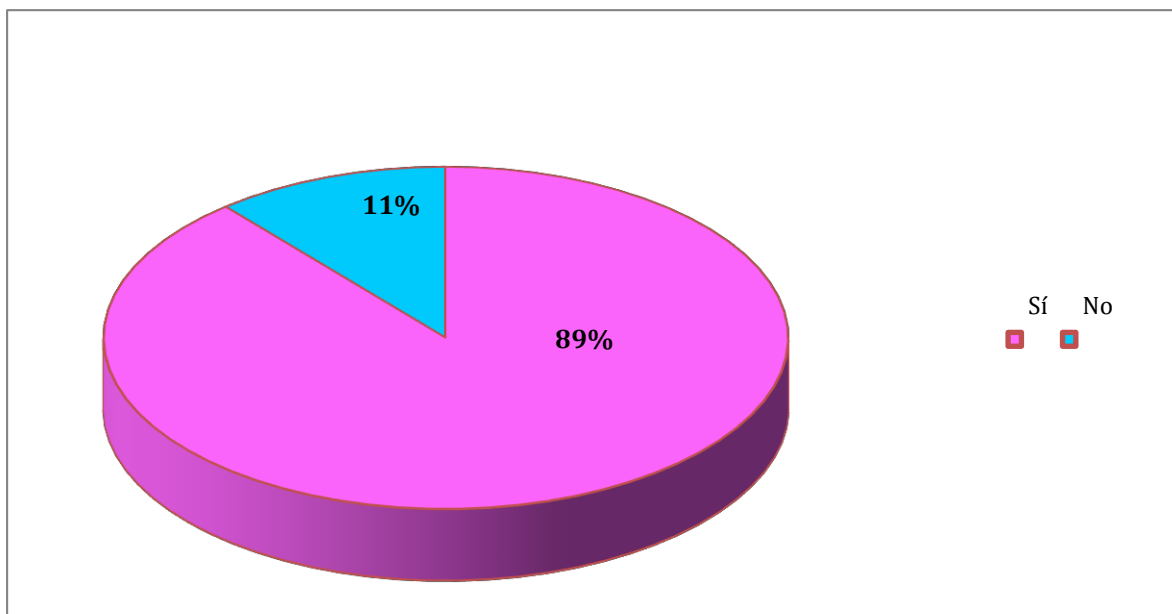
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 78% del financiamiento de las MYPES es propio, mientras que el 22% es ajeno.

Tabla 12. Solicitó crédito para su negocio.

Solicitó	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	88.9
No	1	11.1
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 10. Solicitó crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 12.

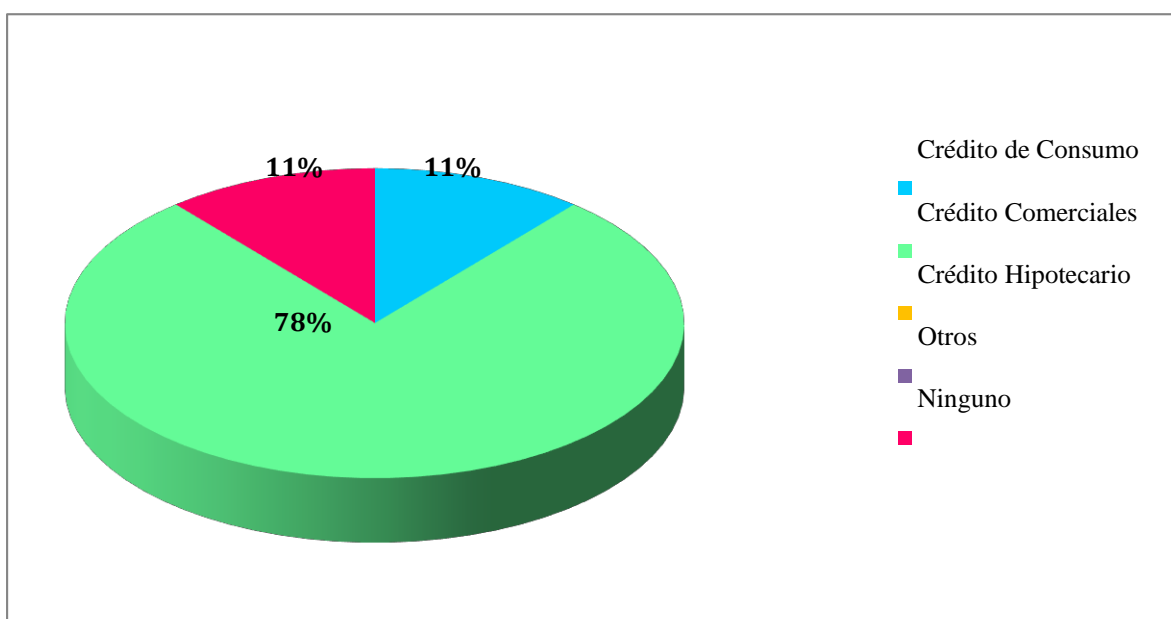
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 89% de los representantes legales encuestados solicitó crédito para su negocio, mientras que el 11% no obtuvo ningún crédito.

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.

Tipo de Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Crédito de Consumo	1	11.1
Crédito Comerciales	7	77.8
Crédito Hipotecario	0	0.0
Otros	0	0.0
Ninguno	1	11.1
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo



Fuente: Tabla 13.

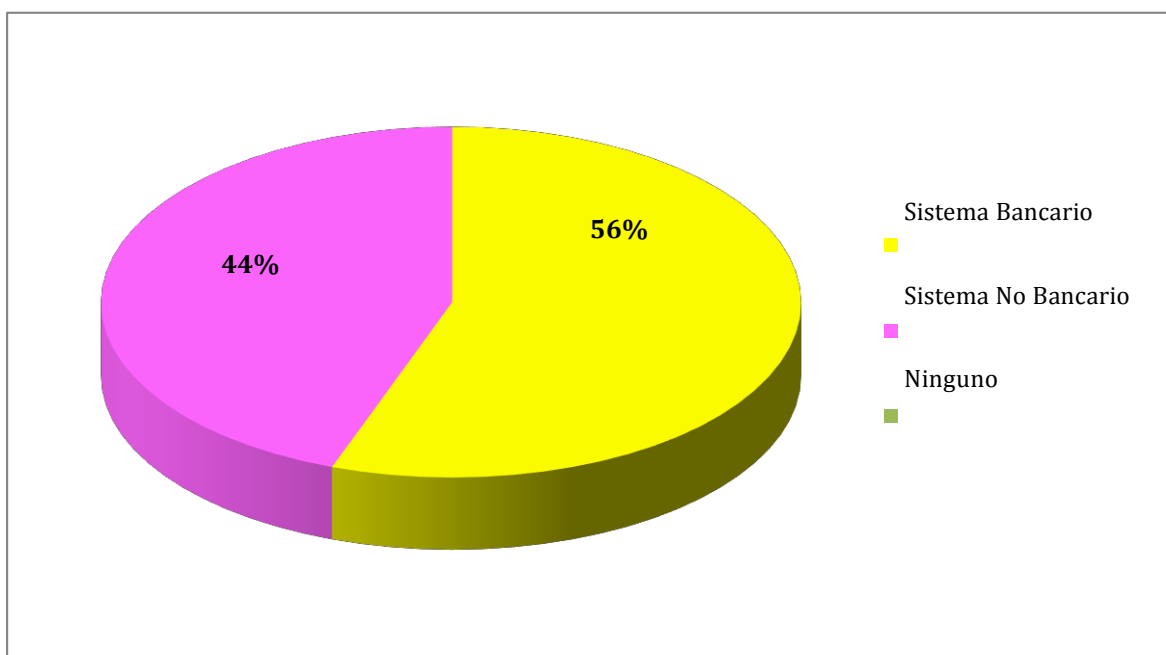
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 78% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio obtuvieron 78% de créditos comerciales, el 11 % no obtuvo ningún crédito, y el 11% obtuvo créditos comerciales

Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.

Instituciones Financieras	Frecuencia	Porcentaje
Sistema Bancario	5	55.6
Sistema No Bancario	4	44.4
Ninguno	0	0.0
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.



Fuente: Tabla 14.

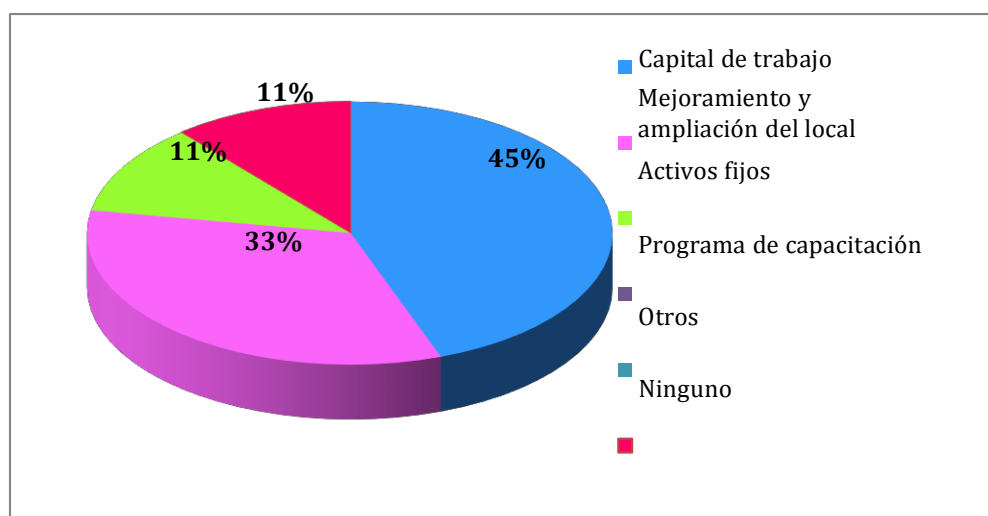
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 56% de los microempresarios han obtenido su crédito del sistema no bancario, y el 44% han obtenido un tipo de crédito en un sistema Bancario.

Tabla 15. En que fue invertido el crédito.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	4	44.4
Mejoramiento y ampliación del local	3	33.3
Activos fijos	1	11.1
Programa de capacitación	0	0.0
Otros	0	0.0
Ninguno	1	11.1
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.



Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 45% de los microempresarios encuestados han invertido su crédito en capital de trabajo, un 33% en mejoramiento de local, el 11% en Activos fijos, y un 11% en ninguno.

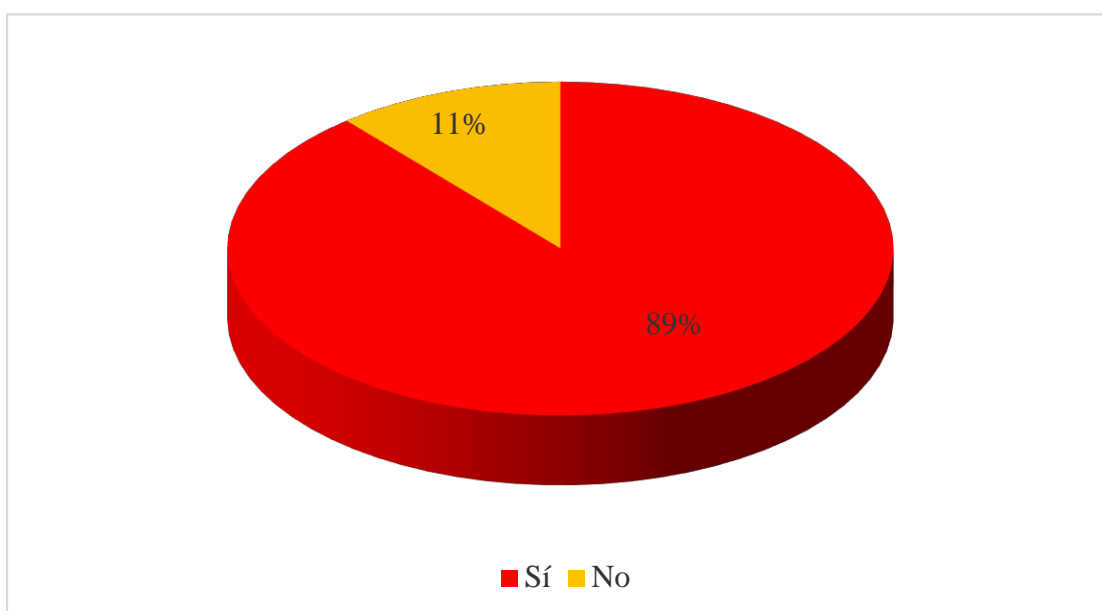
4.1.4 Respecto a la capacitación

Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	88.9
No	1	11.1
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.



Fuente: Tabla 16.

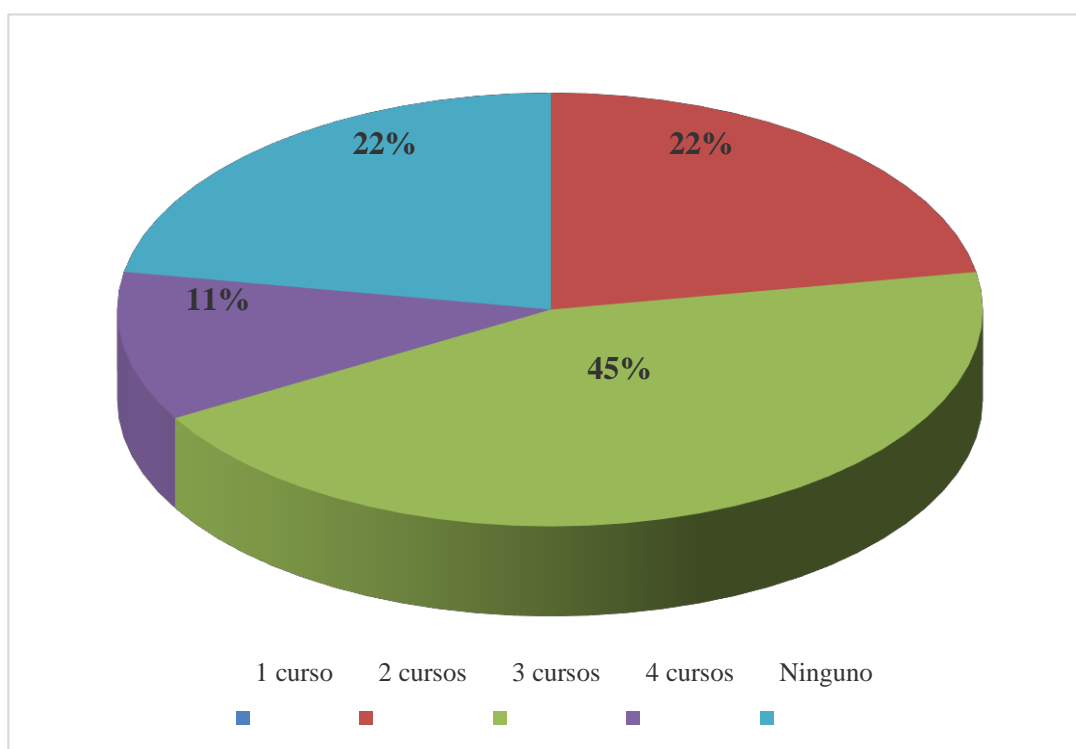
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que el 89% de los microempresarios encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, mientras que el 11% no recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	0	0.0
2 cursos	2	22.2
3 cursos	4	44.4
4 cursos	1	11.1
Ninguno	2	22.2
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.



Fuente: Tabla 17.

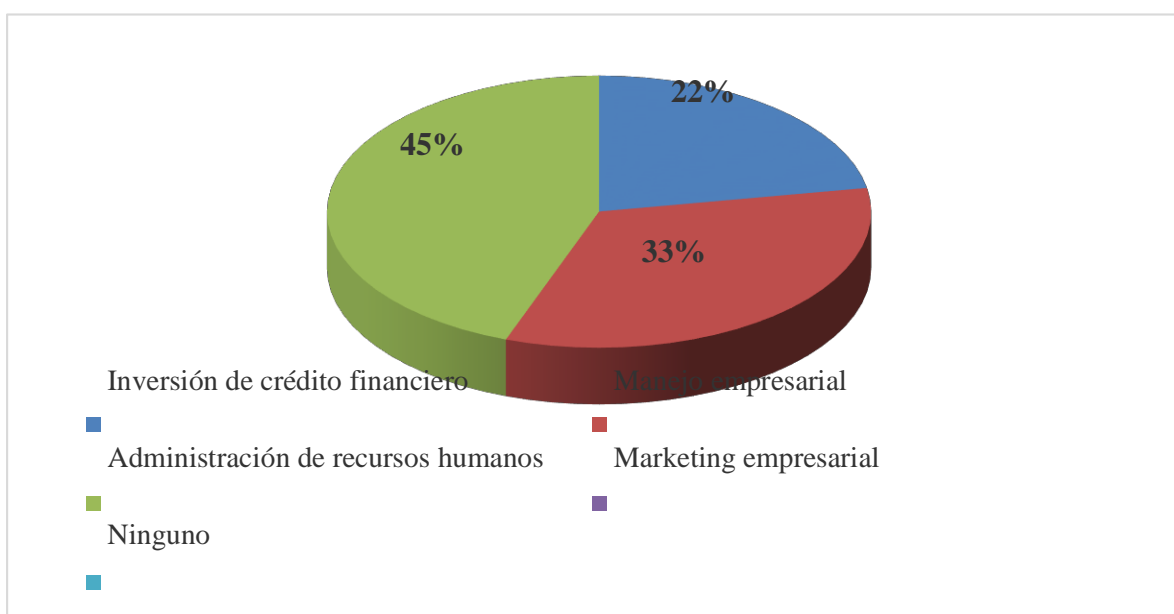
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 45% de los microempresarios encuestados si recibieron capacitación de 3 cursos, y el 22% recibieron dos cursos, y el otro 22% no recibieron ninguna capacitación, y en 11% recibieron capacitación en 4 cursos.

Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	2	22.2
Manejo empresarial	3	33.3
Administración de recursos humanos	4	44.4
Marketing empresarial	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.



Fuente: Tabla 18.

En la tabla 18 y gráfico 16, se observa que el 45% de los microempresarios encuestados se capacitaron en el tema de Administración de recursos humanos, y en un 33% en manejo empresarial, y en un 22% en inversión de crédito financiero.

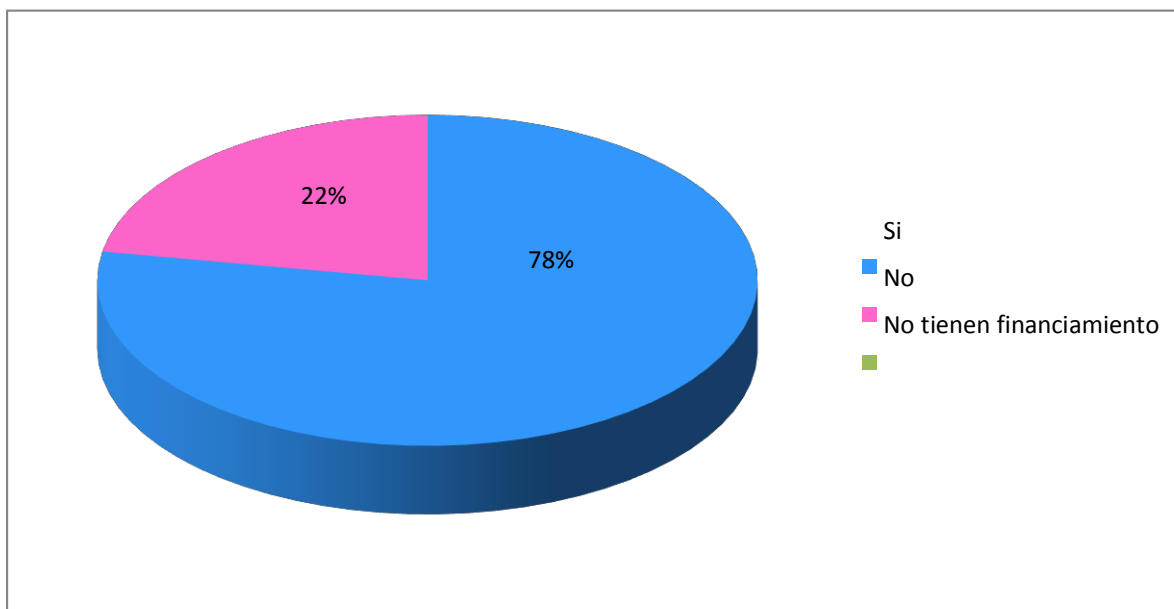
4.1.5 Respecto a la rentabilidad

Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido

Mejora de rentabilidad por el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	77.8
No	2	22.2
No tienen financiamiento	0	0.0
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 19.

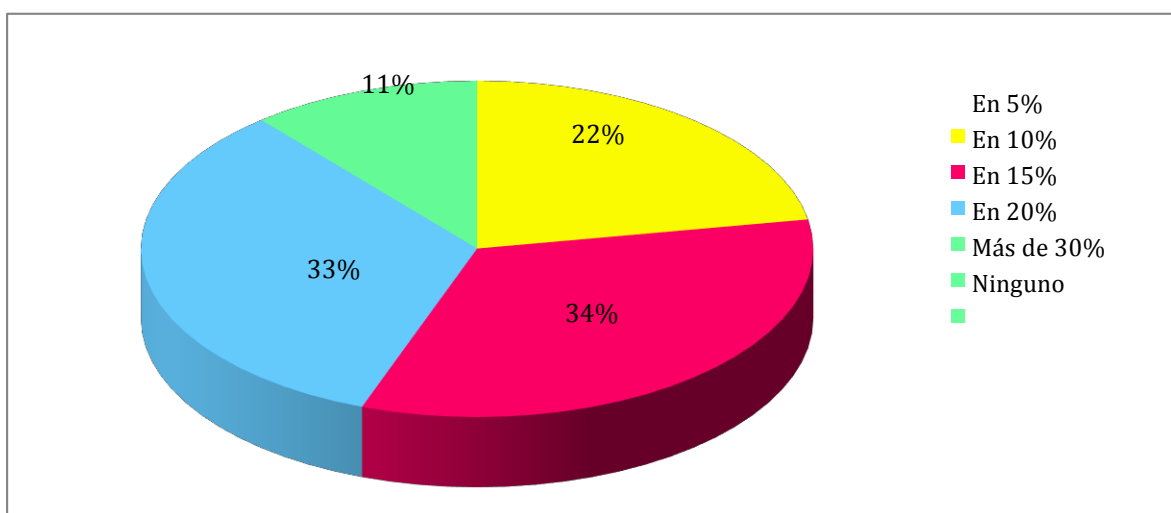
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 78% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad, y un 22% no a mejorado.

Tabla 20. En cuánto mejoró su rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 5%	2	22.2
En 10%	3	33.3
En 15%	3	33.3
En 20%	1	11.1
Más de 30%	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	9	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 18. En cuánto mejoró su rentabilidad.



Fuente: Tabla 20.

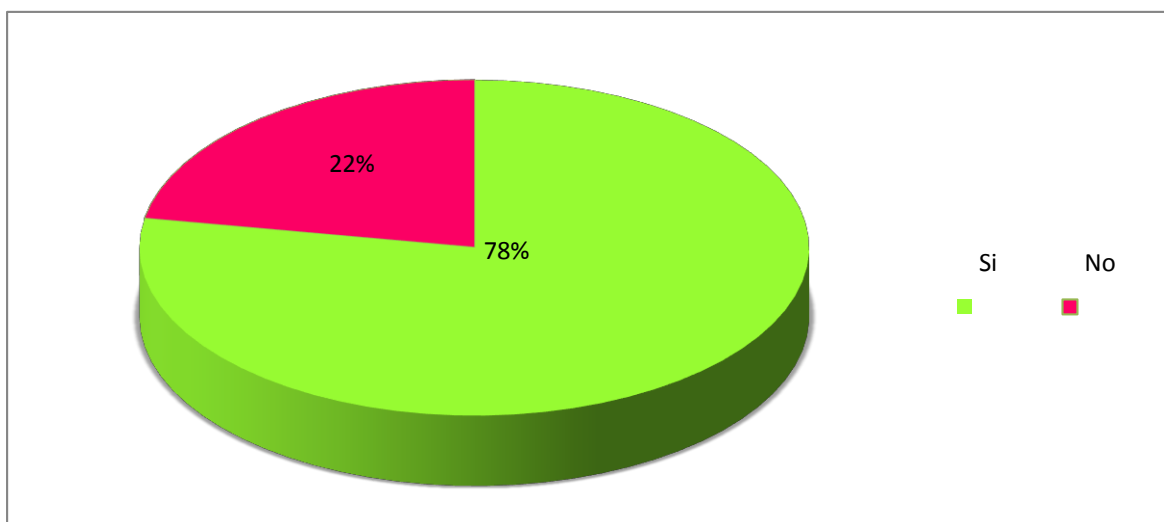
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que el 34% de los Microempresarios encuestados mejoró en un 10% su rentabilidad, un 33% de los microempresarios mejoró en un 15%, el 22% mejoró su rentabilidad en un 5%, y un 11% mejoró en un 20%.

Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.

Mejora de rentabilidad por capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	77.8
No	2	22.2
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal



Fuente: Tabla 21.

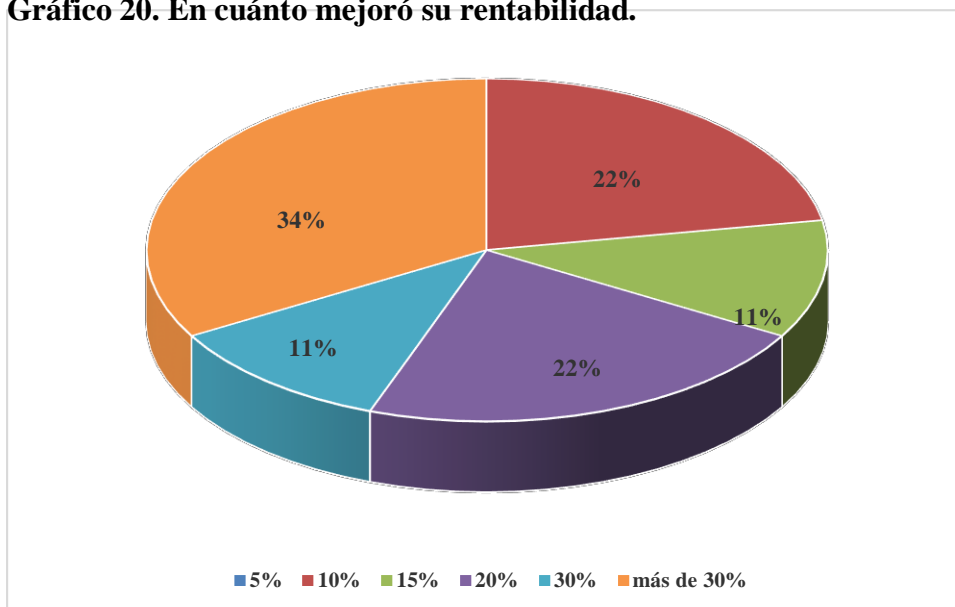
En la tabla 21 y gráfico 19, se observa 78% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, y el 22% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

Tabla 22. En cuánto mejoró su rentabilidad.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
5%	0	0.0
10%	2	22.2
15%	1	11.1
20%	2	22.2
30%	1	11.1
más de 30%	3	33.3
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 20. En cuánto mejoró su rentabilidad.



Fuente: Tabla 22.

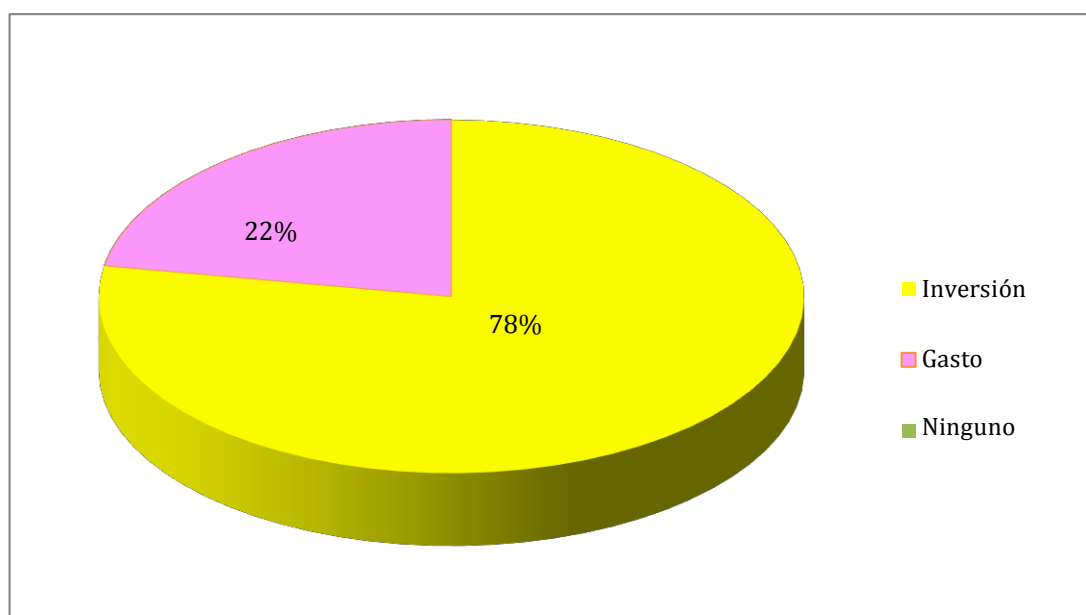
En la tabla 22 y gráfico 20, se observa que el 34% de los microempresarios encuestados dicen que mejoraron en su rentabilidad por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad en un 10%, un 22% aumentó su rentabilidad en un 20% y un 22% .

Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	7	78.0
Gasto	2	22.0
Ninguno	0	0.0
Total	9	90.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto



Fuente: Tabla 23.

En la tabla 23 y gráfico 21, se observa que el 78% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión y un 22% consideran como un gasto.

4.2 Análisis de Resultados

Respecto al perfil de los microempresarios

La edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas se encuentra en el rango de 30 a 44 años, lo que estaría implicado que, dichos representantes legales son relativamente adultos. (ver tabla 3), el 67% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo masculino (ver tabla 4), estos resultados nos quiere decir que de los encuestados son la mayoría varones, el 45% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas tiene grado de instrucción Superior universitaria (ver tabla 5), esto quiere decir que las MYPE en estudio están siendo dirigidas por dueños que cuentan la educación superior universitaria.

Respecto al perfil de la MYPE

El 45% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron tener 3 años en la actividad empresarial (ver tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente y capaz para ser estables en el rubro, el 67% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, lo suficiente para el trabajo en este rubro (ver tabla 7), el 100% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados (ver tabla 8), esto quiere decir dar buen servicio y buena atención y venta a los clientes , los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación, que equivale en un 34% lo que implica no hay una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus trabajadores (ver tabla 9), el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en Prestación de

mejor Servicio al Cliente, que no tiene relación con las ventas y la atención al cliente (ver tabla 10).

Respecto al financiamiento

El 78% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPE es propio y el 12 es ajeno. Estos datos estarían implicando que los microempresarios invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 11), el 89% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 11% no solicito ningún crédito (ver tabla 12),el crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 78%, son créditos comerciales, mientras que el 11% no obtuvieron ningún tipo de crédito (ver tabla 13), el 56% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 44% del sistema NO bancario (ver tabla 14), el 45% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 33% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local, respectivamente (ver tabla 15). Estos resultados quieren mostrarnos que fue para capital de trabajo y generar sus propias utilidades.

Respecto a la capacitación

El 89% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 11% dijeron que no recibieron capacitación (ver tabla 16), esto quiere decir que algunos empresarios después del crédito invirtieron el crédito en su empresa y para lo que solicitaron siendo estas planificad para dicha inversión y beneficiar en crecer la rentabilidad. El 45% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación entre un 3 cursos de capacitación, el 22% no recibió ningún curso (ver tabla 17). Estos resultados estarían implicando que este 22% de empresarios no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación. El 45% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el

curso de administración de recursos humanos y el 33% dijeron que recibieron capacitaciones en manejo empresarial (ver tabla 18), quiere decir que lo más importante de los tipos de cursos son administración de recursos humanos que son la fuente de crecimiento en sus empresas.

Respecto a la rentabilidad

El 78% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sí ha mejorado por el financiamiento recibido en su rentabilidad (ver tabla 19). Estos resultados quieren decir que mejoró notablemente en su rentabilidad de la empresa. El 5%, 10%, 15%, 20%, y más 34% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 34% (ver tabla 20), el 78% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí ha mejorado por la capacitación (ver tabla 21). Estos resultados quieren decir que fueron fructíferas dichas capacitaciones, el 10%, 20%, 30%, 40% y más 40% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 34% respectivamente, el 78% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla 23). Esto quiere decir que es una inversión que luego surgirá la rentabilidad de dicha inversión.

V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre las principales características del Financiamiento Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro transporte terrestre de la provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2016, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

5.1. Respecto a las características de las MYPES

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 45% se dedican al negocio por hace más de 3 años respectivamente.

El 67% de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 33% Tienen de 6 a 10 trabajadores.

De las MYPES encuestadas el 60% se formaron con la finalidad de obtener ganancia y el 40% se formó con la finalidad de dar empleo a la familia.

5.2. Respecto a los Empresarios

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: el 45% Oscilan entre 45 a 64 años de edad y el 45% entre 30 a 44 años.

El 67% son de sexo masculino, y el 33% son femenino.

El 45% tiene estudios universitarios , el 22% secundaria completa y el 22% Primaria y sin instrucción un 11%.

5.3. Respecto al Financiamiento

El 89% de los empresarios encuestados recibieron créditos, y el 11% no recibieron créditos.

El 89% de las MYPES encuestadas recibieron el crédito; siendo el 56% Del Sistema bancario Banco Continental BBVA; y el 44% de la caja Trujillo.

El 11% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos

recibidos en activos fijos y el 45% en capital de trabajo.

El 78% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

5.4. Respecto a la Capacitación

El 89% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos.

El 44% de los microempresarios, manifestaron que se capacitaron tres cursos, el 22% se capacitó dos cursos.

El 45% de los representantes de las MYPES, el 100% de su personal fue capacitado en Administración de recursos humanos.

5.5. Respecto a la Rentabilidad

El 78% de las MYPES manifestaron que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa y el 22% manifestaron que no ha mejorado su rentabilidad.

El 78% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación mejoro y el 22% no me mejoro la capacitación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ander, E. (2004): Métodos y Técnicas de Investigación Social II. La ciencia: Su Método y la Expresión del Conocimiento Científico. México. Editorial Lumen. 2004. p. 223. . [Extraído el 15 de diciembre del 2015]
- Aquino, Jorge A.; Vola, Roberto E.; Arecco, Marcelo J.; Aquino, Gustavo J. Recursos Humanos. Ediciones Macchi. Argentina, 1997. 2da Edición. Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz4CDgww2hN>
- Blake, O. La capacitación Un Recurso dinamizador de las organizaciones. Ediciones Macchi. Argentina, 1997. 2da Edición. Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz4CDhDApLs>
- Bohlander, G.; Sherman, A.; Snell, A.; Administración de Recursos Humanos. Editorial Thomson. México, 1999. 11a Edición. Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz4CDhTDFxD>
- Caballero B., (2009). ¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES?. (Segunda Parte). Recuperado el 18 de Noviembre, 2013, de http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf
- Banco Financiero. (2009). Crédito mype. Recuperado el 28 de Noviembre del 2013, de: http://www.financiero.com.pe/BanMicro/Prests.aspx?idmenu=13&id_menu=1
- Bernilla, M., (2013), Micro y pequeña empresa (Mype) oportunidad de crecimiento. Lima, Perú: Edigraber Ediciones.
- Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: financiamiento a las pymes en América Latina. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

- Flores Viera Carola Yanet (2010). “El financiamiento y la rentabilidad como estrategia de desarrollo en las micro y pequeñas empresas comerciales, rubro ferretería del distrito de Chimbote periodo 2010”
- Godos, B. (2009) Guía práctica de finanzas personales para jóvenes. (Tesis de Pregrado). Uni
- Gore, Ernesto. La educación en la empresa. Editorial Granica, 1998. Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz4CDhLJMY9>versidad Veracruzana, Veracruz, México.
- González Pérez, A. (2002), Revista Española de Financiamiento y Contabilidad. “Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las Pymes”
- Herrera O. (2006). Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla.
- Lastra Domínguez, E.(2007). "Estrategia integral para promover a las MYPE" Obtenido en:
www.eumed.net/cursecon/ecolat/.
- Linares, K. & Santos, J. (2010). La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque - 2010. Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público, Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Lambayeque, Perú
- López, M. (2009). Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Banca al día, 26.
- Lozano V. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010 (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Pastor C. A. (2013), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027795>

Perdomo, M. (1998) Planeación financiera. México, D.F. Cuarta Edición.

Rengifo Silva R. (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”.

Pain A. Como evaluar las acciones de capacitación, Ediciones Granica, s.a., Argentina, 1993.

Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz4CDjk2tUS>

Robles E. N. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011 (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000002773>

Saavedra H. S. (2011), Recuperado el 02 de enero de 2014, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010. (Tesis de Pre grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Pucallpa.

Siliceo Aguilar, Alfonso. Capacitación y Desarrollo del Personal. Editorial Limusa. México, 1996. 3ra Edición. Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz4CDhlOYCh>.

Tamayo, M. (2001): El Proceso de Investigación Científica. Editorial.

México. Limusa. [Extraído el 10 de enero del 2016], disponible en:

<http://tecnologiasenlaead.blogspot.com/2011/04/el-diseno-de-investigacion-y-los.html>

Torrez, R. (2013). La incidencia de los microcréditos en la producción de leche del municipio de Patacamaya (Periodo 2006-2010. (Tesis de pregrado). Universidad Mayor de San Andrés, Bolivia.

Zapata L. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona.

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Tingo María, 26 de abril 2016

CARTA N°0089-2016-D-EPE-ULADECH Católica

Señor

.....

Representante

.....

Presente

Asunto: Permiso para aplicación de encuestas

Tengo el agrado de dirigirme a usted expresándole nuestro cordial saludo y al mismo tiempo darle a conocer que nuestros estudiantes egresados de la Carrera Profesional de Contabilidad, se encuentran realizando el curso de Titulación por Tesis, con la finalidad de optar el Título profesional de Contador Público.

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación:

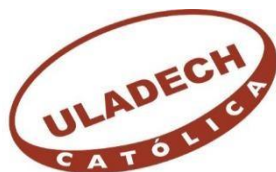
“Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte Terrestre de la provincia de Mariscal Cáceres, período 2016. Los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

Es por ello que solicito a su despacho tenga a bien permitir el acceso a su institución para aplicar las encuestas de recogida de información a nuestro estudiante:

JAIME FLORES MERA

Agradeciendo su gentil aceptación que redundara en beneficio de la formación de educadores, me suscribo de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
TRANSPORTE TERRESTRE DE LA CIUDAD DE JUANJUI, PERIODO -2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro transporte terrestre, de la ciudad de Juanjui, periodo 2016.

La información que usted nos proporcionara será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado

Fecha...../...../.....

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

I.2 Sexo: a) Masculino... b) Femenino...

I.3 Grado de instrucción:

a) Sin instrucción..... ()

b) Primaria..... ()

c) Secundaria..... ()

d) Superior universitaria.... ()

e)

II. PERFIL DE LAS MYPE

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

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

Tres años ()

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

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

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

Si... () No.... (); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial..... () b) Manejo eficiente del

Crédito..... ()

c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor

Servicio al cliente... ()

e) Ninguno:

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

3.3. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos de Consumo ()
- Créditos Comerciales ()
- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar

institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar

institución.....

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

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

b) Activos fijos.....% d) Programa capacitación.....%

f) Otros.....% Especificar

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPE:

4.1. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?

a) Si () b) No ()

4.2. ¿Cuántos ?

a) Uno..... b) Dos..... c) Tres..... d) Cuatro..... e) Más de 4....

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

a) Inversión del crédito financiero () b) Manejo empresarial ()

c) Administración de recursos humanos () d) Marketing Empresarial ()

f) Otro:

Especificar:.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Si () No ()

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... Más del 30%.....

5.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Si () No ()

¿En cuánto? En: 10.... 20%..... 30%..... 40%..... Más del 40%.....

5.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

- a) Inversión
- b) Gasto
- c) Ninguno

Juanjui, Abril 2016.

Atte.

El encuestador.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN		
	Enero	Febrero	Marzo
Introducción	x		
Título	x		
Caracterización del problema	x		
Enunciado del problema	x		
Objetivos	x		
Justificación		x	
Antecedentes		x	
Bases teóricas		x	
Metodología: tipo y nivel de la investigación		x	
Diseño de la investigación		x	
Universo o población		x	
Plan de análisis			x
Resultados			x
Análisis de resultados			x
Referencias bibliográficas			x
Anexos			x

PRESUPUESTO

RUBRO		UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Material de Escritorio						337.50
Papel Bond A4 80 grs.		Millar	5	25.00	125.00	
Lapicero		Unidad	8	0,50	4.00	
Lápiz		Unidad	20	1.00	20.00	
Corrector		Unidad	4	12.00	48,00	
Engrapador		Unidad	1	10,00	10,00	
Tablero de madera		Unidad	2	7,50	15.00	
Clip		Caja	1	1,50	1,50	
Resaltador de textos		Unidad	5	6,00	30,00	
Fólder Manila		Unidad	4	4,00	4,00	
USB - 2Gb		Unidad	2	80,00	80,00	
Costos Por Servicio						195.00
Impresión		Unidad	200	0,30	60.00	
Fotostática		Unidad	400	0.10	40.00	
Anillado		Unidad	5	5.00	25.00	
Internet		Horas	70	1,00	70,00	
Alimentación						144.00
Desayuno		Días	8	5.00	40.00	
Almuerzo		Días	8	8.00	64.00	
Cena		Días	8	5.00	40.00	
Movilidades						1040.00
Pasajes Internos		Días	8	5,00	40,00	
Pasajes Externos		Días	10	100.00	1,000.00	
					TOTAL	1,572.50

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado.

