

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE



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

TITULO:

“Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016”

TESIS PARA OBTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR:

Br. Pajuelo Ramírez Watson Hugo.

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ – 2016

Título de Tesis

“Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016”.

JURADO EVALUADOR DE TESIS

.....
Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
PRESIDENTA

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
SECRETARIO

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
ASESOR

AGRADECIMIENTO

A mi Esposa:

Por su comprensión y apoyo incondicional
en la realización de este proyecto.

A mi Hija:

Por ser fuente inagotable de mis fortalezas,
mi motor y motivo para superarme
cada día más..

A mi Asesor:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
por su paciencia y el apoyo
constante en la elaboración
de mi trabajo de tesis.

DEDICATORIA

A mi madre y abuelos quienes me enseñaron
a mejorar cada día, sin perder de vista
mis objetivos y metas.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 30 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 70% son del sexo Masculino y el 33% tiene instrucción superior universitaria completa. **Respecto a las características de las Mype:** El 63% de los representantes legales de las Mype encuestados tiene más de 3 años, el 57% poseen solo un trabajador permanente y el 47% poseen un trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** El 20% de las Mype encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 83% lo obtuvo de entidades bancarias, el 67% fue a largo plazo y el 50% lo empleó en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 20% de las Mype encuestadas recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 37% recibió una capacitación los 2 últimos años, el 43% se capacitó en curso de manejo empresarial, el 60% dijo que su personal recibió capacitación, el 73% considera que la capacitación es una inversión y el 83% considera que la capacitación es relevante para su empresa. **Respecto a la rentabilidad:** El 77% de las Mype encuestadas considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 80% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPE.

ABSTRACT

This research had as general objective: Identify and describe the main incidences of financing and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector in the district of Yarinacocha, 2016. The research was descriptive. To carry out the research, a targeted sample of 30 micro and small companies was selected and a questionnaire of 31 questions was applied, using the survey technique; The following results were obtained: Regarding the entrepreneurs: 100% of the legal representatives of the Mype surveyed are adults, 70% are Male and 33% are university graduates. Regarding the characteristics of the Mype: 63% of the legal representatives of the Mype surveyed have more than 3 years, 57% have only one permanent worker and 47% have an eventual worker. Regarding financing: 20% of the Mype surveyed obtained their financing from third parties, 83% obtained from banks, 67% was long term and 50% used it in working capital. Regarding training: 20% of the Mype surveyed received training for the granting of financial credit, 37% received training in the last 2 years, 43% received training in business management, 60% said that their staff Received training, 73% believe that training is an investment and 83% believe that training is relevant to their company. Regarding profitability: 77% of the Mype surveyed believe that financing has improved the profitability of their companies and 80% consider that the profitability of their company has improved in the last two years.

Keywords: financing, training, profitability and Mype.

CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRA CARATULA.....	ii
JURADO DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE	
CUADRO.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	10
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	16
2.1 Antecedentes.....	16
2.1.1 Internacionales.....	16
2.1.2 Nacionales.....	31
2.1.3 Regionales.....	43
2.1.4 Locales.....	46
2.2 Bases teóricas.....	46
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	46
2.2.2 Teoría de la capacitación.....	62
2.2.3 Teoría de la rentabilidad.....	74
2.2.4 Artículos de la Mype.....	85
2.3 Marco conceptual.....	91
2.3.1 Definición de financiamiento.....	91
2.3.2 Definición de la capacitación.....	92
2.3.3 Definición de la rentabilidad.....	93
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	96
III. METODOLOGIA.....	98
3.1 Diseño de la investigación.....	98
3.1.1 No experimental.....	98

3.1.2 Descriptivo.....	98
3.2 Población y muestra.....	98
3.2.1 Población.....	98
3.2.2 Muestra.....	98
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	99
3.4 Técnicas e instrumentos.....	101
3.4.1 Técnicas.....	101
3.4.2 Instrumentos.....	102
3.5 Plan de análisis.....	102
3.6 Matriz de consistencia.....	102
3.7 Principios éticos.....	103
3.7.1 Respeto por las personas.....	104
3.7.2 Beneficiencia.....	104
3.7.3 Justicia.....	104
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	105
4.1 Resultados.....	105
4.2 Análisis de los resultados.....	111
V. CONCLUSIONES.....	116
5.1 Sugerencias y Recomendaciones.....	119
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	120
6.1 Referencias bibliográficas.....	120
6.2 Anexos.....	124
6.2.1 Cuestionario de recojo de información.....	124
6.2.2 Tablas de resultados.....	128
6.3 Cuadros de correlación y covarianza.....	159
6.4 Análisis de fiabilidad.....	160
6.5 Cuadro de Base de Datos.....	161

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente existen una serie de tendencias globales, que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea (1).

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años atrás. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las Mypes del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Mypes (2).

En América Latina y el Caribe, las Mypes son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación (3). Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras

bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las Mypes. A este respecto, León de Cermeño y Schereiner (4) establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes.

La industria hotelera en el Perú se ha consolidado a lo largo de los últimos diez años. En 2005 el Perú tenía alrededor de una docena de marcas hoteleras internacionales, y para el 2016 este número ya se ha duplicado. “La industria hotelera nacional ha experimentado su período de mayor expansión a nivel histórico en la última década”,⁴ expresó Gianfranco Aliaga (5) director de la consultora Hotel & Tourism Advisor en diálogo con la Revista G de Gestión. De esta forma las expectativas para las inversiones hoteleras en el país son más grandes. Según la Cámara Nacional de Turismo (Canatur), en declaraciones a la revista La Agencia de Viajes, durante los próximos tres años en Perú se invertirá aproximadamente US\$ 1200 millones para implementar o remodelar cerca de 190 establecimientos. Además, estimaciones de la Sociedad de Hoteles del Perú (SHP) señalan que para 2018 habrá en el Perú 120 hoteles nuevos. Gianfranco Aliaga (6) informó para Infotur Perú que en el 2014 hubo un crecimiento promedio de 2% en la ocupación hotelera a nivel nacional y de 3% en las tarifas. En la actualidad las tarifas promedios para hoteles de 5, 4 y 3 estrellas son de U\$190, U\$100 y U\$60 respectivamente. Algunos de los principales motivos del desarrollo del sector hotelero se deben al aumento de llegadas de turistas internacionales al país. Así, a finales del 2002, el Perú tuvo cerca de un millón de turistas internacionales, y para mediados del 2014 esta cifra se incrementaría a 3,2 millones. De la misma forma

las divisas generadas por la actividad turística aumentaron de 837 millones de dólares en 2002 a casi 4 mil millones de dólares en el 2014, con un crecimiento anual del 12%, aumentando así el gasto individual del turista pasando de un promedio de U\$786 a U\$1.216. Esto no sería posible tampoco sin el crecimiento económico del país en dicha época que jugó un papel importante para potenciar el turismo interno, en especial el segmento corporativo. Todo ello fue determinante para iniciarse una gran tendencia de nuevos proyectos e inversiones hoteleras en el Perú. Según la Sociedad Hoteles del Perú (SHP) en el Perú se señala un incremento de 3194 habitaciones adicionales, con un total de 41 hoteles y una inversión de U\$ 550 millones, y con una participación del 75% del total de hoteles de 4 y 5 estrellas. Además se ha mejorado en la ocupación promedio, en hoteles 4 y 5 estrellas, a nivel nacional con un valor de 63%, y una tasa de crecimiento de cerca del 9%. Muchos grupos hoteleros han ido apuntando últimamente a acercarse a estos mercados secundarios del norte, centro y sur del Perú. Entre ellos está el grupo Casa Andina, presente en Pucallpa, Tumbes y Trujillo, y marcas internacionales como Hilton y Starwood presentes en Paracas.

En la región Ucayali, provincia de coronel portillo distrito de Yarinacocha hay potencial hotelero que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial que especifica Villena, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. La demanda de hospedaje se caracteriza por ser altamente estacional, se incrementa en los feriados largos (año nuevo, semana santa, fiestas patrias), en las fiestas patronales o regionales de cada departamento (Inti Raymi en Cusco, carnaval arequipeño, carnaval de Huancayo, San Juan en la selva, etc.) y en la

realización de grandes eventos internacionales y nacionales (campeonatos mundiales de deportes, conferencias, congresos mundiales, etc.). En estas fechas, la ocupación de los hoteles puede llegar al 100% e incluso incrementar la inversión en hoteles mediante remodelación de sus establecimientos e incluso la construcción de nuevos.

Precisamente, nuestra preocupación en la presente investigación es determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector hospedaje del distrito de Yarinacocha, porque creemos que, sí las Mypes en general y del sector hospedaje en particular, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y además, sí se las capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables.

Yarinacocha es un distrito de la ciudad de Pucallpa que está creciendo y existen muchos hospedajes conocidas como MYPE del sector comercio - rubro hospedaje, Estas MYPE se encuentran en todo el ámbito del distrito de yarinacocha. La mayoría se ubican en la zona urbana y zona semiurbana, Sin embargo, se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no, etc. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuál es la Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016”.

Objetivo General: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.

Para poder lograr el objetivo general nos hemos planteado los siguientes

Objetivos Específicos:

- Objetivo Especifico (1). Describir las principales características de los representantes legales MYPES del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.
- Objetivo Especifico (2). Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.
- Objetivo Especifico (3). Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.
- Objetivo Especifico (4). Determinar la incidencia de la capacitación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.
- Objetivo Especifico (5). Determinar la incidencia del financiamiento con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.

Finalmente la investigación se justifica porque nos va a permitir conocer el nivel descriptivo sobre la Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016. A nivel local escasamente se hallan padrones

desarticulados por sectores y rubros de comercio sobre las Mypes; por tal motivo, es trascendental iniciar trabajos representativos, para luego hacer trabajos explicativos sobre las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes.

Si bien es cierto hoy en día el Perú nos ofrece oportunidades que años atrás ni siquiera hubiéramos imaginado, las nuevas tendencias comerciales que prestan para impulsar la red de emprendedores con miras hacia la superación, debido a ello es que podemos ser testigos del gran apogeo que hoy en día tienen las micro y pequeñas empresas en nuestro país, las mismas que forman parte importante de la economía. En el Perú 98% del total de empresas son Mypes, estas Mypes dan empleo aproximadamente al 80% de la PEA la que contribuyen con el 42% del PBI, la diferencia es que el 1.6% son medianas y grandes empresas, las que dan empleo aportando 58% al PBI, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económica activa que aparentemente es muy baja en la Mypes, respecto a las medianas y grandes empresas, se debe a la falta de financiamiento, falta de capacitación, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es importante empezar a conocer en forma objetiva las principales características de financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES, tanto a nivel internacional, nacional, regional y local.

Las Mypes cumplen un rol importante en el desarrollo de nuestro país, es por ello que el presente trabajo de investigación se justifica ya que nos permitirá conocer las principales incidencias del financiamiento, la capacitación que vienen empleando las Mypes en estudio y de qué manera se ve reflejada en su rentabilidad.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Herrera V. (2006), ubicado en la ciudad de México Cholula - Puebla se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación

para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Zapata (2004) en Barcelona – España 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, los resultados de esta investigación permite construir un modelo conceptual y formar una base teórica confiable para la operacionalización de las variables en estudio. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. 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 comercios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la **PYME** 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. Asimismo, Zapata 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 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. 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 comercios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, 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.

Flores A. (2006), la pequeña y mediana empresa a nivel mundial constituyen una organización socio-económica de gran impacto. La pequeña empresa es una entidad que requiere poca inversión, mínima

organización, por ello posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. En los diferentes países la pequeña empresa ha florecido, aún sin la necesidad de un apoyo decisivo y sistemático de los gobiernos de turno. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esta magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión, por lo que convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida.

De acuerdo a la fuente citada anteriormente, dentro de las diferentes Mypes existentes en los países del mundo, se pueden encontrar algunas características diferenciales, tales como:

- Cientos de unidades orientadas a la exportación pero integradas en consorcios y distritos industriales (TAIWAN).
- Encadenamientos eficaces con empresas grandes y micro-industrias a través de la subcontratación (JAPON).
- Fuertes posiciones por el desarrollo de productos y preservación de nichos de mercados internos y regionales (países europeos).
- Gran cantidad de empresas desorganizadas, con bajo nivel tecnológico, orientadas básicamente al comercio y actividades de comercio (países latinoamericanos).

En Inglaterra al principio de la industrialización (según la historia), se ha observado que, la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su

entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes y un mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas (20).

En cuanto a Francia, el autor citado dice que el desarrollo de las Mypes se dio antes de la Revolución Francesa. Sin embargo, posterior a la Revolución, y gracias a la reforma agraria, surgieron muchos pequeños propietarios que empezaron a formar sus empresas, generando el desarrollo acelerado de este importante sector empresarial.

Asimismo, Flores afirma que España, Italia y Japón fueron los países que tuvieron una mayor proporción de ocupación industrial en empresas de dimensión pequeña y mediana. Asevera que, en España las Mypes no sólo generaron y generan una parte importante del empleo industrial, sino que son las que más han contribuido a su sostenimiento en los últimos años. Sin embargo, necesitan más recursos ajenos (financiamiento) que la gran empresa; también acuden al financiamiento con mayor dificultad, ya que deben hacer frente a tipos de interés más elevados y pagar lo prestado en periodos de tiempo más cortos.

En lo que se respecta a Italia, Pinto y Anzola (citados por Flores), indican que, en los últimos años, aproximadamente el 70% del PBI ha sido realizado por las micro y pequeñas empresas. Aseveran además que, las empresas con menos de 100 personas, constituyen el 99% del total, allí trabajan aproximadamente el 70% de los trabajadores italianos. Afirman asimismo que, en Italia existe una vastísima difusión del empresariado,

con una empresa cada 18 habitantes. También en Italia la presencia de pequeñas y microempresas en un gran número de sectores económicos es importante, se cuentan aproximadamente un millón y medio de empresas comerciales (mayoristas y detallistas); 200 mil empresas de transporte; 250 mil empresas en la rama de créditos, asociaciones y comercios (20).

Sin embargo, dicen los autores citados que, lo más significativo del modelo italiano es el evidente predominio de las Mypes en las actividades manufactureras, donde se cuentan con unas 700 mil empresas. Aproximadamente.

En lo que respecta a Japón, Flores afirma que Japón es uno de los países que cuenta con el mayor número de micro y pequeñas empresas, sin embargo, existen diferencias entre los tamaños de las medianas y pequeñas empresas, por el número de empleados y por el nivel tecnológico de sus operaciones. Asimismo, asevera que el esquema de subcontratación favorece el crecimiento del número de las medianas y pequeñas empresas. En los sectores comerciales y de comercios, las micro y pequeñas empresas son las de 50 empleados o menos, o un capital de 10 millones de yenes o menos (aproximadamente 100,000 dólares o menos). No obstante, en la práctica las empresas pequeñas según la escala de personal, cerca de la mitad tienen entre 1 y 3 empleados y aproximadamente el 80% de las empresas operan con menos de 10 empleados, lo cual refleja un alto índice de empresas de pequeña escala, comparado con las empresas medianas y pequeñas en general (20).

Claver, Andreu y Diego concuerdan al decir que el sector turismo es uno de las empresas mixtas hoteleras en sectores más importantes para la economía española, como lo demuestra su elevado peso en el PIB, su contribución a la creación de empleo o la reactivación de las economías de ciertos destinos, entre otras muchas ventajas. En esta perspectiva los autores citados desarrollaron el trabajo de investigación denominado: “Las ventajas de la diversificación estratégica para las empresas turísticas españolas. Una visión desde la teoría de recursos”. Los resultados obtenidos en dicho trabajo de investigación ofrecen un marco para la reflexión por parte de los directivos de las empresas turísticas, tanto diversificadas como especializadas acerca de las consecuencias en términos de rentabilidad y riesgo que pueden tener sus distintas decisiones de crecimiento. También en dicho trabajo se recomienda que, sería interesante analizar en qué medida varían el riesgo y la rentabilidad al emprender la empresa una determinada estrategia de diversificación, frente a analizar los niveles de rentabilidad y riesgo que presentan las empresas diversificadas en un determinado momento.

Por otro lado, Acedo (22) en su tesis doctoral: Estructura financiera y Rentabilidad de las empresas riojanas de España, analiza los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 1997 y 2001. Los resultados muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo,

en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En este sentido, las empresas más endeudadas de la región son fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los comercios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo.

Por su parte, Dini y Humphrey establecen que, la liberación del comercio tiene un doble efecto sobre la pequeña y mediana empresa en los países en desarrollo. Por una parte, la penetración de las importaciones ha aumentado en sus mercados locales, y por otra, se crean nuevas oportunidades de exportación. Con una organización adecuada y contactos, incluso las empresas más pequeñas pueden tener acceso a los mercados de exportación (23). Asimismo, dicen los autores citados que, hace veinte años a nadie se le hubiera ocurrido pensar que las Mypes podrían entrar en los mercados de exportación. Sin embargo, el éxito de la pequeña empresa italiana en su participación en los mercados mundiales ha permitido modificar el espectro de posibilidades para las empresas de menor tamaño. La clase política y los investigadores en su esfuerzo por encontrar maneras de desarrollar la eficacia de la industria a pequeña escala, han tomado el ejemplo italiano como modelo de actuación política

Hagnauer (2001), Rivera y Valcárcel la globalización ha cambiado externamente el entorno para la empresa de pequeña escala en la mayoría de los países en desarrollo. Asimismo, los ajustes estructurales realizados para reducir el tamaño del sector público han aumentado el número de

personas que buscan una manera de ganarse la vida en el sector informal. La falta de conocimientos tecnológicos, el escaso acceso al financiamiento y los conceptos inadecuados acerca de la comercialización son sólo algunos de los problemas que enfrenta el creciente número de micro y pequeñas empresas en el sector informal (24).

Por otro lado, Acosta manifiesta que, en la actualidad tanto a nivel internacional como entre nosotros, el debate académico y los problemas de las prácticas de la gestión de los recursos humanos en las empresas y entidades se centran en los elementos que favorecen la innovación y la integración, el impacto en el desempeño y la eficiencia global de las organizaciones. También se analizan la diversidad de criterios y enfoques que centran la atención en clarificar si las estrategias que desarrolla la entidad, la determinan las prácticas de gestión, o son las prácticas de gestión de los recursos humanos las que determinan la estrategia global (25).

Ramos E. (2006), afirma que el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), ha lanzado un programa para responder mejor a las necesidades de la población de bajos ingresos que constituye la base de la pirámide económica de América Latina y el Caribe. Este programa se concentra en seis áreas de trabajo prioritarias, dentro de las cuales se encuentra la capacitación y el financiamiento, entre otras (26).

Gachpin (2002), en México el 99.7% de empresas son micro, pequeñas y medianas, sin embargo, dichas empresas buscan generar una

herramienta de otorgamiento de créditos financieros que mucha falta les hace para mejorar su rentabilidad y por ende también mejorar al país (27).

Por otra parte, Arnaiz expresa que en Estados Unidos de Norteamérica dos de cada tres empleos están siendo generados por la Mypes, absorbiendo el 56% de los puestos de trabajo. Este mismo autor señala que, en Japón la participación de las micro y pequeñas empresas en el empleo es del 74%, la participación en la producción manufacturera es del 52% y en las exportaciones es 25% (28).

Para García, Levitsky y Hojmark en América Latina y el Caribe, los sectores de las Mypes contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su capacidad para promover empleo y reducir la pobreza. Sin embargo, para ello es fundamental que dichas empresas tengan disponibilidad y acceso a comercios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir conocimientos, capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva (29).

Por otra parte, Angelli, Gatto y Yoguel sostienen que, la globalización, la liberalización, la integración subregional y la rápida consolidación de los nuevos desarrollos tecnológicos en el campo de la información han aumentado las presiones competitivas que deben enfrentar las empresas, especialmente las de menor tamaño (30).

Por otro lado, Albuquerque dice que los países de América Latina y el Caribe se enfrentan a las exigencias ineludibles del cambio estructural en sus economías. Ello afecta no sólo las formas de producción y gestión

empresarial sino también el papel del Estado en la regulación de la sociedad y sus organizaciones públicas y privadas. De acuerdo con esta reestructuración tecno-económica y de organización, se están introduciendo innovaciones importantes que abren nuevos horizontes en lo relativo a los niveles óptimos de producción y funcionamiento competitivo. Estos desarrollos, dice Albuquerque, han generado la aparición de nuevos sectores y actividades económicas y el declive de otros mediante la reestructuración de empresas y marcos de producción (31).

Por su parte, Briones afirma que un aspecto fundamental al comenzar la labor de análisis en una organización es diagnosticar las relaciones, comportamientos y caracteres humanos existentes dentro la misma, verificando la manera en que ello afecta los procesos de generación de valor para la empresa. Para Briones, en toda organización hay un proceso físico el cual puede ser medido y analizado sin mayores inconvenientes; pero también hay un proceso humano que termina afectando el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de la empresa. Por lo tanto, hay que tener en cuenta los efectos que genera ese proceso humano que termina influyendo en el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de las empresas (32).

También, Weller establece que dentro de una organización las políticas son una orientación administrativa para impedir que los trabajadores realicen labores que no desean hacer, lo que acarrearía que no se cumplan a cabalidad todas las funciones que se han asignado con

anterioridad; políticas imaginativas para enfrentar estos retos, teniendo en cuenta la naturaleza concreta de cada país y región. A estos cambios estructurales y necesarios se debe agregar el efecto de la creciente globalización que impacta en varios sectores. Todo esto impone mayor competitividad, aumento de la eficiencia e introducción de nuevas tecnologías (33).

Por otra parte, Chacaltana dice que en el año 2002 no existía un pronóstico de lo que sucedería en el futuro y cuáles serían las consecuencias del acto terrorista del 11 de septiembre ocurrido en los Estados Unidos de Norte América. Sin embargo, las proyecciones de la Organización Mundial del Turismo seguían siendo optimistas y se preveía mil millones de arribos internacionales para el año 2010 y mil quinientos millones para el año 2020. En este proceso el continente latinoamericano se ha visto claramente favorecido. La proporción de arribo a América Latina, ha fluctuado entre el 18% al 20% entre 1990 y el 2000, se espera que esa proporción se mantenga en alrededor al 19% en el 2010 y 18% en el año 2020 (34).

Por su parte, Alarcón en el trabajo denominado: La teoría sobre la estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas, identifica los elementos definatorios de la estructura financiera óptima de las empresas, las cuales deben tenerse en cuenta en las empresas mixtas hoteleras cubanas para lograr un aumento de su eficiencia financiera, estos son: la rentabilidad y el riesgo económico financiero, los costos asociados a las fuentes de financiamiento ajenas o propias, y en relación a éstas, los costos

de insolvencia financiera; a su vez, todo ello incide en el valor de la empresa. (35).

Por otro lado, Gualberto establece que el rol de las Mypes en la recuperación de la recesión económica de Argentina ha sido fundamental, sin embargo, dice también Gualberto que, el objetivo básico y primario de las micro y pequeñas empresas es el lucro. Asimismo, manifiesta el autor citado que, en Argentina y en Latinoamérica un importante esfuerzo público y privado se ha dado a las pequeñas y medianas empresas (36).

Por otra parte, Venegas sostiene que el factor humano dentro de las Mypes venezolanas no se ha sabido utilizar adecuadamente, desperdiciando la ganancia de este capital. En este sentido, se ha descuidado mucho la capacitación del personal, asimismo, no ha habido liderazgo en el manejo del personal, lo que ha incidido en forma negativa en la productividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Por tal motivo, Venegas resalta la importancia de contar con una gerencia que sepa utilizar adecuadamente los recursos humanos bajo su cargo (37).

Por su parte, para Espinosa y Hernández de Alba (38) las políticas del capital de trabajo están asociadas a los niveles de activo y pasivo circulante que se fijan para realizar las operaciones de la empresa, teniendo en cuenta su interrelación, así como con los niveles operativos, por lo que se pueden categorizar los elementos fundamentales, de la siguiente manera:

- Nivel fijado como meta para cada categoría activo circulante: política de
- Inversión circulante.

- La forma en que se financiarán estos activos circulantes: política de
- Financiamiento circulante.

Asimismo, dicen las autoras citadas que, existe una estrecha relación entre la inversión, la financiación y las operaciones de la empresa, aspecto fundamental en la comprensión de las políticas del capital de trabajo, para lo cual, antes de establecer los elementos teóricos relacionados con éstas y su influencia sobre el riesgo y la rentabilidad, se hace necesario establecer las bases que sustentan la problemática de la asociación de los niveles de activos y pasivos circulantes con los niveles de operación. También manifiestan que, las políticas de inversión a corto plazo están asociadas con las decisiones que se toman sobre los niveles de cada uno de los activos circulantes en relación con los niveles de ventas de la empresa. Para cada nivel de ventas pueden corresponderse diferentes niveles de activo circulante. Las políticas que se pueden implementar a raíz de lo anterior pueden clasificarse en: relajada o conservadora, restringida y moderada. En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de capital de trabajo de la empresa. De ahí la importancia de determinar la forma en que la empresa financia sus activos circulantes fluctuantes. De esta forma, las políticas de financiamiento de la inversión circulante son: la agresiva, la conservadora y la de autoliquidación o coordinación de vencimientos.

Por su parte, Castillo destaca que los recursos humanos en las Mypes venezolanas forman un gran capital humano que no puede descuidarse, por

el contrario, debe saberse administrar (39). También, el autor citado dice que, en la actualidad la estructura de la competencia vive un proceso de redefinición que otorga mayor importancia a los elementos “no precio” de la competitividad, como son por ejemplo la calidad garantizada, el comercio posventa, el diseño y respuesta o las necesidades de los clientes y subcontratistas, la rapidez de la entrega y su disponibilidad. Estos factores, junto con el aumento de la incertidumbre y la segmentación de la demanda en respuesta a los patrones mundiales de consumo, significan que la capacidad para crear y aumentar las “ventajas competitivas” es un elemento clave, no solo de captación de mercados mundiales sino también para la consolidación de su participación en los mercados domésticos (nacionales). En definitiva, este reto es especialmente crítico para las empresas industriales de menor tamaño que tienen que enfrentarse a estos cambios sustanciales y a la entrada de nuevos competidores de mayor tamaño, algunos de ellos extranjeros, con nuevas capacidades técnicas y de organización.

Para Tobón (40), la exigencia de este mundo cada vez más riguroso y competitivo, los procesos de capacitación y el desarrollo del factor humano basados en competencias, han logrado consolidar una posición importante en la gran mayoría de las empresas con categoría mundial que gestionan esta actividad como una inversión de capital humano y no como las pequeñas y medianas empresas, que en su gran mayoría son familiares y que todavía ven estas actividades como un gasto y no como una inversión, siendo este el motivo por el cual muchas de ellas han

desaparecido o están a punto de sucumbir. En realidad para las organizaciones exitosas este estilo gerencial no es algo nuevo, por cuanto siempre han considerado los ciclos de aprendizaje y de desarrollo como la parte medular del negocio, porque han aprendido que: "el conocimiento es el combustible que mueve todo el negocio". Cada vez más las organizaciones que desean mantener su posicionamiento en el mercado deberán ver estas actividades como una herramienta estratégica de sobrevivencia.

Finalmente dice Tobón que, los especialistas en la formación y desarrollo del factor humano deben tener como norte actualizarse y han de hacerlo en dos componentes conceptuales fundamentales en el perfeccionamiento de la gente, como son: el aprendizaje significativo y el concepto de competencias.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Vásquez M. (2008), señala que en el Perú actualmente las micro y pequeñas empresas, conocidas como Mypes, están creciendo a un ritmo acelerado y se encuentran dando trabajo a un gran sector de la PEA. Las Mypes en el Perú son un segmento importante en la generación de empleo, aproximadamente un 74% de la PEA se encuentra trabajando en una micro, pequeña o mediana empresa. Es conocido que la mayoría de los países en vías de desarrollo están basando el crecimiento de su economía en este tipo de empresas. Las Mypes se han constituido en la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza, pese que al interior de la ellas, aún afrontan problemas por falta de planificación, estrategias

mal orientadas, desconocimiento de algunos de sus derechos, restricción de mercado, limitadas posibilidades de capacitación y el acceso mínimo a la gestión de su información. En un negocio, la capacidad de respuesta, el rápido acceso a la información es determinante; sin embargo una de las grandes dificultades de las Mypes en el Perú es la falta de información o la accesibilidad a ella en forma oportuna y confiable. Esta situación se agudiza cuando el empresario no utiliza o tiene limitado acceso a la información disponible en Internet, y otras nuevas tecnologías de información. En cuanto a la gestión de las empresas, la mayoría de las Mypes no cuenta con la capacidad suficiente para poder llevar los procesos automatizados, esto origina que se maneje la información de la empresa en forma manual, y en el mejor de los casos usando procesadores de texto y hojas de cálculo. Actualmente, La globalización exige una mayor velocidad de respuesta de parte de los agentes económicos para tomar decisiones y asegurar su permanencia en el mercado. Los grandes inventos y avances tecnológicos desplazan la mano de obra, además cada vez es mayor el nivel de tecnificación que requieren las empresas para competir en el mercado. Ahora más que nunca, las empresas, para ser competitivas necesitan, entre otras cosas, información rápida y confiable para minimizar el riesgo en la toma de decisiones. En una economía globalizada, con grandes avances tecnológicos, la articulación e integración del micro y pequeña empresa se manifiesta a través de la sub contratación, consorcios, franquicias y proveedores del Estado, para lo cual se requiere como premisa básica el uso de la información consistente y oportuna que actúa

como vasos comunicantes en la relación de agentes. En nuestro país, en esta articulación e integración del tejido empresarial, existe una debilidad en el estrato de la mediana empresa la cual no logra abonar los esfuerzos de la pequeña empresa debido a su reducido número de establecimientos y concentración de las mismas, resultado de un modelo macroeconómico de libre mercado y competencia no reglamentada. Los comercios de información presentan una relación directamente proporcional con el tamaño de la empresa en la micro y pequeña empresa el impacto del uso de estos comercios se refleja a nivel económico en el incremento de ventas y reducción de costos, a nivel de la producción los comercios de información generan cambios y adaptaciones en el proceso y cartera de productos.

Vásquez (2008) en un estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llegó a las siguientes conclusiones: a) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. b) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. c) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. d) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la

tendencia es decreciente. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente. f) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. g) Las MYPE del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial. h) Los créditos recibidos por las MYPE estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. i) El 60% de las MYPE encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPE. j) También, el 60% de las MYPE encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. k) Asimismo, el 57% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. l) Sólo el 38% de las MYPE estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. ll) Asimismo de las MYPE analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. m) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. n) En el 48% de las MYPE estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. ñ) En el 42% de las MYPE encuestadas, su

personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. o) La tendencia de la capacitación en la muestra de MYPE estudiadas es creciente, destacando el rubro de hoteles. p) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. q) El 60% de las MYPE del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal es relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. r) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor comercio al cliente. s) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su comercio es el sabor. t) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su comercio son la publicidad y el precio.

Por otro lado, Sagastegui (2010), en un estudio en el sector comercios –rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La de edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) El 100% de las MYPE que

recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. g) El 33.3% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. h) El 16.3% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Medina A. (2011), enfatiza que el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa no ha sido política de Estado, en estos más de 18 años de liberalismo económico y sus éxitos en la macroeconomía, pero pese a ello, ha sido el colchón frente a las crisis habidas y deficiencias del modelo económico, lo cual evidencia su gran importancia en cuanto a movimiento económico y generación de empleo, para nuestro país. Las Mypes representan el 98.3 % del total de empresas existentes (94.4 % Micro, y 3.9 % pequeñas), pero el 74 % opera en la informalidad para subsistir.

Si bien, hay avances en nuestro sector Mypes, estos se han debido más a los esfuerzos con recursos propios que a resultado de políticas de fomento de los distintos gobernantes, de ahí que consideramos necesario que los candidatos presidenciales asuman compromisos desde ya, y si no lo han plasmado en sus planes de Gobierno, lo complementen y difundan, además de priorizarlo en el debate. Ha quedado demostrado en estos 18 años, las limitaciones de la gran y mediana empresa nacional o extranjera en generación de empleo, que es el clamor de todos los

peruanos, y ahí puede seguir cumpliendo nuestro sector un rol trascendental. Aportamos cerca del 47 % del PBI y de las 6,656 empresas exportadoras, el 64 % son Mypes”

Por su parte Huamán B. (43) investigo que las Mypes vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo.

Espinoza H. (2008), en un estudio de las pequeñas y microempresas en el Perú, llego a las siguientes conclusiones de problemas que las Pymes afrontan en la difícil tarea de generar empleo y riqueza en el Perú. Sin embargo, podríamos jerarquizarlos y señalar que las pequeñas y microempresas en la actualidad afrontan tres grandes problemas vinculantes.

El primer problema principal de las Pymes en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien los compre sus productos y/o comercios sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no

vende desaparece inexorablemente. Es importante, por consiguiente, afirmar categóricamente que el principal problema de las Pymes en el Perú es la existencia de serias dificultades que impiden penetrar a los mercados (o conquistar clientes) tanto en el ámbito nacional como internacional. En realidad, todo lo que se hace o debía hacerse en la empresa como por ejemplo lograr calidad, conseguir más capital, promover las innovaciones tecnológicas, tener un buen personal, conseguir mayores niveles de productividad, etc., es con la finalidad de vender cada vez más y bien. Resulta, por lo tanto, sumamente importante poner énfasis en que vender significa tener cada vez mejores mercados (o clientes), es el objetivo principal de las Pymes (y de cualquier tipo de empresa) al cual convergen muchos otros. Por tal razón decimos que el problema principal de las Pymes en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. No decimos que para las Pymes no hay mercados, porque mercados (clientes) en el Perú y en el mundo hay y de sobra si no decimos que debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural ellas, es decir las Pymes, están impedidas acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.

El segundo gran problema de las Pymes en el Perú y vinculado al primero es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en la mano” para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las Pymes no tienen capital no porque no haya dinero, sino porque por una serie de razones las Pymes no pueden hacer uso del dinero o de capitales.

Un tercer gran problema de las Pymes que dificulta su desarrollo en el Perú e igualmente vinculado al primero, es la casi absoluta ausencia de la tecnología. En un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades de hoy, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las Pymes si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa. La investigación científica es la fuente de la ciencia y tecnología, por consiguiente, si la empresa no investiga o no está vinculada a la investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; vale decir, imposible la conquista de más y mejores mercados (clientes).

Vásquez W. (2011), en un estudio en el sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 42 años y el 54% fueron de sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de las Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro de hoteles es estrictamente de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes

y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos han sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las Mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las Mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de la Mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes. k) También, el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30% con 16%. Ll) Solo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las Mypes analizadas solamente el 32% recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las Mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando los rubros hoteles con 73.7% o) En el 42% de las Mypes encuestadas, su personal ha recibido una

capacitación, destacando también el rubro de hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de la Pymes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicios al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiados consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

Por otro lado, Trujillo (2010), en su estudio en el sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: a) El 75% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un

ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las MYPE encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) El 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. h) El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. i) El 20% de los

representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados

tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia.

Simultáneamente se generan una serie de modificaciones que afectan profundamente el funcionamiento de la economía. Estas modificaciones hacen referencia a la introducción de nuevas formas de producción, la creciente globalización de la economía y los cambios en la demanda, ésta última con un grado de especificidad cada vez mayor. Como consecuencia de ello, la producción estandarizada y a gran escala fue dando paso a una producción más diversificada, variada y con menor tamaño de escala. Es de esta manera que las pequeñas y medianas empresas parecieron responder más adecuadamente a los nuevos requerimientos de flexibilidad.

2.1.3. Antecedentes Regionales

Herrera V. (2013), que participo con Pérez R. Analistas OSCE. Nos dice que la Participación MYPE en la Región Ucayali, tanto en la oferta y demanda en general Las contrataciones en la región Ucayali ascendieron a S/. 704.0 millones para el año 2012, de los cuales S/. 510.7 millones corresponde a las entidades que pertenecen a dicha región, en tanto que S/. 193.3 millones corresponde a entidades de otras regiones y cuyo destino de la contratación fue Ucayali. El 34.6% de esta demanda (es decir, S/. 243.7 millones) fue atendida por MYPES, sean locales o procedentes de otras regiones. El detalle, del origen de la demanda y la composición de la oferta, se muestra a continuación:

El mayor monto contratado lo obtuvieron las No MYPES procedentes de otras regiones, las cuales concentran el 42.2%, y las locales

que atienden el 22.8% de la demanda de la entidades locales, seguido de las MYPES locales que atienden principalmente la demanda de las entidades locales en un 18.9%.

El número de proveedores de la región Ucayali con inscripción vigente en el RNP ascendió a 1 763, de los cuales 1 305 son MYPES. La mayor concentración del número de proveedores está en la provincia de Coronel Portillo (Pucallpa). Sin embargo, no todos los proveedores con inscripción vigente obtuvieron alguna buena pro. En efecto, el total de la demanda en Ucayali fue atendida por 1 259 proveedores, de los cuales 807 proceden de la región, quienes contrataron por un valor total de S/. 307.2 millones. En tanto, 452 proveedores procedentes de otras regiones se adjudicaron el monto restante por S/. 396.8 millones. Con ello, se evidencia que los proveedores de Ucayali ganan menos que los proveedores de otras regiones. Cada uno de estos últimos, en promedio, se ha adjudicado buenas pro por un valor total de S/. 878 mil durante el año 2012, mientras que cada uno de los proveedores de Ucayali se ha adjudicado, en promedio, S/. 381 mil. Al reagrupar la información presentada se verifica que las empresas locales (entre MYPES y No MYPES) atienden el 43.7% de la demanda en la región.

Según refieren el 34.6% de la demanda en la región Ucayali fue abastecida por MYPES (con S/. 243.7 millones). Las MYPES locales adjudicaron el 20.5% de la demanda total mientras que las provenientes de otras regiones abastecieron el 23.1%. Si se desagrega el monto adjudicado, según tipo de proveedor, se demuestra que la participación de las MYPES

de manera individual (principalmente micro y pequeña empresa locales) es mayor que la participación a través de consorcios, pues en el primer caso representa el 19.6% del total adjudicado, mientras que en el segundo, el 15.1%.

Se concluye que lo que más atienden las MYPES en la región Ucayali es la ejecución de Obras (48.8% de lo adjudicado que equivale a S/. 118.8), para lo cual existe mayor predisposición para la conformación de consorcios. En tanto, para bienes y servicios, la participación es individual. Estas contrataciones con las MYPES son realizadas principalmente por las entidades del Gobierno Local. En efecto, se les adjudicó S/. 51.1 en Bienes y Servicios y S/. 85.8 en obras, lo cual representa una participación total de 63.3% en dicho tipo de entidad.

Las Obras adjudicadas a las MYPE se dan a través del procedimiento clásico y de otros regímenes de contratación (principalmente mediante el Decreto de Urgencia 016 -2012). En tanto, para el caso de Bienes y Servicios, el procedimiento clásico es el principal mecanismo por el cual las MYPES atienden la demanda en la región.

Según las cifras mostradas en el acápite anterior, las MYPES adjudicaron procesos principalmente a través del Procedimiento Clásico por un monto de S/. 210.8 millones. Si se analiza el caso de Bienes y Servicios de las MYPES Locales y se distribuye la participación por tipo de proceso, se verifica que ésta es ampliamente mayoritaria en procesos de menores montos (AMC y ADS, principalmente: supervisión de obras,

servicios de mano de obra y alquiler de maquinaria pesada), en tanto las MYPES de otras regiones tiene mayor presencia en procesos de mayor monto (como CP y LP, principalmente: agenciamiento de pasajes y mantenimiento periódico de caminos). Para el caso de las LP, por ejemplo su participación en conjunto es de 39.7%, la diferencia corresponde a las No MYPE.

2.1.4. Antecedentes Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores al distrito de Yarinacocha, donde se está llevando la investigación y que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación. Revisando la literatura pertinente a nivel local, no se ha podido encontrar ninguna investigación relacionada con nuestra investigación.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teóricas del Financiamiento

El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones todas oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio

Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. La teoría de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría

de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relaciona a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es

en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Hermosa, 2000). Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

Tanaka E. (2005), desarrolla a continuación se fundamentó en las fuentes de financiamiento que tiene una empresa básicamente se pueden dividir en tres grupos:

- Autofinanciamiento
- Financiamiento de accionistas
- Financiamiento de terceros

Autofinanciamiento:

Está referido a los fondos que ha generado la empresa en sus operaciones. El Estado de Resultados muestra la utilidad que ha generado la empresa en un tiempo determinado. Esta utilidad puede ser bruta, operativa, antes de impuestos y neta, lo que importa es sobre todo la utilidad neta y la utilidad por distribuir, dado que la utilidad neta indica los fondos que generó la empresa después de considerar los impuestos y que

queda por distribuir ya sea reinvirtiéndola o entregándola vía dividendos a los accionistas comunes y a los accionistas preferenciales.

Financiamiento de accionistas:

Puede darse de dos maneras básicamente: Mayor suscripción de acciones comunes y mayor suscripción de acciones preferenciales.

Financiamiento de terceros:

Existen diversas formas de financiamiento con recursos de terceros. Este financiamiento puede ser de corto o largo plazo.

El financiamiento vía deuda tiene una serie de ventajas, entre las cuales podemos enunciar:

- Para algunas empresas es su única posibilidad para financiar su crecimiento.
- Permite tener apalancamiento financiero.
- La deuda permite obtener ahorros o escudos tributarios, dado que los gastos financieros se deducen antes de determinar el impuesto a la renta.

A continuación explicitamos las principales fuentes tradicionales de financiamiento a corto plazo, no sin antes especificar que, desde el punto de vista contable y administrativo, el corto plazo es un año calendario como máximo.

Operaciones de financiamiento a corto plazo:

Entre las distintas fuentes de financiamiento de terceros, también denominado financiamiento vía deuda, se tiene:

- Crédito de proveedores, este crédito tiene la ventaja de que en épocas de inflación no tiene costo alguno.
- Descuento de letras, esta forma de financiamiento surge cuando la empresa cede una letra a una institución financiera a fin de obtener un financiamiento.
- Papeles comerciales, son instrumentos de deuda que permiten conseguir financiamiento de corto plazo y pueden estar compuestos por letras de cambio, pagarés, etc., que son pagados íntegramente a la fecha de su vencimiento.
- Crédito bancario, puede asumir diferentes formas:
 - ✓ Sobregiro bancario, es una fuente de financiamiento de muy corto plazo para financiar imprevistos, emergencias de necesidades de caja, etc. Es una de las fuentes de financiamiento más caras que existen, por lo que debe tratar de utilizarse sólo en casos excepcionales.
 - ✓ Crédito en cuenta corriente, es un préstamo que realiza el banco abonando una cantidad de dinero en la cuenta corriente del cliente, la cual es utilizada para el giro de cheques.
 - ✓ Pagaré bancario, es un título valor por el cual el cliente recibe del banco un capital a una tasa y un plazo de vencimiento específicos.
 - ✓ Descuento bancario, operación en la que el banco otorga un crédito cobrándose los intereses por adelantado contra el giro o endoso a su favor de un título valor.

- Factoring, consiste en la venta de documentos (generalmente cuentas por cobrar que permite obtener financiamiento de terceros). El contrato de factoring puede definirse como aquel por medio del cual una entidad financiera denominada factor se obliga a adquirir activos corrientes como letras, facturas y créditos (obligaciones pendientes de cobro) cuya titularidad corresponda a sus clientes como consecuencia de las operaciones de comercialización de bienes o servicios. Esta operación no es un descuento, ya que en éste, el cedente es un deudor del banco.

Operaciones de financiamiento de largo plazo:

Leasing o arrendamiento financiero, es un contrato que permite a una persona (natural o jurídica) que requiere financiamiento de terceros para la compra de un activo fijo, acceder a dicho financiamiento, usufructuando el bien pero sin tener propiedad del mismo. Es un contrato mediante el cual se transfiere al arrendatario sustancialmente todos los beneficios y riesgos inherentes al derecho de propiedad sobre el activo arrendado.

- Leaseback, consiste en:
 - ✓ Una empresa que tiene un activo fijo y que desea obtener financiamiento “vende” a una institución financiera un activo fijo.
 - ✓ La institución financiera da en arrendamiento financiero (leasing) el activo fijo que ha “comprado” a la empresa.
 - ✓ La empresa paga periódicamente las cuotas o rentas de la operación de leasing-
 - ✓ La empresa al final de la operación hace efectiva la opción de compra y adquiere el activo fijo que había vendido.

Los beneficios para la institución financiera están relacionados básicamente con el otorgamiento de un préstamo a largo plazo con garantía real (el activo fijo) y para la empresa es el financiamiento a largo plazo.

- Titularización, también llamada securitización es la operación que permite transformar activos en títulos mobiliarios (bonos, papeles comerciales, títulos de participación, etc.) con la finalidad de colocarlos a terceras personas a través de ofertas públicas o privadas a fin de obtener liquidez.

Financiamiento mediante bonos, permite entre otras opciones financiar proyectos de expansión de fábricas, reconversión de activos, reestructuración de deudas, etc.

- Operación de reporte, se realiza en la Bolsa de Valores y consiste en un financiamiento dejando en garantía acciones.
- Bonos convertibles, es un tipo especial de bono que puede ser convertido en acción en un lapso determinado. Es un instrumento híbrido entre financiamiento de accionista y deuda.

Teoría de la clasificación jerárquica de las decisiones de financiación:

Esta teoría se encuentra en Brealey y Myers (51). La teoría de la clasificación jerárquica comienza con información asimétrica que es un término figurado que indica que los directivos saben más acerca de las expectativas, riesgos y valores de sus empresas que los inversores externos.

Obviamente, los directivos saben más que los inversores, lo podemos comprobar observando los cambios en el precio de la acción causados por los anuncios de los directivos. Cuando una empresa anuncia un dividendo regular creciente, el precio de la acción aumenta, porque los inversores interpretan el aumento del dividendo como una señal de confianza de los directivos en las futuras ganancias. En otras palabras, el aumento del dividendo transfiere información de los directivos a los inversores. Esto sólo puede suceder si los directivos saben más en un principio. La información asimétrica afecta a la elección entre financiamiento interno y externo y entre nuevas emisiones de deuda y capital. Esto nos lleva a una clasificación jerárquica, la inversión se financia en primer lugar con fondos internos, principalmente beneficios retenidos; luego mediante nuevas emisiones de deuda, y finalmente con emisiones de capital propio.

Las nuevas emisiones de capital propio son un último resorte cuando la empresa se queda sin capacidad de endeudamiento, esto es, cuando la amenaza de los costes de insolvencia produce insomnio a los acreedores actuales y al director financiero.

Implicaciones de la clasificación jerárquica:

Según Brealey y Myers (51), la teoría de la clasificación jerárquica funciona de la siguiente forma:

- Las empresas prefieren la financiación interna.
- Ellas adaptan sus objetivos de ratios de pagos de dividendos a sus oportunidades de inversión a la vez que tratan de evitar repentinos cambios en los dividendos.

- Las políticas de dividendos fijos, más las impredecibles fluctuaciones en la rentabilidad y en las oportunidades de inversión, significan que los flujos de caja generados internamente son a veces mayores que los gastos de capital y otras veces menores, la empresa utiliza primero su partida de tesorería o vende sus títulos más líquidos.
- Si es requerida financiación externa, las empresas emiten primero los títulos más seguros. Esto es, empiezan con deuda después utilizan títulos híbridos como obligaciones convertibles, y quizá el capital propio se utiliza como último recurso.

En esta teoría no hay un objetivo de ratio capital propio a deuda bien definido porque hay dos tipos de capital propio, interno y externo, uno en la cumbre de la escala y otro en la base. El ratio de endeudamiento observado de cada empresa refleja sus necesidades acumuladas de financiación externa.

La clasificación jerárquica explica por qué las firmas más rentables generalmente se endeudan menos, no porque tengan objetivos de ratios de endeudamiento bajos, sino porque no necesitan dinero exterior. Las empresas menos rentables emiten deuda porque no tienen suficientes fondos internos para su programa de inversiones de capital y porque la financiación mediante deuda es la primera en la clasificación jerárquica de sus formas de financiación externa.

En la teoría de la clasificación jerárquica la atracción de los ahorros fiscales por intereses es asumido como un efecto de segundo orden. Los

ratios de endeudamiento cambian cuando hay un desequilibrio entre el flujo de caja interno, neto de dividendos, y las oportunidades de inversión real. Las empresas de alta rentabilidad con oportunidades de inversión limitadas descienden a un ratio de endeudamiento bajo. Las empresas cuyas oportunidades de inversión superan a los fondos generados internamente son conducidas a endeudarse más y más.

Esta teoría explica la relación inversa dentro de cada sector entre rentabilidad y apalancamiento financiero. Supongamos que las empresas generalmente invierten para mantener el crecimiento de su sector. Entonces las tasas de inversión serán similares dentro de un sector. Dados unos pagos de dividendos rígidos, las empresas menos rentables tendrán menos fondos internos y acabarán endeudándose más.

La clasificación jerárquica parece predecir cambios en muchos ratios de endeudamiento de empresas, aumentan cuando las empresas tienen déficit financiero y disminuyen cuando tienen superávit. Si la información asimétrica provoca grandes emisiones de capital propio o alguna recompra, ese comportamiento es casi inevitable.

La clasificación jerárquica tiene menos éxito en la explicación de las diferencias entre sectores en los ratios de endeudamiento. Por ejemplo, los ratios de endeudamiento tienden a ser bajos en sectores de alta tecnología y alto crecimiento, incluso cuando la necesidad de capital externo es grande. Hay también sectores estables y maduros, por ejemplo, empresas de suministro eléctrico, en las que gran parte del flujo de caja no se usa

para pagar deuda. Los altos ratios de pagos de dividendos devuelven el flujo de caja a los inversores.

Holgura financiera:

Permaneciendo lo demás igual, es mejor estar al principio de la clasificación jerárquica que al final. Las empresas que han bajado en la clasificación jerárquica y necesitan financiamiento externo puede que acaben viviendo con excesiva deuda o no pudiendo realizar buenas inversiones porque las acciones no se pueden vender a lo que los directivos consideran un precio justo.

En otras palabras, la holgura financiera es valiosa. Tener holgura financiera significa tener liquidez, títulos negociables en el mercado, activos reales de fácil venta y rápido acceso a los mercados de deuda o a la financiación bancaria. El acceso rápido básicamente requiere financiación conservadora o moderada, de tal forma que los potenciales prestamistas vean la deuda de la empresa como una inversión segura.

Por otro lado, Knut Wicksell aportó varias ideas que han tenido merecida trascendencia en la evolución de la teoría económica. Una de ellas tiene que ver con el desempeño del crédito (financiamiento) en la economía. En una época todavía carentes de bancos centrales, Wicksell sostuvo primero en su obra *Capital, Intereses y Precios* (1898) y después en el segundo volumen de sus célebres lecciones de economía política (1906), que la expansión y contracción del crédito bancario dependía de la relación entre la productividad marginal del capital, que él la llamó tasa de interés natural y el costo del crédito que denominó tasa de interés de

mercado. Si la tasa de mercado se ubica por debajo de la tasa natural, entonces los empresarios pedirían prestados recursos para invertirlos en la adquisición de bienes de capital (equipo, maquinaria, construcciones, etc.), y al incrementarse la demanda de estos bienes, ello se transmitirá al resto de bienes y servicios de la economía, lo que propiciará finalmente, un aumento del nivel general de precios. Ocurriría lo contrario si la tasa de mercado se valoraba por arriba de la tasa de interés natural (52).

La comparación de Wicksell, entre la productividad del capital con el costo del crédito, es la primera explicación conocida de las decisiones de inversión. Alrededor de 30 años después John Maynard Keynes, en su célebre Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero, hablaría de la eficiencia marginal del capital y de su comparación con el costo del dinero. Con el tiempo, los arquitectos de la teoría financiera equipararían esa eficiencia marginal del capital con la tasa interna de retorno (TIR) de proyectos de inversión que se compara con el costo del capital de la empresa. En efecto, como lo señala la teoría financiera, el costo del capital juega un papel determinante en la evaluación de proyectos de inversión. Ese costo de capital es la tasa mínima de rendimiento requerido de los proyectos de la empresa o, dicho más escuetamente, es el costo de oportunidad del capital (52).

Por otro lado, Ambran establece que desde principios de los 90 las gerencias de algunas de las instituciones financieras en los mercados internacionales comenzaron a preocuparse por imprimir a sus administraciones un enfoque de “riesgos”. Esta nueva perspectiva del

negocio bancario permitió a muchas entidades sobrevivir a la crisis mexicana, asiática y brasileña; asimismo, permitió a muchas otras beneficiarse de la dinámica positiva que adquirieron los mercados de capitales del planeta, impulsados por la dinámica de “New Economy” norteamericana. Los conceptos de Vahee – At Risk (VAR), Return un Risk Adjusted Capital (Rorac), Crédito At Risk (CAR), Duration Gap (DGAP), Convexity y otros relacionados a la medición y cobertura de riesgos financieros, fueron ganando espacio en los “papers”, foros y en los continuos pronunciamientos del Comité de Basilea (53).

A decir del autor citado, la administración bajo el enfoque de riesgos, fundamentalmente se trata de una nueva filosofía de análisis del negocio bancario que se basa en la aceptación de la “incertidumbre” sobre los eventos a ocurrir en el futuro. La clave de la administración debe analizar, medir y cubrir tales riesgos, los cuales reciben diferentes denominaciones, y son agrupados en la práctica y en la teoría, en conjuntos y subconjuntos, según características propias.

De tal manera, existe el “riesgo de mercado” (marketi risk), el “riesgo de crédito (credit risk), el riesgo operacional (operacional risk), y muchas otros, tales como el “legal” y el “moral”.

También dice Ambran que, cuando en una institución se analiza el riesgo de mercado, el administrador está intentando medir, y en lo posible logra cobertura o mitigar la incertidumbre que tiene con respecto a que los supuestos previstos en cuanto a la evolución de las condiciones de mercado irían a cumplirse efectivamente. Por lo tanto, dentro del conjunto

“riesgo de mercado” se alinean sub riesgos relativos a la evolución del tipo de cambio, de las tasas de interés, el riesgo de fondeo, el riesgo de spread, el riesgo de prepago, como también riesgos relacionados a la liquidez, entre otros.

Asimismo, dice el autor citado que, cuando se analiza el “riesgo de crédito” la eventualidad de incumplimiento de las obligaciones de una contraparte (por ejemplo, un prestatario o el emisor de un bono que forma parte de un criterio de inversiones). Dentro de este particular riesgo se tienen los sub riesgos de concentración o de vinculación. El tan opinado “riesgo país”, forma parte.

Precisamente, del riesgo de crédito. El “riesgo operacional” se centra en la incertidumbre acerca de si la infraestructura tecnológica y el recurso humano disponible podrían lograr la eficacia necesaria para mantener la factibilidad económica del negocio. El “riesgo legal” es la incertidumbre acerca tanto de si los contratos tendrían la eficacia jurídica necesaria como que sus formalidades se hayan cumplido convenientemente y oportunamente. En consecuencia, un administrador que actúa bajo el enfoque de riesgos debe tratar de cubrir, por ejemplo, el impacto que sufriría el margen financiero y el patrimonio de su entidad ante una variación en el nivel de las tasas de interés activas y pasivas en el mercado. Este es un caso típico de gerenciamiento del riesgo de tasa, uno de los riesgos de mercado más difíciles de enfrentar. El problema es que si el administrador no “gerencia” ese riesgo, o sea, no toma precauciones frente a la incertidumbre del movimiento de las tasas, puede ocurrir que ante una

alza de las mismas, disminuya el valor actual del patrimonio en términos reales. El administrador “por riesgos” deberá cuantificar las probabilidades estadísticas que tal evento ocurra; y si aquellos son mayores que lo “tolerable” deberá modificar la estructura de sus productos para lograr el matching necesario de duración de los flujos asociados, ya sea en las operaciones de balance y en las de fuera de balance.

Por otra parte, para la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los Estados Unidos de Norteamérica, la clave para un comienzo exitoso del negocio, así como su expansión, es su habilidad para obtener y asegurar el financiamiento apropiado. De todas las actividades del negocio, la de reunir el capital es la principal. Pero muchos empresarios que comienzan descubren rápidamente que la recaudación del capital no es fácil, de hecho, puede ser un proceso complejo y frustrante. Sin embargo, si el empresario está informado y ha planificado eficazmente la obtención de los fondos para su negocio, no será una experiencia penosa (54).

Según el autor citado, existen varias fuentes que se deben tomar en cuenta al buscar el financiamiento. Es importante explorar todas las opciones antes de tomar una decisión. Estas opciones son:

Los ahorros personales.

La principal fuente de capital para la mayoría de negocios nuevos proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. También se suelen utilizar a menudo las tarjetas de crédito para financiar las

necesidades de los negocios. Sin embargo, es posible que existan mejores opciones disponibles, incluso para los préstamos pequeños.

Los amigos y los parientes.

Muchas personas que se lanzan al mundo empresarial recurren a las fuentes privadas, tales como los amigos y la familia. A menudo, el dinero se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual resulta benéfico para iniciar las operaciones empresariales.

Bancos y uniones de crédito.

Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito, los cuales proporcionarán el préstamo si el empresario demuestra que su solicitud está bien dirigida.

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.

2.2.2. Teoría de la Capacitación

Mc Gregor (2007), basándose en la teoría de la “Jerarquía de Necesidades” de Abraham Maslow para construir un enfoque sobre la motivación basado en dos supuestos contrarios de la naturaleza humana, ha generado las teorías X e Y. Según la teoría X, las personas son haraganas y necesitan la amenaza constante de la pérdida de su empleo para motivarse. Los individuos necesitan ser dirigidos y controlados, pues son incapaces (y de hecho no les interesa) adoptar nuevas responsabilidades. Un gerente adicto a la teoría X amenaza constantemente

a sus empleados con el despido y otras presiones, pues cree que sólo así serán eficientes.

Por el contrario, la teoría Y supone que los individuos se comprometen con su trabajo, son creativos y andan siempre en la búsqueda de nuevas responsabilidades y desafíos. Un gerente que cree en la teoría Y, motivará a sus empleados brindándoles aliento y la posibilidad de enfrentar cada vez a mayores desafíos (55). Asimismo, Mc Gregor asevera que la teoría X era usualmente adoptada por los gerentes tayloristas, mientras que la teoría Y es típica de los gerentes modernos, que han recibido y reciben una mayor influencia del enfoque de las relaciones humanas de Elton Mayo.

Por otro lado, para Gerza existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: El aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio De la experiencia vivencial. Estos dos caminos no se rechazan, por el contrario, su complementación es necesaria para lograr un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano (56). Asimismo, dice la fuente citada que, como en muchas áreas, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las organizaciones y en los adelantos tecnológicos. En tal sentido, existe un gran número de personas que no saben cómo hacer su trabajo apropiadamente. Día con día, vivimos en carne propia el alto porcentaje de equivocaciones de las personas en tiendas comerciales, restaurantes, oficinas de gobierno, etc. Es decir, las organizaciones están

llenas de personas que no están realizando bien su trabajo. El resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas en el sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos niveles de incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo (56).

Para Garry (57) la capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y de que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo. La capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es preciso que todo programa de capacitación empiece en un

diagnóstico, que debe incluir: las necesidades percibidas por él. Empresario como carencias que deben ser subsanadas con la capacitación; las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico el que nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

Por su parte, para León y Pons, ahora es posible gracias a la Internet, que los empresarios se capaciten y profundicen sus conocimientos sin estar sometidos a horarios ni desplazamientos, y lo que es mejor, desde la comodidad de su casa o trabajo (58). Asimismo, manifiestan los autores citados que, vivimos en la era del conocimiento, cada día empresarios y empresas invierten más recursos en programas de capacitación y formación. Porque la capacitación y el aprendizaje permanente son elementos esenciales que influyen directamente en la capacidad del individuo en la toma de decisiones claves para el futuro de la organización y/o de su proyecto.

En mercados cada vez más competitivos, es necesario promover procesos de capacitación continuos que permitan el desarrollo y el crecimiento cualitativo de la organización y sus integrantes, quienes solo podrán alcanzar la excelencia en el desempeño de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente. Es por eso que, Estrategia Info, la Web de estrategia, táctica y gestión empresarial para la toma de decisiones estratégicas que engloba, desde marketing y ventas, hasta management y liderazgo (58).

Por otro lado, Castañeda afirma que, un número importante de empresas en crisis presentan dos comportamientos frecuentes. El primero es recortar recursos del rubro de capacitación. El segundo invertir los disminuidos recursos en programas de capacitación y no en programas de aprendizaje. En ambos casos, es poco frecuente analizar la relación entre la capacitación recibida y el mejoramiento del desempeño. Se espera que quien reciba la capacitación, tenga el criterio suficiente para incorporar los conocimientos en el trabajo. Unos meses después es poco lo que se recuerda de la capacitación y menos aún de la contribución de la misma al desempeño empresarial. En estas condiciones no sorprende porque en una empresa en condición de crisis, se recorte el rubro de capacitación primero que otros (59). También afirma el autor citado que, la capacitación enfatiza en contenidos y el aprendizaje enfatiza en procesos. En la capacitación la pregunta más frecuente es qué se enseña. En el aprendizaje la pregunta más importante es qué se cambia. En la capacitación la actitud del capacitado suele ser receptiva. En cambio, en el aprendizaje es aplicativa. Por ello, Castañeda recomienda modificar el nombre de “programas de capacitación” por el de “programas de aprendizaje”. Dice asimismo que, de nada sirve un nombre nuevo para una práctica antigua. Por ejemplo, cuántas oficinas de gestión peruana no son más que oficinas de personal con un nuevo nombre.

Para Hedberg (citado por Castañeda), aun cuando las organizaciones sólo aprenden a través de individuos que aprenden, el aprendizaje individual, no garantiza el aprendizaje organizacional. Adicionalmente, el

aprendizaje en las organizaciones no es la sumatoria de los aprendizajes de sus miembros. Las organizaciones desarrollan visiones, valores, conceptos y desarrollos propios, que tienden a permanecer, independientemente del ingreso y retiro del talento humano (59).

Por otro lado, Argyris y Schon (citados por Castañeda), pioneros en el área, hacen una diferencia entre lo que llaman aprendizaje de un solo ciclo y aprendizaje de ciclo doble. El primero hace referencia a cambios y correctivos que hacen en los trabajadores, con base en las premisas existentes en la organización. El segundo, a cambios que implican establecer nuevas premisas en la organización para superar las actuales (59).

Por otra parte, Mc Gill, Slocum y Lei (citados por Castañeda), hacen referencia al aprendizaje adaptativo y generativo. El aprendizaje adaptativo se refiere a cambios para facilitar el ajuste de la organización al entorno. Por ejemplo, utilizar Know How para resolver un problema específico con base en las premisas existentes, que permita continuar con el normal funcionamiento de la entidad. El aprendizaje generativo tiene la relación con la transformación del entorno, mediante cambios radicales de la estructura, estrategia y sistemas organizacionales. Mientras que el aprendizaje adaptativo busca la acomodación al entorno, el generativo busca transformar el entorno. El aprendizaje adaptativo corresponde al de un solo ciclo y el generativo al de ciclo doble. En uno y otro caso, la organización aprende en su interacción con el entorno (59).

Tanto en la aproximación de Argyris y Schon, como en la de Mc Gill, Slocum y Lei, el énfasis del aprendizaje está en el cambio. No hay aprendizaje sin cambio. Este enfoque está desdibujado en los programas de capacitación tradicional, donde el énfasis está en enseñar y cómo enseñar y no para que sirve lo enseñado y lo que es más importante si se presentó aprendizaje como resultado de la enseñanza. Es decir, qué cambios en el entorno real laboral se facilitaron con la capacitación.

Por otro lado, para Jáuregui (60) el ser humano como tal es una fuente inagotable de recursos que pueden ser utilizados eficientemente en las relaciones productivas, es así como el capital humano cobra su importancia dentro de la teoría del desarrollo, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar. También dice el autor citado que, el capital humano se asume desde el punto de la educación que acumula la sociedad, que finalmente resulta generando niveles superiores de producción y posiblemente se llegue a avances tecnológicos. Asimismo, las teorías desarrolladas en los últimos diez años hacen hincapié en la inversión en capital humano y en tecnología como principales determinantes del crecimiento a largo plazo. De acuerdo con estas teorías, el conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que el acervo de capital es un bien compuesto, en el cual el componente de conocimientos o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad del acervo de capital físico. Como consecuencia de ello, es posible que el incentivo a acumular capital subsista

indefinidamente. También Jáuregui afirma que, con el tiempo el carácter tácito, concreto y acumulativo de la innovación tecnológica puede dar lugar a tasas divergentes de acumulación de la capacidad tecnológica entre los países. De acuerdo con este punto de vista, podría promoverse el desarrollo de algunas industrias que ofrezcan gran potencial para el futuro, aplicando criterios claros para el otorgamiento de incentivos moderados y finitos basados en la selectividad y el desempeño. En tal sentido, se requieren trabajadores cuya principal cualidad sea la flexibilidad ante los nuevos conocimientos y formas de gestión, su capacidad a los permanentes cambios de orden tecnológico y organizacional. En esta perspectiva, el autor citado plantea que es necesario que los estados desarrollen varios programas para la formación de recursos humanos de alto nivel, como:

- Desarrollo de programas de capacitación no formal para la identificación de proyectos de investigación y desarrollo.
- Programas de incremento en la productividad mediante proyectos de mejoramiento continuo de la gestión y tecnología.
- Proyectos asociativos para el fortalecimiento de culturas regionales de ciencia, tecnología e innovación.
- Internacionalización de empresas.

Por otra parte, Vigorena dice que el área funcional de recursos humanos está en una encrucijada. Vive su hora de la verdad. En el exacto momento en que la gestión de personas gana importancia en las empresas, el área de recursos humanos está puesta en jaque, con exigencias de mayor contribución para los resultados finales del negocio. Lo más lamentable es

que se percibe como la menos preparada, si se la compara con otras áreas funcionales como finanzas, ventas, operaciones, marketing, logística, comunicaciones, etc. Por una parte, la gestión de personas pasó a ser una gran ventaja competitiva en las empresas vencedoras. Esto, porque la facilidad de acceso a otras fuentes de competitividad, tecnología, capital, información y recursos naturales, han estrechado la comparación con otras empresas. Sin embargo, lo que ha diferenciado a las organizaciones vencedoras de sus competidores, ha sido, cada vez más la calidad de sus talentos humanos (61).

Asimismo, Vigorena manifiesta que el área de recursos humanos necesita de un nuevo paradigma de actuación, que tome su papel más relevante para las empresas; de lo contrario, los riesgos serían los siguientes: externalización de casi todas sus funciones sin previo análisis, absorción en la línea de gestión e inclusive, eliminación del área. No obstante, lo que queda claro es que, existe consenso en que no puede continuar tal como está. Por todo ello, se hace necesario y urgente reinventar el área de recursos humanos. El cambio requiere un nuevo papel, mucho más estratégico y generador de resultados para el negocio. Requiere, en contrapartida, un nuevo perfil, nuevas competencias y un Nuevo modelo mental de los profesionales del área. También manifiesta el autor que estamos citando, que existen cuatro razones para repensar el área de recursos humanos, que podrían ser los siguientes:

- ✓ Un nuevo paradigma: de la era industrial a la era del conocimiento.
- ✓ Las radicales transformaciones en la naturaleza del trabajo.

- ✓ Los nuevos conceptos sobre el capital intelectual.
- ✓ La necesidad de autocrítica sobre el área de recursos humanos, que necesita ser juzgada más por su futuro que por su pasado.

Por otro lado, Hiba afirma que es posible sostener con firmeza que casi todos los países de la región asignan un papel importante al sector de las Mypes en los planes de desarrollo de sus economías, porque tales empresas ocupan en general, a un porcentaje importante del total de la mano de obra a nivel nacional, consumen grandes cantidades de materias primas, satisfacen a los mercados internos alejados de los grandes centros urbanos, promueven el desarrollo del capital nacional y contribuyen a la generación de empleo. En suma, constituyen un motor significativo para el desarrollo nacional (62).

Según el autor que estamos citando, con el propósito de contribuir a mejorar la suerte de las Mypes de modo que puedan superar algunos de sus problemas más significativos y que se fortalezcan frente a mercados más exigentes, la OIT desarrolla la metodología de capacitación empresarial denominada: “Mayor productividad y un mejor lugar de trabajo”. Este enfoque metodológico tiene en cuenta tanto las limitaciones que confrontan como las oportunidades que ofrecen las Mypes y se adapta a las necesidades y posibilidades de esas empresas. La capacitación está dirigida a los dueños y gerentes y se ofrece bajo la forma de seminarios intensivos y prácticos.

En forma resumida, la capacitación les ofrece una variedad de oportunidades para comprender que las condiciones de trabajo y la calidad

de los productos por un lado, y la productividad y competitividad, por el otro, son conceptos estratégicos para el desarrollo de las empresas y que están estrechamente vinculadas entre sí, a través de pequeños grupos de trabajo y de visitas a las propias empresas, la metodología también facilita el intercambio de experiencias y promueve el asesoramiento mutuo en esos y otros temas. Les ayuda, además, a organizar eficazmente un control sistemático de los principales problemas referidos a las condiciones y a la organización del trabajo que afectan en forma negativa la productividad laboral. También y por fin, les permite instaurar y controlar, con la cooperación de los trabajadores, un proceso voluntario y sostenido de mejoramiento de las condiciones y el medio ambiente de trabajo.

Para que este programa de capacitación empresarial a las Mype sea realmente efectivo, la OIT a través del proyecto indicado, enfatiza que las estrategias deben poner el énfasis en:

- El asesoramiento práctico. Es decir, ayudar en el “cómo hacer”, en vez de imponer el “usted debe hacer”.
 - La identificación y aplicación de soluciones de bajo costo.
 - El desarrollo de soluciones orientadas a mejorar simultáneamente las condiciones de trabajo y la calidad de la productividad del trabajo.
- Asimismo, los programas de capacitación están basados en seis principios básicos que constituyen el fundamento de la metodología propuesta por la OIT. Estos principios son:
- ✓ Concebir mejoras adaptadas a las situaciones reales locales.
 - ✓ Poner énfasis en la obtención de resultados concretos.

- ✓ Vincular las condiciones de trabajo con los demás objetivos gerenciales.
- ✓ Usar como técnica el aprendizaje a través de la práctica.
- ✓ Alentar el intercambio de experiencias.
- ✓ Promover la participación de los trabajadores.

A manera de conclusión, el autor referenciado establece que: Resulta evidente que la utilización de la metodología “mayor productividad y un mejor lugar de trabajo” bajo la forma de seminarios intensivos y prácticos destinados a la capacitación de dueños y gerentes de las Mype permite lograr:

- ✓ Un conjunto significativo de mejoras concretas e inmediatas en las condiciones de trabajo. Tales mejoras se reflejan, directa o indirectamente en la productividad y en la competitividad de las empresas.
- ✓ Las sesiones de trabajo crean un ambiente de trabajo motivador y alentador para iniciar un proceso sostenible de mejoramiento de las condiciones y medio ambiente de trabajo, y de cambio organizacional en cada establecimiento.
- ✓ El enfoque participativo promueve la integración de los trabajadores en el proceso de cambio, creando oportunidades para una participación activa, ya desde el momento en que se inicia el reclutamiento de los participantes durante el comienzo de las actividades preparatorias de los seminarios.

- ✓ Ofrece un marco incentivador para el establecimiento sostenido de alianzas estratégicas comerciales y de otros tipos entre los empresarios participantes.
- Finalmente, dice el autor citado que, desde el punto de vista de las organizaciones de empleadores y de las instituciones dedicadas a la promoción y el desarrollo de las Pymes, la metodología “mayor productividad y un mejor lugar de trabajo” pone a su disposición un programa integrado de capacitación activa, con ingredientes prácticos de efectos inmediatos, centrada en los resultados y con un énfasis en las actividades participativas que promueven distintas instancias de diálogo social para mejorar las condiciones y el medio ambiente de trabajo, incrementar la productividad y favorecer la competitividad de las empresas.

2.2.3. Teoría de la Rentabilidad

Según Lizcano (63), la rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural. Desde el punto de vista económico o financiero, la rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o

aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por lo tanto, se puede afirmar que la rentabilidad es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica de transformación, de producción y/o de intercambio.

➤ El excedente aparece en la fase o etapa final del intercambio. Es por ello que la medición del resultado adquiere una significación concreta en tanto se compara con los factores implicados para su obtención: los recursos económicos y los recursos financieros. La disociación entre recursos económicos y recursos financieros constituye la base fundamental sobre la que se establece la correspondiente distinción entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera. Es por ello que la rentabilidad puede definirse, ya en términos concretos como la relación existente entre el resultado obtenido y los medios empleados para su consecución, debiéndose matizar que estos medios vienen referidos a los capitales económicos o financieros empleados. Es por ello que existe una gran diversidad de puntos de vista de la rentabilidad dependiendo de los objetivos perseguidos. Aun cuando se pueda establecer que frecuentemente la rentabilidad se calcula de la forma: $\text{resultado o excedente/inversión}$, cabe señalar que, dependiente de los diferentes conceptos que aparezcan en el numerador y denominador se pueden llegar a establecer diferentes conceptos de rentabilidad. En relación a la magnitud que aparece recogida bajo la noción genérica de resultado, podrían incorporarse alternativamente una serie variada de conceptos como los siguientes: a) valor añadido; b) resultado de la

explotación; c) cash-flow bruto; d) beneficio procedente de actividades ordinarias; e) beneficio neto (después de impuestos) y f) dividendos. En lo que respecta al denominador, esto es las inversiones, éstas podrían conceptuarse de formas tan diversas como las que siguen: a) activo total; b) activo fijo; c) activo fijo neto; d) fondos propios; e) pasivo fijo (fondos propios + deudas a largo plazo); f) capitalización bursátil (valor de mercado). En relación a unos y otros componentes, cabría mencionar, por tanto, que la rentabilidad es una variable compleja que aglutina elementos técnicos, económicos y financieros, lo que conlleva a que sea difícil de identificar a primera vista cuales son las causas que hubieran podido ocasionar una variación en los niveles de rentabilidad (63).

Para Espinoza y Hernández de Alba (64), las políticas del capital de trabajo están asociadas a los niveles de activo y pasivo circulante que se fijan para realizar las operaciones de la empresa, teniendo en cuenta su interrelación, así como con los niveles operativos, por lo que se pueden categorizar tres elementos fundamentales:

- Nivel fijado como meta para cada categoría de activo circulante:
Política de inversión circulante.
- La forma en que se financiarán estos activos: Política de financiamiento circulante.
- Los efectos de estos niveles en el binomio riesgo-rentabilidad. Existe una estrecha relación entre la inversión, la financiación y las operaciones de la empresa, aspecto fundamental en la comprensión de

las políticas del capital de trabajo, para lo cual, antes de establecer los elementos teóricos relacionados con éstas y su influencia sobre el riesgo y la rentabilidad, se hace necesario establecer las bases que sustentan la problemática de la asociación de los niveles de activos y pasivos circulantes con los niveles operación de la empresa. Las políticas de inversión a corto plazo están asociadas con las decisiones que se toman sobre los niveles de cada uno de los activos circulantes en relación con los niveles de ventas de la empresa. Para cada nivel de ventas pueden corresponderse diferentes niveles de activo circulante. Las políticas que se puedan implementar a raíz de lo anterior pueden clasificarse en: relajada o conservadora, restringida y moderada. En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de capital de trabajo de la empresa. De ahí la importancia de determinar la forma en que la empresa financia sus activos circulantes fluctuantes. De esta forma, las políticas de financiamiento de la inversión circulante son: la agresiva, la conservadora y la de autoliquidación o coordinación de vencimiento.

Según Tanaka (50), para poder determinar si la situación de una empresa ha mejorado o no respecto de un período a otro, o simplemente para evaluar si la situación de una empresa es buena o no, debemos de hacerlo evaluando dos aspectos: la situación económica y la situación financiera. La situación financiera está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si una empresa está en una buena situación financiera no

tendrá problemas de pago de sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee. Una empresa está en buena situación de endeudamiento cuando en algún momento necesita un préstamo y tiene cierta facilidad para conseguirlo. Esto se relaciona con el concepto de solvencia. La empresa es solvente cuando es sujeto de crédito, es decir, solicita un crédito y se lo conceden. La situación económica está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa está en una buena situación económica cuando ha generado beneficios, utilidades y ha realizado buenas inversiones (rentables). Se dice que una empresa ha logrado utilidad cuando al restar del total de ingresos el total de egresos (gastos y costos) le queda un saldo remanente por distribuir. Una empresa logra rentabilidad cuando realiza buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. Sin embargo, hay que tener en cuenta que rentabilidad y utilidad son conceptos diferentes, es decir, una empresa “A” puede tener mayor utilidad que una empresa “B”, sin embargo, la empresa “B” puede ser más rentable (50).

Tipos de rentabilidad

Según Tanaka (50), existen varios tipos de rentabilidad, las mismas que pasaremos a explicar:

- **Rentabilidad sobre ventas.**

En inglés se le denomina Return on Sales (ROS), cuya fórmula es:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

A fin de maximizar esta rentabilidad se puede:

- Incrementar el precio promedio o el volumen vendido en mayor proporción que los costos y gastos relacionados. Para ello se puede:
 - Diferenciar el producto.
 - Segmentar el producto.
 - Reposicionar el producto.
- Minimizar los costos y gastos de: producción, ventas, administrativos, financieros, etc. Para ello se puede:
 - Efectuar una innovación tecnológica que permita tener costos menores.
 - Realizar un análisis de la cadena de valor a fin de determinar las debilidades de las empresas y tomar las medidas correctivas del caso que permitan disminuir los costos.

Rentabilidad sobre el activo

En inglés denominada Return on Assets (ROA), cuya fórmula es:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

La empresa tiene la posibilidad de:

- Disminuir el capital de trabajo, para ello se puede:
 - ✓ Mejorar el manejo de inventarios, proyectando mejor las ventas o adoptando un sistema, justo a tiempo.
 - ✓ Disminuir los créditos.
 - ✓ Mejorar el manejo de efectivo, de manera tal que se tenga menos dinero ocioso e inventario mejor.

- ✓ Disminuir los plazos de entrega de la mercadería a fin de que en la producción se mantenga menor inventario.
- Disminuir los activos fijos. Para ello se puede:
 - ✓ Subcontratar la producción.
 - ✓ Incrementar la productividad, lo que permitirá disminuir costos y posiblemente invertir en menos activos fijos.
 - ✓ Licenciar o franquiciar, de manera tal que aumenten los ingresos de la empresa invirtiendo en menos maquinaria, inmuebles y equipo.

Rentabilidad financiera

Anteriormente definimos el ROE como Utilidad Neta / Capital Social o Utilidad neta/ (Capital Social + Capital Adicional), sin embargo, en otra bibliografía se considera ROE como:

$$\text{Return on Equity (ROE)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

A fin de maximizar la rentabilidad financiera la empresa podrá:

- Incrementar el endeudamiento. Para ello la empresa puede:
 - Aumentar el crédito de los proveedores y otras fuentes no costosas.
 - Conseguir nuevos préstamos, en condiciones favorables que permitan incrementar el apalancamiento financiero positivo.
 - Efectuar un apalancamiento de créditos, siempre y cuando no perjudique la imagen de la empresa.
- Disminuir el patrimonio. Por ejemplo, con la compra de acciones de la misma empresa.

Cabe resaltar que se puede determinar el ROE en función a la siguiente fórmula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

Es decir: ROE = Margen Neto x Rotación de Activos x Apalancamiento Total Como podemos apreciar el ROE es el producto del ROA por el apalancamiento financiero.

La rentabilidad empresarial es un concepto amplio, que representa solo una de las medidas a través de las cuales se pueden evaluar los resultados organizacionales. No obstante, y pese a sus inconvenientes, es la medida más utilizada por los investigadores. Esta medida es un elemento central del análisis económico de la gestión empresarial. Los objetivos financieros difieren en cada fase del ciclo de vida del negocio, pero tiene que ver con la rentabilidad, el crecimiento y el valor para el accionista, por ejemplo, medidos por beneficios de explotación, rentabilidad sobre activos, rendimientos sobre inversiones, valor económico agregado, etc., aportando así, un conjunto de indicadores generales para aumentar los ingresos, reducir los costos y optimizar el uso de los activos (50).

Por otro lado, el estudio de la rentabilidad se justifica, según Ortiz (65), en que, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basadas unas en la rentabilidad o beneficio, otras en el crecimiento, la estabilidad e incluso 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. En otras palabras, entre los rendimientos que supone los riesgos y la estabilidad. De ahí que pueda decirse que la rentabilidad empresarial es un indicador que confrontado con los ingresos obtenidos con los recursos utilizados, provee de elementos de juicios económicos y financieros que posibilitan la elección entre diferentes alternativas, tales como valorar la eficiencia en el uso de los recursos y determinar hasta qué punto se han alcanzado los objetivos organizacionales.

Por su parte, Mello (66) indican que el beneficio o resultado neto es un indicador y evaluador válido de la actividad productiva de cualquier organización- independientemente de la forma en que se encuentre ordenada la sociedad, pues, ya sea que se trate de una economía de mercado- con propiedad privada de los medios de producción o no. Los indicadores de rentabilidad, lucratividad o rendimiento pretenden medir la efectividad con que la administración controla los costos y gastos operacionales para convertir las ventas en utilidades; y de ordinario se reconocen los siguientes: Rentabilidad de la Inversión (ROI), Valor Económico Agregado (VAE), Utilidad Residual (UR) y Rendimiento Sobre Ventas (RSV). Sin embargo, para que estos indicadores reflejen convenientemente la realidad organizacional, deben sustentarse en las partidas y magnitudes contables apropiadas.

En suma, la rentabilidad empresarial no es más que una de las formas a través de las cuales se puede expresar la efectividad

organizacional, o lo que es lo mismo, un desempeño organizacional excelente.

La rentabilidad no es otra cosa que el resultado del proceso productivo. Si ese resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si ese resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado. La rentabilidad es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses que corresponden a un porcentaje del monto de dinero ahorrado. A estos se agregan los reajustes que permiten mantener el valor adquisitivo del dinero que se haya ahorrado (67).

La rentabilidad es la capacidad de una inversión de producir una renta de un activo real o financiero expresado en términos relativos entre el importe y los beneficios que genera. Puede medirse en porcentaje o en tanto por uno (68).

La rentabilidad es el rendimiento y/o ganancia que produce una empresa. Se llama gestión contable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Sin embargo, la obtención de ganancias no es un fin en sí para la producción socialista, sino que constituye una condición importante para poder ampliar la producción social y para poder satisfacer de manera más

completa las necesidades de toda la sociedad. Bajo el capitalismo, el criterio supremo para determinar la conveniencia de que se establezcan tales o cuales empresas estriba en su rentabilidad.

La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

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

Una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que

Relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su

rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad..

La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrado a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir, la inversión de la empresa.

1.2.4 Artículos de las Mype.

Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte Villafuerte, María del Rosario (2009) nos dice que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

La Ley Facilita el proceso de formalización.

Ahora puedes constituir tu empresa en 72 horas: inicia tus trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

La Ley fomenta la asociatividad.

Si no produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

La Ley promueve las exportaciones.

Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

La Ley facilita el acceso a las comprar estatales.

Si no haz intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales. Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las Mype en las diversas entidades públicas. Tiene como objeto de ley, contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

Ley 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y
- Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

En el aspecto tributario.

Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente. Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad

de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dicho gastos no excedan del 1% de su planilla anual. Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

En el aspecto laboral.

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo

Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086. Asimismo, se proroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas,

trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

Otras disposiciones de carácter general

Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos.

LEY N° 26904, Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas Sobre Pequeña y Microempresa.

Declara de preferente interés, en el marco normativo del Sistema Estadístico Nacional, la ejecución de actividades y acciones conducentes a generar, integrar y difundir las estadísticas sobre el comportamiento de la pequeña y microempresa, a fin de apoyar su gestión y desarrollo.

LEY N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales.

Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización

democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

LEY N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades.

Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

2.3 Marco Conceptual.

2.3.1. Definición del Financiamiento.

Es el conjunto de recursos monetarios financieros se llevó a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El Financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan (74).

Importancia del Financiamiento

Es importante el financiamiento ya que brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan (75).

2.3.2. Definiciones de Capacitación

Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. La capacitación busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo en función de las necesidades de la empresa, en un proceso estructurado con metas bien definidas.

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparada para ocupar las funciones que requiera la empresa. El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas.

Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona (76).

Tipos de capacitación

La capacitación se suele dividir en tres grandes grupos:

- **Capacitación para el trabajo:** Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

Se divide a su vez en:

- ✓ **Capacitación de pre ingreso:** Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.
- ✓ **Capacitación de inducción:** Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.
- **Capacitación promocional.** Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.
- **Capacitación en el trabajo.** Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona (77).

2.3.3. Definiciones de Rentabilidad

Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (78).

➤ **Estrategias de la 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: Sello Norven de calidad, normas ISO 9.000, ISO 14.000, etc.
- ✓ **Durabilidad:** Es la medida de la vida operativa del producto. Por ejemplo, la empresa Ferrari garantiza que los vehículos que ellos fabrican tienen el promedio de vida útil más alto y por eso su alto precio.

✓ **Seguridad de Uso:** La garantía del fabricante de que el producto funcionará bien y sin fallas por un tiempo determinado. Chrysler en Venezuela, da la garantía más amplia a sus vehículos: 2 años o 50.000 kilómetros, demostrando su confianza en la calidad de manufactura.

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 (79)

➤ **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 (80).

2.3.4. Definición de las micro y pequeñas empresas (Mype)

Las Mypes son pequeñas unidades de producción, servicio o prestación de servicios. Según la legislación peruana (81), una Mype es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las Mypes deben reunir las siguientes características:

- Respecto al número total de trabajadores:
 - ✓ La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores, inclusive.
 - ✓ La pequeña empresa de 1 a 50 trabajadores, inclusive.
- Por sus niveles de ventas:
 - ✓ La microempresa, hasta un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
 - ✓ La pequeña empresa, desde 150 UIT hasta 850 UIT.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más del 80% de la población económicamente activa (PEA) del país y

generan el 45% del Producto Bruto Interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

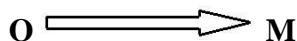
- ✓ Proporciona abundantes puestos de trabajo.
- ✓ Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- ✓ Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- ✓ Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- ✓ Mejoran la distribución del ingreso.
- ✓ Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico del país.

LEY N° 28015 LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (Promulgada el 3 de Julio del 2003)

3 METODOLOGIA

3.1. Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

r = Correlación

3.1.1 No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal cual es en su contexto.

3.1.2 Descriptivo

Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población está constituida por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016, datos obtenidos a través del trabajo de campo realizado por el investigador.

3.2.2. Muestra

Se trabajó con el total de la muestra de 30 micro y pequeñas

empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016, que representa el 100% de la población.

3.3. 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 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016 (variable complementaria)	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
--	--	---	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016 (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No

		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016 (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 31 preguntas.

3.5. Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó el programa Excel Científico y el programa SPSS, mediante el cual se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas de uso el Power Paint.

3.6. Matriz de consistencia

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	DISEÑO METODOLOGICO
“Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016”.	¿Cómo ha incidido el financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016?	<p>Objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.</p> <p>Objetivos específicos: -Describir las principales características de los representantes legales MYPES del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016. -Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016. -Describir las características del financiamiento de las micro y</p>	1.Complementaria	<p>Diseño de la investigación El diseño que se utilizará en esta investigación es no experimental – descriptivo correlacional. O \longleftrightarrow M Dónde: M =Muestra conformada por las Mypes encuestadas. O= Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad. r= Correlación No experimental Es no experimental porque se realizara sin manipular deliberadamente las variables, se observará el fenómeno tal cual es en su contexto. Descriptivo Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. Población y muestra Población La población estará constituida por 30 micro y pequeñas</p>

	<p>pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.</p> <p>-Determinar la incidencia de la capacitación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.</p> <p>-Determinar la incidencia del financiamiento con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.</p>	<p>empresas del sector comercio rubro hospedaje del Distrito de Yarinacocha, 2016, datos obtenidos a través del trabajo de campo realizado por el investigador.</p> <p>Muestra Se trabajará con el total de la muestra de 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del Distrito de Yarinacocha, 2016, que representa el 100% de la población.</p>
		2. Independiente e Financiamiento de las MYPES
		3. Dependiente Rentabilidad de las MYPES

3.7. Principios éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2016 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

3.7.1. Respeto por las personas

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

3.7.2. Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

3.7.3. Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos

públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

4. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

- **Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.**

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS	
Edad	1	El 100% (30) de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 78 años.	2
Sexo	2	El 70% (21) son del sexo masculino y el 30% (9) Son del sexo femenino.	2
Grado de instrucción	3	El 40% (12) tiene secundaria completa, el 33% (10) superior universitaria completa, el 10% (3) superior universitario incompleta, el 7%(2) superior no universitario completa, 7%(2) secundaria incompleta, 3% (1) primaria completa	

Estado civil	4	El 43% (13) son casados, el 27% (8) son convivientes, EL 13% (4) son divorciados 4 10% (3) son solteros y otros 7% (2).
Profesión u ocupación	5	El 33% (10) tienen una profesión y el 67% (20) son. De ocupación independiente. 5 5

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 del anexo 02.

➤ **Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha , 2016**

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 63% (19) tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 17% (5) tiene tres años, 13% (4) tiene un año.
Formalidad de las Mypes	7	El 100% (30) manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro de hospedaje son formales.
Número de trabajadores permanentes	8	El 57% (17) posee un trabajador, el 33% (10) con dos trabajadores y 7% (2) posee tres trabajadores permanentes 3%(1) más de 3 trabajadores permanentes.

Número de trabajadores eventuales	9	El 47% (14) tiene un trabajador eventual, 24% (7) no posee ningún trabajador eventual, 23% (7) poseen dos trabajadores y 3% (1) tiene tres trabajadores eventuales.
Motivos de la formación de las mype	10	El 100% (30) manifestaron que la formación de Las Mypes son para obtener ganancias.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 02.

➤ **Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del financiamiento de las MYPE del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha , 2016**

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento	11	El 80% (24) de las Mypes encuestadas manifestaron que el tipo de financiamiento fue propio y el 20% (6) Manifestaron que fueron de terceros.
A qué entidad recurre para el financiamiento	12	El 83% (5) de las Mypes encuestadas manifestaron Que el financiamiento fue de entidades bancarias y el 17% (1) fue de entidad no bancaria.
Tasa de interés mensual pago	13	El 17%(1) pagó 1.17% Bcp, 17%(1) pagó 1.24% Bcp, 17% (1) pagó 2.34% Bcp, el 17% (1) pagó 2.21%

		Interbank, 17%(1) pagó 1.42% B. Continental, mientras 17% (1) pagó 0.94% Caja Piura.
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 83% (5) las entidades bancarias brinda facilidades de crédito, en tanto el 17% (1) manifestaron que la entidad que otorga facilidades son las no entidades Bancarias, para el préstamo.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	15	83% (5) manifestaron que fueron atendidos en los Montos solicitados, mientras que un 17% (1) no.
Monto del crédito solicitado	16	El 50% (3) se encuentran en el rango de S/. 10,000.00 a S/. 20,000.00 y el 33% (2) se encuentra en el rango de S/. 21,000.00 a S/. 50,000.00 mientras que 17% (1) El rango es más de S/. 50,000.00 de lo solicitado.
Tiempo del crédito solicitado	17	El 67% (4) de las Mypes que solicitaron el crédito fue a largo plazo y solo un 33%(2) a corto plazo
En que fue invertido el crédito financiero	18	El 50% (3) fue invertido en capital de trabajo, el 33% (2) mejoramiento ampliación de local y solo un 17%(1) en activo fijo.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 del anexo 02.

- **Respecto al objetivo específico 4: Determinar la incidencia de la capacitación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.**

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibió capacitación antes de recibir el crédito	19	El 20% (6) de las Mypes encuestadas manifestaron que si recibieron capacitación para la obtención del crédito, mientras que el 80% (24) dijeron que no Recibieron capacitación para el préstamo.
Capacitación en los últimos dos años	20	El 37% (11) dijeron que recibieron una capacitación durante estos dos años, mientras que el 17% (5) recibieron dos capacitaciones durante estos dos últimos Años.
Cursos de capacitación en lo que participo	21	El 43% (13) manifestaron que recibieron capacitación en manejo empresarial, el 17% (5) dijeron en Inversión financiera, y el 33% (10) no precisa.
Personal recibió capacitación	22	El 60% (18) manifestaron que si recibieron capacitación, mientras que el 40% (12) dijeron que no Recibieron Ninguna capacitación.
Cuantos cursos de capacitación recibió	23	El 67% (12) recibió capacitación en un curso, el 28% (5) recibió capacitación en dos cursos, mientras que el 6% (1) tres cursos de capacitación.
En qué año recibió mas	24	El 40% (12) de los representantes legales encuestadas

capacitación		manifestaron que recibieron más Capacitación en el año 2015, 20%(6) en el año 2014, mientras que un 40% (12) no precisa.
Capacitación es una inversión	25	El 73% (22) manifestaron que la capacitación es una Inversión y el 27% (8) dijeron que no es una inversión.
Capacitación del personal es relevante para su empresa	26	El 83% (25) manifestaron que la capacitación del personal es relevante para la empresa, mientras que el 17% (5) dijeron que no es relevante.
Temas que se capacitaron sus trabajadores	27	El 70% (21) dijeron que recibieron capacitación en prestación de mejor servicio al cliente, mientras que El 3% (1) en gestión financiera y 27%(8) no precisa.

Fuente: elaboración propia en base a la tablas 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 del anexo 02.

➤ **Respecto al objetivo específico 5: Determinar la incidencia del financiamiento con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.**

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	28	El 77% (23) manifestaron que el financiamiento si Mejoro la rentabilidad, el 23%(7) dijo que no.
Capacitación mejoró la rentabilidad	29	El 77% (23) manifestaron que la capacitación si Mejoro la rentabilidad, el 23%(7) dijo que no.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años	30	El 80% (20) los representantes legales encuestadas manifestaron que en estos últimos dos años mejoro

La rentabilidad disminuyo los dos últimos años	31	La rentabilidad de sus empresas, 20%(6) dijo no. El 80% (20) de los representantes legales encuestados dijeron que no disminuyo la Rentabilidad, el 20%(10) Manifestó que disminuyó en estos dos Últimos años.
--	----	--

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 28, 29, 30, 31 del anexo 02.

4.2. Análisis de resultados

*Respecto al objetivo específico 1

- De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas (ver tabla 01 del anexo 02); estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Espinoza H. (2008), Sagastegui (2010) y Trujillo (2011); es decir; todos son adultos actúan con responsabilidad y decisiones propias.
- El 70% (ver tabla 01 del anexo 02) indican que, en el sector comercio de Pucallpa en el rubro hospedaje los representantes legales de las Mypes encuestadas predomina el sexo masculino sobre el femenino, estos resultados concuerdan con los resultados encontrados de Trujillo (2010) 65% de los representantes legales son masculinos. No coinciden con Sagastegui (2010), donde predomina el sexo femenino 66.7%.
- De las Mypes estudiadas se determina que el 40% de los dueños de las Mypes estudiadas tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 01 del anexo 02), esto quiere decir que la gran parte de personas asociadas a este rubro no cuentan con grado de instrucción superior para desempeñar sus cargos en distintos negocios con respecto al sector

comercio rubro hospedaje. Estos resultados no coinciden a los encontrados por Vasquez M. (2008), donde el grado de instrucción que predomina es la de universitaria completa y Trujillo (2010), donde el 40% de los empresarios encuestados tienen grado de instrucción técnica superior y la universitaria respectivamente.

***Respecto al objetivo específico 2**

- De las Mypes encuestadas en el rubro de hospedaje se encuentran en este sector hace más de tres años (63%) en el ámbito empresarial (ver tabla 02 del anexo 02), este resultado coincide con Vasque M. (2008), El (72%) de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con (94.7%).
- Se observa que, los representantes legales de las Mypes encuestadas todas son formal (100%) (ver tabla 02 del anexo 02), esto estaría indicando que los resultados encontrados favorece a la mayoría de las Mype encuestadas porque tendría más ventajas para acceder a un financiamiento y programas de capacitación, no coinciden con Vasque M. (2008), Trujillo (2010) y tampoco con Sagastegui (2010).
- El (57%) las Mypes en estudio en el ámbito de los trabajadores permanentes refieren que predomina solo un trabajador y el (47%) un trabajador eventual en el rubro hospedaje (ver tabla 02 del anexo 02), con algo de similitud con Trujillo (2010), poseen de uno a tres trabajadores (70%).

- El (100%) de las Mypes encuestadas refieren que el motivo de la formación en el rubro de hospedaje es para la obtención de ganancias (ver tabla 02 del anexo 02), esto quiere decir que con una buena capacitación y manejo de sus finanzas pueden crear más opciones de ingreso de ganancias, el más similar es Trujillo (2010), con un 85%.

***Respecto al objetivo específico 3**

- El (20%), la Mypes encuestadas refieren que su actividad productiva fue porque recibieron créditos financieros (ver tabla 03 del anexo 02), estos resultados no esta tan alejado (33%) con Sagastegui (2010), lo contrario de Trujillo (2010), que muestra un (75%) fueron financiados.
- las Mypes encuestadas tuvieron financiamiento de terceros, que el 83% lo obtuvieron por entidades bancarias y el 17% (ver tabla 03 del anexo 02) por entidades no bancarias, además indican que los representantes legales de las Mypes obtuvieron prestamos con tasas de interés mensual: Banco de Crédito del Perú de 1.17% a 2.34% tasas de interés mensual, Banco Continental de 1.42%, Interbank 2.21% y la CMAC Capa Piura con 0.94%.
- las Mypes encuestadas refieren al 100% que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades de crédito para este rubro hospedaje. Además indican que, las Mypes encuestadas el 83% dijeron que recibieron el crédito que solicitaron, y el 17% (ver tabla 03 del anexo 02) no recibieron el monto solicitado.

- El (67%) las Mypes encuestadas dijeron que el tiempo del crédito solicitado fue a largo plazo (ver tabla 03 del anexo 02), lo contrario estudio por Trujillo (2010).
- El (50%), los representantes legales de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito financiero en Capital de trabajo (ver tabla 03 del anexo 02), coincide con Sagastegui (2010), que muestra un (50%) en capital de trabajo, algo similares a Trujillo (2010) con un (55%).

***Respecto al objetivo específico 4**

- E el 20% de los gerentes de las Mypes encuestadas manifestaron que si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero (ver tabla 04 del anexo 02), Vasquez (2008), se asemeja con un (38%) que si recibieron capacitación antes del otorgamiento de un crédito.
- El (37%) de los gerentes entrevistados tuvieron un curso de capacitación en estos últimos años (ver tabla 04 del anexo 02), estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas y por ende las entidades financieras no se dedican a capacitar de manera continua a sus clientes. Estos resultados no concuerdan con Trujillo (2010) que muestra ninguna capacitación.
- Los representantes legales y gerentes encuestados participaron en cursos de capacitación tales como, el (43%) en manejo empresarial (ver tabla 04 del anexo 02), hay una similitud con Vasquez (2008) que da resultados de un (48%)

- EL (60%) de las Mypes encuestadas su personal recibió capacitación en forma positiva (ver tabla 04 del anexo 02), El (67%) nos indica que el personal de las Mypes tuvo capacitación en algunos cursos referido al rubro de hospedaje, este resultado está cerca al (73.70%) de Vasquez (2008), en capacitación al personal.
- De las Mypes encuestadas nos refieren que el personal recibió Más capacitación en los años 2015 con un 40%, por otro lado 20% que se capacitaron en el 2014 y un 40% no precisa (ver tabla 04 del anexo 02).
- De los representantes legales de las Mypes refieren positivamente que el (73%) la capacitación como empresario es una inversión (ver tabla 04 del anexo 02), resultado similar a Vasquez (2008), que registra un (68%) .
- El (83%) de los representantes legales de las Mypes encuestadas refieren a la relevancia de la capacitación del personal positivamente (ver tabla 04 del anexo 02), con un (70%) en capacitación en prestación mejor de servicio al cliente, por otra parte de menor resultado muestra un (60%) sobre la relevancia en la capacitación al personal Vasquez (2008).

***Respecto al objetivo específico 5**

- El (77%) de los representantes legales de las Mypes, manifiesta que si mejoró la rentabilidad con el financiamiento (ver tabla 05 del anexo 02), estos resultados están muy lejos de lo investigado por (45%) y (33.4%) Trujillo (2010) y Sagastegui (2010) respectivamente.

- El (77%) de las Mypes encuestadas refleja que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de la empresa (ver tabla 05 del anexo 02), estos datos concuerdan con Vasquez (2008) mostrando un resultado 54%)
- El 80% las Mypes en estudio, manifiesta que si ha incrementado la rentabilidad de la empresa en los últimos dos años (ver tabla 05 del anexo 02), muy al contrario de Trujillo (2010) y Sagastegui (2010) con una mejoría en la rentabilidad de (25%) y (15%) respectivamente.

5. CONCLUSIONES

❖ Objetivo Especifico (1).

De Revisando los antecedentes y resultados los representantes legales de las Mypes encuestadas, la totalidad (100%) son adultos su edad fluctúa entre los 26 a 64 años, más de la mitad (70%) son del sexo masculino, es decir los varones están tomando parte de la dirección en las empresas y/o gobiernos, poco menos de 1/3 (33%) tiene instrucción superior universitaria completa y (10%) tiene superior no universitaria incompleta, esto quiere decir que hay profesionales sin empleo y el mejor camino es formar su propia empresa para poder subsistir.

❖ Respecto al Objetivo Especifico (2).

Según los antecedentes y resultados más relevantes, la mayoría (63%) tiene más de 3 años en el rubro empresarial, el (100%) son formales, poco más de la mitad (57%) poseen un trabajador permanente; poco menos de la mitad (47%) posee un trabajador eventual dentro de su negocio y la totalidad del (100%) formó sus Mypes para obtener ganancia. Estos resultados nos

demuestran que las Mypes son estables y necesitan más apoyo por parte de instituciones públicas y/o privadas para hacer crecer sus negocios y obtener más rentabilidad.

❖ Respecto al Objetivo Especifico (3).

Según resultados encontrados, solo el (20%) obtuvieron financiamiento de terceros, del cual la mayoría (83%) obtuvo financiamiento de entidades bancarias (Banco de Crédito del Perú, Interbank, Banco Continental). Asimismo, para la mayoría (67%) los créditos recibidos fueron a Largo plazo, de dichos créditos el (50%) fue invertida en capital de trabajo y (33%) en mejoramiento ampliación del local.

❖ Respecto al Objetivo Especifico (4).

En su minoría solo el (20%) de las Mypes encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito. Asimismo, el (37%) de los representantes legales recibieron una capacitación los dos últimos años, en cual la mayoría (43%) se capacitó en manejo empresarial. Por otro lado el (60%) de su personal ha recibido capacitación en el año 2015, con un (70%) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente. Por otro lado el (73%) considera que la capacitación es una inversión y el (83%) considera que la capacitación es relevante para su empresa..

❖ Respecto al Objetivo Especifico (5).

De acuerdo a los resultados, la mayoría (77%) de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el (77%) manifestó que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa mientras un (23%) afirma lo

contrario. Por otro lado el (80%) afirma que la rentabilidad de sus empresas si mejoró los dos últimos años y (20%) de los representantes legales indicó que la rentabilidad de sus empresas ha disminuido en los dos últimos años.

Conclusión general

Establecer mecanismos por parte del Estado implemente políticas de empuje que permita asegurar el crecimiento y desarrollo de las Mypes peruanas, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados. Finalmente, recomendar que en la legislación dirigida a las Mypes se implementen modelos y programas de capacitación que destaquen y promuevan en la gestión empresarial, que es un elemento fundamental para que las Mypes mejoren su productividad y luego sean más competitivas y rentables.

5.1 Sugerencias y/o Recomendaciones.

❖ Respecto al Objetivo Especifico (1).

Se incita que a personas jóvenes, en promedio a 30 años de edad, que formen una media y pequeña empresa del sector comercio rubro hospedaje, que con una propuesta joven, mediante un financiamiento por terceros y una buena capacitación puedan tener ingresos rentables.

❖ Respecto al Objetivo Especifico (2).

Se recomienda al empresario Mypes, que de acuerdo al tiempo que se dedica al rubro pueda formalizar sus trabajadores en temas de ingreso en planilla, para el cual pueda tener beneficios.

❖ Respecto al Objetivo Especifico (3).

Se recomienda que, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, se incita a promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos de poder atender los requerimientos financieros de acuerdo al rubro que posibiliten a las Mypes elevar su productividad, la búsqueda de crecimiento e inversión.

❖ Respecto al Objetivo Especifico (4).

Se recomienda que los empresarios deban tener diferentes modelos y programas de capacitación para mejorar y ampliar sus conocimientos, habilidades y actitudes para desarrollar a sus Mypes de manera permanente y sostenible, dando como resultado una mejor atención y buen servicio.

❖ Respecto al Objetivo Especifico (5).

Se le sugiere al empresario Mypes, seguir invirtiendo en capital de trabajo tales como; remodelación, acondicionamiento del local, también en capacitación a su personal para un mejor desempeño laboral, dando como resultado una mejor rentabilidad.

Continuar investigando para tener un mayor conocimiento de este importante sector nacional, regional y local. Propiciar reglas más flexibles y sanciones más leves con las entidades encargadas de fiscalizar a las microempresas como son la SUNAT, la Municipalidad Provincial – Distrital y Ministerio de trabajo.

6. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias Bibliográficas

Acosta T.(2007). Recursos y Relaciones Humanas en la Empresa. Editorial Esic.Madrid.

- Albuquerque F. (2001). Servicios profesionales y desarrollo económico local. Reseña comparativa en la micro y pequeña empresa latinoamericana.
- Arnaiz M. (2005). Las PYMES en América Latina .Documento de trabajo No.13.Instituto Torcuato Di Tella-Programa de Naciones Unidas para el desarrollo. Editorial la Crujía. Buenos Aires.
- Angelli P. , Gato F. y Yogel G. El mercado de consultoría y formación para las PYMES en Argentina. En la micro y pequeña empresa latinoamericana. (2001)
- Ambran J. El gerenciamiento de la banca bajo un enfoque de riesgos; S/F. <http://www.macosa.com/octubre/editor3.html> (15-10-07).
- Brealey R. y Myers S. (2003). Principios de finanzas corporativas. 7ma ed. Mc Graw Hill Interamericana de España. Madrid.
- Briones C. (2007). Recursos y relaciones humanas en la empresa. San Salvador.
- Bruselas 2007 “Las empresas frente a la nueva cultura de calificación”. (citado 2010 Noviembre 20). Disponible en: <http://ec.europa.eu/enterprise>.
- Castañeda D. (2002). ¿Capacitación o aprendizaje organizacional?.
- Castillo A. (2004). Rol de la administración de recursos humanos de las MYPES venezolanas. Buenos Aires.
- Dini M. y Humphey. (2001). Promoción de redes de pequeñas empresas en América Latina.En la micro y pequeña empresa latinoamericana.
- Espinoza y Hernández de Alba, las políticas del capital de trabajo <http://www.monografias.com/trabajos52/riesgo-rendimiento/riesgo-rendimiento2.shtml>
- Espinoza H. Las pymes en el Perú - Las pequeñas y microempresas en el Perú (citada 2008 Mayo 07). Disponible desde: <http://nospinozah.blogspot.com/2008/05/las-pymes-en-el-per.html>.
- Flores A. (2006) Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.

- Gachpin F. (2002). Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y la Administración Financiera. México.
- García A., Levitsky J. y Hojmark L. L a micro y pequeña empresa en latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial. (2001)
- Gerza R. Teorías modernas de aprendizaje y dinámica de grupo; S/F.<http://www.gerza.looksco.com> (14-11-07).
- Gualberto M. El rol de las Pymes en la recuperación de la recesión económica, una mirada a Argentina. (S/F).
- Hotelperunews.com/inversiones-tendencias-y-retos-ha-futuro-en-la-industria-hotelera-de-peru/. 2015
- Hagnaguer J., Rivera C. y Valcarcel J. (2001). El enfoque de los centros de desarrollo empresarial de Swiss Contact en Perú. En la micro y pequeña empresa latinoamericana.
- Hiba J. Capacitación empresarial para mejorar las condiciones y medio ambiente del trabajo de pequeñas y medianas empresas. OIT; S/F.
- Huamán J. Las mypes en el Perú - Pequeñas y Medianas Empresas PyMEs (citada 2009 Dic. 15) Disponible desde:<http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>.
- Herrera V. y Pérez R. (48), Analistas OSCE.
<http://portal.osce.gob.pe/osce/sites/default/files/Documentos/Publicacion/Estudios/2013/Participaci%C3%B3n%20MYPE%20Regional%20consolidado%20v5.pdf>
- <http://www.inforegion.pe/150381/ministerio-de-la-produccion-transferira-programas-a-gobierno-regional-de-ucayali/>
- Departamento de Ucayali. Disponible desde:
es.wikipedia.org/wiki/Departamento_de_Ucayali
- <http://ucayalino.blogspot.com/2011/03/ucayali-flora-y-fauna.html>
- <http://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/>

http://uca.edu.ar/uca/common/grupo6/files/Preparaci-n_y_evaluaci-n_social_de_proyectos.pdf fundamentos de financiación empresarial

<http://www.eco-finanzas.com/economia/economistas/Knut-Wicksell-Pensamiento-economico.htm>

Jáuregui A. (2006). Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico. ESEAD. Instituto de Educación Administración y Desarrollo.

Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA). Financiamiento para comenzar un negocio; S/F. [http://www.sba.gon/eslano/financiamiento/trabajar en equipo.html](http://www.sba.gon/eslano/financiamiento/trabajar_en_equipo.html) (12-11-07).

Mc Gregor D. La teoría X, Y en capacitación en costos y gestión; S/F. <http://capacitación en costos.blogia.com> (12-11-07).

León de Cermeño J. y Schereinier M. (1998) Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas línea de acción.

León D. y Pons J. Autoformación -capacitación. Buenos Aires; 2007. <http://www.guia del emprendedor.com.as> (15-11-07).

Lizcano www.lavanguardia.com › Local › Madrid

Ortiz H. (2004). Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. Décima segunda edición. Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de. Colombia.

Medina A. “ Candidatos presidenciales deben comprometerse a que sea política de Estado el desarrollo de la MYPE” (Citada 2011 En. 30) Disponible desde: <http://actualidadmypeperu.blogspot.com/>

Mello indican que el beneficio o resultado neto es un indicador y evaluador valido de la actividad productiva de cualquier organizacion erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../16285520140702072001.pdf

Definición del financiamiento <http://www.definicion.org/financiamiento>

<http://pyme.lavoztx.com/la-importancia-del-financiamiento-para-las-empresas-9870.html>

¿Qué es la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su personal?

Disponible desde: <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>.

Tipos de capacitación. Disponible desde: <http://www.emprendepyme.net/tipos-de-capacitacion.html>

Ramos E. (2006). Creación de oportunidades económicas para Micro y Pequeñas Empresas en América Latina y el Caribe. Nuevas tendencias en el acceso a recursos.

Rodríguez J. Factores de rentabilidad en las decisiones financieras. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras.shtml>.

Sagastegui (2010), Estudio en el sector servicios –rubro pollerías del distrito de Chimbote.

Sánchez J. Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. (citada 2008 Jul. 18) Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>

Tanaka E. (2005). Análisis de estados financieros para la toma de decisiones Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.

Trujillo (2010), Estudio en el sector industrial –rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa.

Vásquez M. (2008). Financiamiento en las micros y pequeñas empresas: estudio sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote.

Vásquez W. (2011). Análisis de la situación informática de las mype en el Perú. Disponible desde: <http://www.slideshare.net/infoudch/articulo-wilder-vasquez>.

Venegas C. (2007). PYMES y recursos humanos. Venezuela.

Vigorena F. Se busca empresario de capital humano; S/F www.sht.com.ar (15-11-07)

Weller J. (2001). Políticas y recursos humanos .Editorial CEPAL. Santiago de Chile.

Zamora A. Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción. Disponible desde:
<http://www.eumed.net/libros/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.

Zapata (2004). Barcelona – España 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.

6.2. Anexos

6.2.1 Cuestionario de recojo de información

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE

INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **Incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.**

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

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 universitaria
completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior no Universitaria
Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil:

Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Otros (....)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: (....) Mype Informal: (....)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (....) Subsistencia (sobre
vivencia): (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (....) No (....)

Con financiamiento de terceros: Si (....) No (....)

**3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener
financiamiento:**

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)
.....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad

bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (....).Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias (....) Las entidades no bancarias. (....) los prestamistas usureros (....)

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (....) No (....)

El crédito fue de largo plazo.: Si (....) No (....)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros - Especificar: (%)

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Si (....) No (....)

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

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

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

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....) Administración de recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....) Otro: especificar.....

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

Si (....) No (....)

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (....) 2 cursos (....) 3 cursos (....) Más de 3 cursos (....)

4.6 En que años recibió más capacitación:

2016(....) 2015 (....) 2014 (....) 2013 (....)

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

Si (....) No (....)

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

Si (....) No (....)

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (....) Manejo eficiente del microcrédito (....) Gestión Financiera (....) Prestación de mejor servicio al cliente (....) Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

Si (....) No (....)

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:

Si (....) No (....)

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

Pucallpa, Setiembre del 2016.

6.2.2 Anexo 02: Tablas de Resultados

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

TABLA N° 01

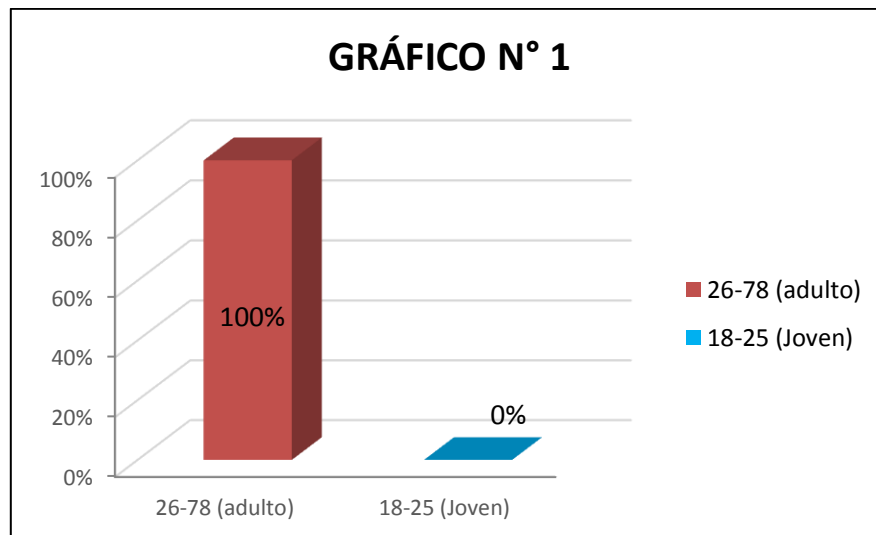
**Edad de los representantes legales de las MYPES del sector comercio
rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016**

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 - 78 (adultos)	30	100%
18 – 25 (Joven)	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 01

**Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las MYPES
del sector comercio – rubro Hospedaje del distrito de Yarinacocha 2016.**



Fuente: Tabla 01

En la tabla 01 y gráfico 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, tienen entre 26-78 años de edad.

TABLA N° 02

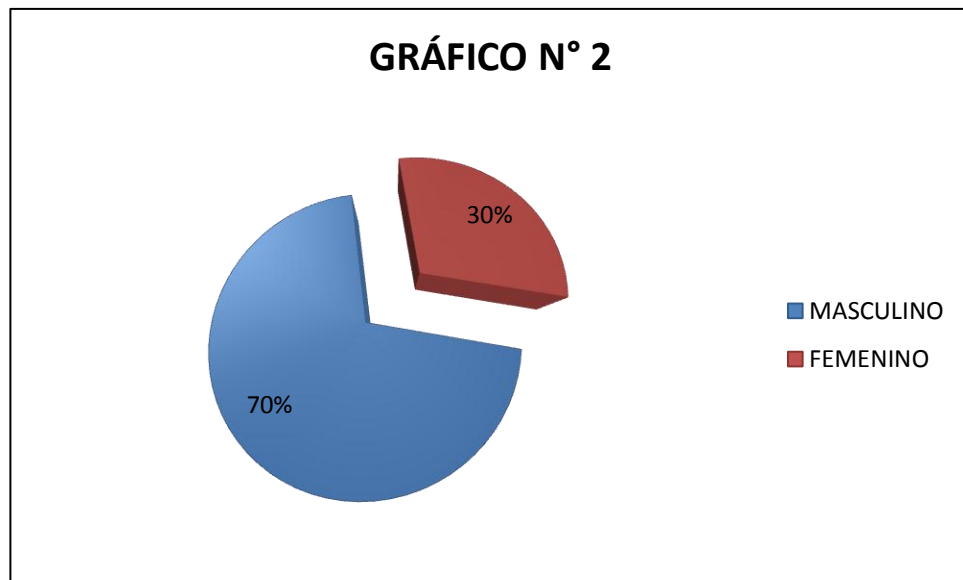
**Sexo de los representantes legales de las MYPES del sector comercio
rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	21	70%
Femenino	9	30%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 02

**Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las MYPES
del sector comercio – rubro Hospedaje del distrito de Yarinacocha 2016.**



Fuente: Tabla 02

En la tabla 02 y gráfico 02 se observa que, el 70% de los representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo masculino, mientras que 30% son del sexo femenino.

TABLA N° 03

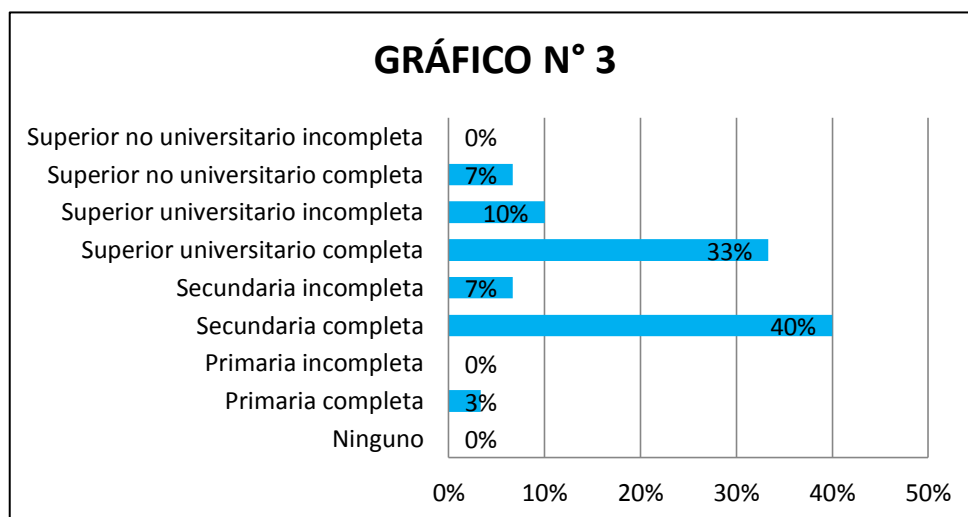
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	1	3%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	12	40%
Secundaria incompleta	2	7%
Superior universitario completa	10	33%
Superior universitario incompleta	3	10%
Superior no universitario completa	2	7%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje del distrito de Yarinacocha 2016.



Fuente: Tabla 03

En la tabla 03 y gráfico 03 se observa que, el grado de instrucción que más predomina en los representantes legales de las MYPES encuestadas es la Secundaria completa con 40%, primaria completa con 3%.

TABLA N° 04

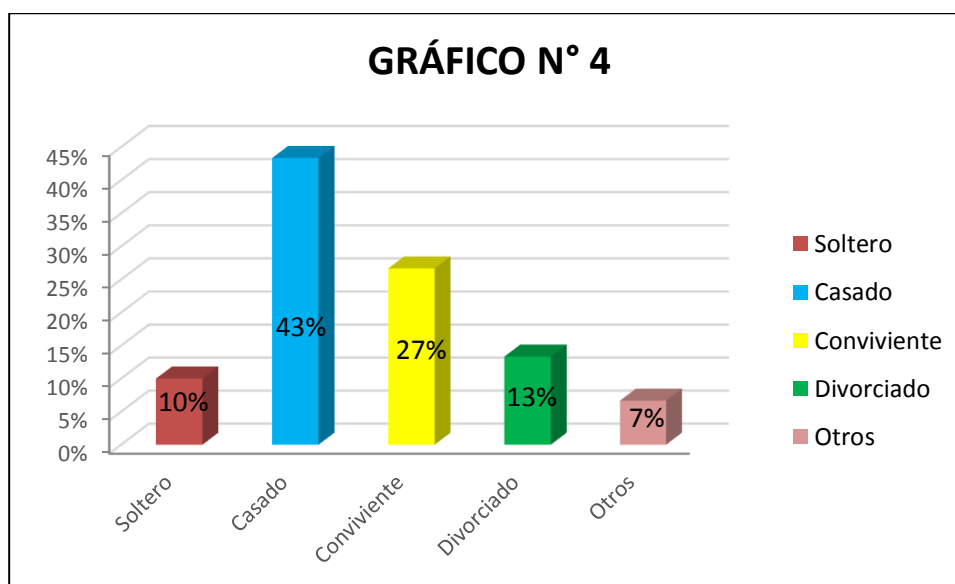
Estado civil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	10%
Casado	13	43%
Conviviente	8	27%
Divorciado	4	13%
Otros	2	7%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje del distrito de Yarinacocha 2016.



Fuente: Tabla 04

En la tabla 04 y el gráfico 04 se observa que, en los representantes legales encuestados 43% son casados, 27% convivientes, mientras que 10% son solteros.

TABLA N° 05

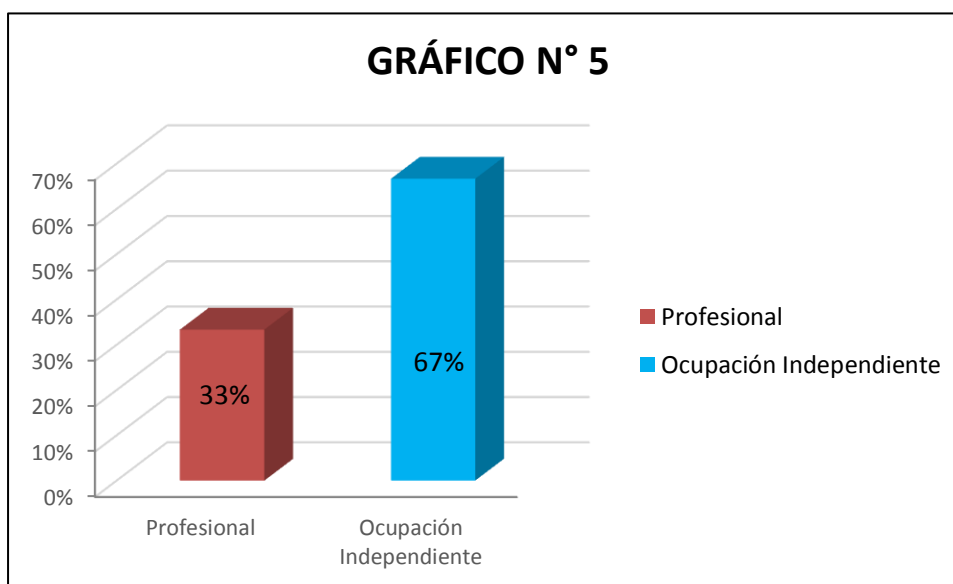
Profesión u Ocupación de los representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016

Profesión	Frecuencia	Porcentaje
Profesional	10	33%
Ocupación Independiente	20	67%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 05

Profesión u Ocupación Independiente de los representantes legales de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje del distrito de Yarinacocha 2016.



Fuente: Tabla 05

En la tabla y gráfico 05 se puede observar que el 67% de los representantes legales es de ocupación independiente y solo el 33% tiene profesión.

**CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO –
RUBRO HOSPEDAJE DEL DISTRITO DE YARINACocha 2016.**

TABLA N° 06

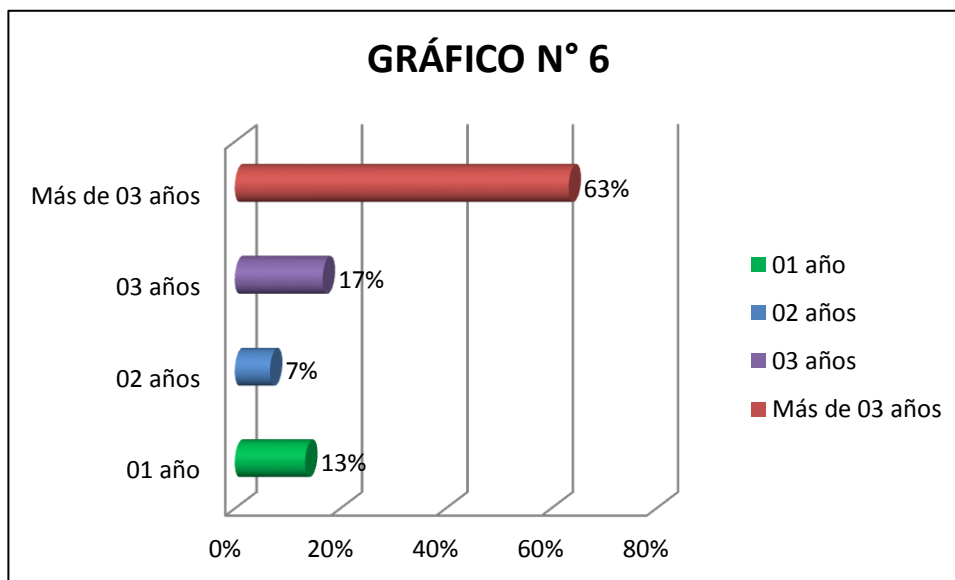
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	4	13%
02 años	2	7%
03 años	5	17%
Más de 03 años	19	63%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?



Fuente: Tabla 06

En la tabla y gráfico 06 se puede observar que, el 63% de los encuestados se dedica hace más de 03 años a la actividad empresarial, 13% entre 01 año y 17% más de 03 años.

TABLA N° 07

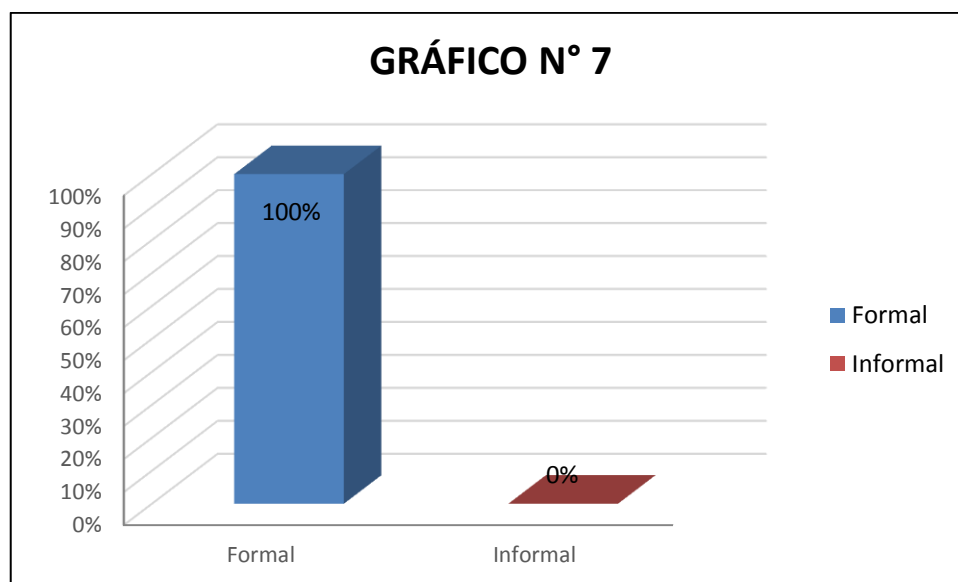
Formalidad de las MYPES del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	30	100%
Informal	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 07

Distribución porcentual de la Formalidad de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje del distrito de Yarinacocha 2016.



Fuente: Tabla 07

En la tabla y gráfico 07 se observa que, el 100% de las MYPES son formales.

TABLA N° 08

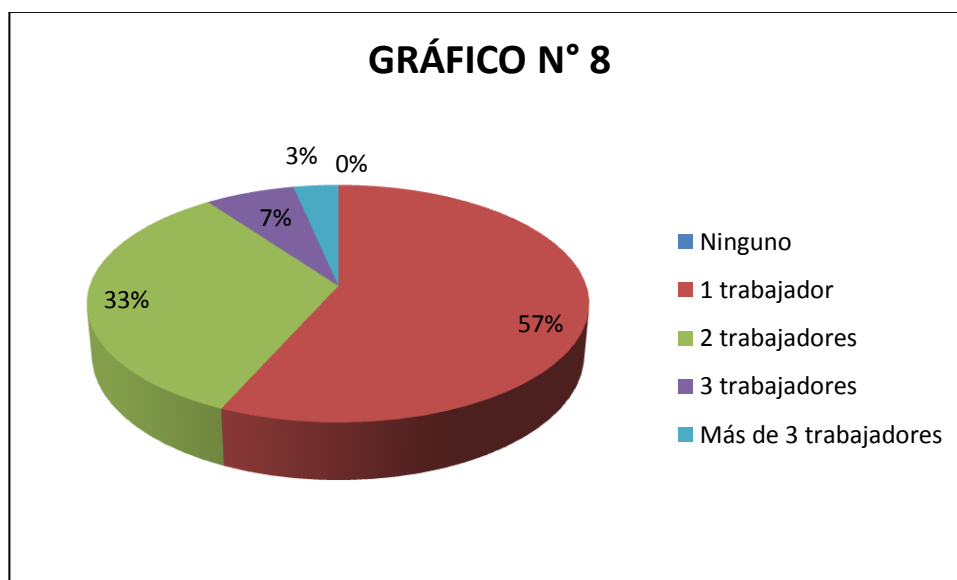
Número de trabajadores permanentes de las Mypes del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 trabajador	17	57%
2 trabajadores	10	33%
3 trabajadores	2	7%
Más de 3 trabajadores	1	3%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las MYPES



Fuente: Tabla 08

En la tabla y gráfico 08 se observa que, 57% de MYPES encuestadas tiene 01 trabajador permanente, mientras que el 33% tiene 02 trabajadores permanentes.

TABLA N° 09

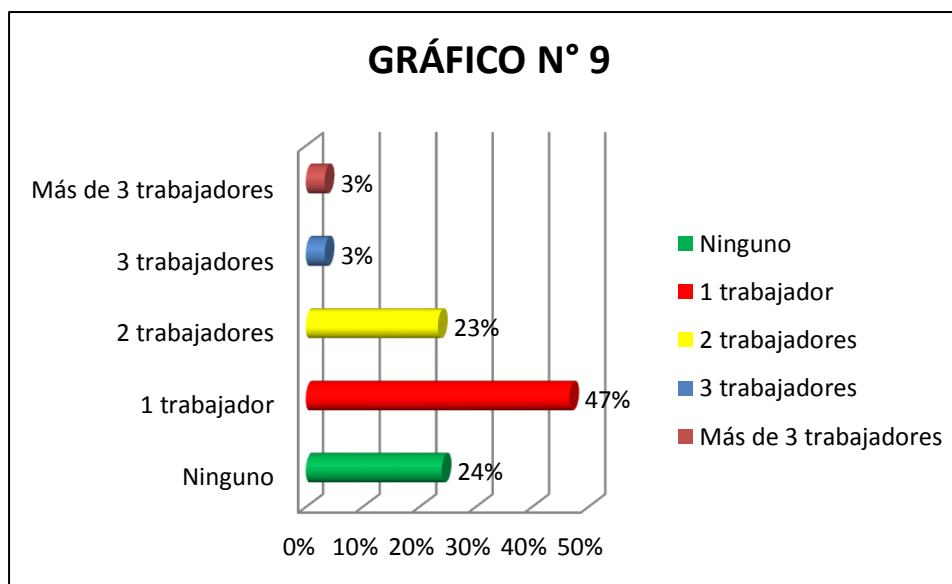
**Número de trabajadores eventuales de las Mypes del sector comercio
rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016.**

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	24%
1 trabajador	14	47%
2 trabajadores	7	23%
3 trabajadores	1	3%
Más de 3 trabajadores	1	3%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 09

**Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las
MYPES**



Fuente: Tabla 09

En la tabla y gráfico 09 se observa que, 47% de MYPES encuestados tiene 01 trabajador eventual, 23% tienen 02 trabajadores eventuales.

TABLA N° 10

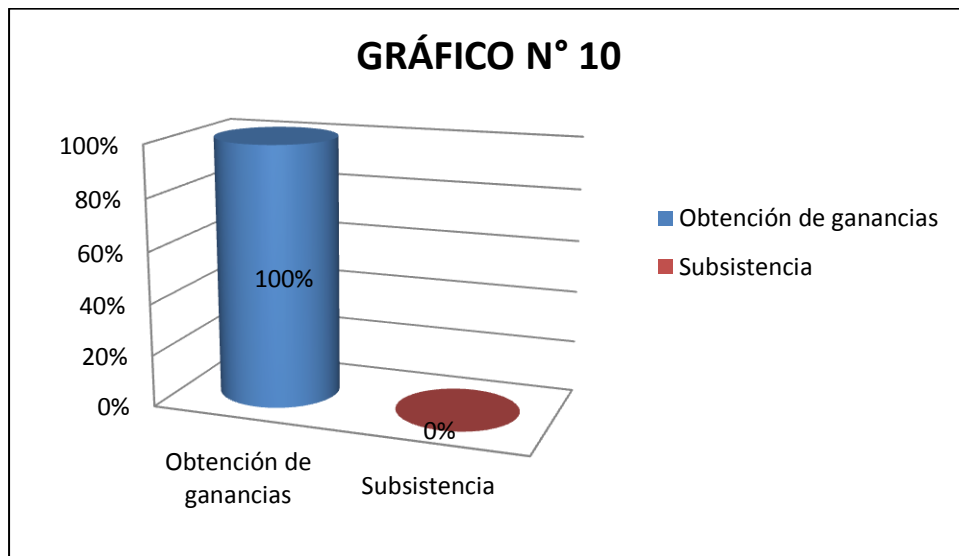
Motivos de formación de las Mypes del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	30	100%
Subsistencia	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Yarinacocha, 2016



Fuente: Tabla 10

En la tabla y gráfico 10 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas el objeto de formar empresa es por motivos de obtener ganancias.

FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DEL MICRO EMPRESARIO: FINANCIAMIENTO

TABLA N° 11

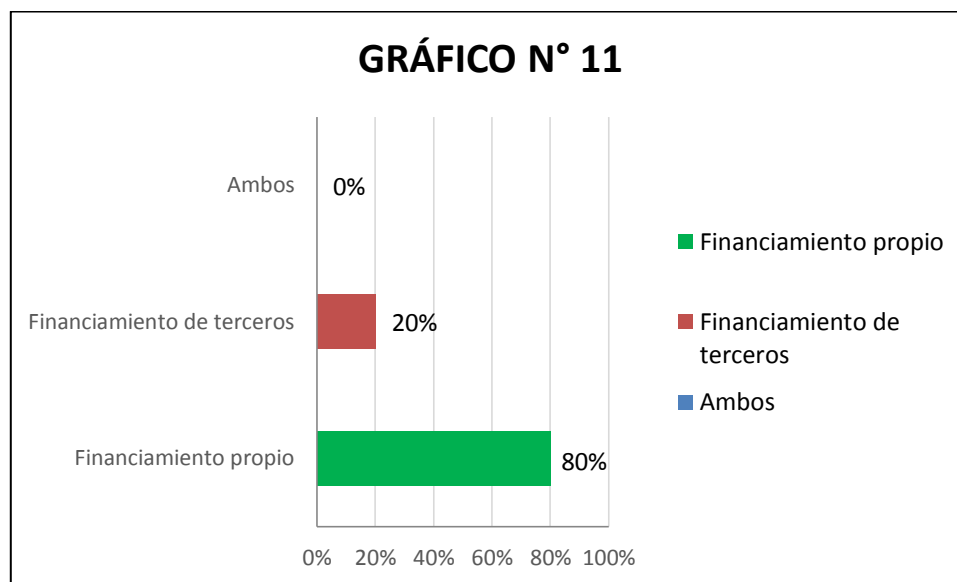
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	24	80%
Financiamiento de terceros	6	20%
Ambos	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

En la tabla y gráfico 11 se observa que, el 83% de Mypes encuestadas se autofinancia, mientras que el 17% con financiamiento de terceros.

TABLA N° 12

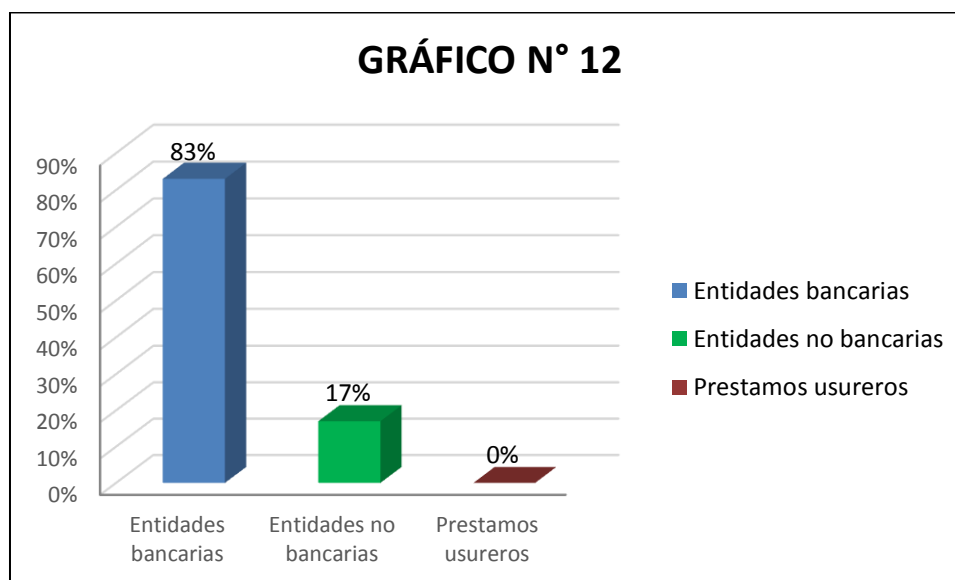
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
No especifica	0	0%
Entidades bancarias	5	83%
Entidades no bancarias	1	17%
Usureros	0	0%
Total	6	100%

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

GRÁFICO N° 12

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



Fuente: Tabla 12

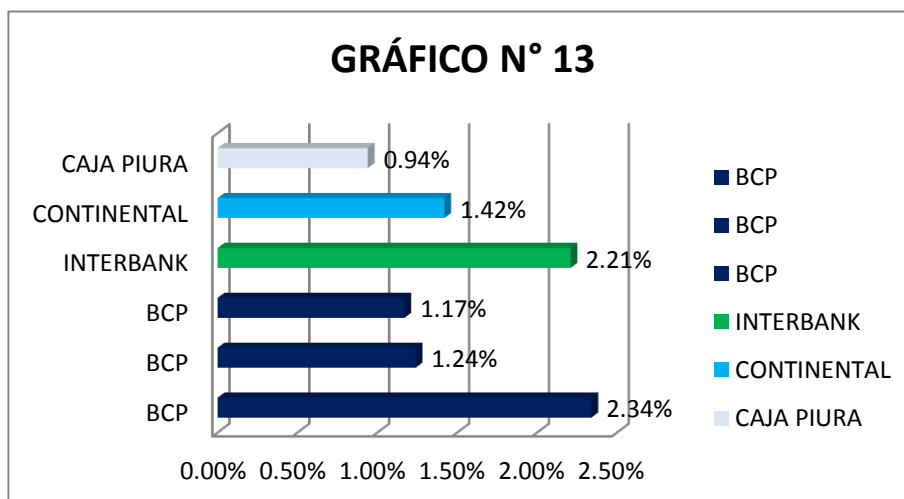
En la tabla y gráfico 12 se observa que, el 83% de las Mypes encuestadas dijeron que cuando reciben financiamiento es por parte de las entidades bancarias, y solo un 17% se financian por entidades no bancarias.

TABLA N° 13
¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera							
	Bco. de Crédito		Bco. Interbank		Bco Continental		Caja Piura	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa 0.94%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
mensual 1.17%	0	0%	0	0%	0	0%	1	17%
mensual 1.24%	1	17%	0	0%	0	0%	0	0%
mensual 1.42%	1	17%	0	0%	0	0%	0	0%
mensual 2.21%	0	0%	0	0%	1	17%	0	0%
mensual 2.34%	0	0%	1	17%	0	0%	0	0%
mensual	1	17%	0	0%	0	0%	0	0%
Sub Total	3	50%	1	17%	1	17%	1	17%
Total	6	100%						

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

GRÁFICO N° 13
¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?



Fuente: Tabla 13

En la tabla y gráfico 13 se observa que, de las Mypes encuestadas, 83% precisa que obtienen préstamos de entidades bancarias como el Banco de Crédito, Interbank, Banco Continental 1.17% a 2.34% de interés mensual, y de entidades no bancarias como Caja Piura, pagando entre 0.94% de interés mensual.

TABLA N° 14

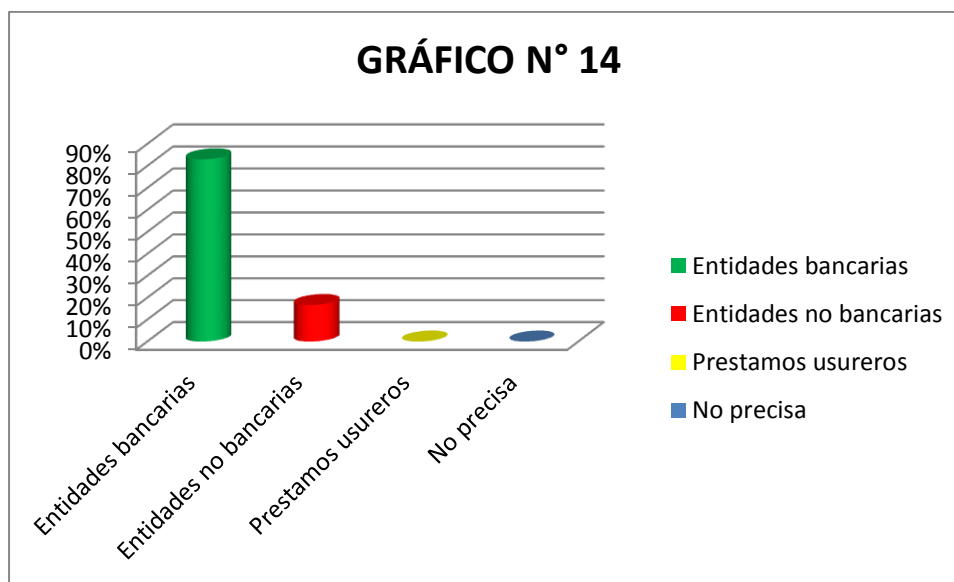
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Entidades bancarias	5	83%
Entidades no bancarias	1	17%
Usureros	0	0%
Total	6	100%

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

GRÁFICO N° 14

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



Fuente: Tabla 14

En la tabla y gráfico 14, se observa que, 83% de las Mypes encuestadas manifestaron que las entidades bancarias, les otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito, mientras el 17% dijeron que las entidades no bancarias.

TABLA N° 15

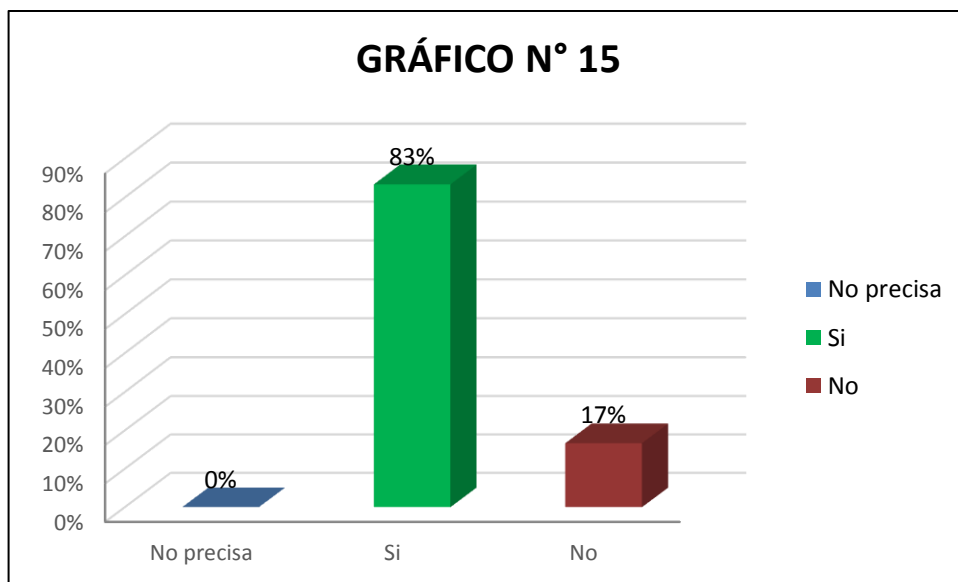
¿Los créditos otorgados fueron en el monto solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	5	83%
No	1	17%
Total	6	100%

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

GRÁFICO N° 15

¿Los créditos otorgados fueron en el monto solicitado?



Fuente: Tabla 15

En el cuadro y gráfico 15 se observa que, 83% de las Mypes encuestadas, manifestaron haber recibido el monto solicitado, el 17% no recibió el monto solicitado.

TABLA N° 16

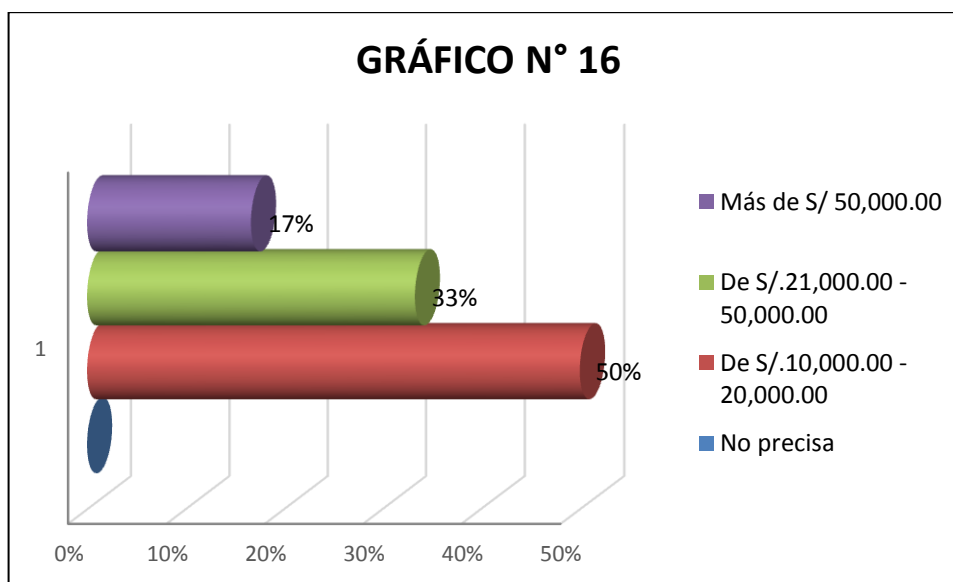
¿Cuánto es el monto promedio del crédito otorgado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.10,000.00 - 20,000.00	3	50%
De S/.21,000.00 - 50,000.00	2	33%
Más de S/ 50,000.00	1	17%
Total	6	100%

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

GRÁFICO N° 16

¿Cuánto es el monto promedio del crédito otorgado?



Fuente: Tabla 16

En el cuadro y gráfico 16 se observa que, 50% de las Mypes encuestadas, manifestaron recibido un crédito entre S/.10,000.00 y S/.20,000.00, el 33% entre S/.21,000.00 y S/.50,000.00, mientras que el 17% más de S/.50,000.00.

TABLA N° 17

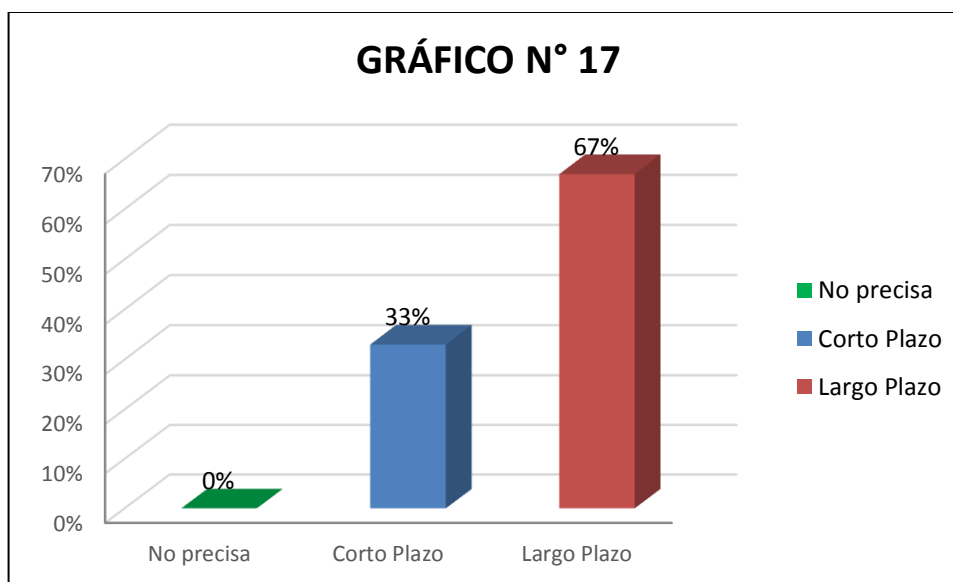
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	2	33%
Largo Plazo	4	67%
Total	6	100%

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

GRÁFICO N° 17

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?



Fuente: Tabla 17

En la tabla y gráfico 17 se observa que, el 67% de los préstamos otorgados a las Mypes por parte de las entidades financieras fue a largo plazo (mayor de 12 meses), y el 33% a corto plazo (menos de 12 meses)

TABLA N° 18

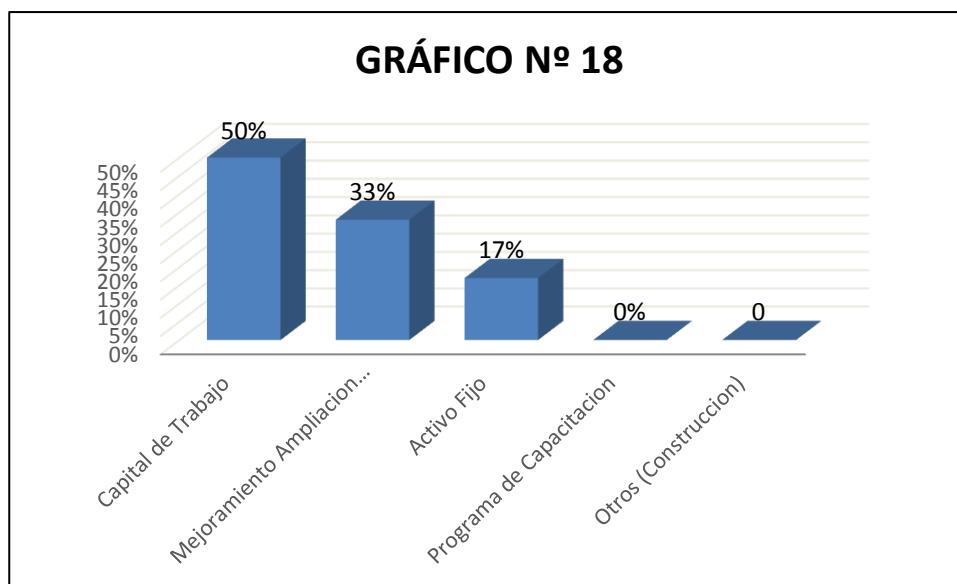
¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?

Inversión del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
Capital de Trabajo	3	50%
Mejoramiento Ampliación de Local	2	33%
Activo Fijo	1	17%
Programa de Capacitación	0	0%
Otros (Construcción)	0	0%
Total	6	100%

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

GRÁFICO N° 18

¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?



Fuente: Tabla 18

En la tabla y gráfico 18 se observa que, de las Mypes encuestadas, 50% invirtieron en Capital de trabajo, mientras que el 33% manifestó para el Mejoramiento y Ampliación del Local y solo el 17% para Activos Fijos.

CAPACITACIÓN DEL MICRO EMPRESARIO

TABLA N° 19

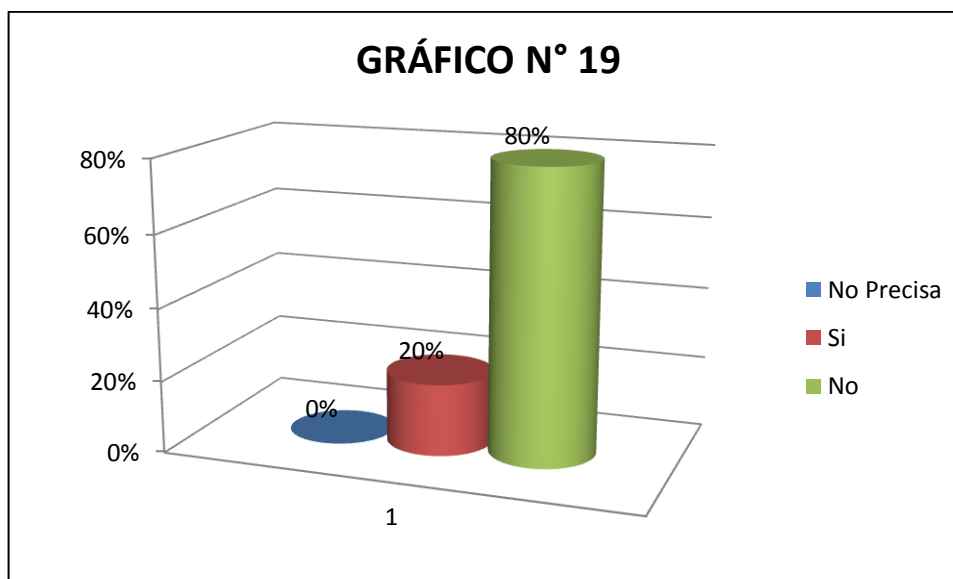
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	6	20%
No	24	80%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 19

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla 19

En la tabla y gráfico 19, se observa que, 80% de las Mypes encuestadas dijeron que no recibieron capacitación por parte de las entidades financieras cuando solicitaron crédito, mientras que el 20% dijeron que si recibieron capacitación.

TABLA N° 20

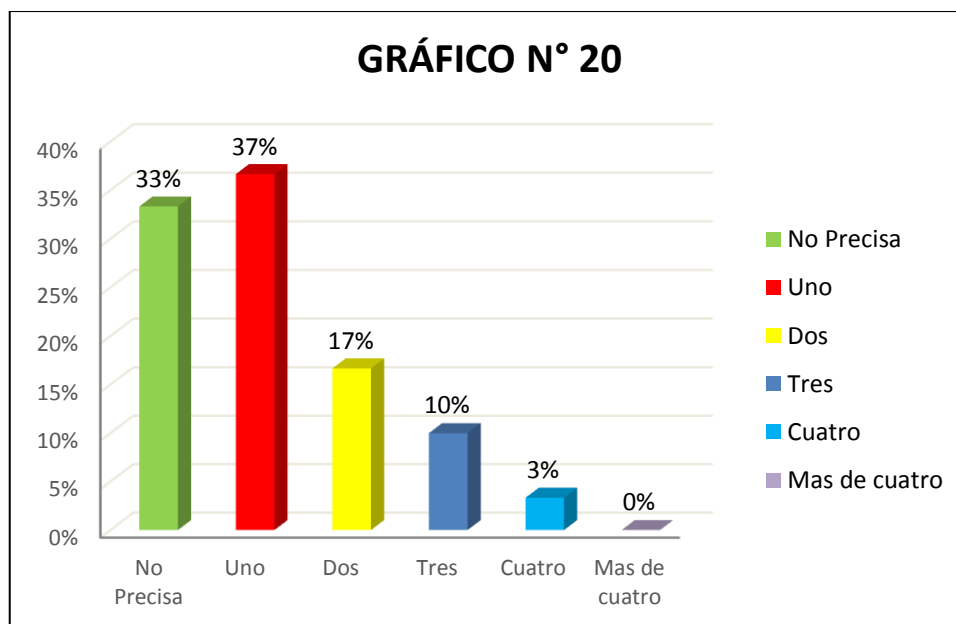
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?

N° cursos de capacitación en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	33%
Uno	11	37%
Dos	5	17%
Tres	3	10%
Cuatro	1	3%
Más de cuatro	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 20

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



Fuente: Tabla 20

En la tabla y gráfico 20, se observa que, 67% de las Mypes han tenido capacitación entre uno, y más de cuatro cursos de capacitación en los últimos 2 años, mientras que el 33% no precisa.

TABLA N° 21

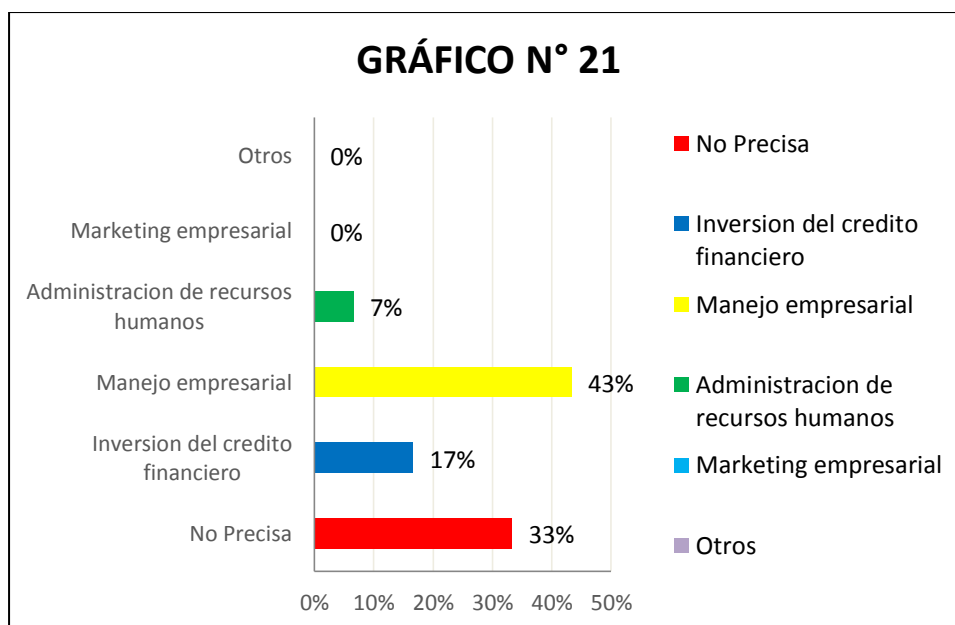
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	33%
Inversión del crédito financiero	5	17%
Manejo empresarial	13	43%
Administración de recursos humanos	2	7%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 21

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



Fuente: Tabla 21

En la tabla y gráfico 21 se observa que, 43% de las Mypes encuestadas, dijeron haber participado en cursos de capacitación de manejo empresarial, 17% en inversión de crédito financiero, 7% administración de recursos humanos y el 33% no precisa.

TABLA N° 22

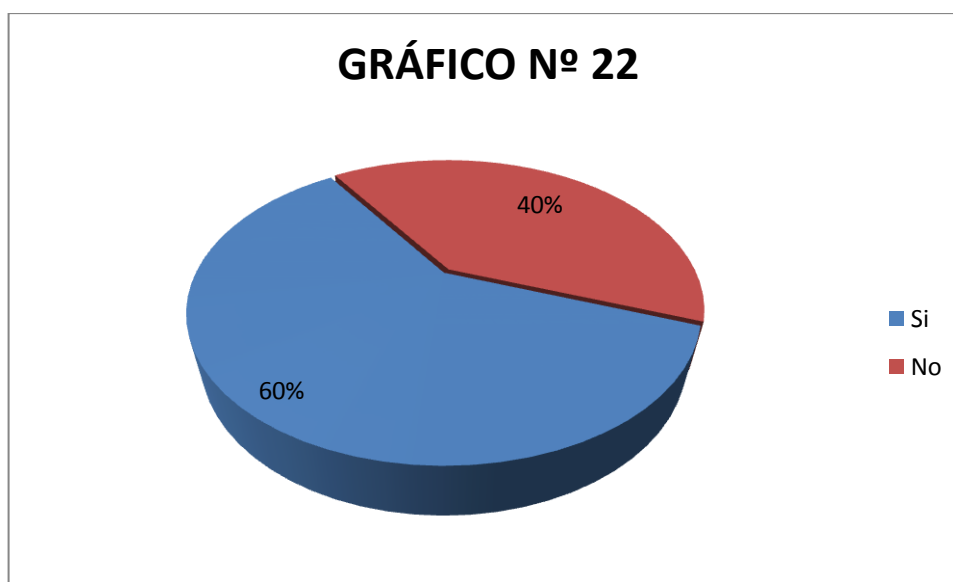
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 22

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



Fuente: Tabla 22

En la tabla y gráfico 22 se observa que, 60% de los empleados de las Mypes encuestadas recibieron cursos de capacitación, mientras que el 40% manifestó que no recibieron capacitación.

TABLA N° 23

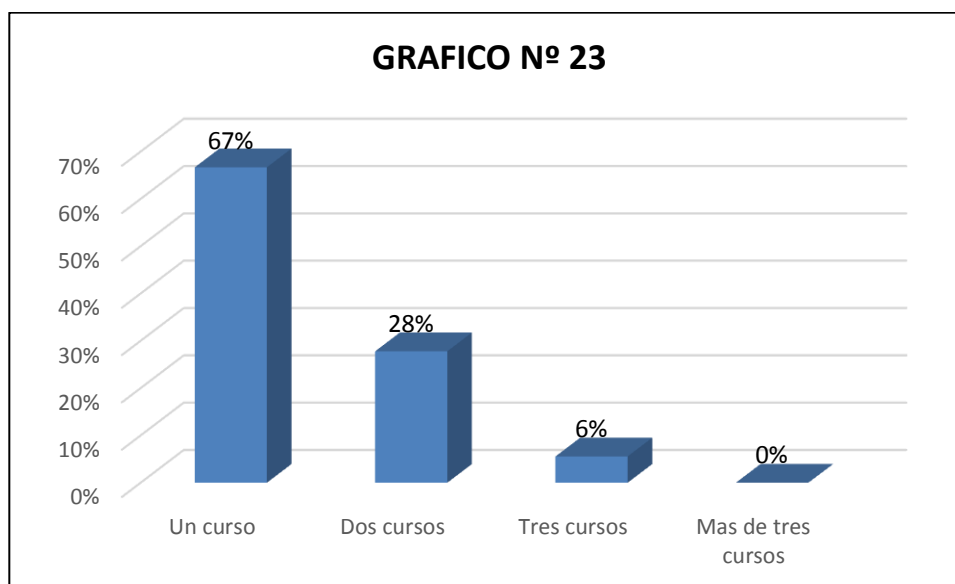
Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos.

Cantidad de cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Un curso	12	67%
Dos cursos	5	28%
Tres cursos	1	6%
Más de tres cursos	0	0%
Total	18	100%

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

GRÁFICO N° 23

Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos.



Fuente: Tabla 23

En la tabla y gráfico 23 se observa que, el 67% de las Mypes encuestadas, se capacitaron al personal de su empresa Un curso, el 28% Dos cursos, mientras que solo el 6% más de Tres cursos.

TABLA N° 24

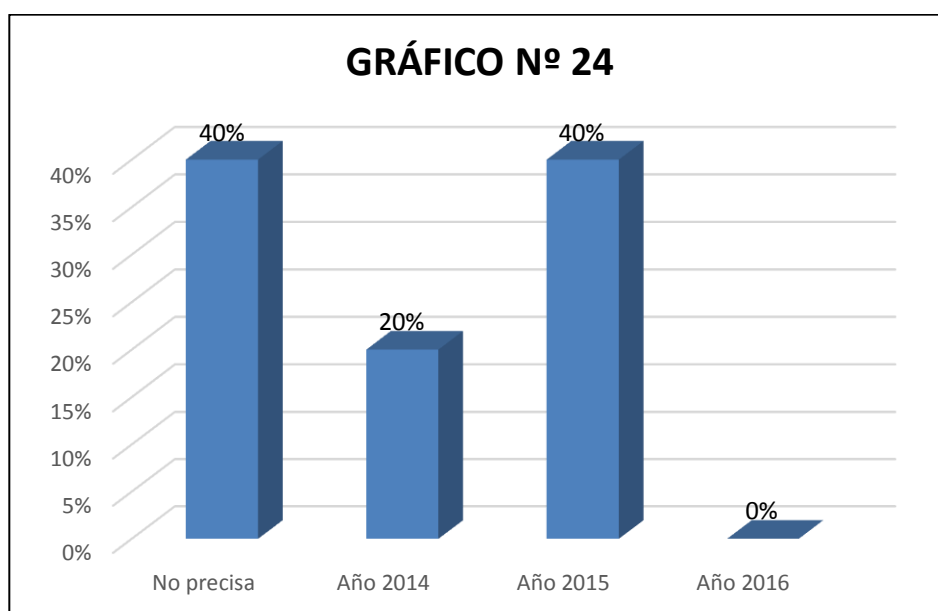
En qué año recibió más capacitación:

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	12	40%
2014	6	20%
2015	12	40%
2016	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 24

En qué año recibió más capacitación:



Fuente: Tabla 24

En la tabla y gráfico 24 se observa que, el 40% de las Mypes encuestadas, dijeron que en el año 2015 recibió más capacitación, mientras que el 20% en el año 2014.

TABLA N° 25

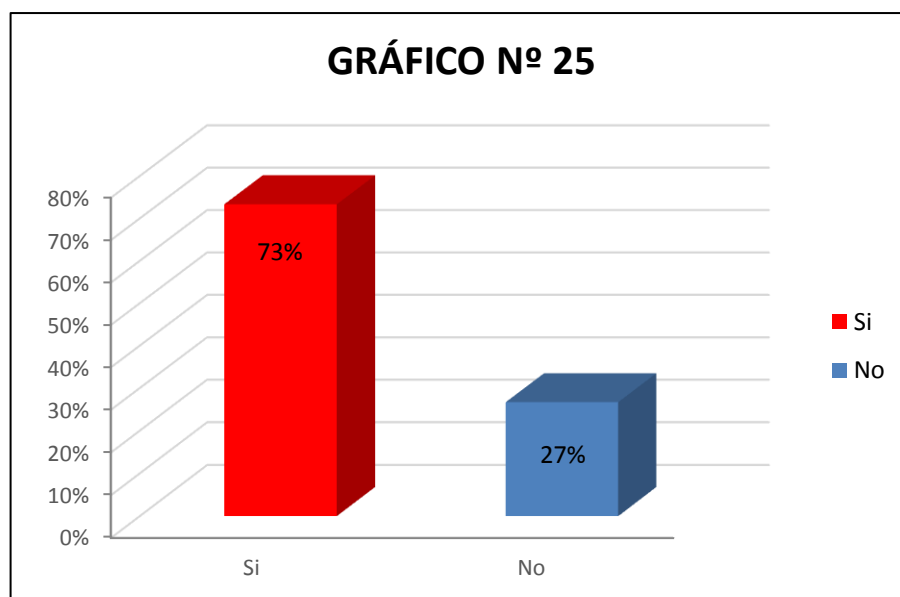
Considera Ud. que la capacitación como empresa es una inversión:

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	73%
No	8	27%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 25

Considera Ud. que la capacitación como empresa es una inversión:



Fuente: Tabla 25

En la tabla y gráfico 25 se observa que, 73% empresario de las Mypes encuestadas, considera que la capacitación es una inversión, mientras que el 27% considera lo contrario.

TABLA N° 26

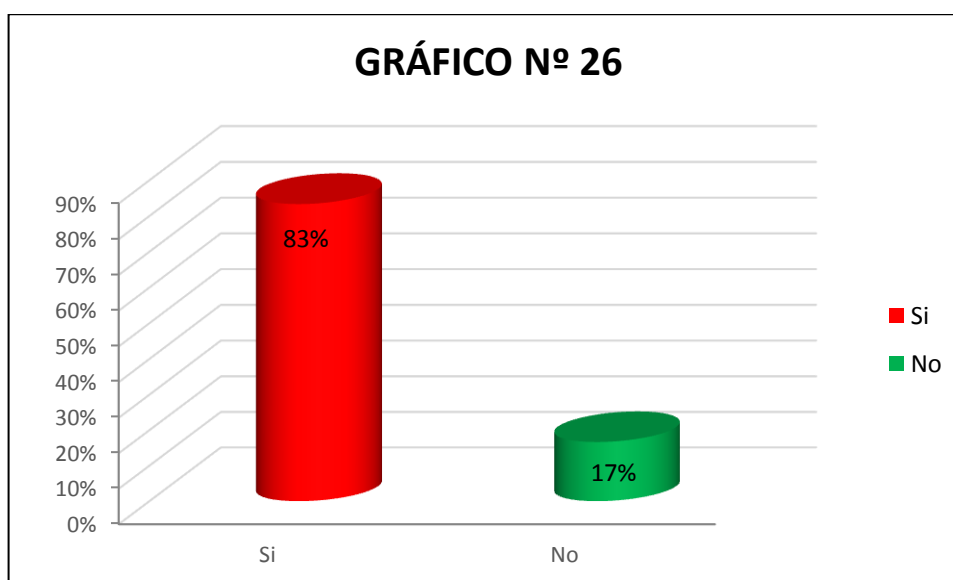
Considera Ud. que la capacitación del personal es relevante para su empresa:

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	83%
No	5	17%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 26

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



Fuente: Tabla 26

En la tabla y gráfico 26 se observa que, 83% empresario de las Mypes encuestadas, considera que la capacitación de su personal es relevante para la empresa, mientras que el 17% considera lo contrario.

TABLA N° 27

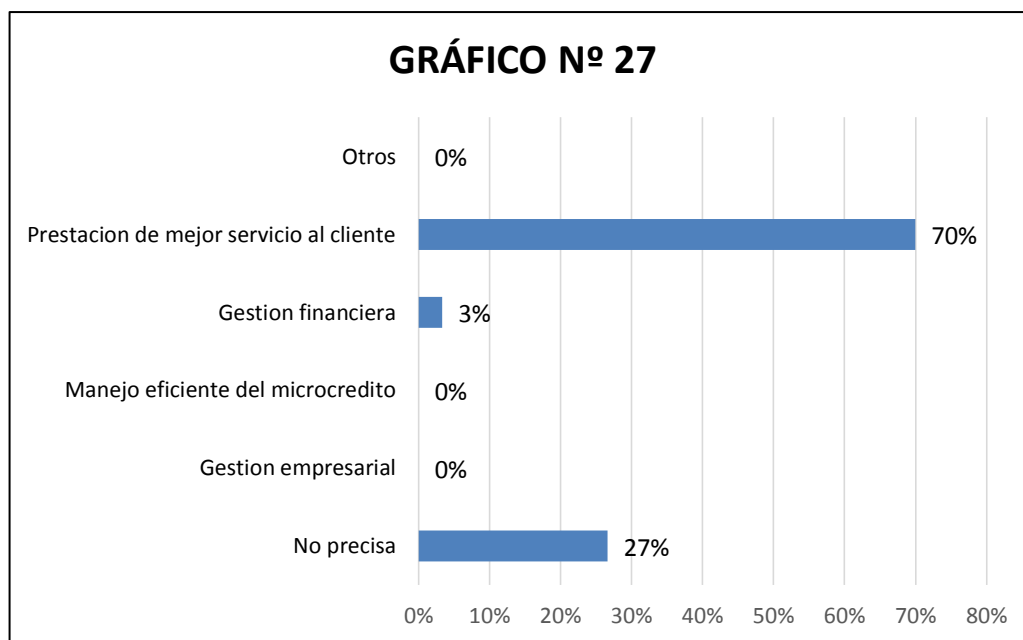
En qué tema se capacitaron sus trabajadores:

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	27%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	1	3%
Prestación de mejor servicio al cliente	21	70%
Otros	0	0%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 27

En qué tema se capacitaron sus trabajadores:



Fuente: Tabla 27

En la tabla y gráfico 27 se observa que, 70% empresario de las Mypes encuestadas, capacitaron a su personal en Prestación de Mejor Servicio al Cliente, mientras que el 27% no considera necesario.

PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA MICRO EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO HOSPEDAJE DEL DISTRITO DE YARINACocha 2016.

TABLA N° 28

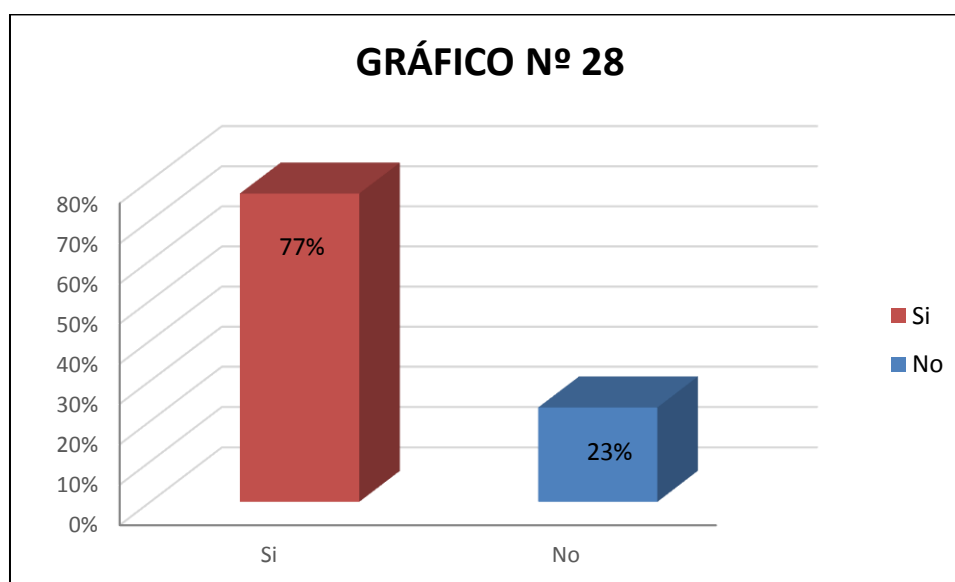
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	77%
No	7	23%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 28

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 28

En la tabla y gráfico 28 se observa que, 77% de las Mypes encuestadas precisa que gracias al financiamiento recibido mejoraron su rentabilidad, mientras el otro 23% menciona lo contrario.

TABLA N° 29

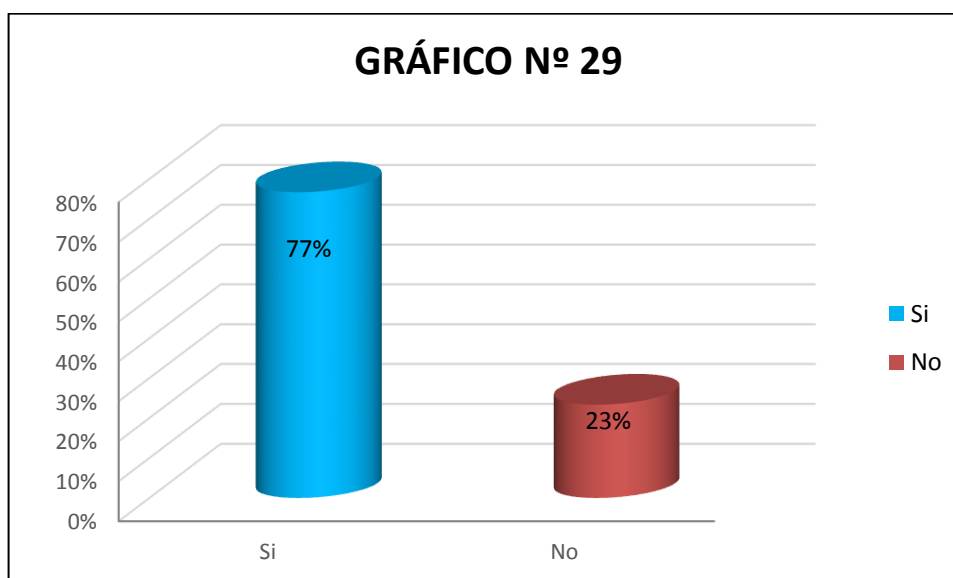
¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	77%
No	7	23%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 29

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



Fuente: Tabla 29

En la tabla y gráfico 29 se observa que, 77% de las Mypes encuestadas, precisan que la capacitación mejora la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 23% manifiesta que no.

TABLA N° 30

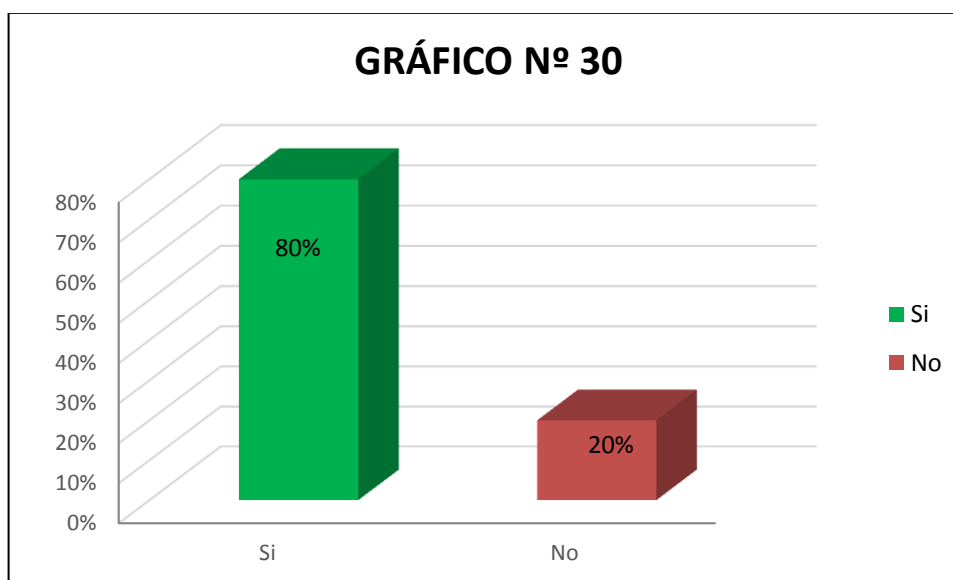
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	80%
No	6	20%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 30

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años?



Fuente: Tabla 30

En la tabla y gráfico 30 se observa que, 80% de las Mypes encuestadas, precisan que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 20% manifiesta que no.

TABLA N° 31

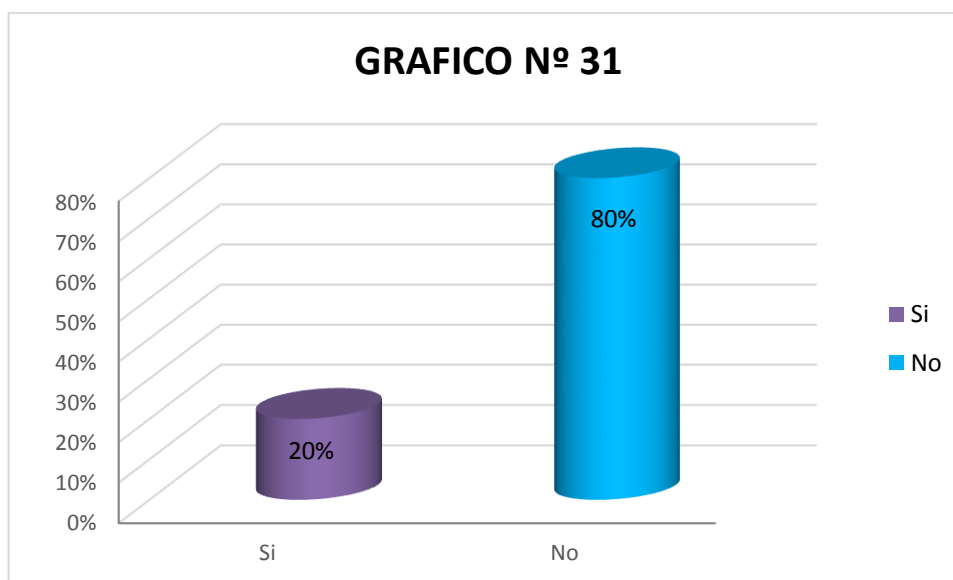
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	20%
No	24	80%
Total	30	100%

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

GRÁFICO N° 31

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años?



Fuente: Tabla 31

En la tabla y gráfico 31 se observa que, 80% de las Mypes encuestadas, precisan que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos dos años, mientras que el 20% manifiesta que sí ha disminuido su rentabilidad.

6.3 Cuadros de Correlación y Covarianza.

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Sexo	Grado_de_intrucion	Estado_civil	Ocupacion	Tiempo_rubro	Nº_trabajadores_permanente	Nº_trabajadores_eventuales	Financiamiento	Financiamiento_terceros	Tasa_de_interes	Entidades_mayores_facilidades	Monto_Creditos_otorgados	Monto_otorgado	Plazo_del_credito	Inversion_del_credito	Capacitacion
Sexo	1,000	,301	,187	,463	-,020	,105	,195	,327	,132	-,036	-,132	,015	,098	,076	,106	-,036
Grado_de_intrucion	,301	1,000	,387	,213	-,084	,157	,257	,008	-,103	,206	,103	,231	,304	-,145	-,134	,206
Estado_civil	,187	,387	1,000	,247	,187	,302	,233	,175	-,101	,175	,101	,229	,242	-,163	-,123	,175
Ocupacion	,463	,213	,247	1,000	,265	,124	,177	,354	,048	,000	-,048	-,048	-,032	-,041	-,017	,000
Tiempo_rubro	-,020	-,084	,187	,265	1,000	-,250	,050	-,140	-,245	,249	,245	,245	,209	-,250	-,250	,249
Nº_trabajadores_permanente	,105	,157	,302	,124	-,250	1,000	,195	,285	-,268	,175	,268	,180	,196	-,188	-,149	,175
Nº_trabajadores_eventuales	,195	,257	,233	,177	,050	,195	1,000	-,178	-,276	,357	,276	,276	,303	-,353	-,355	,357
Financiamiento	,327	,008	,175	,354	-,140	,285	-,178	1,000	,235	-,250	-,235	-,235	-,224	,232	,243	-,250
Financiamiento_terceros	,132	-,103	-,101	,048	-,245	-,268	-,276	,235	1,000	-,942	-,1,000	-,864	-,782	,954	,946	-,942
Tasa_de_interes	-,036	,206	,175	,000	,249	,175	,357	-,250	-,942	1,000	,942	,942	,894	-,930	-,970	1,000
Entidades_mayores_facilidades	-,132	,103	,101	-,048	,245	,268	,276	-,235	-,1,000	,942	1,000	,864	,782	-,954	-,946	,942
Monto_Creditos_otorgados	,015	,231	,229	-,048	,245	,180	,276	-,235	-,864	,942	,864	1,000	,963	-,837	-,848	,942
Monto_otorgado	,098	,304	,242	-,032	,209	,196	,303	-,224	-,782	,894	,782	,963	1,000	-,728	-,759	,894
Plazo_del_credito	,076	-,145	-,163	-,041	-,250	-,188	-,353	,232	,954	-,930	-,954	-,837	-,728	1,000	,959	-,930
Inversion_del_credito	,106	-,134	-,123	-,017	-,250	-,149	-,355	,243	,946	-,970	-,946	-,848	-,759	,959	1,000	-,970
Capacitacion	-,036	,206	,175	,000	,249	,175	,357	-,250	-,942	1,000	,942	,942	,894	-,930	-,970	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Sexo	Grado_de_intrucion	Estado_civil	Ocupacion	Tiempo_rubro	Nº_trabajadores_permanente	Nº_trabajadores_eventuales	Financiamiento	Financiamiento_terceros	Tasa_de_interes	Entidades_mayores_facilidades	Monto_Creditos_otorgados	Monto_otorgado	Plazo_del_credito	Inversion_del_credito	Capacitacion
Sexo	,217	,300	,093	,103	-,010	,038	,086	,062	,031	-,014	-,031	,003	,034	,021	,069	-,007
Grado_de_intrucion	,300	4,585	,884	,218	-,197	,261	,523	,007	-,111	,359	,111	,249	,494	-,182	-,402	,179
Estado_civil	,093	,884	1,137	,126	,217	,249	,236	,076	-,054	,152	,054	,123	,195	-,101	-,184	,076
Ocupacion	,103	,218	,126	,230	,138	,046	,080	,069	,011	,000	-,011	-,011	-,011	-,011	-,011	,000
Tiempo_rubro	-,010	-,197	,217	,138	1,183	-,210	,052	-,062	-,134	,221	,134	,134	,172	-,159	-,379	,110
Nº_trabajadores_permanente	,038	,261	,249	,046	-,210	,599	,144	,090	-,105	,110	,105	,070	,115	-,085	-,161	,055
Nº_trabajadores_eventuales	,086	,523	,236	,080	,052	,144	,902	-,069	-,132	,276	,132	,132	,218	-,195	-,471	,138
Financiamiento	,062	,007	,076	,069	-,062	,090	-,069	,166	,048	-,083	-,048	-,048	-,069	,055	,138	-,041
Financiamiento_terceros	,031	-,111	-,054	,011	-,134	-,105	-,132	,048	,254	-,386	-,254	-,220	-,299	,280	,667	-,193
Tasa_de_interes	-,014	,359	,152	,000	,221	,110	,276	-,083	-,386	,662	,386	,386	,552	-,441	-,1,103	,331
Entidades_mayores_facilidades	-,031	,111	,054	-,011	,134	,105	,132	-,048	-,254	,386	,254	,220	,299	-,280	-,667	,193
Monto_Creditos_otorgados	,003	,249	,123	-,011	,134	,070	,132	-,048	-,220	,386	,220	,254	,368	-,246	-,598	,193
Monto_otorgado	,034	,494	,195	-,011	,172	,115	,218	-,069	-,299	,552	,299	,368	,575	-,322	-,805	,276
Plazo_del_credito	,021	-,182	-,101	-,011	-,159	-,085	-,195	,055	,280	-,441	-,280	-,246	-,322	,340	,782	-,221
Inversion_del_credito	,069	-,402	-,184	-,011	-,379	-,161	-,471	,138	,667	-,1,103	-,667	-,598	-,805	,782	1,964	-,552
Capacitacion	-,007	,179	,076	,000	,110	,055	,138	-,041	-,193	,331	,193	,193	,276	-,221	-,552	1,166

6.4 Análisis de Fiabilidad.

Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	30	100,0
Casos Excluidos ^a	0	0,0
Total	30	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,841	0,829	16

6.5 Base de Datos.

	Edad	Sexo	Grado_de _instruccion	Estado_civil	Ocupaci...	Tiempo_nu bro	Formalida d_empresa	Nº_trabaja dores_per manente	Nº_trabaja dores_eve ntuales	Fines_em presa	Financiam iento	Financiam iento_terc eros	Tasa_de_i nteres	Entidades _mayores facilid...	Monto_Cr editos_oto rgados	Monto_oto rgado	Plazo_del _credito	Invercion_ del_credit o	Capacitaci on
1	1	0	3	1	0	3	1	1	0	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
2	1	1	2	2	1	3	1	2	1	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
3	1	1	3	1	0	2	1	1	1	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
4	1	1	2	2	0	3	1	2	2	1	1	2	0	0	0	0	2	4	0
5	1	0	6	0	0	1	1	1	0	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
6	1	1	7	4	1	3	1	2	1	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
7	1	1	0	1	0	3	1	1	1	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
8	1	1	2	2	1	0	1	4	1	1	1	2	0	0	0	0	2	4	0
9	1	1	6	2	0	2	1	1	2	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
10	1	0	2	4	0	3	1	1	0	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
11	1	1	2	0	1	3	1	1	2	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
12	1	1	6	3	0	0	1	2	1	1	1	2	0	0	0	0	2	4	0
13	1	1	6	1	1	3	1	1	1	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
14	1	0	2	1	0	3	1	1	0	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
15	1	1	7	1	0	1	1	2	2	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
16	1	1	4	2	1	3	1	2	1	1	1	2	0	0	0	0	2	4	0
17	1	1	2	0	0	0	1	1	0	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
18	1	0	6	2	0	2	1	3	2	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
19	1	1	2	1	0	3	1	1	1	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
20	1	1	4	1	1	3	1	1	0	1	1	2	0	0	0	0	2	4	0
21	1	0	2	1	0	3	1	1	2	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
22	1	1	6	2	0	2	1	2	1	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
23	1	1	6	2	1	3	1	1	0	1	1	2	0	0	0	0	2	4	0
24	1	0	2	1	0	0	1	1	2	1	0	2	0	0	0	0	2	4	0
25	1	0	2	1	0	3	1	3	1	1	0	0	2	2	1	1	0	0	1
26	1	1	6	3	1	3	1	1	3	1	0	1	2	1	1	1	0	0	1
27	1	0	2	1	0	3	1	1	1	1	0	1	2	1	1	1	1	0	1
28	1	1	7	3	1	3	1	2	4	1	0	1	2	1	1	2	1	1	1
29	1	1	6	1	0	2	1	2	1	1	0	1	2	1	1	2	1	1	1
30	1	1	6	3	0	3	1	2	1	1	0	1	2	1	2	3	1	2	1