



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TÍTULO

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MEDIANAS
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS –
RUBRO TRANSPORTE DE LA CIUDAD DE PIURA –
PERIODO 2011**

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

AUTORA

Br. Martha Melissa Coveñas Silva

ASESORA
Dra. CPC. Isidora C. Zapata Periche

PIURA – PERÚ

2013

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MEDIANAS
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS –
RUBRO TRANSPORTE DE LA CIUDAD DE PIURA –
PERIODO 2011**

JURADO EVALUADOR

**CPCC. SAVITZKY MENDOZA DONALD ERROL
PRESIDENTE**

**CPCC. ANTON NUNURA MAURO
SECRETARIO**

**CPCC. MINO MORALES PEDRO
VOCAL**

AGRADECIMIENTO

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Agradecer hoy y siempre a mis padres por su apoyo incondicional, porque gracias a su ayuda, confianza y apoyo hoy estoy logrando una de mis tantas metas propuestas

Un agradecimiento especial a los Profesores, por la colaboración, paciencia, que nos brindan.

DEDICATORIA

El trabajo de investigación de tesis lo dedico mis padres; a quienes les debemos todo lo que tenemos en esta vida.

A Dios y la Virgencita Santísima por ser mi guía espiritual, por acompañarme en cada momento de mí caminar, dándome la fuerza necesaria ya que gracias a él tenemos esos padres maravillosos, los cuales nos apoyan en nuestras derrotas y celebran nuestros triunfos.

A nuestros queridos profesores quien es nuestra guías en el aprendizaje, dándonos los últimos conocimientos para nuestro buen desenvolvimiento en la sociedad.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, identificar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPEs del sector de servicios del rubro de transporte de la ciudad de Piura. La investigación fue descriptiva y cuantitativa, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al financiamiento:** El 75% si solicitó financiamiento en alguna oportunidad, mientras que el 25% dice que nunca solicitó un crédito o financiamiento. El 40% financia su negocio con fondos propios, el 50% lo hace con préstamos de entidades financieras y el 10 % lo hace con fondos de terceros. El 95% contesta que si recibe asesoramiento financiero y el 5% dice que no recibió asesoramiento financiero. El 40% recibe crédito Comercial, el 55% Crédito hipotecario y el 5% otro tipo de crédito. El 40% invierte en compra de insumos, el 30% lo invierte en compra de activo fijo, el 25% en programa de capacitación y el 5% en otros. El 95% manifiesta su disconformidad con el interés, mientras que el 5% responde estar satisfecho con el interés cobrado. En el 80% de las empresas crece la rentabilidad debido al financiamiento y en el 20% de las empresas no. **Respecto a la capacitación:** El 65% recibe algún tipo de capacitación, mientras que el 35% no recibe ningún tipo de capacitación. El 90% práctica lo aprendido en la capacitación y el 10% no lo pone en práctica. El 65% manifiesta que la capacitación recibida es una inversión y el 35% manifiesta lo contrario. El 70% considera que si es rentable y fomenta la competitividad y el 30% manifiesta que no. El 55% dice que se capacita a todo el personal y el 45% dice que solo a una determinada área de la empresa. **Respecto a la rentabilidad:** El 60% considera que la rentabilidad del negocio ha incrementado y el 40% dice que no vio ningún resultado favorable. El 75% opina que el financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de la empresa y el 25% dice que solo es una deuda más. El 45% si considera que la capacitación mejora la rentabilidad y el 55% cree que no.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MyPEs.

ABSTRACT

The present work of investigation, it had as general aim, identify the principal characteristics of the financing, the training and the profitability of the MyPEs of the sector of the **transports** item of the city of Piura. The investigation was descriptive and analytical, to carry out her there was chosen a population sample of 20 microcompanies, to whom a questionnaire was applied, using the technology of the survey, the following results being obtained: With regard to the financing: 75 % if I request financing in some opportunity, whereas 25 % says that I never request a credit or financing. 40 % finances his business with own funds, 50 % does it with lendings of financial institutions and 10 % does it with funds of third parties. 95 % answers that if it receives financial advice and 5 % he says that it did not receive financial advice. 40 % receives Commercial credit, 55 % Mortgage loan and 5 % another type of credit. 40 % invests in purchase of inputs, 30 % invests it in purchase of fixed assets, 25 % in program of training and 5 % in others. 95 % demonstrates his non-conformity with the interest, whereas 5 % answers to be satisfied by the received interest. In 80 % of the companies the profitability grows due to the financing and in 20 % of the companies not. With regard to the training: 65 % receives some type of training, whereas 35 % does not receive any type of training. 90 % practice the learned in the training and 10 % does not put it into practice. 65 % demonstrates that the received training is an inversion and 35 % demonstrates the opposite. 70 % considers that if it is profitable and he promotes the competitiveness and 30 % demonstrates that not. 55 % says that one qualifies the whole personnel and 45 % says that alone to a certain area of the company. With regard to the profitability: 60 % thinks that the profitability of the business has increased and 40 % says that it did not see any favorable result. 75 % thinks that the granted financing improves the profitability of the company and 25 % says that alone it is one more debt. 45 % if he thinks that the training improves the profitability and 55 % believes that not.

Key words: Financing, training, profitability, MyPEs.

CONTENIDO

Título de la tesis	iv
Jurado Evaluador	v
Agradecimiento	vi
Dedicatoria	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
Contenido.....	x
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO II REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	4
2.1 Antecedentes.	4
2.2 Bases Teóricas.....	7
2.2.1 Financiamiento.	7
2.2.2 Capacitación.	12
2.2.3 Rentabilidad.....	18
2.2.4. Las Micro y pequeñas empresas (MyPEs).	22
CAPÍTULO III METODOLOGÍA.	27
3.1. Tipo y Nivel de la Investigación.	27
3.2. Diseño de Investigación.	27
3.3. Población y Muestra.....	28
3.4. Definición y Operacionalización de las Variables.....	29
3.5 Técnicas e instrumentos	32
CAPÍTULO IV RESULTADOS.	33
4.1 Resultados.	33
4.2. Análisis de Resultados.	38
CAPÍTULO V CONCLUSIONES.....	42
Referencias bibliográficas.....	45
ANEXOS.....	49

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 01	Respecto a los empresarios.....	33
Cuadro N° 02	Respecto al Perfil de las MyPEs.....	34
Cuadro N° 03	Respecto al Financiamiento de las MYPEs	35
Cuadro N° 04	Respecto a la Capacitación de las MYPEs	36
Cuadro N° 05	Respecto a la rentabilidad de las MYPEs	37

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 01	Edad de los representantes legales de las MYPES	57
TABLA 02	Sexo de los representantes legales de las MYPES	58
TABLA 03	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	59
TABLA 04	Estado civil de los representantes legales	60
TABLA 05	Profesión u ocupación de los representantes legales	61
TABLA 06	Antigüedad de la empresa	62
TABLA 07	Asesoramiento para el manejo de MyPEs	63
TABLA 08	Formalidad de las Mypes	64
TABLA 09	Número de trabajadores permanentes de las Mypes	65
TABLA 10	Número de trabajadores eventuales de las Mypes	66
TABLA 11	Motivos de formación de las Mypes	67
TABLA 12	Solicitud de financiamiento	68
TABLA 13	Tipo de financiamiento	69
TABLA 14	Asesoramiento financiero	70
TABLA 15	Crédito otorgado	71
TABLA 16	Inversión del crédito	72
TABLA 17	Conformidad con el interés	73
TABLA 18	Financiamiento ayuda al negocio	74
TABLA 19	Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	75
TABLA 20	¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	76
TABLA 21	¿Cuántas veces solicito crédito?	77
TABLA 22	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	78

TABLA 23	¿A qué entidad financiera solicito el crédito?	79
TABLA 24	¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?	80
TABLA 25	Recibe algún tipo de capacitación	81
TABLA 26	Práctica lo aprendido en las capacitaciones	82
TABLA 27	La capacitación es una inversión	83
TABLA 28	Capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad	84
TABLA 29	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	85
TABLA 30	¿En qué años recibió más capacitación?	86
TABLA 31	¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?	87
TABLA 32	¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	88
TABLA 33	Capacitación es para todos	89
TABLA 34	¿En qué años recibió más capacitación?	90
TABLA 35	¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?	91
TABLA 36	La rentabilidad ha incrementado	92
TABLA 37	El financiamiento mejora la rentabilidad	93
TABLA 38	¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	94
TABLA 39	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	95
TABLA 40	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	96

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01:	Edad de los representantes legales de las MYPES	57
Gráfico N° 02:	Sexo de los representantes legales de las MYPES	58
Gráfico N° 03:	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	59
Gráfico N° 04:	estado civil de los representantes legales	60
Gráfico N° 05:	profesión u ocupación de los representantes legales	61
Gráfico N° 06:	antigüedad de la empresa.	62
Gráfico N° 07:	asesoramiento para el manejo de MyPEs	63
Gráfico N° 08:	Formalidad de las MyPEs	64
Gráfico N° 09:	Número de trabajadores permanentes de las MyPEs	65
Gráfico N° 10:	Número de trabajadores eventuales de las MyPEs	66
Gráfico N° 11:	Motivos de formación de las MyPEs	67
Gráfico N° 12:	Solicitud de financiamiento	68
Gráfico N° 13:	Tipo de financiamiento	69
Gráfico N° 14:	Asesoramiento financiero	70
Gráfico N° 15:	Crédito otorgado	71
Gráfico N° 16:	Inversión del crédito	72
Gráfico N° 17:	Conformidad con el interés	73
Gráfico N° 18:	Financiamiento ayuda al negocio	74
Gráfico N° 19:	¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	75
Gráfico N° 20:	Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	76
Gráfico N° 21:	¿Cuántas veces solicito crédito?	77
Gráfico N° 22:	A qué tiempo fue el crédito solicitado?	78

Gráfico N° 23:	¿A qué entidad financiera solicito el crédito?	79
Gráfico N° 24:	¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?	80
Gráfico N° 25:	Recibe algún tipo de capacitación	81
Gráfico N° 26:	Práctica lo aprendido en las capacitaciones	82
Gráfico N° 27:	La capacitación es una inversión	83
Gráfico N° 28:	Capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad	84
Gráfico N° 29:	¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	85
Gráfico N° 30:	¿En qué años recibió más capacitación?	86
Gráfico N° 31:	¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?	87
Gráfico N° 32:	¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	88
Gráfico N° 33:	Capacitación es para todos	89
Gráfico N° 34:	¿En qué años recibió más capacitación?	90
Gráfico N° 35:	¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?	91
Gráfico N° 36:	La rentabilidad ha incrementado	92
Gráfico N° 37:	El financiamiento mejora la rentabilidad	93
Gráfico N° 38:	¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	94
Gráfico N° 39:	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	95
Gráfico N° 40:	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	96

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) son agentes importantes en la estructura económica de los países de América Latina no sólo por su participación en el total de firmas de inversiones de grandes empresas, sino también por su aporte al empleo y, en menor medida. Sin embargo, la presencia de las Mypes en las exportaciones de los países es en general baja. La crisis económica actual marca un nuevo rumbo para las MyPEs en el país y en el mundo, porque avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad.

Según la ley de las MyPEs con respecto a la capacitación y asistencia técnica, el Estado promueve, a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE), los programas de capacitación y de asistencia técnica que están orientados prioritariamente a la creación de empresas, la producción y productividad, el financiamiento, etc.

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad. En cuanto al acceso al financiamiento; el Estado promueve el acceso de las MyPEs al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados, (Sánchez, 2008).

En Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las micro y pequeñas empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico.

En lo que respecta al sector Servicio del rubro transporte en el departamento de Piura en donde se ha llevado a cabo la investigación, debido a que no existen estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desactualizadas. Tampoco se ha logrado encontrar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPEs del sector Servicio en el ámbito de estudio.

Por ello, se desconoce las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas MyPEs reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo expuesto, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPEs en el sector Servicios - rubro Transportes de la Ciudad De Piura 2011?**

Para dar respuesta al enunciado del problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPEs del sector Servicio en el rubro transporte de la ciudad de Piura, periodo 2011.

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

- Identificar las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio

- Identificar las principales características del perfil de las MyPEs del sector Servicios rubro Transporte de la ciudad de Piura periodo 2011

- Identificar las principales características del financiamiento de las MyPEs del sector Servicios rubro Transporte de la ciudad de Piura, periodo 2011

- Identificar las principales características de la capacitación de las MyPEs del sector Servicios rubro Transporte de la ciudad de Piura periodo 2011

- Identificar las principales características de la rentabilidad de las MyPEs del sector Servicios rubro Transporte de la ciudad de Piura periodo 2011

En esta perspectiva, el presente trabajo de investigación se justifica porque permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad la micro y pequeña empresa del sector rubro Transporte de la ciudad de Piura periodo 2011

La presente investigación plantea los lineamientos de investigación de la MyPEs del sector servicios de la ciudad de Piura, como son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, así como proporcionar toda la información necesaria para el éxito de las MyPEs en el rubro de Transporte. Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Piura y otros ámbitos geográficos conexos.

CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes.

Los antecedentes de la investigación se han clasificado siguiendo el criterio geoespacial:

Las medianas y pequeñas empresas a nivel internacional tienen una importancia económica y social que actualmente muestran en el contexto del mundo globalizado. Por intermedio de esta actividad empresarial se van canalizando nuevas estrategias de desarrollo en cada país. Con la participación activa de la Organización Internacional del Trabajo, desde hace más de treinta y cinco años se vienen realizando programas de cooperación técnica, redes informativas, investigación e intermediación con organismos financieros internacionales y empresarios de las MyPEs, (Rodríguez, 2011).

En un estudio reciente realizado por la organización Alemana, se determinó que al menos solo el 15% de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos de financieros y menores posibilidades de desarrollo. El sector de las MYPES, en las económicas latinoamericanas, son las grandes generadoras de empleo, aportan el 64% del Producto Bruto Interno y generan ingresos al estado, (Torres O, 2010).

Las MyPEs sufren desventajas respecto las empresas grandes en cuanto a acceso a mercados, financiamiento, capacitación, tecnologías y otras dimensiones importantes para su funcionamiento. La evidencia internacional de países desarrollados muestra que las políticas de fomento a las MyPEs, (Alberto, 2008).

Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó 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 4 medianas empresas, (Zapata, 2008).

Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicio. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la 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.

Según menciona el economista en el Perú existen unas 246 mil micro y pequeñas empresas desatendidas en el ámbito crediticio, y que poseen una demanda de préstamos a satisfacer de \$ 617 millones, esto muestra que aún no se ha desarrollado a plenitud un sector especializado en financiar a las micro y pequeñas empresas, pues el mercado se encuentra concentrado en cuatro principales bancos, con lo cual aún ahora se puede volver un poco caro el endeudarse para estas empresas, (Oscar Chávez, 2008)

Se da a conocer que en el Perú y en Latinoamérica, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Tenemos los siguientes datos, (Orlando Torres, 2009).

En un estudio sobre el análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES precisa que el problema se encuentra identificado en la falta de desarrollo de las MYPES en conclusión en el aspecto financiero, las MYPES no disponen de una adecuada estructura del capital financiero, es decir del pasivo y patrimonio; lo que hace que no disponga de los recursos financieros necesarios para financiar las inversiones que necesitan para concretar el desarrollo empresarial, (Ángeles Macedo V, 2005).

Por otro lado en su estudio da a conocer la implementación de los Fondos de Capital Riesgo en Perú, es un proceso largo y tedioso siendo necesaria la creación de las condiciones necesarias para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPES, (Silupú B. 2008).

Son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento, los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la Sociedad de Capital de Riesgo quien debe de ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de la MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos.

El resultado de la investigación, sobre las MyPEs del Sector Servicio Rubro Transporte, nos lleva a una serie de cuestionamientos respecto al verdadero rol que desempeñan las MyPEs en el Perú, sobre todo, en términos generales. Esto es tan cierto que, a la fecha, la inexistencia de estudios sobre la problemática real de las MyPEs, donde se debe incluir a las formales e informales, impide calcular la real dimensión social y económica de este mayoritario sector empresarial, (Moscoso, 2010).

Tal es así que el único trabajo analítico, respecto a la formalidad e informalidad de las MyPEs, se encontró gracias a un estudio del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, de Febrero del 2011 de responsabilidad del Sr. Mario D. Tello, sobre: indicadores del sector MyPE informal en el Perú,

valor agregado, potencial exportador, capacidad para formalizarse y requerimientos de normas técnicas peruanas de sus productos.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Financiamiento

2.2.1.1 Definición

La teoría financiera se desarrolla bajo supuestos que generan conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Resulta más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), ya que sus características se diferencian de las grandes empresas.

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Teoría Pecking Order (jerarquía de preferencias). Es el orden jerárquico en situaciones de información asimétrica. Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica.

2.2.1.2 Fuentes de Financiamiento.

El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

-Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si la entidad demuestra que su solicitud está bien justificada.

-Las Empresas de Capital de Inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

-Los Ahorros Personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizarlas tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

-Los Amigos y Los Parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

2.2.1.3 Fuentes y Formas de Financiamiento a Corto Plazo

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

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

-Pagaré: Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el librador del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro

determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

-Línea de Crédito: La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

2.2.1.4 Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo

-Hipoteca: Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a 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, (Rodríguez, 2011).

-Acciones: Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

-Bonos: Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos

accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas, (Jomeba (2011)).

2.2.1.5 Cuándo no se debe buscar Financiamiento

No se deberían solicitar financiamientos que no serán utilizados para el bienestar del negocio. Pues pueden convertirse en una "carga financiera" o en dolores de cabeza.

Podemos considerar las siguientes situaciones:

-Cuando se tiene planeado pagar otras deudas.

-Cuando se tienen grandes inventarios y no se pueden liquidar.

-Para realizar inversiones no relacionadas con el negocio. (Ejemplo: viajes de placer, fiestas, etc.)

Después de decidir que se solicitará un financiamiento, es importante considerar otros aspectos que derivan del plan:

- Conocer los beneficios de la inversión a realizar.

-Asegurar que Sean suficientes los recursos destinados para terminar el proyecto.

-Saber el tiempo que se necesita para recuperar la inversión realizada.

-Tener pleno conocimiento Del negocio.

-Prevenir riesgos probables.

-De ser posible, contar con un plan alternativo.

2.2.1.6 Eligiendo La Mejor Fuente

El número de instrumentos de financiamiento está en continua expansión y las fuentes formales que se pueden considerar son los bancos, cajas de ahorro y financieras. Existen bastantes variables que constituyen un financiamiento, su grado de importancia puede ser relativo de acuerdo a cada una de las empresas y los proyectos.

Sin embargo, podemos mencionar algunas de ellas:

Monto Adecuado: Que la cantidad proporcionada, sea suficiente para terminar satisfactoriamente el plan.

Plazo: Acorde a la capacidad y al disponible Del solicitante.

Tiempo de respuesta: Que no sea prolongado.

Atención: Recibir información y asesoría de manera oportuna y transparente.

2.2.1.7 Reflexiones De Un Financiamiento Útil Y Práctico

-Su empleo correcto ayuda a alcanzar los Objetivos Empresariales.

-Nos permite cumplir con Proyectos, en un menor plazo y de manera más cómoda. -
Cuando se utiliza de manera eficiente, ayuda a las empresas a generar riqueza.

-Los financiamientos deben ser considerados Como una herramienta clave para el desarrollo de una empresa.

La teoría financiera se desarrolla bajo supuestos que generan conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas. La decisión de

elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Resulta más significativo en el caso de las MyPEs, ya que sus características se diferencian de las grandes empresas, (Santiago, 2006).

El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si la entidad demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las Empresas de Capital de Inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Los Ahorros Personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizarlas tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los Amigos y Los Parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

2.2.2 Capacitación.

2.2.2.1 Definición.

Las competencias son la capacidad real del individuo de dominar el conjunto de tareas inherentes a la función por realizar. A diferencia de las competencias, la calificación se define como la capacidad potencial que posee el individuo para

llevar a cabo las tareas que han sido establecidas a priori para un determinado puesto laboral, la cual fue adquirida a lo largo de los procesos formales de socialización y educación, (Albújar, 2008).

“La capacitación laboral constituye una fórmula educativa, extra escolar, diferenciada de la educación regular, mediante la cual los individuos tienen la posibilidad de adquirir determinadas habilidades, conocimientos, destrezas y competencias laborales o empresariales. Mientras la educación regular ofrece una formación básica general: dirigida a personas que aún no se encuentran en la condición de económicamente activas; la capacitación laboral imparte un entrenamiento a jóvenes y adultos que ya forman parte de la fuerza laboral”, (García, 2003).

Manifiesta que las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. El objetivo central es generar procesos de cambio para cumplir las metas de la organización. La capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización, (Vásquez G, 2010).

Sostiene que es la teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas, (Mitnik, Descalzi & Ordóñez, 2010).

Definen “La capacitación laboral constituye una fórmula educativa, extra escolar, diferenciada de la educación regular, mediante la cual los individuos tienen la posibilidad de adquirir determinadas habilidades, conocimientos, destrezas y competencias laborales o empresariales. Mientras la educación regular ofrece una formación básica general: dirigida a personas que aún no se encuentran en la

condición de económicamente activas; la capacitación laboral imparte un entrenamiento a jóvenes y adultos que ya forman parte de la fuerza laboral, (Chacaltana & Sulmont, 2008).

2.2.2.2 Donde aplicar la Capacitación

Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

-Inducción: Es la información que se brinda a los empleados recién ingresados. Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.

-Entrenamiento: Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.

-Formación básica: Se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los "oficiales" del futuro.

-Desarrollo de Jefes: Suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización.

El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia. Deberían difundirse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros. En cualquiera de los casos, debe planificarse adecuadamente tanto la secuencia como el contenido de las actividades, de modo de obtener un máximo alineamiento

2.2.2.3 La Capacitación Como Inversión

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa. Otra forma importante en que la organización protege su inversión en recursos humanos es por medio del planeamiento de carrera. Estimula las posibilidades de crecimiento personal de cada colaborador, y permite contar con cuadros de reemplazo.

2.2.2.4 Capacitación y Comunidad

La capacitación, aunque está pensada para mejorar la productividad de la organización, tiene importantes efectos sociales. Los conocimientos, destrezas y aptitudes adquiridos por cada persona no solo lo perfeccionan para trabajar, sino también para su vida.

Son la forma más eficaz de protección del trabajador, en primer lugar porque si se produce una vacante en la organización, puede ser cubierta internamente por promoción; y si un trabajador se desvincula, mientras más entrenado esté, más fácilmente volverá a conseguir un nuevo empleo.

Las promociones, traslados y actividades de capacitación son un importante factor de motivación y retención de personal. Demuestran a la gente que en esa empresa pueden desarrollar una carrera, o alcanzar un grado de conocimientos que les permita su "empleabilidad" permanente

2.2.2.5 objetivos de la Capacitación:

-Contribuir a la modernización de la administración privada y pública a través de la instrumentación de programas de actualización profesional.

-Optimizar el capital humano de la administración privada y pública.

-Brindar la preparación necesaria al trabajo para el desarrollo de competencias en la institución.

-Desarrollar una cultura laboral más fortalecida en la administración privada y pública.

El tiempo requerido para la capacitación puede reducirse drásticamente con una cuidadosa selección del personal. Pero aun en este caso, los supervisores pueden tener que actuar como entrenadores. La mayoría de los trabajadores prefieren un trabajo que les permita ampliar sus conocimientos y experiencia.

La necesidad de capacitación puede manifestarse en:

-datos de selección de personal -evaluaciones de desempeño

-capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores

-introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos

-planificación para vacantes o ascensos en un futuro

-leyes y reglamentos que requieran entrenamiento.

La capacitación propiamente tal consiste en:

-explicar y demostrar la forma correcta de realizar la tarea

- ayudar al personal a desempeñarse primero bajo supervisión

-luego permitir que el personal se desempeñe solo

-evaluar el desempeño laboral

-capacitar a los trabajadores según los resultados de la evaluación.

2.2.2.6 Perspectivas de la Capacitación:

Es una herramienta de crecimiento de las instituciones de la administración probada y pública.

-Es un factor de identidad para los colaboradores de una institución. -Es un componente de la dinámica laboral.

-Es un compromiso social.

2.2.2.7 Beneficios de Capacitar

La capacitación permite evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre los empleados más antiguos si no han sido reentrenados, (Frigo, E. 2009).

También permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de las mujeres que trabajan, el aumento de la población con títulos universitarios, la mayor esperanza de vida, los continuos cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado. Disminuye la tasa de rotación de personal, y permite entrenar sustitutos que puedan ocupar nuevas funciones rápida y eficazmente.

Por ello, las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados que llegaron para quedarse.

2.2.3. Rentabilidad

2.2.3.1. Definición

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 L. 2010).

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos, (Negocios, 2013).

La rentabilidad es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. Para hallar esta rentabilidad se debe dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100. Por ejemplo, si se invierte 100 y luego de un año la inversión generó utilidades de 30, aplicando la fórmula: $(30 / 100) \times 100$, la inversión dará una rentabilidad de 30% o, dicho en otras palabras, la inversión o capital tuvo un crecimiento del 30%, (Meléndez, 2009).

2.2.3.2 Tipos de Rentabilidad.

Determina que existen dos tipos de rentabilidad, (Sánchez, 2007).

2.2.3.3 Rentabilidad Económica

Expresada normalmente en tanto por ciento, mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos y es independiente de la estructura financiera o composición del pasivo. Es el ratio o indicador que mejor expresa la eficiencia económica de la empresa. Se obtiene dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir los intereses de las deudas o coste del capital ajeno por el activo total, multiplicado por 100. Mientras que la rentabilidad financiera mide la rentabilidad de los accionistas o rentabilidad del capital propio, la rentabilidad económica mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa, con independencia de la clase de financiación utilizada (propia o ajena) y su coste.

2.2.3.4 Rentabilidad Financiera.

Expresada normalmente en tanto por ciento, mide la rentabilidad del capital propio o rentabilidad de los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio anual, una vez deducidos los intereses de las deudas o coste del capital ajeno más el impuesto que grava la renta de la sociedad, por el valor de los fondos propios (capital más reservas), multiplicado por 100. Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos.

Cuando la rentabilidad económica es superior al coste del endeudamiento (expresado ahora en tanto por ciento, para poder comparar, y no en valor absoluto como anteriormente), cuanto mayor sea el grado de endeudamiento mayor será el valor de la rentabilidad financiera o rentabilidad de los accionistas, en virtud del juego del denominado efecto palanca. Por el contrario, cuando la rentabilidad económica es inferior al coste de las deudas (el capital ajeno rinde menos en la empresa de lo que cuesta) se produce el efecto contrario: el endeudamiento erosiona o aminora la rentabilidad del capital propio.

2.2.3.5 Estrategias De Rentabilidad

La empresa debe utilizar por lo menos una (o todas) las estrategias siguientes para determinar su política de calidad que determinará su rentabilidad, Cumplimiento de las especificaciones. El grado en que el diseño y las características de la operación se acercan a la norma deseada. Sobre este punto se han desarrollado muchas fórmulas de control, (Esteo, 2009).

Existen 9 factores primordiales que influyen en la rentabilidad y los cuales iremos analizando a lo largo del trabajo:

-Intensidad de la inversión

-Productividad

-Participación de Mercado

-Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores

-Calidad de producto/servicio

-Tasa de crecimiento del mercado

-Integración vertical

-Costos operativos

-Esfuerzo sobre dichos factores

2.2.3.6 La Importancia De La Rentabilidad

Para nadie es noticia que las empresas tienen que obtener una rentabilidad adecuada que permita financiar sus operaciones de corto, mediano y largo plazo, así como recompensar a sus accionistas y - porque no - empleados.

La rentabilidad se ve afectada por decisiones que tomemos tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). Por lo tanto tener un modelo o un sistema de información de la rentabilidad pasa por ser una obligación para cualquier empresa.

Pero la rentabilidad tiene muchas formas de ser medida, y muchas dimensiones a través de la cual puede ser vista. Particularmente, pienso que un buen modelo de rentabilidad debe contemplar la forma en que la empresa genera las ventas y utiliza sus recursos (con el respectivo costo), además de permitir entender cómo se genera esta rentabilidad.

2.2.3.7 Rentabilidad en el Análisis Contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad, (Rivero & Cuervo (2009)).

-Análisis de la rentabilidad. Mide la capacidad para generar ganancias o utilidades por parte de una empresa. Éste análisis sirve para evaluar aquellos resultados económicos correspondiente al mundo empresarial.

-Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

-Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable, (Sánchez, 2007).

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.2.4. Las Micro y pequeñas empresas (MyPEs).

2.2.4.1. Definición.

MYPE (2005). La MYPE es definida como una unidad económica constituida por una persona natural, jurídica, grupo de personas o una familia. Se establece que la persona natural o jurídica, debe satisfacer un requisito que es esencial: debe tener trabajadores de relación laboral directa, independientemente de la modalidad contractual; asimismo, desdobra la MyPEs en dos tipos de Empresas: las Micro Empresas y las Pequeñas Empresas claramente diferenciadas por Ley, definiéndoles políticas como guías a seguir para la toma de decisiones acertadas. La empresa es manejada por una persona o grupo de personas. En el caso de las MYPEs, es el emprendedor empresario el que asume esta responsabilidad. Las funciones básicas de todo emprendedor-empresario son:

-Establecer los objetivos o metas de la empresa.

-Planificar el trabajo de sus empleados para alcanzarlos los objetivos propuestos.

- Buscar financiamiento en diferentes entidades financieras.
- Dirigir el trabajo previamente planificado.
- Motivar y capacitar a sus empleados para la ejecución de la tarea.
- Controlar la ejecución del trabajo.

2.3.4.2. Características de las MyPEs.

En el artículo tres, referido a las características de la micro y pequeña empresa (MYPE), se dice: las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:

- El número total de trabajadores: La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. La pequeña empresa: abarca de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.
- Niveles de ventas anuales: La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributaria (UIT). La pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 UIT.

De acuerdo al artículo 3 del reglamento, en el cómputo del número máximo de trabajadores de las MYPES se toma en cuenta a los trabajadores que tengan relación laboral con la empresa, cualquiera sea la modalidad.

2.3.4.3. Estructura de las MYPES.

La estructura de una empresa es el esqueleto en el que se apoyan todas las decisiones y actividades que tienen lugar en ella. En la pequeña empresa la estructura se suele adaptar a las características de los individuos que la componen, al desarrollo de la empresa y al giro del negocio, (Herrera, 2009).

Existen cuatro estructuras organizativas básicas: La estructura simple, estructura funcional, estructura divisional y estructura matricial, cada una se adapta a un tamaño y complejidad de los procesos de las empresas empezando por la estructura simple hasta llegar a la matricial. A continuación se describen los principales aspectos de cada una de ellas:

a) Estructura simple.

Es aquella en la que la empresa se rige por el control individual de una persona. En este caso el Gerente propietario controla todas las actividades y toma todas las decisiones referentes al funcionamiento de la empresa. Es la más común en las pequeñas empresas, así mismo suele tener actividades como asesoría legal o contable que la provee una tercera persona fuera de la empresa (subcontratación). Sin embargo, si la empresa crece el control por una sola persona se hace más difícil.

Sus principales características son:

-La realización de las tareas es supervisada directamente por el propietario. -El sistema de coordinación, evaluación y recompensa es altamente informal.

-La toma de decisiones se centraliza en una sola persona, por lo general el propietario de la empresa.

-Poca especialización en las tareas internas.

Esta estructura se puede aplicar a un negocio pequeño (o microempresa), que ha sido recientemente iniciado, que cuenta con 4 o 5 personas o que debido a su rubro o especialización no necesita de tanto personal dado su nivel de ventas. Por ejemplo podemos estar hablando de un negocio de fabricación de muebles, calzado, un pequeño restaurante, confecciones, panadería, etc.

b) Estructura Funcional.

Es una estructura típica de pequeñas empresas que han crecido lo suficiente como para que una sola persona no sea capaz de dirigir todas las actividades de la empresa. Por eso se contratan especialistas en cada área. La actividad principal del Director consiste entonces en coordinar e integrar todas las áreas. Es aquella que se sustenta en actividades clásicas que son necesarias llevar a cabo, como producción, contabilidad, marketing, finanzas, entre otras y que son trabajadas dentro de la empresa.

Sus principales características son:

-Mejor uso del recurso humano especializado.

-Mejora la coordinación entre las diversas áreas y el control. -Pueden generar conflictos entre áreas funcionales.

c) Estructura divisional.

Es aquella que divide la empresa en unidades o divisiones en función de los productos o servicios, áreas geográficas o procesos. Por lo general, cada una de las divisiones incorpora especialistas funcionales y se organiza por departamentos.

Sus principales características son:

-Incrementa el control operacional y estratégico.

-Flexibilidad ante los cambios del entorno.

-Enfoca los recursos de la empresa en los productos y mercados objetivos.

-Aumento de los costos administrativos (personal, operaciones e inversiones).

d) Estructura matricial:

Es una combinación de la estructura funcional y la divisional. Por lo general, los departamentos funcionales se combinan con los grupos de productos bajo un mismo proyecto. Es utilizada en aquellos casos en los que existen varios factores que condicionan el tipo de estructura y en los cuales ni la estructura divisional ni la funcional se adaptan correctamente.

Sus principales características son:

-Incrementa la respuesta al mercado, gracias a la colaboración y al trabajo conjunto entre las diferentes áreas.

-Permite un uso más eficiente de los recursos de la empresa.

-Mejora la comunicación, coordinación y flexibilidad entre las distintas áreas de la empresa.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Nivel de la Investigación. 3.1.1. Tipo de Investigación.

Tipo Cuantitativo, porque en la recolección de los datos, así como en la presentación de los resultados el presente trabajo de investigación se recogerá información de las Medianas y Pequeñas empresas del sector servicios – rubro transporte de la ciudad de Piura – periodo 2011, a fin de acrecentar el conocimiento sobre Financiamiento, Rentabilidad y Capacitación.

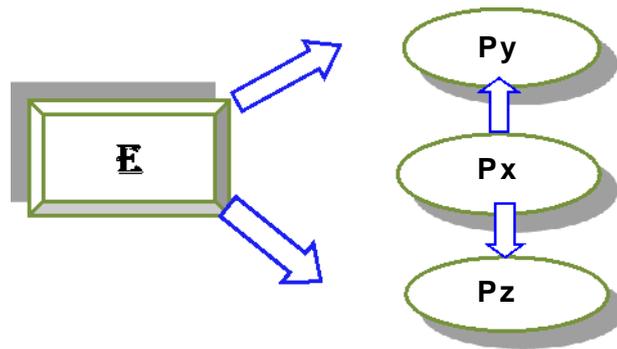
3.1.2. Nivel de Investigación.

La investigación es de nivel descriptivo

-La investigación fue descriptiva porque se describió la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPEs del sector Servicio, en el rubro transporte de la Ciudad de Piura, periodo 2011.

3.2. Diseño de Investigación.

Estaremos realizando un diseño de investigación DESCRIPTIVO ya que buscamos describir relaciones entre las variables en un momento determinado.



Siendo:

E = MYPE

Px = Deficiencia en el Financiamiento. **Py** = Dificultades Rentabilidad

Pz = Incidencia Capacitación.

3.3. Población y Muestra. -Población:

La población de nuestro estudio estuvo conformada por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector Servicio, en el rubro transporte de la Ciudad de Piura, periodo 2011.

-Muestra:

De la población en estudio se tomó como muestra para esta investigación a 20 MyPEs del rubro transporte dela Ciudad de Piura.

3.4. Definición y Operacionalización de las Variables.

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón Años
		Sexo	Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes	Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Tres años Más de cinco años
		Propiedad del negocio	Sociedad Familiar Individual Otro
		Bajo qué modalidad se encuentran los trabajadores que laboran en la empresa	Con Contrato Sin Contrato Otra
		La MyPE lleva contabilidad	Nominal Si No

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento en las MyPEs.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MyPEs.	Tipo de financiamiento	Nominal: Propio De Entidades Financieras
		Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Conformidad con la tasa de interés pagado.	Nominal: Sí No
		Inversión del préstamo obtenido.	Nominal: Compra de vehículos Aumento de los ingresos Compra de herramientas o activos fijos Programa de capacitación.
		Contribución del préstamo a la solución de problemas de liquidez.	Nominal: Si No
		Utilización del préstamo obtenido	Nominal: Pagar a proveedores. Para pagar tributos. Pagar a los trabajadores. Para otras deudas y/u obligaciones.
Cree que el financiamiento ha Ayudado a abrirse a nuevos mercados.	Nominal: Sí No		

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Capacitación en las MyPEs.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPEs	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el Personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de
Rentabilidad de las MyPEs.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MyPEs de la rentabilidad de sus empresas en el Periodo de estudio.	Manifestación de la rentabilidad en la empresa.	Incremento de activos. Menos deudas. Más clientes. No recurre a préstamos.
		Visitas de entidades Financieras ofreciendo sus servicios crediticios.	Nominal: Sí No.
		Las políticas de las transacciones de las entidades financieras han incrementado la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No

3.5 Técnicas e instrumentos

3.5.1 Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.5.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 25 preguntas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados.

4.1.1. Respecto a los empresarios.

CUADRO N° 01

ÍTEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 100% (20) de los representantes legales o dueños son adultos.
Sexo	2	El 60% (12) son del sexo masculino y el 40% (8) del sexo femenino.
Grado de Instrucción	3	El 45% (9) tiene secundaria completa, el 30% (6) secundaria incompleta y el 25% (5) superior
Estado Civil	4	El 20% (4) es soltero, el 40% (8) casado y el 40% (8) conviviente.
Profesión u ocupación	5	El 80% (16) son artesanos y el 20% (4) son técnicos en alguna profesión.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4 y 5 (ver Anexo 2). Elaboración propia del investigador.

4.1.2. Respecto al Perfil de las MyPEs.

CUADRO N° 02

ÍTEMS	TABLA	COMENTARIOS
Antigüedad de las MYPEs	6	El 10% (2) tiene una antigüedad de 1 año, el 15% (3) tiene una antigüedad de 3 años, el 30% de (6) años y el 45% de (9) años.
Asesoramiento Profesional	7	El 75% (15) tienen asesoramiento profesional, el 15% (3) tienen asesoramiento técnico y el 10% (2) tienen asesoramiento de
Formalidad de las Mypes	8	El 80% (16) de la mypes encuestadas son formales y el 20% (4) son informales.
Nro. De trabajadores permanentes	9	El 60% (12) no tiene ningún trabajador permanente, el 5% (1) tiene 01 trabajador, el 35% (7) tiene 02 trabajadores.
Nro. De trabajadores eventuales	10	El 15% (3) no tienen ningún trabajador eventual, el 80% (16) tienen 01 trabajador eventual, el 5% (1) tiene 02 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las Mypes.	11	El 35% (7) se formó para obtener ganancias y el 65% (13) por subsistencia

Fuente: Tablas 6, 7, 8, 9, 10 y 11 (ver Anexo 2). Elaboración propia del investigador.

4.1.3. Respecto al Financiamiento de las MYPEs.

CUADRO N° 03

ÍTEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Solicitud de Financiamiento	12	El 75% (15) manifiesta que si solicito financiamiento en alguna oportunidad mientras que el 25% (5) dice que nunca solicito un crédito o financiamiento.
Tipo de Financiamiento	13	El 40% (8) financia su negocio con fondos propios, el 50% (10) lo hace con préstamos de entidades financieras y el 10 % (2) lo hace con fondos de terceros.
Asesoramiento Financiero	14	El 95% (19) contesta que si recibe asesoramiento financiero y el 5% (1) dice que no recibió asesoramiento financiero.
Crédito Otorgado	15	El 40% (8) recibe crédito Comercial, el 55% (11) Crédito hipotecario y el 5% (1) otro tipo de crédito.
Inversión del Crédito	16	El 40% (8) lo invierte en compra de Activos fijos, el 30% (6) lo invierte en compra herramientas, el 25% (5) en programa de capacitación y el 5% (1) en otros.
Conformidad del Interés	17	El 95% (19) manifiesta su disconformidad con el interés, mientras que el 5% (1) responde estar satisfecho con el interés cobrado.
El Financiamiento ayudo a la Rentabilidad del negocio.	18	En el 80% (16) de las empresas crece la rentabilidad debido al financiamiento y en el 20% (4) de las empresas no.
De qué sistema	19	El 45% (9) ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 35% (7) de no bancarias, el 15% (3) de usureros y el 5% (1) de otros.
Nombre de la institución Financiera	20	El 50% (10) obtuvo su crédito de la banca no comercial siendo estas: Prisma, Caja Piura, Epyme Confianza y Cajas Municipales, el 20% (4) lo obtuvo mediante usureros , el 10% (2) mediante otros no especificados y el 20% (4) lo obtuvo del Banco de Crédito
Entidad financiera que otorga facilidades	21	El 90% (18) indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 05% (1) los usureros y el 05% (1) no sabe precisar.
Plazo del crédito solicitado	22	El 5% (1) no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 95% (19) a corto plazo.
A qué entidad financiera solicito el crédito	23	El 35% Edipyme, el 30% a CrediScotia, el 20% al BCP, 10% a las cajas municipales, el 5% a otros
Cuántas veces al año solicito micro crédito	24	El 25% una vez, el 50% 2 veces, el 20% 3 veces, el 5 % no especifica

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 19, 20, 21, 22, 23 y 24 (Ver anexo 02). Elaboración propia del investigador.

4.1.4. Respecto a la Capacitación de las MYPEs.

CUADRO N° 04

ÍTEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibe Capacitación	25	El 65% (13) recibe algún tipo de capacitación, mientras que el 35% (7) no recibe ningún tipo de capacitación.
Práctica lo aprendido en la Capacitación	26	El 90% (18) pone en práctica lo aprendido en la capacitación y el 10% (2) no lo pone en práctica.
La Capacitación es una inversión	27	El 65% (13) manifiesta que la capacitación recibida es un inversión y el 35% (7) manifiesta lo contrario.
La Capacitación mejora la Rentabilidad y la competitividad	28	El 70% (14) considera que si es rentable y fomenta la competitividad y el 30% (6) manifiesta que no.
Capacitaciones en los últimos dos años	29	El 45% (9) no ha recibido curso de capacitación, 50% (10) un curso, 5% (1) dos cursos
Personal recibió capacitación	30	El 30% (6) manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 60% (12) no ha recibido y el 10% (2) no sabe precisar.
La capacitación es relevante para la empresas	31	El 65% (13) considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, 20% (4) cree que no lo es y el 15% (3) no sabe precisar.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	32	El 70% (14) se capacito en prestación de mejor servicio al cliente, 25% (5) no sabe precisar y el 05% (1) en otros
capacitación es para todos	33	El 55% opina que es para todo el personal, el 45% para determinadas áreas
En cuantos años recibió capacitación	34	El 25% no especifica, el 40% en el año 2009, el 30% en el año 2010, el 5% opina que en ambos.
Cuantos cursos de capacitación	35	El 20% no especifica, el 40 % solo 1 curso, el 25% dos cursos, el 15% tres cursos.

Fuente: Tablas 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33 y 35 (Ver anexo 02). Elaboración propia del investigador.

4.1.5. Respecto a la rentabilidad de las MYPEs.

CUADRO N° 05

ÍTEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Incremento la Rentabilidad	36	El 65% (13) considera que la rentabilidad del negocio ha incrementado y el 35% (7) dice que no vio ningún resultado favorable.
El Financiamiento mejora la Rentabilidad.	37	El 75% (15) opina que el financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de la empresa y el 25% (5) dice que solo es una deuda más.
Capacitación mejoró la rentabilidad	38	El 65% (13) cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa y el 25% (5) opina que no y el 10% (2) no sabe precisar
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	39	El 65% (13) opina que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 2 últimos años y el 35 (7) no sabe precisar.
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	40	El 75% (15) opina que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años y el 25 (5) no sabe precisar.

Fuente: Tablas 36, 37, 38, 39 y 40 (Ver anexo 02). Elaboración propia del investigador.

4.2. Análisis de Resultados

4.2.1. Respecto a los empresarios

- a) De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01) en un 100%; lo que concuerda con los resultados encontrados, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes.

- b) El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02).

- c) El 45% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 03), lo que contrasta con los resultados encontrados, en donde los microempresarios estudiados: el 30% tienen grado de instrucción de secundaria incompleta, el 25% poseen superior universitaria.

4.2.2. Respecto al perfil de las MyPEs

- a) De las MyPEs encuestadas se establece que el 10% (2) tiene una antigüedad de 1 año, el 15% (3) tiene una antigüedad de 3 años, el 30% de 6 años y el 45% de 9 años. (Ver Tabla 06).

- b) El 75% (15) tienen asesoramiento profesional, el 15% (3) tienen asesoramiento técnico y el 10% (2) tienen asesoramiento de Universitarios. (Ver Tabla 07).

- c) El 60% de las Mypes encuestadas no tiene trabajadores permanentes y el 15% tiene un trabajador eventual (Ver tablas N° 09 y 10). Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, se encuentra una mezcla entre micro y pequeña empresa.

4.2.3. Respecto al Financiamiento de las MyPEs

- a) El 75% (15) manifiesta que si solicito financiamiento en alguna oportunidad, mientras que el 25% (5) dice que nunca solicito un crédito o financiamiento. (Ver Tabla 12).

- b) El 40% (8) financia su negocio con fondos propios, el 50% (10) lo hace con préstamos de entidades financieras y el 10 % (2) lo hace con fondos de terceros. (Ver Tabla 13).

- c) El 95% (19) contesta que si recibe asesoramiento financiero y el 5% (1) dice que no recibió asesoramiento financiero. (Ver Tabla 14).

- d) El 40% (8) recibe crédito, el 55% (11) Crédito hipotecario y el 5% (1) otro tipo de crédito. (Ver Tabla 15).

- e) El 40% (8) lo invierte en compra de Activos fijos, el 30% (6) lo invierte en compra de herramientas, el 25% (5) en programa de capacitación y el 5% (2) en otros. (Ver Tabla 16).
- f) El 95% (19) manifiesta su disconformidad con el interés, mientras que el 5% (1) responde estar satisfecho con el interés cobrado. (Ver Tabla 17).
- g) En el 80% (16) de las empresas crece la rentabilidad debido al financiamiento y en el 20% (4) de las empresas no. (Ver Tabla 18).

4.2.4. Respecto a la Capacitación de las MyPEs.

- a) El 65% (13) recibe algún tipo de capacitación, mientras que el 35% (7) no recibe ningún tipo de capacitación. (Ver Tabla 23).
- b) El 90% (18) pone en práctica lo aprendido en la capacitación y el 10% (2) no lo pone en práctica. (Ver Tabla 24).
- c) El 65% (13) manifiesta que la capacitación recibida es un inversión y el 35% (7) manifiesta lo contrario. (Ver Tabla 25).
- d) El 70% (14) considera que si es rentable y fomenta la competitividad y el 30% (6) manifiesta que no. (Ver Tabla 26).
- e) El 45% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación en los 2 últimos años (ver tabla N° 27).

- f) El 30% del personal recibió capacitación (ver tabla N° 28).

- g) El 65% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa (ver tabla N° 29).donde las Mypes del sector trasporte estudiadas considera que la capacitación es relevante.

4.2.5. Respecto a la rentabilidad de las MyPEs

-El 65% (13) considera que la rentabilidad del negocio ha incrementado y el 35% (7) dice que no vio ningún resultado favorable. (Ver Tabla 31).

-El 65% (15) opina que el financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de la empresa y el 25% (5) manifestaron que el crédito recibido no mejoro la rentabilidad empresarial dice que solo es una deuda más. (Ver Tabla 32).

-El 65% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas donde las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación incremento la rentabilidad (ver tabla N° 33).

-El 65% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años las Mypes encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años (ver tabla N° 34).

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los empresarios

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 60% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 45% secundaria incompleta.

5.1. Respecto al Perfil de las MyPEs

El 45% de las MyPEs del rubro Transporte tiene una antigüedad de 9 años las cuales se encuentran en la fila de la formalidad, además tienen asesoramiento profesional en algunos aspectos, administración y Contabilidad lo cual es una enorme barrera para lograr la maximización del costo-beneficio en la MyPE.

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son, el 60% no tiene ningún trabajador permanente, el 15% tiene 01 trabajador eventual y el 35% se formaron por subsistencia.

5.2. Respecto al Financiamiento de las MyPEs

El 75% de las MyPEs de la actividad transporte si solicito financiamiento en alguna oportunidad y aunque no se le otorgo a todos los que solicitaron financiamiento, el 40% de las MyPEs son financiadas con fondos propios aunque casi todos los micro empresarios reciben asesoramiento financiero por parte de diversas entidades financieras y el tipo de crédito que más se le da a las MyPEs

del sector transporte es el hipotecario seguido del comercial. El crédito otorgado en un 40% es utilizado para la compra de activos porque es lo que más necesitan las MyPEs del Sector transporte.

El 95% de las MyPEs manifiesta su disconformidad con el interés cobrado por las diferentes entidades financieras y se ven en la necesidad de recurrir a un crédito porque el estado no promueve ni fomenta el desarrollo de estas. El 80% de las MyPEs del sector transporte cree la rentabilidad debido al financiamiento otorgado.

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes obtuvieron su crédito de las entidades no bancarias, invirtió el crédito en la compra de activos fijos.

5.3. Respecto a la Capacitación de las MyPEs

El 65% de las MyPEs recibe algún tipo de capacitación, mientras que el 35% esta descuidada por parte de sus dueños y no recibe ningún tipo de capacitación. Recibir capacitación es demasiado importante porque el 90% pone en práctica lo aprendido en las capacitaciones y además el 65% manifiesta que la capacitación recibida es un inversión muy importante para su negocio ya que al capacitarse les abre nuevas oportunidades a nuevos mercados; además el 70% considera que la capacitación si es rentable y fomenta la competitividad entre los empresarios y los trabajadores de las MYPEs. Los empresarios encuestados manifestaron que las principales consideran que la capacitación como empresario es una inversión y es relevante para su empresa.

5.4. Respecto a la rentabilidad de las MyPEs

El 60% de las MyPEs considera que la rentabilidad del negocio del rubro transporte ha incrementado en sus ingresos porque se compró maquinaria se le dio nuevas herramientas al personal para que agilice las ventas, esto es debido al financiamiento otorgado y al nivel de capacitación que se les brinda tanto a los micro empresarios como a sus trabajadores. Aspectos complementarios.

Referencias bibliográficas

- (CODEMYPE), D. N. (2010). Actualización de estadística la micro y pequeña empresa. En B. L. SILIPÚ GRACÉS, FORTALEZAS PARA CRECER casos de éxito del programa MYPE (pág. 5). Piura-Perú: Industria Gráfica Cimagraf S.R.L.
- (Frigo), E. (s.f.). Foro de Profesionales Latinoamericanos de Seguridad la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su persona. Obtenido de Foro de Profesionales Latinoamericanos de Seguridad la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su persona <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Alberto, S. (10 de junio de 2008). la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente. El peruano, pág. 06.
- Albújar, H. (2008). Sistema nacional de capacitación para la Mype Peruana. Lima: Editorial Cordillera S. A. C.
- Ángeles Macedo, F. V. (2005). "El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES". Lima.
- Chacaltana & Sulmont, (2008). Reforma laboral, capacitación y productividad. La experiencia peruana. Lima.
- Chávez, O. (2008). Financiamiento de las mypes. Piura: Punto Contable.
- Esteo Sánchez, F. 2009: Análisis contable de la rentabilidad empresarial, Centro de Estudios Financieros, Madrid.

- Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2010 Abril 13].
Disponible desde:
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Garcés, S. (2010). Caracterización de las Micro y Pequeñas Empresas. Fortalezas Para Crecer, pág. 07.
- Herrera, S. (2009). Estructuras de las MYPES en el Perú y en el mundo. Arequipa.: Graficom.
- Jomeba. (10 de Mayo de 2011). Fuentes y formas de financiamiento a largo plazo. Lima, Lima, Perú.
- Meléndez. (2009). Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas. Fortalezas Para Crecer, pág. 07.
- Mitnik F., Descalzi R. y Ordoñez G.” La perspectiva económica de la capacitación”. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde:
<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/cap1.pdf>
- Moscoso, B. F. (2010). MYPES del sector textil de lima metropolitana. Lima.
- MYPE, R. S. (2 de septiembre de 2005). Globalización nuevos actores de la economía mundial y perspectiva de la mype en la integración regional. el comercio , pág. 9
- MYPE, R. S. (2 de septiembre de 2005). Globalización: nuevos actores de la economía mundial y perspectiva de la mype en la integración regional. El comercio, pág. 9.

Negocios, C. (15 de 01 de 2013). CNCreceNegocios.com. Obtenido de CNCreceNegocios.com: <http://www.crecenegocios.com/>

Pecking Order. (2006). financiamiento en época de crisis. Observatorio de la Economía Latinoamericana, 67.

Rivero & Cuervo ,2009. La base del análisis económico-financiero

Rodríguez, J. M. (15 de Noviembre de 2011). Financiamiento en Época de Crisis. Lima, Lima, Perú

Rodríguez, J. M. (15 de Noviembre de 2011). Financiamiento en Época de Crisis. Lima, Lima, Perú.

Sánchez, A. (sábado de junio de 2008). La Ley de Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente. El peruano, pág. 6.

Sánchez, H. (2007) Tipos de rentabilidad.

Santiago, H. (2006). Financiamiento en época de crisis. Observatorio de la Economía Latinoamericana, pág. 67.

Silupú Garcés, B. L. (2008 ((CODEMYPE), 2010)). Fondos de capital de riesgo: una alternativa para el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas. Gestión Joven, 48.

Torres, O. (2009). Financiamiento de las mypes.

Torres, O. (2010 de marzo de 8). EVALUANDO ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN AMERICA LATINA. Lima –Perú

Vasquez G. “Propuesta de Instauración de un Sistema de Capacitación al Interior de la empresa en México”. Enero Diciembre, 2010 [citada 2010 Marzo 15]. Disponible desde: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num11y12/doc14.htm#Enrique%20Vázquez%20Garatachea>

Zapata L. 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, 2008.

ANEXOS

ANEXO N° 01



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

Agradeceré mucho su participación aportando datos, respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi investigación y luego formular mi Informe de Investigación cuyo título es “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas del sector Servicios – Rubro Transporte de la Ciudad de Piura – Periodo 2011

Instrucciones: Sírvase a marcar con una “x” la opción que usted considera la correcta, si es necesario especifique para una mejor recolección de los datos.

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS
MYPES**

1,1 Edad del representante legal de la empresa: _____

1.2 Sexo: Masculino Femenino

1.3 Grado de instrucción:

- | | |
|--------------------------------------|-----|
| Ninguno | () |
| Primaria: Completa | () |
| Primaria Incompleta | () |
| Secundaria completa | () |
| Secundaria Incompleta | () |
| Superior No Universitaria Completa | () |
| Superior No Universitaria Incompleta | () |
| Superior Universitaria Completa | () |

1.4 Estado Civil:

- Soltero ()
- Casado ()
- Conviviente ()
- Divorciado ()
- Otros ()

1.5 Profesión Ocupación

II PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

2.1.- ¿Indique cuál es la antigüedad de la empresa?

- 0 - 1 año ()
- 1 – 3 años ()
- 3 – 5 años ()
- Más de 5 años ()

Especifique:

2.2- ¿Se realiza asesoramiento por parte de profesionales para el manejo de la empresa?

Sí () No ()

¿Por qué?:

2.3 La Mype es formal: Sí () No () La Mype es informal: Sí () No ()

2.4 Número de trabajadores permanentes

2.5 Número de trabajadores eventuales

2.6 La Mype se formó para obtener ganancias:

Sí () No ()

La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia):

Sí () No ()

III.- DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES.

3.1.- ¿Ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad? Especificar institución.

Sí () No ()

Institución:

3.2.- ¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su empresa?

- a. Propio
- b. De Financieras
- c. Otro Especificar:

3.3.- ¿Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento?

Sí () No ()

Especificar:

3.4.- ¿Cuál fue el tipo de crédito recibido?

- a.- Crédito Comercial b.- Crédito Hipotecario
- c.- Crédito de Consumo d.- Otro tipo de Crédito Especificar:

3.5.- Con el financiamiento obtenido ha realizado inversiones, como:

- a. Compra de Insumos.
- b. Compra Activo Fijo
- c. Programa de Capacitación
- d. Otros ¿Por qué?:

3.6.- ¿Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido?

Sí () No ()

Especificar la tasa de interés:

3.7.- ¿Considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio?

Sí () No ()

¿Por qué?: _____

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

3.9.- En que sistema le otorgaron el crédito solicitado

3.10.- A qué entidad financiera Le otorgaron el crédito solicitado

3.11.- El crédito fue de corto plazo el crédito fue de largo plazo

3.12.- A qué entidad financiera solicito el crédito

- a. Edipyme ()
- b. CrediScotia ()
- c. BCP ()
- d. Cajas municipales ()
- e. d. Otros ()

3.13.- A cuantas veces al año solicito un micro crédito

- f. 1 vez ()
- g. 2 veces ()
- h. 3 veces ()
- i. no especifica ()

IV.- DE LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPES.

4.1.- ¿El personal de trabajo recibe algún tipo de capacitación? ¿Acerca de que temas? ¿Cuántas veces al mes?

Sí () No ()

Especificar:

Nº de veces por mes:

4.2.- ¿El personal de trabajo pone en práctica en la empresa lo aprendido en las capacitaciones?

Sí () No ()

¿Por qué?:

4.3- ¿Considera Ud. que la capacitación que recibe es una inversión?

Sí () No ()

¿Por qué?:

4.4.- ¿Considera que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de la empresa?

Sí () No ()

¿Por qué?:

4.5 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

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

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

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

Si No...; Si la respuesta es sí: indique la cantidad de cursos.

1 curso ()

2 cursos ()

3 cursos ()

Más de 3 cursos ()

4.8 En que años recibió más capacitación:

4.9.- La capacitación es para todos

a. todo el personal ()

b. determinadas áreas ()

4.10.- En cuantos años recibió capacitación

- a. no especifica
- b. 2009
- c. 2010
- d. Ambos años

4.11.- Cuantos cursos de capacitación recibió

- a. no especifica
- b. 1 curso
- c. 2 cursos
- d. 3 cursos

V.- DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES.

5.1.- ¿La rentabilidad del negocio ha incrementado?

Sí No

¿A causa de qué?:

5.2.- ¿Considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido?

Sí No

¿Por qué?:

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

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

Sí No

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

Sí No

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN A LA INVESTIGACIÓN!

ANEXOS 02

RUC	RAZÓN SOCIAL	REPRESENTANTE LEGAL DIRECCIÓN	
20525284965	E. De Transp Mechita S.C.R.L	Malaga Cortez Mercedes	Cal. Sinchi Roca Nro. 1302 A.H. Nuevo Chiclayito (A 200 m Del Coliseo Municipal De Chiclayito) Piura – Castilla
20201298327	E. De Transportes Dora E.I.R.L	Queneche Gómez Doraliza	Av. Avenida Sánchez Cerro #1387
20102890508	Eppo S.A	Bayona Ruiz Aurelio	Av. Avenida Grau #1581
20399222070	Turismo Expreso Samanga SRL	Montenegro Perales Nelson Jenofonte	Mz. 247 Lote. 07 Z.I. Pq. In. Zona Industrial (Espaldas De Diario El Correo) Piura - Piura – Piura
20525418759	Empresa De Transportes Turístico Piura Sullana Y Otros S.R.L	Lippe Flores Juan Manuel	Mz. J Lote. 16a A.H. Ah 18 De Mayo (Paralelo Al Dren Sullana-Circunvalación) Piura - Piura - Piura
20529737832	Empresa De Transportes Y Servicios Belén-Piura Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Gonzales Lazo Wilder Segundo	Cal. Marañón Nro. 362 Barrio Pachitea (Costado De Auto boutique Rica) Piura - Piura - Piura
20102663277	Empresa De Transportes Piura Morropon SA	Montenegro Córdova Miguel Emilio	Av. Guardia Civil Nro. 2 Urb. El Bosque Piura - Piura – Castilla
20526684410	Transportes El Sol De Piura S.A.C	Calle Saavedra Lorgio	Mz. D 10 Lote. 21 A.H. Luis Paredes Maceda (Cruce De Calle 2 Y Colectora) Piura - Piura – Piura
20526269862	Empresa De Transporte Y Servicios Santa Maria Piura S.R.L.	Noé Cisneros Gloria Araceli	Mz. C1 Lote. 07 Urb. Santa Maria Del Pinar (C. Las Violetas-Por Iglesia Los Mormones) Piura - Piura - Piura
20525850588	Empresa De Transportes Turismo Y Servicios San Miguel De Piura SRL	Antón Mogollón Antero	Nro. 24 C.C El Bosque (Lado CMAC Piura) Piura - Piura - Piura
20525697534	Empresa De Transportes Y Servicios Privado S.R.L	Castillo Ramirez Fredy Amado	Av. Panamericana Mz. H Lote. 6 Urb. Angamos II Etapa (Frente Al Colegio San Luis Gonzaga) Piura - Piura – Piura
20483852658	Empresa De Transportes Servicios Terminal Pesquero, Sociedad	Viera Zapata Marcos	Mz. Q Lote. 09 A.H. Consuelo De Velasco (Paralela A Av. Perú) Piura - Piura - Piura

RUC	RAZÓN SOCIAL	REPRESENTANTE LEGAL DIRECCIÓN	
	Anónima		
20525667112	Inca Transport Empresa De Responsabilidad Limitada	Costa De La Cruz Juan Carlos	Jr. Las Chavelas Nro. Q-23 Int. 101 Urb. Sta Maria Del Pinar-. (A 1 Cuadra Del Colegio Turicara) Piura - Piura – Piura
20132272418	Internacional De Transporte Turístico Y Servicios SRL	Benavides Lozano Guillermo Leonel	Av. Sánchez Cerro Nro. 1142 Cercado Piura Piura Piura
20132670146	Empresa De Transportes El Dorado S.A.C	Palacios Coronado Bernardo	Av. Avenida Sánchez Cerro 1119 - Piura / Piura / Piura
20103626448	Empresa De Transportes Chiclayo S.A	Echevarría Salazar Julio Cesar	Av. Avenida Sánchez Cerro 1121 - Piura / Piura / Piura
20438933272	Transportes Línea S.A.	Salaverry Mannucci Luis Fernando	Sánchez Cerro Nro. 1213 Piura
20100227461	Transportes Cruz Del Sur S.A.C.	Ramírez Urueta Luis Alfredo	Av. F-5-C Nro. Sn Ex- Campamento Grana (.) Piura
20472537131	Emp. de Transp. Ronco Perú SAC	Rojas Campos Liberto	Av. Loreto Nro. 1241 Piura
20135414931	Empresa De Transporte Turístico Olano S.A	Obando Herrera Francisco Ricardo	Av. Sánchez Cerro Nro. 1139 (Cruce Av. Sullana Con Av. Sánchez Cerro) Piura

ANEXO N° 03

1. Respecto a los empresarios

TABLA 01

Edad de los representantes legales de las MYPES

ALTERNATIVA	F1	PORCENTAJE
26 – 60 Adulto	20	100
18 – 25 joven	0	0
TOTAL	20	100

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

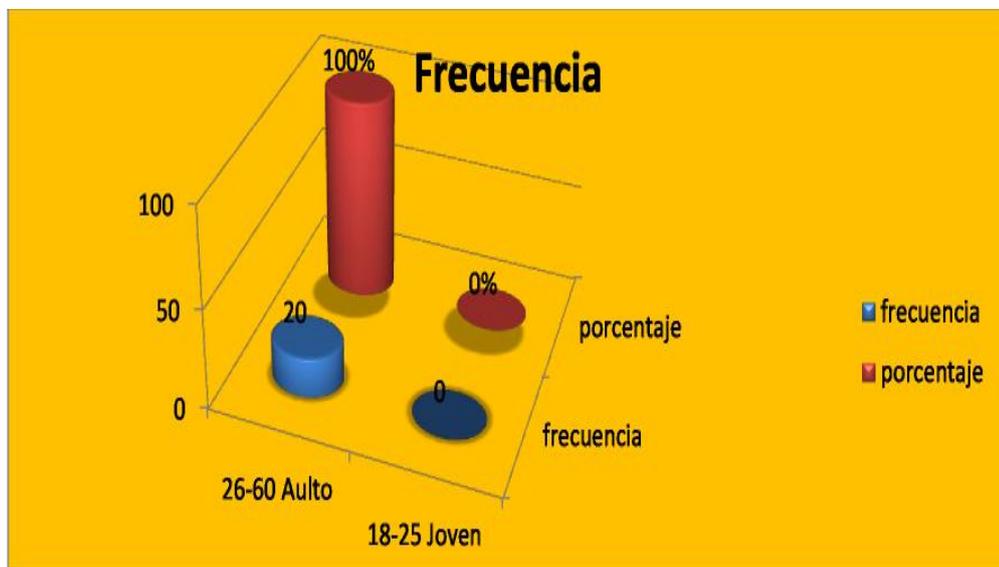


Gráfico N° 01: Edad de los representantes legales de las MYPES

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

El 100% de los representantes legales o dueños son adultos.

TABLA 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

ALTERNATIVA	F1	PORCENTAJE
26 – 60 Adulto	12	60
18 – 25 joven	08	40
TOTAL	20	100

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

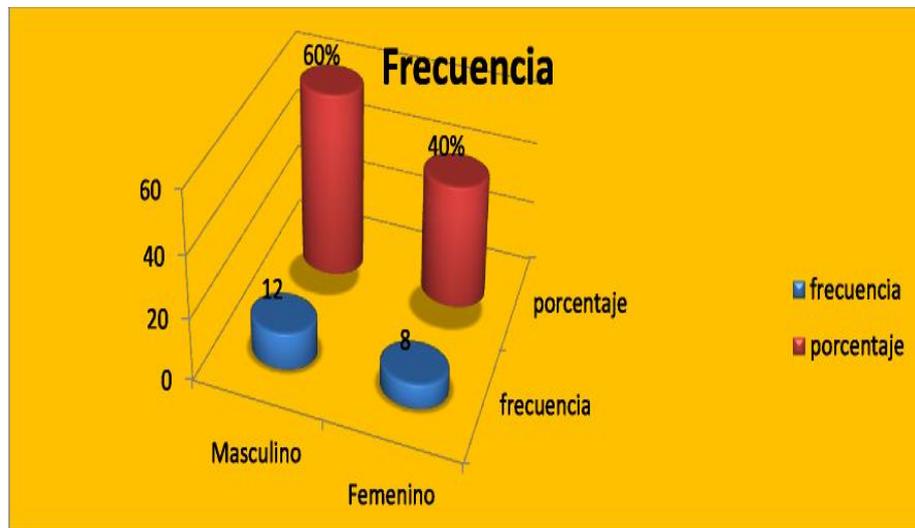


Gráfico N° 02: Sexo de los representantes legales de las MYPES

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

Del 100% de los encuestados, el 60% son del sexo masculino y el 40% del sexo femenino.

TABLA 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

ALTERNATIVA	F1	PORCENTAJE
Secundaria completa	9	45%
Secundaria incompleta	6	30%
Superior univ. Completa	5	25%
Total	20	100%

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

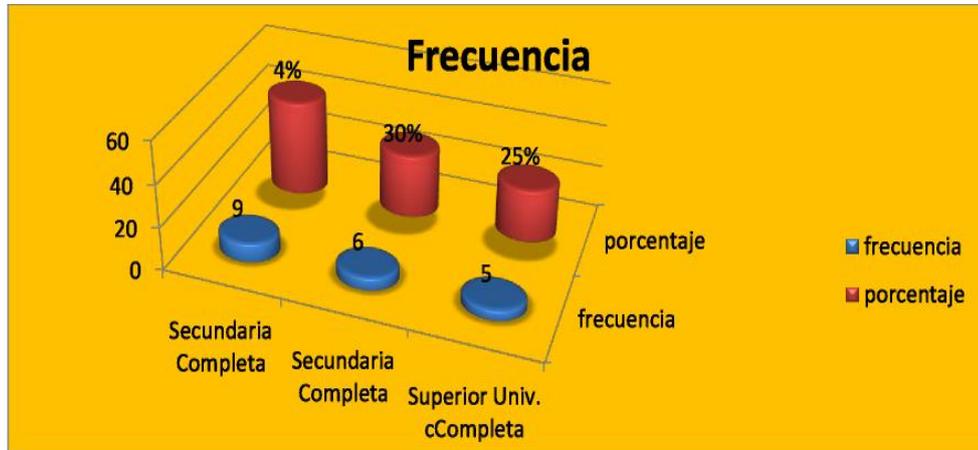


Gráfico N° 03: Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

Del 100% de los encuestados, el 45% tienen secundaria completa, el 30% secundaria incompleta y el 25% superior universitaria completa.

TABLA 04

Estado civil de los representantes legales

	ALTERNATIVA F1	PORCENTAJE
Soltero	4	20%
Casado	8	40%
Convivientes	8	40%
Total	20	100%

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

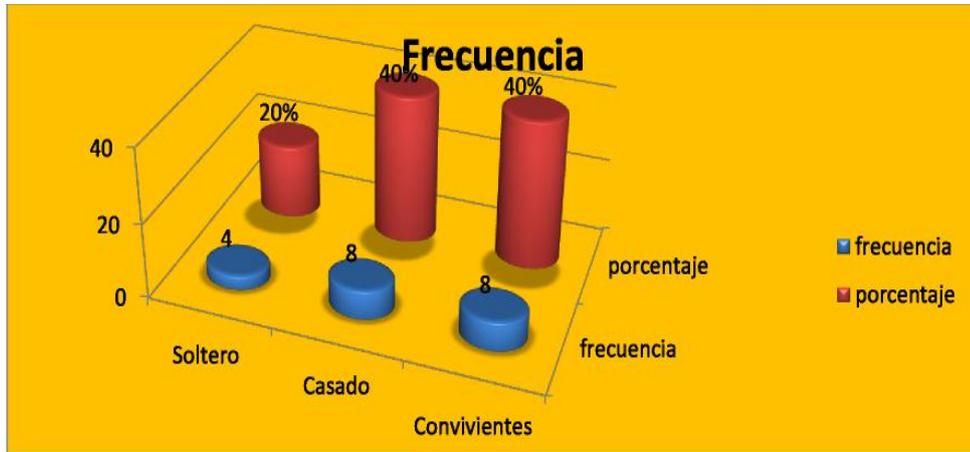


Gráfico N° 04: estado civil de los representantes legales

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

Del 100% de los encuestados; el 20% es soltero, el 40% casado y el 40% conviviente.

TABLA 05

Profesión u ocupación de los representantes legales

	ALTERNATIVA F1	PORCENTAJE
Artesano	16	80%
Técnico	4	20%
Total	20	100%

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

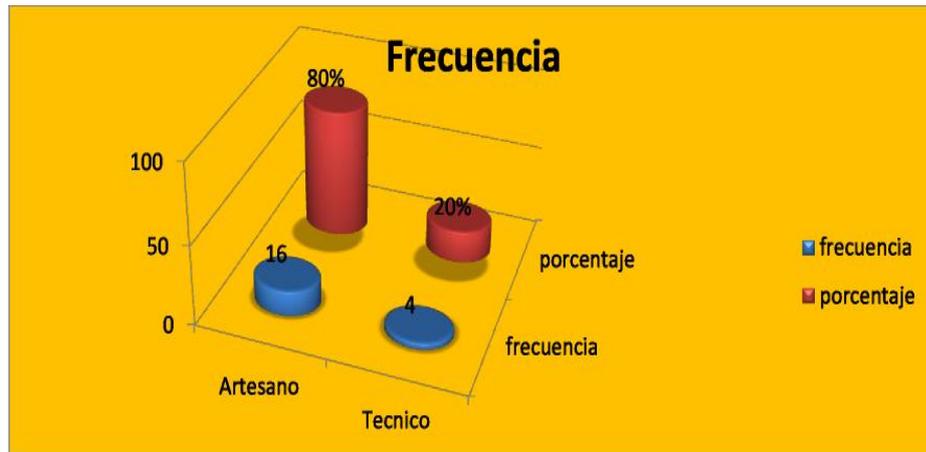


Gráfico N° 05 profesión u ocupación de los representantes legales

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

Del 100% de los encuestados; el 80% son artesanos y el 20 % son técnicos en alguna profesión.

2.- Respecto al Perfil de las MyPEs.

TABLA 06
ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA

ALTERNATIVA	F1	PORCENTAJE
0 – 1 año	2	10%
1 – 3 años	3	15%
3 – 5 años	6	30%
5 años a más	9	45%
Total	20	100%

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

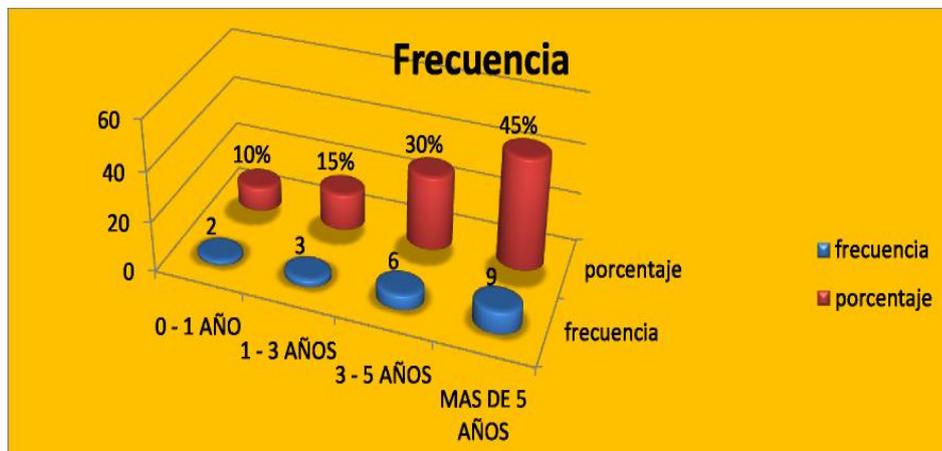


Gráfico N° 06: antigüedad de la empresa

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 45% de las MyPEs tienen una antigüedad de 5 años a más.

TABLA 07

ASESORAMIENTO PARA EL MANEJO DE MyPEs

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Profesionales	15	75%
Técnicos	3	15%
Universitarios	2	10%
Total	20	100%

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

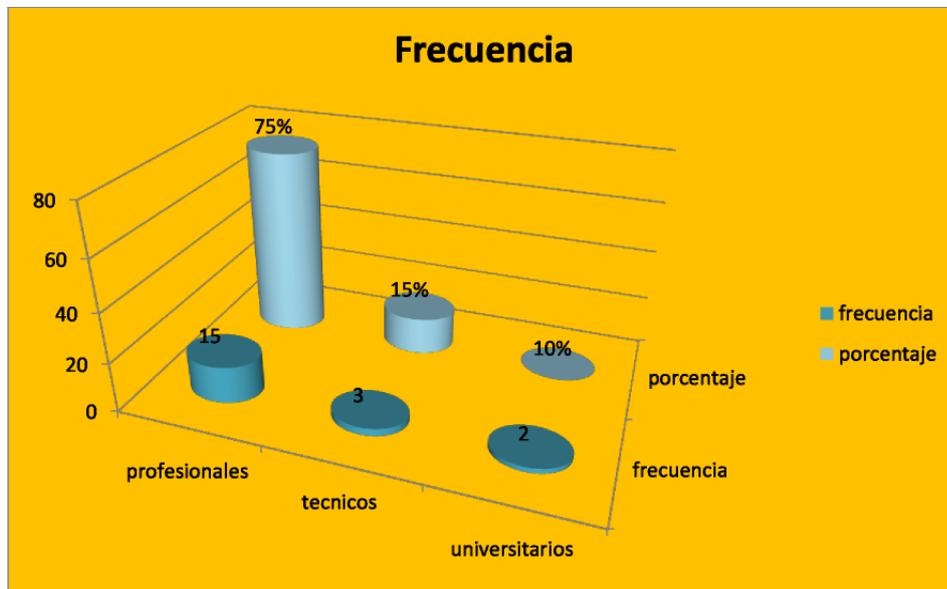


Gráfico N° 07: asesoramiento para el manejo de MyPEs

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 75% reciben asesoramiento por parte de profesionales.

TABLA 08
Formalidad de las Mypes

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Formal	16	80%
Informal	4	20%
Total	20	100%

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

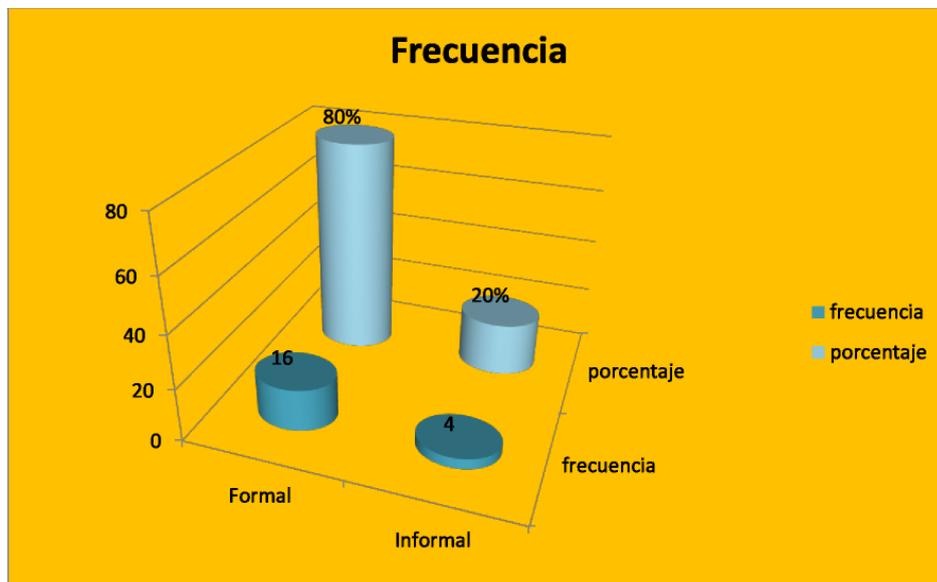


GRAFICO N° 08: FORMALIDAD DE LAS MYPES

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

Del 100% de los encuestados; el 80% de la mypes encuestadas son y el 20% son informales.

TABLA 09

Número de trabajadores permanentes de las Mypes

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Ninguno	12	60%
1 Trabajador	1	5%
2 Trabajadores	7	35%
Total	20	100%

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

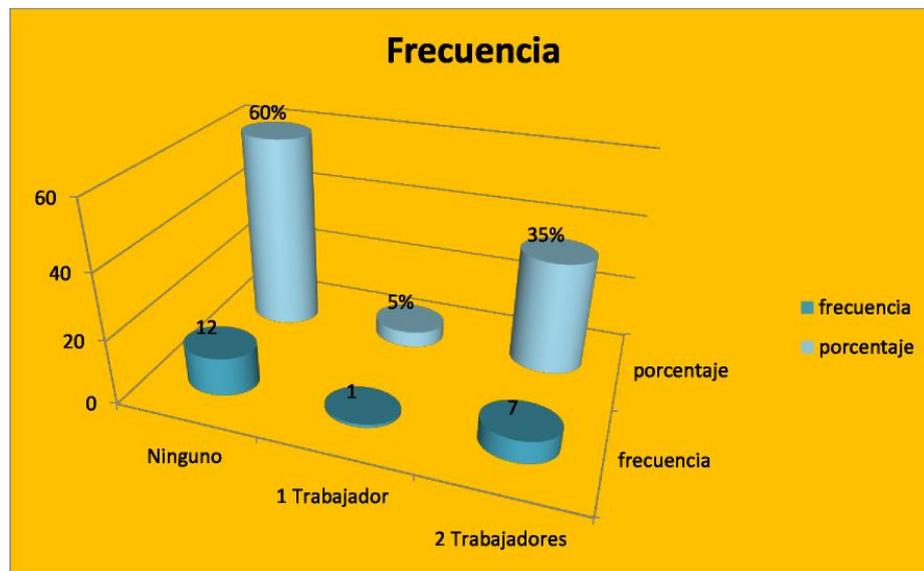


Gráfico N° 09: Número de trabajadores permanentes de las MYPES

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

Del 100% de los encuestados, el 60% no tiene ningún trabajador permanente, el 5% tiene 1 trabajador, el 35% tiene 02 trabajadores.

TABLA 10

Número de trabajadores eventuales de las Mypes

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Ninguno	3	15%
1 Trabajador	16	80%
2 Trabajadores	1	5%
Total	20	100%

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

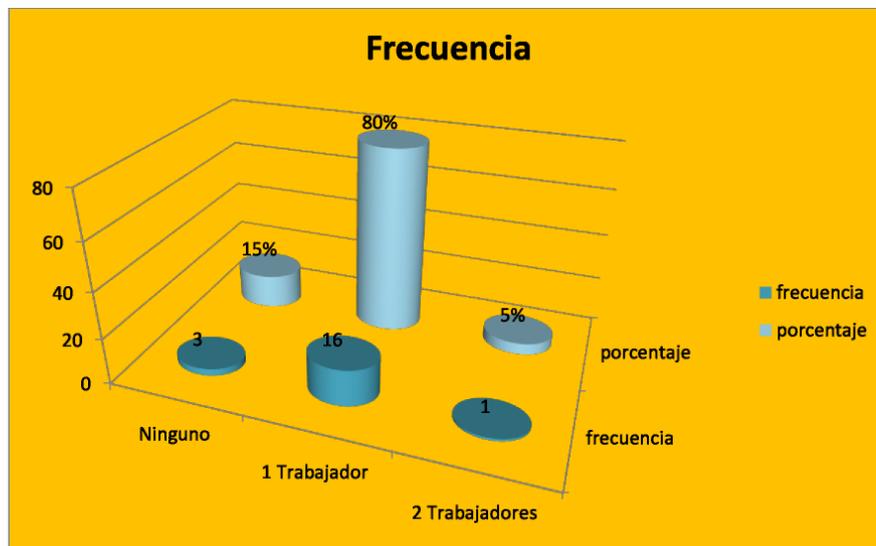


Gráfico N° 10: Número de trabajadores eventuales de las MYPES

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

Del 100% de los encuestados, el 15% no tienen ningún trabajador eventual, el 80% tienen 01 trabajador eventual, el 5% tiene 02 trabajadores eventuales

TABLA 11

Motivos de formación de las Mypes

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Obtención de ganancias	7	35%
Subsistencia	13	65%
Total	20	100%

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

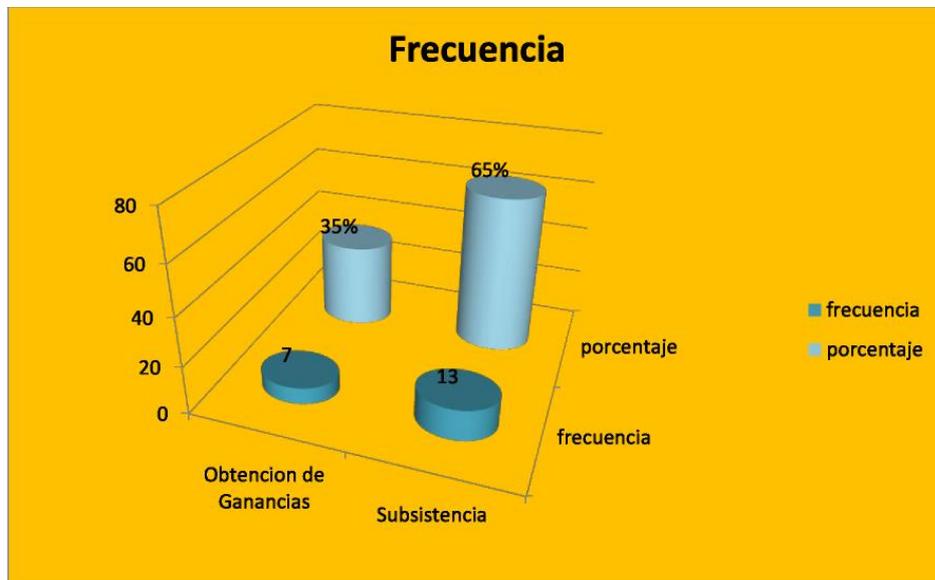


Gráfico N° 11: Motivos de formación de las MYPES

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

Del 100% de los encuestados, el 35% se formó para obtener ganancias y el 65% por subsistencia.

3.- Respecto al Financiamiento de las MyPEs.

TABLA 12
SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	15	75%
NO	5	25%
TOTAL	20	100%

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

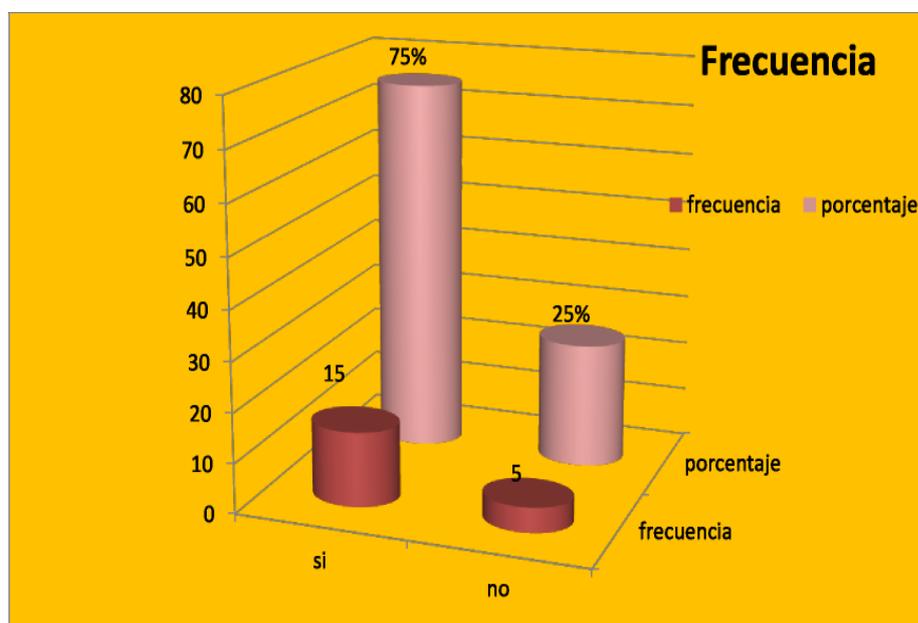


Gráfico N° 12: Solicitud de financiamiento

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 75% de las MyPEs solicitaron financiamiento en alguna oportunidad.

TABLA 13
TIPO DE FINANCIAMIENTO

ALTERNATIVAS:	F1	PORCENTAJE
Propio	8	40%
De Financieras	10	50%
Otros	2	10%
Total	20	100%

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

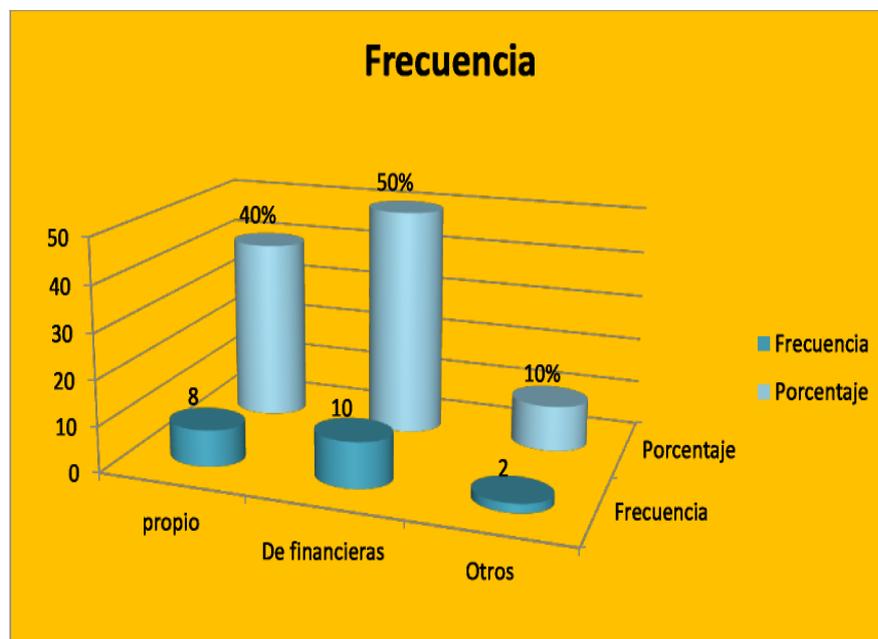


Gráfico N° 13: Tipo de financiamiento

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 50% financia su empresa a través de financieras.

TABLA 14
ASESORAMIENTO FINANCIERO

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	19	95%
NO	1	5%
TOTAL	20	100%

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

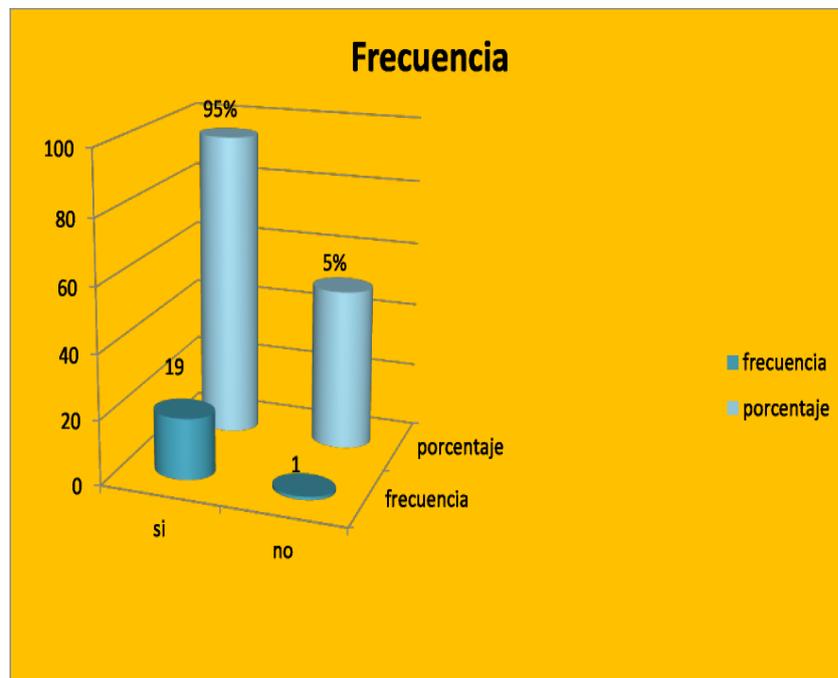


Gráfico N° 14: Asesoramiento financiero

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 95% si tiene asesoramiento financiero.

TABLA 15
CRÉDITO OTORGADO

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Crédito. Comercial	8	40%
Crédito. Hipotecario	11	55%
Crédito de Consumo	0	0%
Otro tipo de crédito.	1	5%
TOTAL	20	100%

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

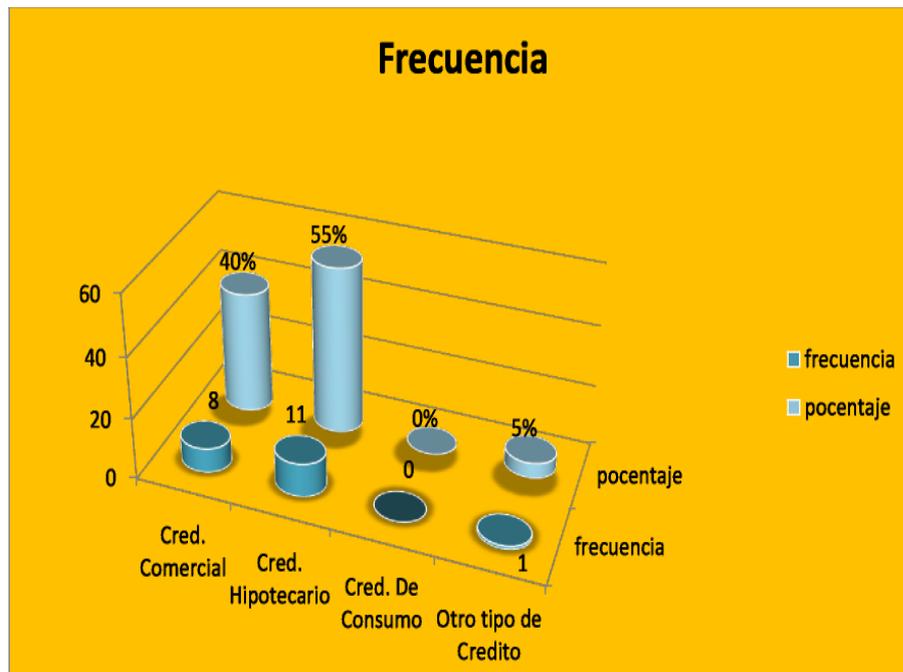


Gráfico N° 15: Crédito otorgado

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 55% de los créditos otorgados son créditos hipotecarios.

TABLA 16
INVERSIÓN DEL CRÉDITO

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Compra de Activo Fijo.	8	40%
Compra Herramientas	6	30%
Programa de Capacitación	5	25%
Otros	2	5%
TOTAL	20	100%

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

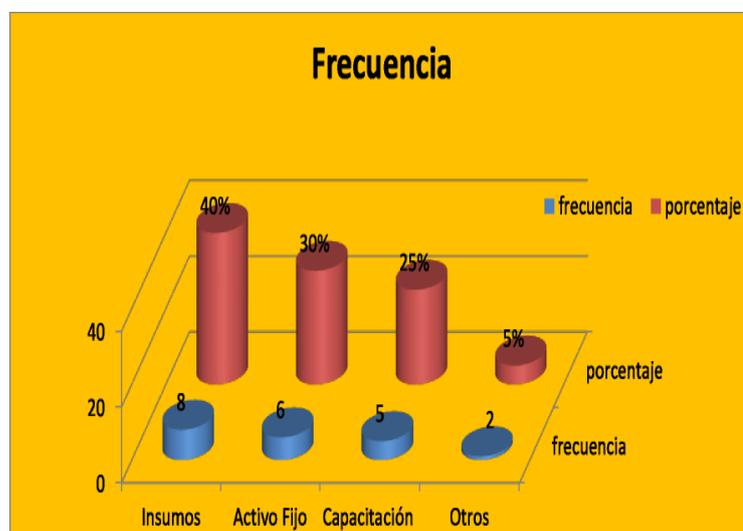


Gráfico N° 16: Inversión del crédito

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 40% compro insumos con el crédito obtenido.

TABLA 17
CONFORMIDAD CON EL INTERÉS

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	1	5%
NO	19	95%
TOTAL	20	100%

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

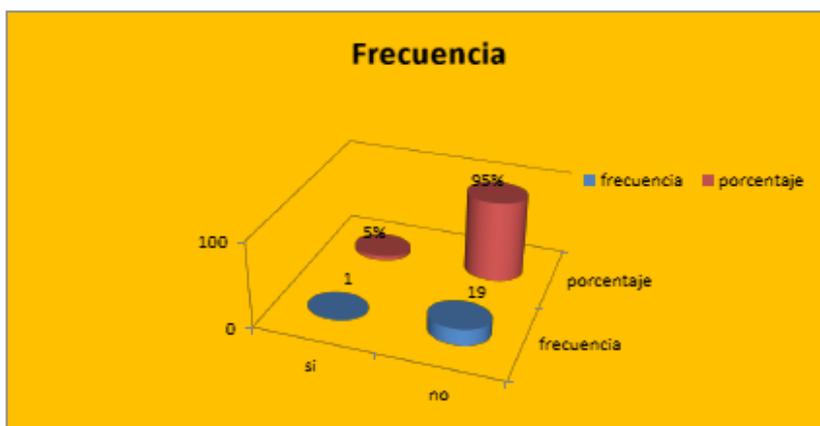


Gráfico N° 17: Conformidad con el interés

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 95% no está conforme con el interés.

TABLA 18
FINANCIAMIENTO AYUDA AL NEGOCIO

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	16	80%
NO	4	20%
TOTAL	20	100%

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

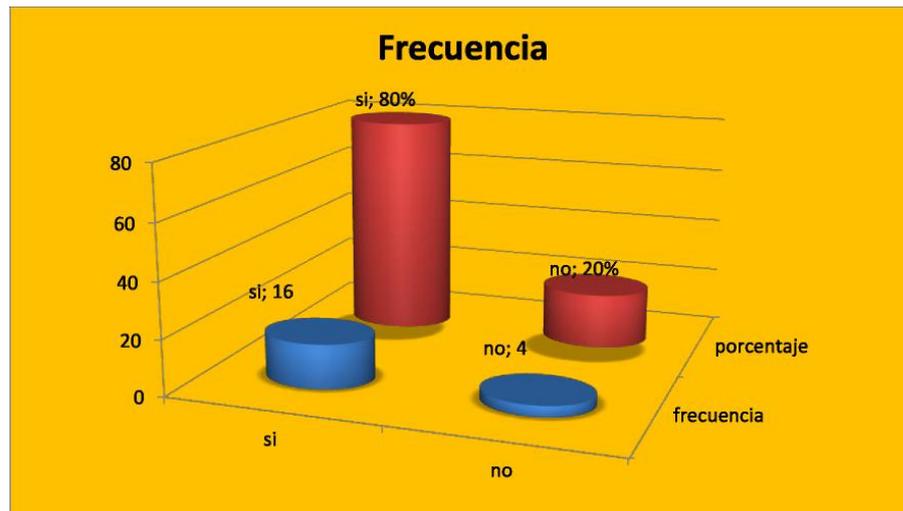


Gráfico N° 18: Financiamiento ayuda al negocio

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 80% de los encuestados dice que el financiamiento ayudo al negocio.

TABLA 19

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

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Entidades bancarias	9	45%
Entidades no bancarias	7	35%
Usureros	3	15%
Otros	1	5%
TOTAL	20	100%

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

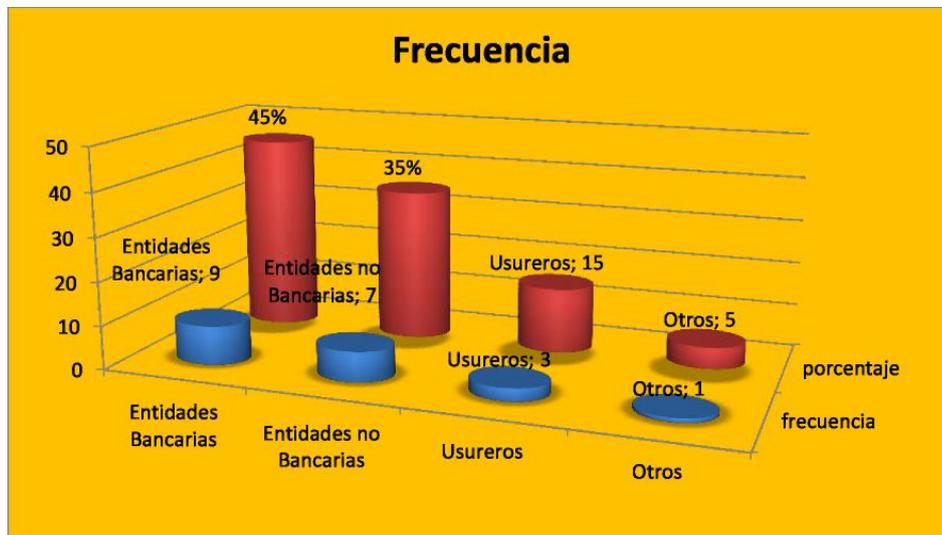


Gráfico N° 19: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados, el 45% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 35% de no bancarias, el 15% de usureros y el 5% de otros.

TABLA N° 20

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

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Entidades bancarias	18	90%
Entidades no bancarias	1	5%
Otros	1	5%
TOTAL	20	100%

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

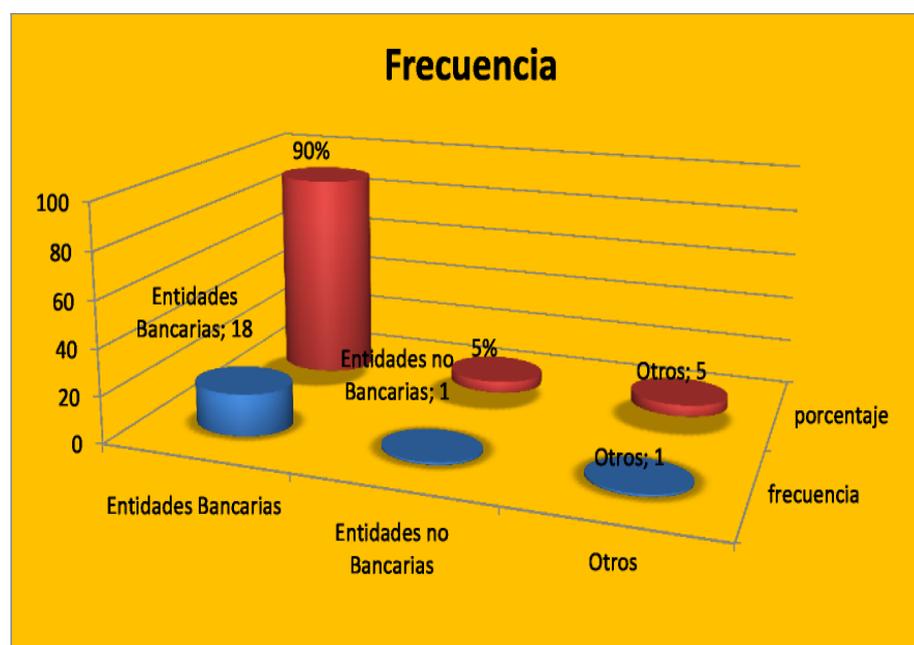


Gráfico N° 20: Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados, el 90% indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, los 5% no bancarias y el 5% de otros

TABLA 21
¿Cuántas veces solicito crédito?

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Ninguna	7	35%
1 vez	9	45%
2 vez	3	15%
3 vez	1	5%
TOTAL	20	100%

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

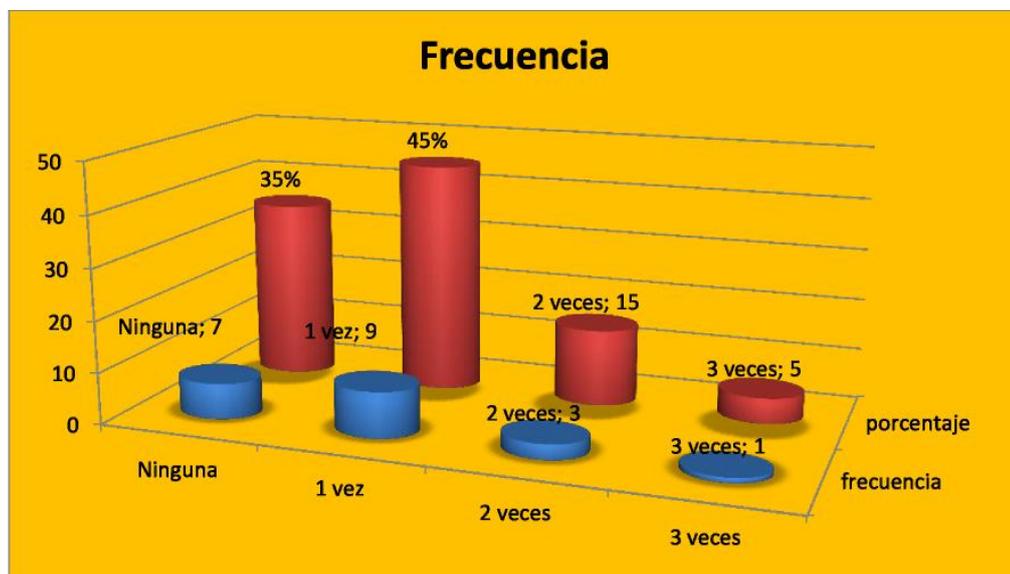


Gráfico N° 21: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 35% no solicitó crédito, 45% una vez, 15% dos veces y 5% tres veces.

TABLA 22
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Corto Plazo	1	5%
Largo Plazo	19	95%
TOTAL	20	100%

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

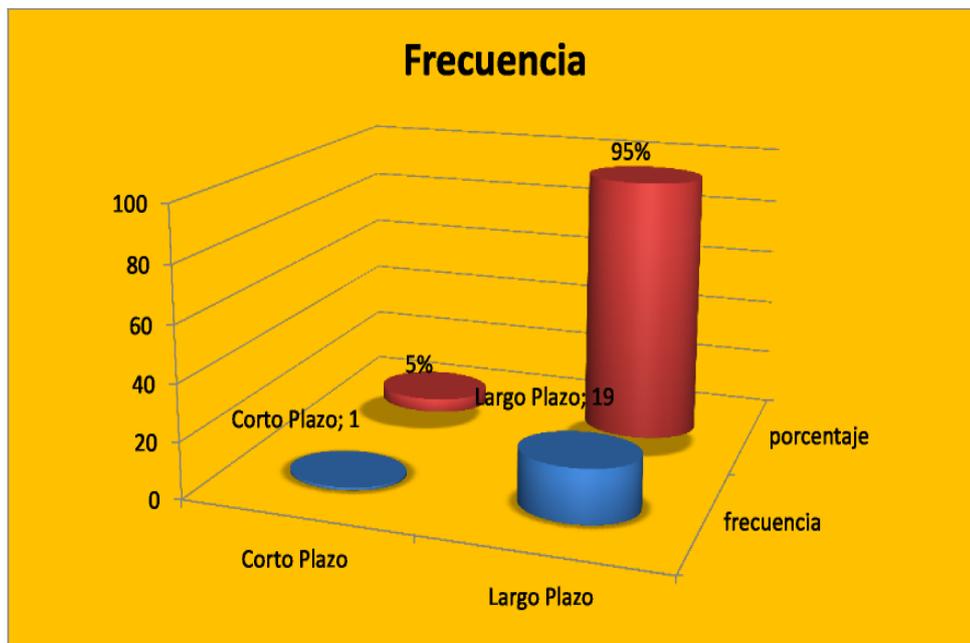


Gráfico N° 22: A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados el 95% paga el crédito a largo plazo, mientras que el 5% a corto plazo

TABLA 23

¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Edipyme	7	35%
CrediScotia	6	30%
Bco. Crédito	4	20%
Cajas Municipales	2	10%
Otros	1	5%
TOTAL	20	100%

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

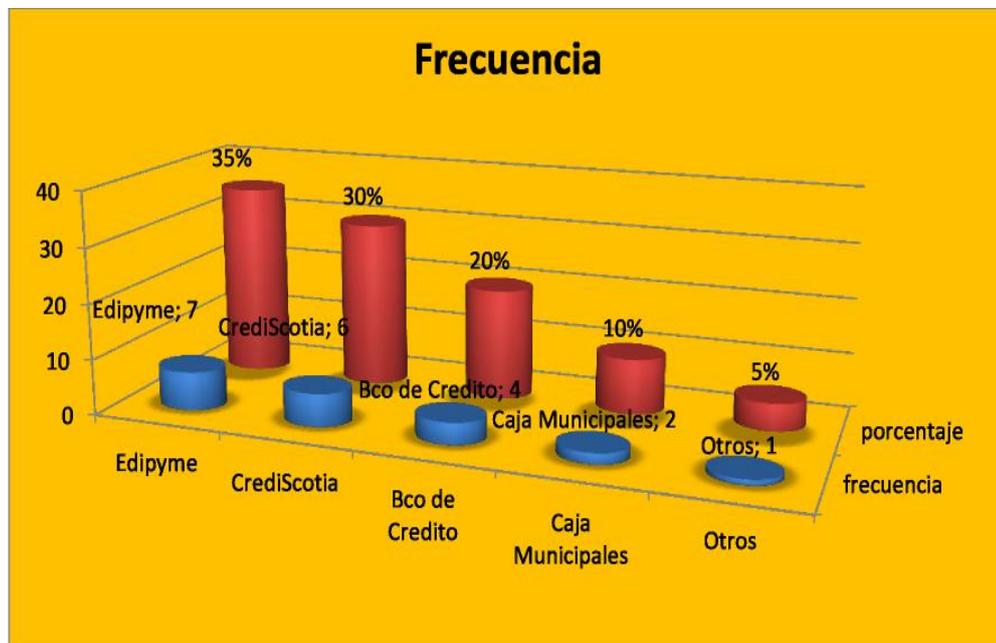


Gráfico N° 23: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 7% Edpyme Confianza, 30% a Crediscotia, 20% al Banco de Crédito, 10% a cajas municipales, otros 5%.

TABLA 24

¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Una vez	5	25%
Dos veces	10	50%
3 veces	4	20%
No especifica	1	5%
TOTAL	20	100%

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

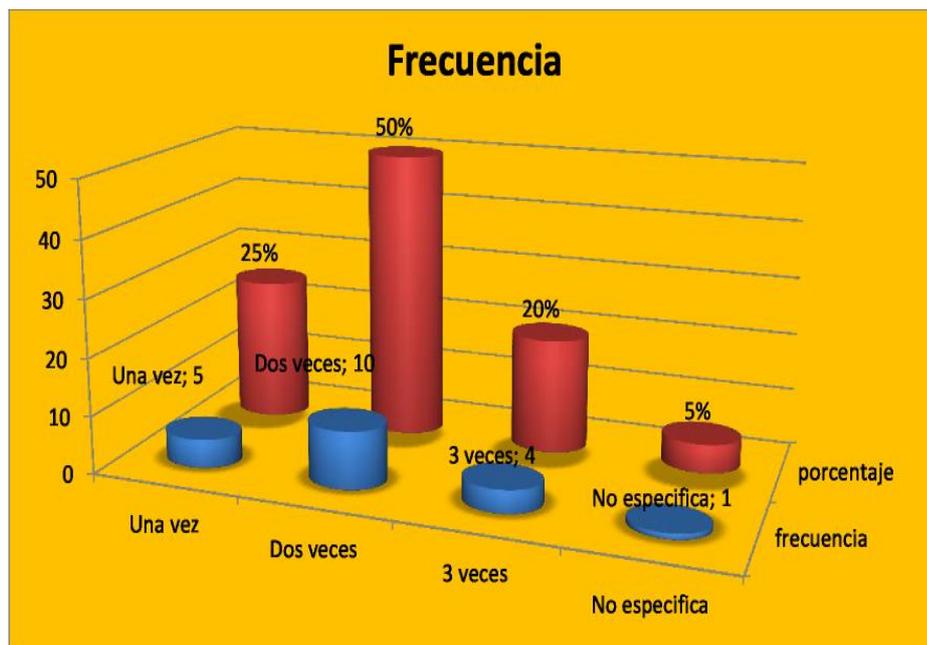


Gráfico N° 24: ¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador. **INTERPRETACIÓN:**

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 25% una vez solicitó crédito, 50% a dos veces, 20% 3 veces, 5% no especifica.

4.- Respecto a la Capacitación en las MYPEs.

TABLA 25

RECIBE ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	13	65%
NO	7	35%
TOTAL	20	100%

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

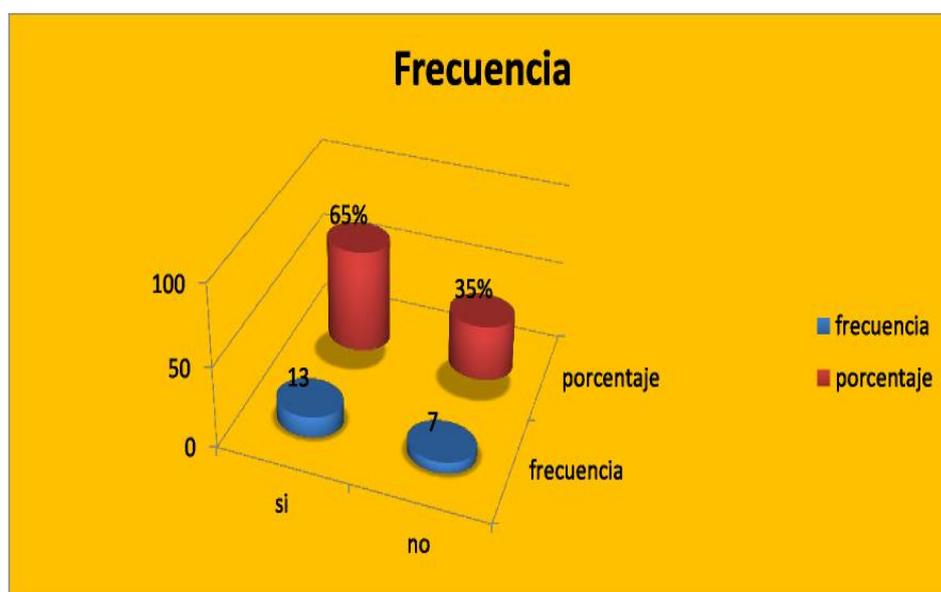


Gráfico N° 25: Recibe algún tipo de capacitación

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 65% de las MYPEs recibe algún tipo de capacitación.

TABLA 26
PRÁCTICA LO APRENDIDO EN LAS CAPACITACIONES

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	18	90%
NO	2	10%
TOTAL	20	100%

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

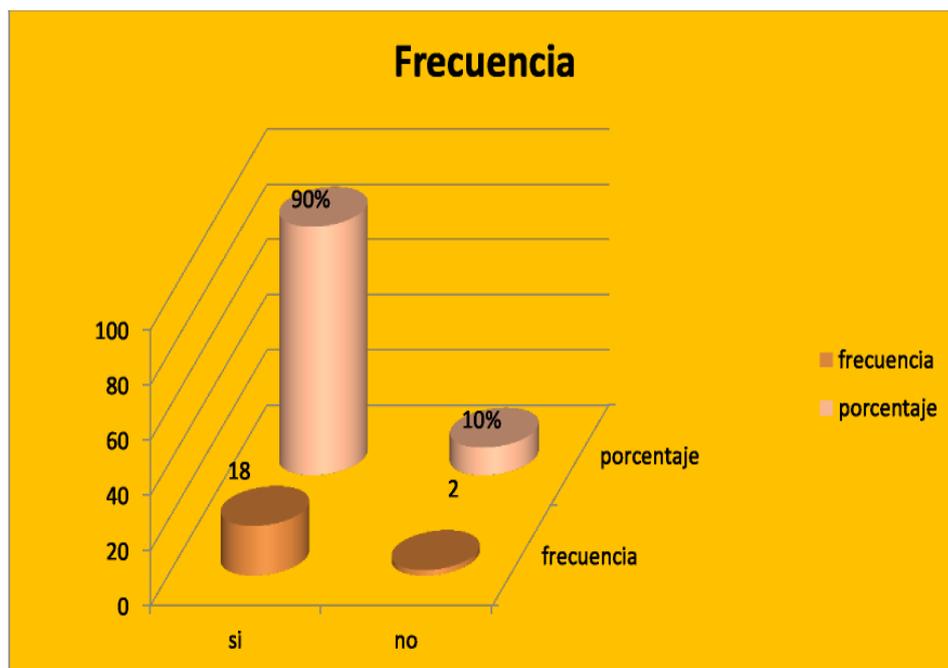


Gráfico N° 26: Práctica lo aprendido en las capacitaciones

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 90% si pone en práctica lo aprendido en las capacitaciones.

TABLA 27

LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	13	65%
NO	7	35%
TOTAL	20	100%

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

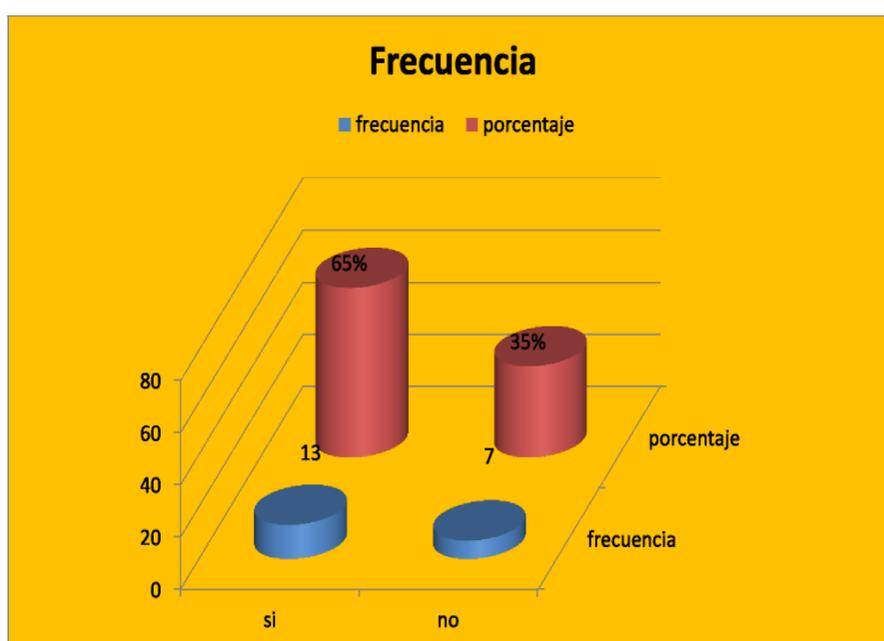


Gráfico N° 27: La capacitación es una inversión

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

El 65% considera que la capacitación es una inversión.

TABLA 28

**CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD Y LA
COMPETITIVIDAD**

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	14	70%
NO	6	30%
TOTAL	20	100%

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

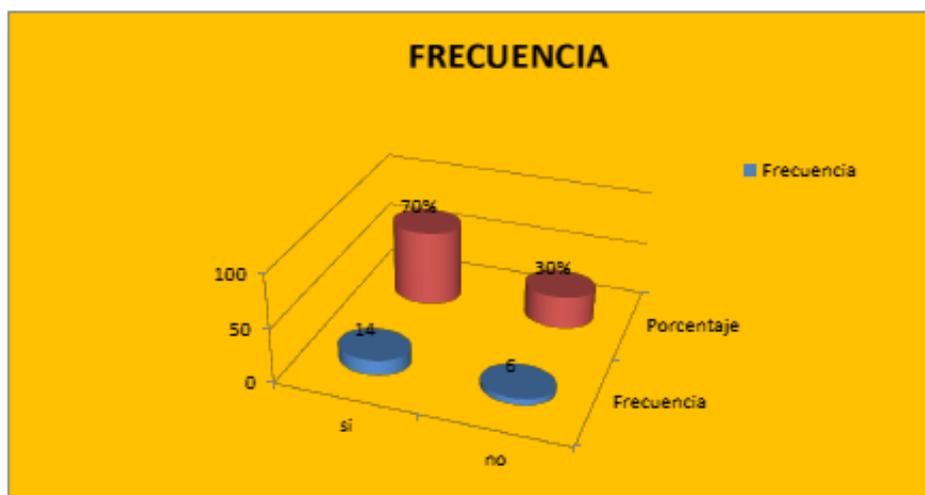


Gráfico N° 28: Capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 70% dice que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad.

TABLA 29

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

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
NO PRECISA	6	30%
SI	12	60%
NO	2	18%
TOTAL	20	100%

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

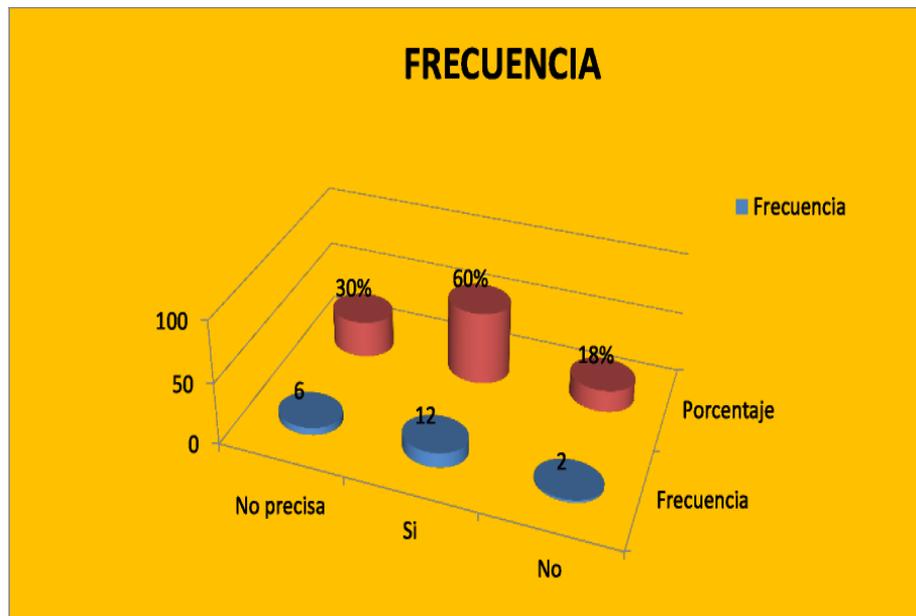


Gráfico N° 29: ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados, el 60% manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 18% no ha recibido y el 30% no sabe precisar.

TABLA 30

¿En qué años recibió más capacitación?

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
NO PRECISA	9	45%
AÑO 2009	10	50%
ANO 2010	1	5%
AMBOS AÑOS	0	0%
TOTAL	20	100%

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

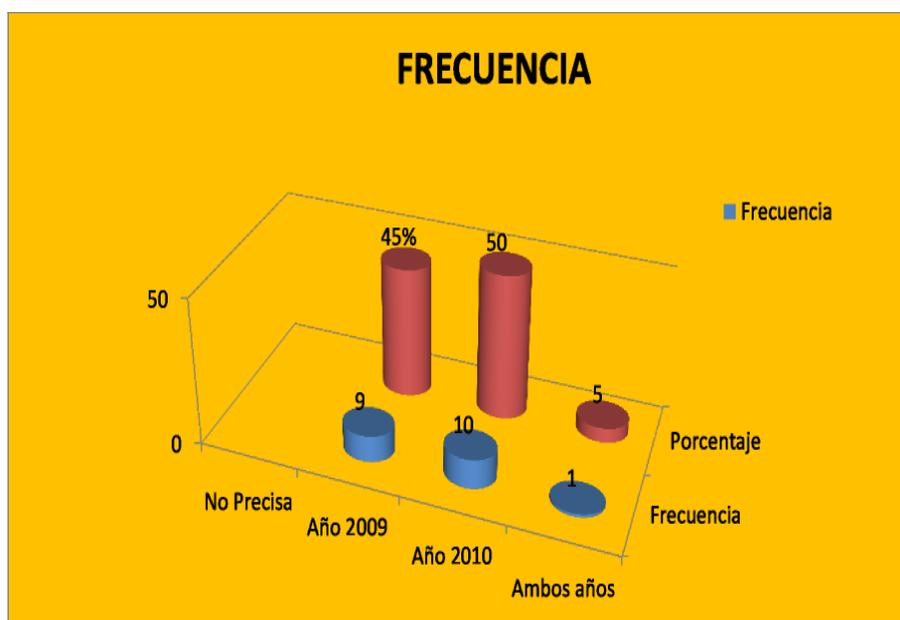


Gráfico N° 30: ¿En qué años recibió más capacitación?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados el 50% en el año 2010 han recibido más cursos de capacitación y el 45% no sabe precisar.

TABLA 31

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

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
NO PRECISA	13	65%
SI	4	20%
NO	3	15%
TOTAL	20	100%

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

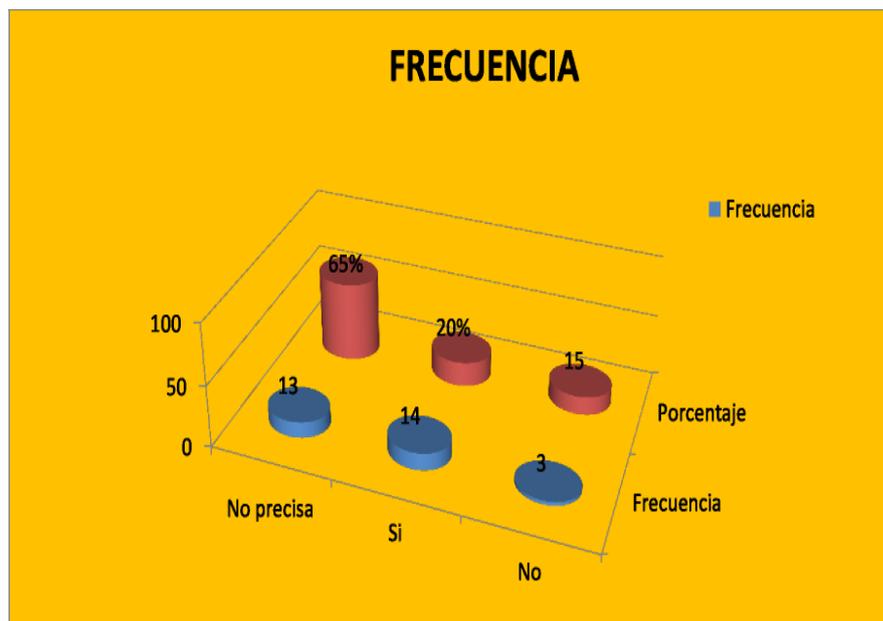


Gráfico N° 31: ¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados el 20% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, 15% cree que no lo es y el 65% no sabe precisar.

TABLA N° 32

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Gestión empresarial	14	70%
Manejo eficiente del microcrédito	5	25%
Gestión financiera	1	5%
TOTAL	20	100%

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

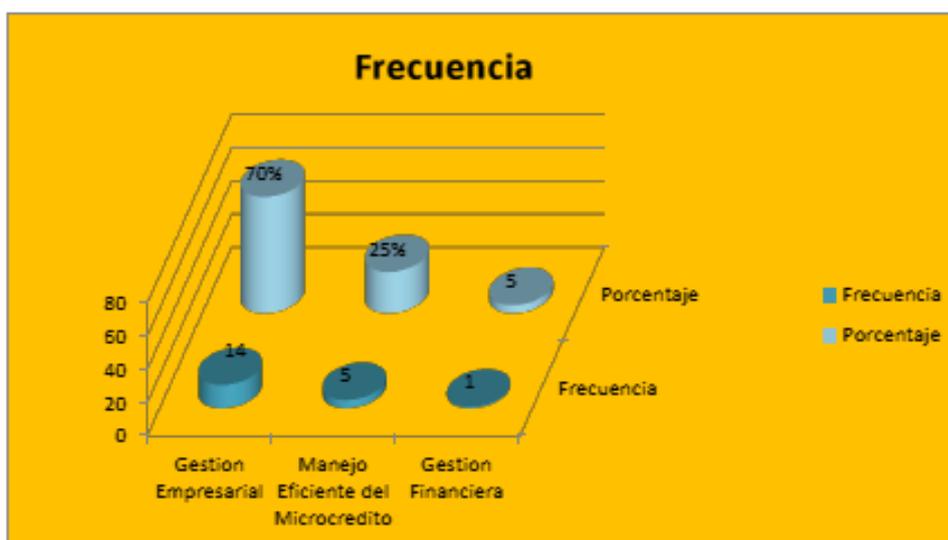


Gráfico N° 32: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados, el 70% se capacito en gestión empresarial, 25% en Manejo eficiente del microcrédito y el 05% Gestión financiera.

TABLA 33
CAPACITACIONES PARA TODOS

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Todo el Personal	11	55%
Determinada área	9	45%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta

Elaboración propia del investigador.

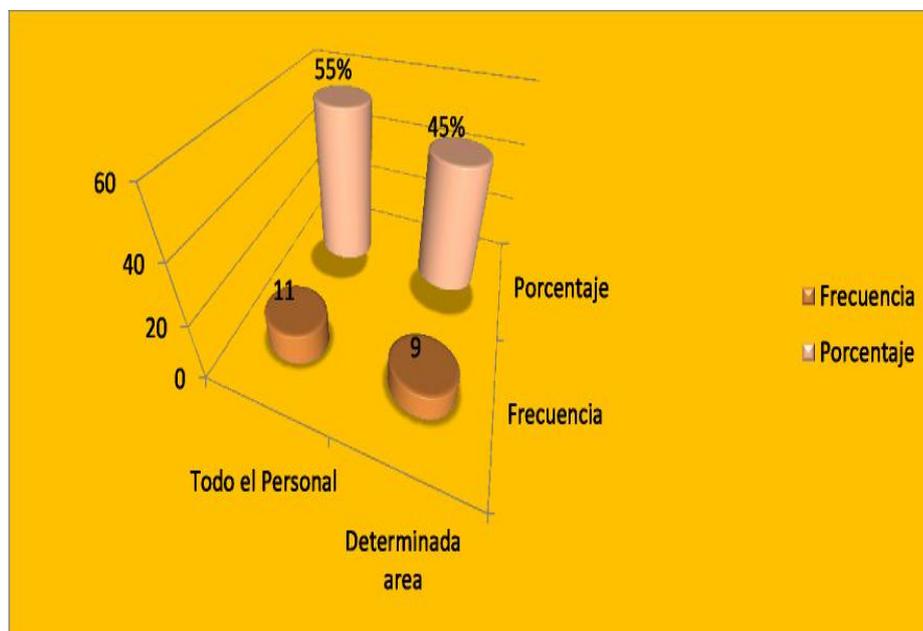


Gráfico N° 33: Capacitación es para todos

Fuente: Encuesta

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 55% dice que la capacitación es para todo el personal.

TABLA 34

¿En qué años recibió más capacitación?

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
No precisa	5	25%
Año 2009	8	40%
Año 2010	6	30%
Ambos años	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta

Elaboración propia del investigador.

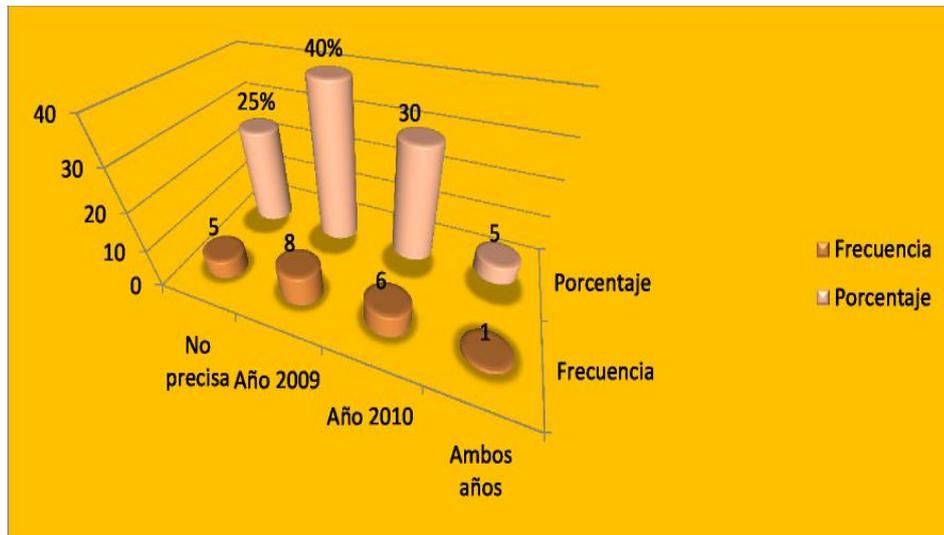


Gráfico N° 34: ¿En qué años recibió más capacitación?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 55% dice que la capacitación es para todo el personal.

TABLA 35

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
No precisa	4	20%
En 1 curso	8	40%
En 2 cursos	5	25%
En 3 cursos	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta

Elaboración propia del investigador.

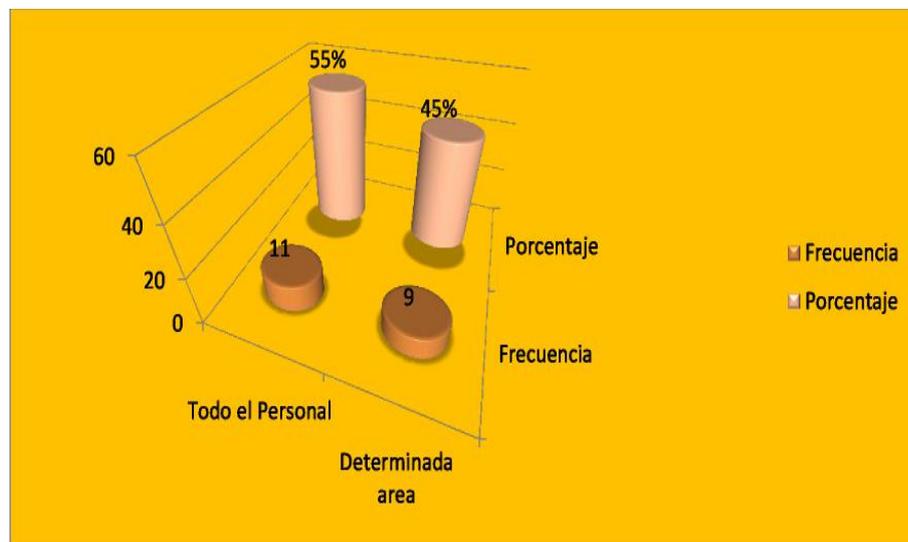


Gráfico N° 35: ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 55% dice que la capacitación es para todo el personal.

5. Respecto a la rentabilidad

TABLA 36

LA RENTABILIDAD HA INCREMENTADO

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	13	60%
NO	7	40%
TOTAL	20	100%

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

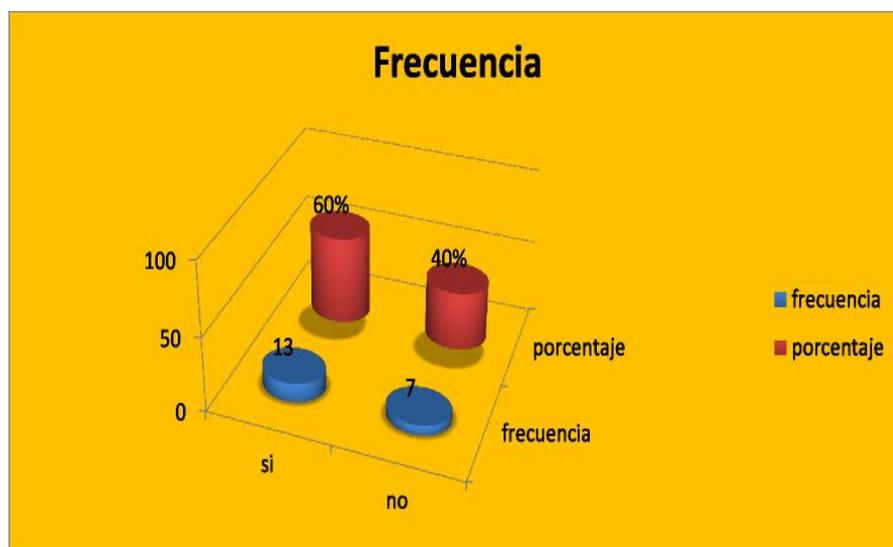


Gráfico N° 36: La rentabilidad ha incrementado

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 60% manifiesta que la rentabilidad de las MyPEs ha incrementado.

TABLA 37

EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
Si	15	75%
No	5	25%
TOTAL	20	100%

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

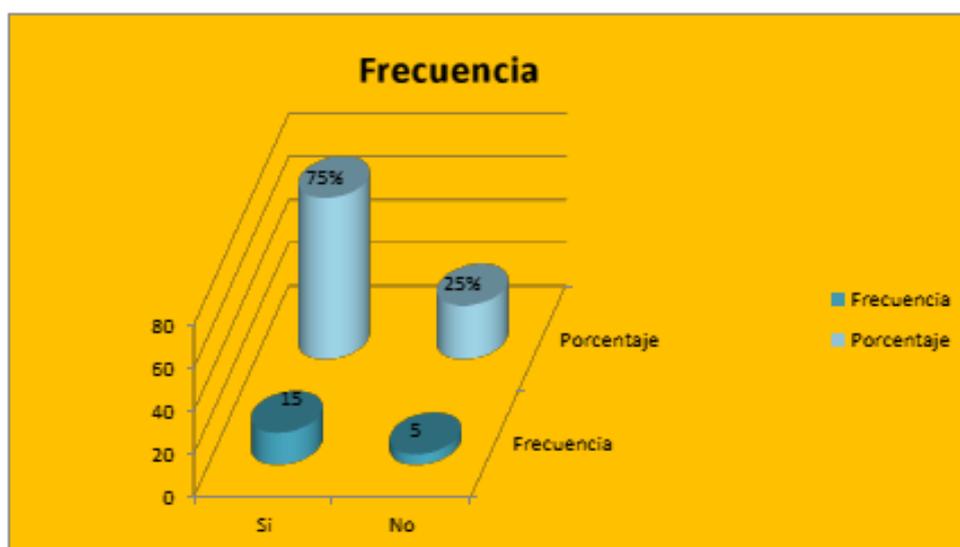


Gráfico N° 37: El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

El 75% de los encuestados dice que el financiamiento mejora la rentabilidad.

TABLA 38

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

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
NO PRECISA	13	65%
SI	5	25%
NO	2	10%
TOTAL	20	100%

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

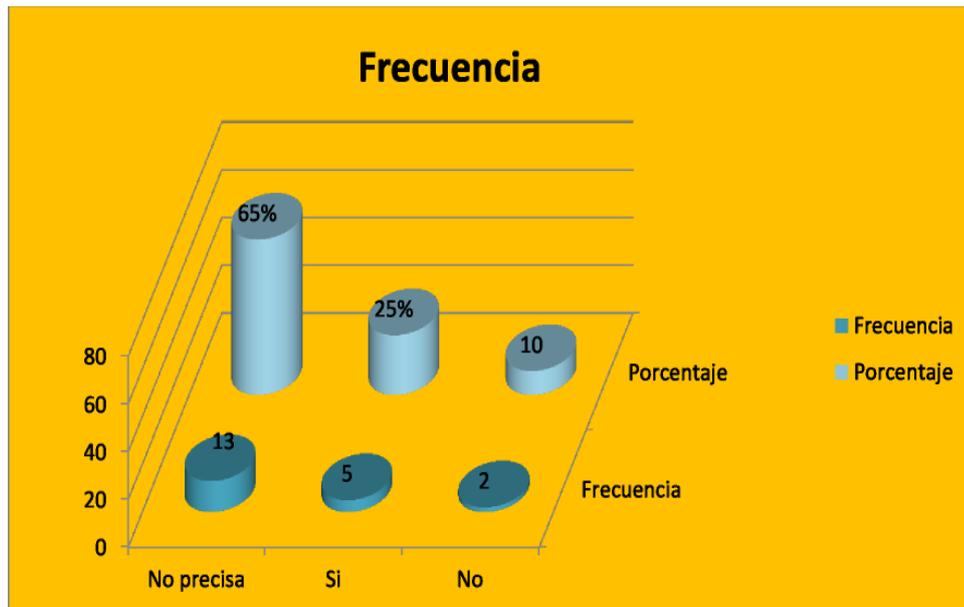


Gráfico N° 38: ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados, el 25% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 10% opina que no 65% no sabe precisar.

TABLA 39

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

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	13	65%
NO	7	35%
TOTAL	20	100%

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

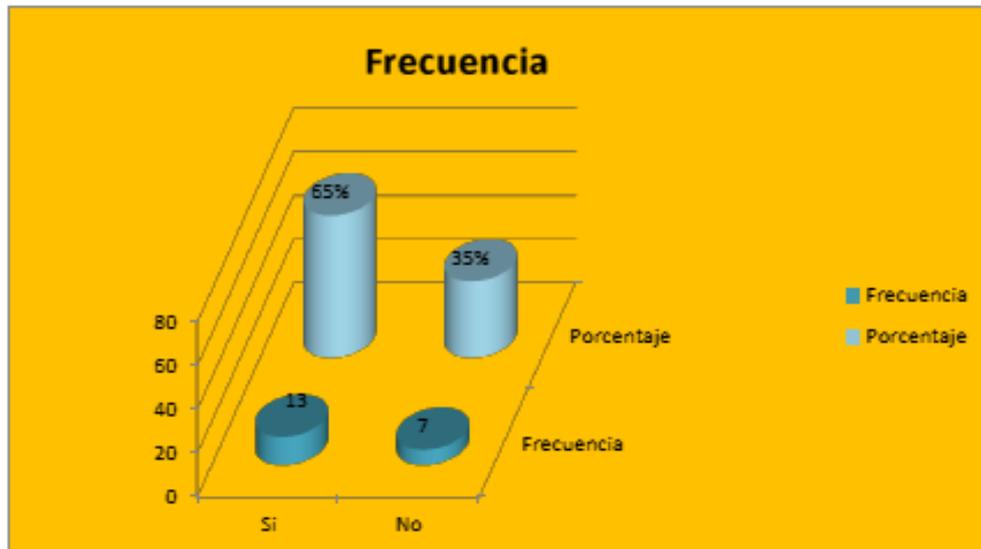


Gráfico N° 39: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados, el 65% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 35% no sabe precisar

TABLA 40

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

ALTERNATIVAS	F1	PORCENTAJE
SI	15	75%
NO	5	25%
TOTAL	20	100%

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

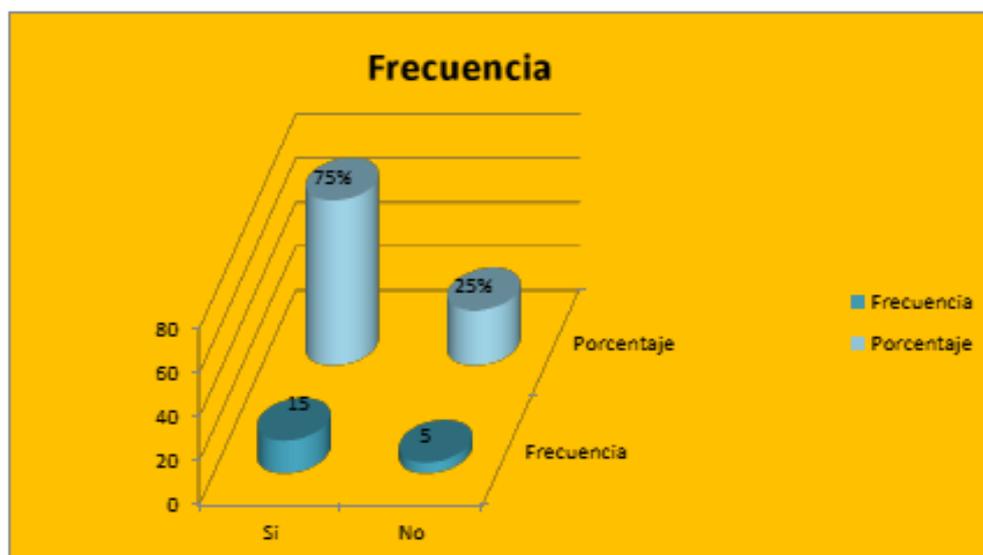


Gráfico N° 40: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia del investigador.

INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados el 75% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 25% no sabe precisar.