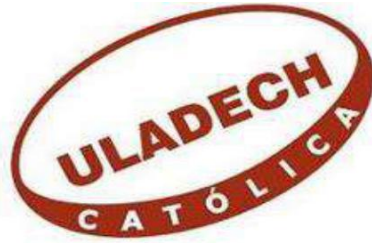


**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
AGENCIAS DE VIAJES DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2016”

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

AUTOR:

Br. MIREYA BORGES CALAMPA

ASESOR:

Mg. CPCC ROMEL AREVALO PÉREZ

PUCALLPA – PERÚ

2016

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Calleria, 2016”

Hoja de firma del Jurado

Presidente

Secretario

Miembro

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios:

Por guiarme en el camino y
fortalecerme espiritualmente para
empezar un camino lleno de éxito

A todas las personas que participaron
e hicieron posible la culminación de
mi tesis de investigación,

a mi familia por su apoyo, dándome
ánimo, alentándome a seguir adelante
para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar,
en toda esta lucha diaria para poder
conseguir una carrera profesional.

A mis padres,

Gracias a su apoyo constante y permanente,
por ellos es que me esfuerzo, todos mis
logros es para ellos y a todos mis familiares.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viaje del distrito de Calleria, 2016. La investigación fue cuantitativo–no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 73% son del sexo masculino; el 47% tiene superior no universitaria, y el 40% tiene superior universitaria. El 73% tiene más de siete años en el rubro empresarial; el 94% posee trabajadores permanentes, el 87% no posee trabajadores eventuales; el 100% se constituyó para obtener ganancia. El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras. El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% precisa que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas.

Finalmente, el 100% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad; y el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Micro y pequeñas empresas.

Abstrat

Summary

The research was as a general objective: to describe the main characteristics of the financing, training in the profitability of the micro and small businesses in the service sector heading travel agencies of the district of Calleria, 2016 The research was quantitative-non-experimental cross-sectional and retrospective, for the collection of the information was chosen in the form addressed to 15 Mypes who were applied a questionnaire of 20 closed questions applying the technique of the survey. Have yielded the following results: 100 per cent of the legal representatives of the MYPES surveyed, their age fluctuates between 26 to 60 years; 73% are males; 47% have higher non-university education, and 40% have university higher education.

The 73 per cent has more than seven years in the business sector; 94 per cent have permanent workers, 87% did not have casual workers; 100% was formed for profit. The 100% self-financing your company, does not receive any funding from financial institutions. The 93% require that your staff if you have received training; 100% considers the training as an investment; 100% considers the relevant training for their companies.

Finally, 100% of the legal representatives surveyed did not specify whether the financing improved the profitability of their businesses; 100% considers that training improved their profitability; and 87 per cent stated that the profitability of their businesses if has improved in recent years.

Key words: financing, training, profitability and Micro small business.

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de figura	x
8. Índice de Cuadros	xi
I. INTRODUCCIÓN	01
Enunciado del problema.....	08
Objetivo general.....	08
Objetivos específicos.....	08
Justificación de la investigación.....	08
II. REVISIÓN DE LITERATURA	10
2.1 Antecedentes.....	10
2.2 Bases teóricas.....	18
2.3 Marco conceptual.....	37
III. METODOLOGÍA	41
3.1 Diseño de la investigación.....	41
3.2 Población y muestra.....	42
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	42
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	48
3.5 Plan de análisis.....	48
3.6 Matriz de consistencia.....	48
3.7 Principios Éticos.....	50

IV. RESULTADOS	52
4.1 Resultados.....	52
4.2 Análisis de los resultados.....	57
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	63
6.1 Referencias bibliográficas.....	63
6.2. Anexos.....	69
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	69
6.2.2 Anexo 02: Tablas y figura de resultados.....	73

Índice de tablas y figura

	Pág.
Tabla y figura N° 01.....	73
Tabla y figura N° 02.....	74
Tabla y figura N° 03.....	75
Tabla y figura N° 04.....	76
Tabla y figura N° 05.....	77
Tabla y figura N° 06.....	78
Tabla y figura N° 07.....	79
Tabla y figura N° 08.....	80
Tabla y figura N° 09.....	81
Tabla y figura N° 10.....	82
Tabla y figura N° 11.....	83
Tabla y figura N° 12.....	84
Tabla y figura N° 13.....	85
Tabla y figura N° 14.....	86
Tabla y figura N° 15.....	87
Tabla y figura N° 16.....	88
Tabla y figura N° 17.....	89
Tabla y figura N° 18.....	90
Tabla y figura N° 19.....	91
Tabla y figura N° 20.....	92
Tabla y figura N° 21.....	93
Tabla y figura N° 22.....	94
Tabla y figura N° 23.....	95
Tabla y figura N° 24.....	96
Tabla y figura N° 25.....	97
Tabla y figura N° 26.....	98
Tabla y figura N° 27.....	99
Tabla y figura N° 28.....	100
Tabla y figura N° 29.....	101

Tabla y figura N° 30.....	102
Tabla y figura N° 31.....	103
Tabla y figura N° 32.....	104

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01.....	52
Cuadro 02.....	53
Cuadro 03.....	54
Cuadro 04.....	55
Cuadro 05.....	56

I. INTRODUCCIÓN

Las microempresas (en adelante Mypes) contribuye a la disminución del desempleo, la obtención de ingresos que permiten la subsistencia del dueño y su familia, facilita la participación de la mujer en la creación y dirección de su propio negocio y, a los estudiantes universitarios les da la opción de autoemplearse y generar empleo para otros. Además, dado que este tamaño de empresas no requiere de grandes inversiones para su operación, constituye una opción viable para ocupar mano de obra que no ha podido emplearse, que recibe un salario insuficiente o bien que no cuenta con la calificación necesaria para ser reclutada.

Diario Gestión (2014), precisa en “Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos necesarios para crecer”, el aumento del acceso al financiamiento sigue siendo un problema, ya que existen 2,500 millones de personas en los países en desarrollo que no usan los servicios financieros formales. En ese sentido, las soluciones digitales y las nuevas tecnologías ofrecen un gran potencial para superar los enormes desafíos del desarrollo y contribuirán a que el Grupo del Banco Mundial alcance la meta del acceso universal a los servicios financieros para 2020. Los beneficios de las finanzas digitales se extienden mucho más allá de los servicios financieros convencionales, ya que estas pueden ser también una herramienta poderosa y un motor para la creación de empleo en los países en desarrollo.

Aviles J. (2015), en “Las agencias de viajes”, precisa que Dentro de Estados Unidos y Canadá una 37 mil agencia de viaje minorista están en funcionamiento. Cada año se abren alrededor de mil nueve agencias y cada año varios ciento cierran. A mediados de los años ochenta los cinco estados con mayor número de agencia eran California, Nueva York, Florida, Illinois y Texas. Lógicamente los estados con más agencias pueden esperarse que sean lo que generen más viajes.

Baldoni F. (2014), manifiesta en “Ventajas del modelo alemán de pymes”, en España e Italia han pasado por diferentes situaciones desde que se

incorporaron a la zona euro, pero tienen una cosa en común - un crecimiento muy pobre de la productividad. Creemos que el tamaño de las empresas es en gran medida el culpable. Estos países tienen una proporción mucho mayor de pequeñas y medianas empresas (pymes) que el Reino Unido y Estados Unidos, o incluso Francia y Alemania. El 40 por ciento de los empleados españoles y casi el 50 por ciento en Italia, trabajan en microempresas con menos de nueve personas, en comparación con el 20 por ciento en Alemania y sólo el 10 por ciento en EEUU.

Del mismo modo, alrededor del 75 por ciento de los empleados en España y el 80 por ciento en Italia está en empresas con menos de 250 empleados, frente al 60 por ciento en Alemania y el 40 por ciento en EEUU. En España, el número de microempresas sigue aumentando. Alemania ha duplicado con creces la cuota de exportación del PIB en los últimos 20 años, mientras que España e Italia han experimentado sólo pequeños aumentos. Es esencial destacar que las empresas con más de 250 trabajadores son 2,5 veces más productivas que las microempresas en Italia y dos veces más productivas en España, mientras que la brecha de productividad es mucho menor en Alemania o Francia.

Albuquerque F. (2007), sostiene en “Desarrollo local en América Latina: Oportunidades y desafíos para el trabajo decente”, como ocurre en todos los países, las microempresas, pequeñas y medianas empresas constituyen en América Latina la mayoría del tejido de empresas existente representando, además, un porcentaje muy importante desde el punto de vista del empleo y, por tanto, de la generación de ingresos. Esto las convierte en un objetivo estratégico para los programas que sitúan el trabajo decente como objetivo final, a fin de incidir de una forma permanente y no solamente asistencial en la mejora de los ingresos y su distribución más equitativa, dada la presencia difusa en todos los territorios de este tipo de empresas de pequeña dimensión.

La orientación de la oferta de servicios de desarrollo empresarial hacia las tramas productivas dinámicas en cada ámbito territorial permite, además, superar las limitaciones que tiene el enfoque asistencial de la economía social, al procurar un horizonte más sostenible de los emprendimientos productivos

dispersos.

Los programas nacionales para el desarrollo económico territorial y el trabajo decente en América Latina deben, pues, incorporar una dimensión territorial del diseño de las políticas de desarrollo productivo y empresarial, avanzando asimismo en la necesaria descentralización o aplicación del principio de subsidiariedad, a fin de facilitar la orientación de las políticas de formación de recursos humanos, asistencia técnica, investigación y desarrollo, modernización de la gestión local, y adecuación de la oferta de servicios de apoyo a la producción para microempresas, pequeñas y medianas empresas, según las necesidades existentes en las tramas productivas sectoriales en cada ámbito local o regional.

Camacho M. (2009), sostiene en “La microempresa en la nueva economía”, en Colombia el 98% del progreso productivo se debe a las microempresas, las cuales muchas de ellas algunas veces tiene su origen en un entorno familiar, necesitan hoy más que nunca estar mejor preparadas en el escenario de la nueva economía en que vivimos. Hoy en día más que nunca las naciones de Latinoamérica y especialmente Colombia necesitan dejar a atrás los esquemas tradicionales de trabajar individualmente para salir adelante. Se requiere de ser más deferentes y no demandantes entre nosotros mismos ya que nuestras competencias ya no son entre nosotros mismos; sino competiremos contra sistemas y redes de otros países del mundo.

Turismo de América Latina (2015), en “89% de agencias de viaje en Colombia son microempresas”, manifiesta que el sector de agencias de viajes, el 89% de las agencias del país están en la categoría de microempresas, es decir que tienen menos de 10 empleados. La muestra se hizo con 3.474 agencias de las cuales 3.113 se clasificaron como microempresas. “En Colombia, una microempresa es aquella que tiene menos de 10 empleados. El fuerte de la industria de turismo son precisamente esas Agencias, claves para el desarrollo del turismo”, igualmente el censo determinó que la mayor cantidad de las agencias consideradas microempresas son de viajes y turismo con 54%, el 35%

operadoras, el 7% de representación turística y el 5% mayoristas.

Por otro lado, el 8% de las encuestadas se catalogan como pymes y 43 más (1,2%) son consideradas medianas. Estos resultados, sirven para seguir diseñando estrategias para fortalecer esta clasificación del mercado. Las estrategias para todas las Agencias de Viajes deben ser la innovación, especialización y capacitación para que puedan obtener rentabilidad.

Binetti G. (2014), en “La importancia económica de los microemprendimientos”, manifiesta que en casi todos los países del mundo, más del 90% de las empresas son MIPyMEs. Estas generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y trabajos nuevos. Casi toda empresa privada grande en el mundo comenzó como una MIPyME. En Argentina, según los datos del Censo Económico de 1994 (último realizado en el país, el cual sistematiza la información de 1993), las MIPyMEs representan el 99,7% de los locales, el 80,6% de los ocupados y el 70,8% del valor agregado.

Como puede comprobarse, las MIPyMEs generan la mayor parte del empleo y del valor agregado en los diversos sectores de la economía. Sin embargo, estas cifras subestiman la contribución real de las MIPyMEs al empleo y la producción, porque los datos oficiales no tienen en cuenta la incidencia alta de la actividad informal de este sector.

Radio Programas del Perú (2013), precisa en “Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú”, las microempresas representan el 98,3% del total de firmas formales en el Perú, las pequeñas 1,5% y las medianas y grandes el 0,2%, informó la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú). Refirió que las Mype (micro y pequeñas empresas) aportan el 17,8% de la producción total en el país, y el 39% de estas se encuentran ubicadas en Lima Metropolitana. El gremio de comercio exterior señaló que durante el último año han aumentado cerca de 138 mil negocios en relación al 2011;

mientras que en el período 2009-2012, se incrementaron en alrededor de 370 mil.

Estos negocios emplean a casi 17.2 millones de personas, con lo que representan casi el 81% del empleo total en el país. Por otro lado, indicaron que un 83.2% de las PYME es informal y un 47.7% del total de sus trabajadores no recibe ningún tipo de remuneración, lo que se sustenta en que alrededor del 69.1% utiliza mano de obra familiar. Al año 2012 existen alrededor de 6.32 millones de pyme en el Perú. ComexPerú anunció el lanzamiento de la VI Edición de la Cumbre PYME del APEC, que se llevará a cabo el próximo 27 de agosto de 2013 en el Hotel Westin Libertador Lima, y contará con la participación de más de 1,500 emprendedores de todo el Perú.

Oscoco W. (2011), sostiene en “La importancia de la capacitación empresarial de las Pymes”, las pequeñas y microempresas generan casi la mitad del producto bruto interno del Perú. Se estima que el 70% de empresas Pyme son las que están generando nuevos puestos de trabajo, reduciendo sustancialmente la pobreza porque contrata mano de obra de jóvenes desocupados.

En ese sentido, resulta primordial que los emprendedores y los empresarios de las pequeñas y medianas empresas del país se capaciten a fin de mejorar sus destrezas empresariales lo que permitiría mejorar su desempeño tanto en la demanda de productos de mejor calidad, la demanda de crédito y mejoraría la calidad de sus carteras de clientes. Con una adecuada capacitación, el emprendedor tendrá un mejor manejo adecuado a la coyuntura que vive el país y será capaz de desarrollar otros emprendimientos con nuevos conocimientos que le permitirán ir desarrollando su negocio de acuerdo a las expectativas empresariales que tenga.

Misión Turismo (2011), en “Pequeña empresa vs. Gran empresa turística. La importancia de las Pymes en el sector turístico”, afirman que por cada gran empresa nacional o internacional del sector de los viajes y el turismo hay 1000 microempresas de turismo (directa o indirectamente). Aunque la mayoría de veces estas empresas no son tenidas en cuenta en las políticas de desarrollo

turístico, en conjunto las microempresas turísticas proveen la gran parte de la esencia del ambiente local. Las microempresas pueden entregar un servicio mucho más personalizado que las grandes empresas. Las pequeñas empresas de la industria comprenden el 95% de todas las empresas proveedoras de servicios turísticos, generan la tercera parte de los ingresos en el sector, estas pequeñas empresas carecen en mucho de los casos de capacitación adecuada y en otros casos falta de financiamiento.

Ucayali Interactiva (2013), en sus “Datos Generales de la Región Ucayali”, ubican al departamento de Ucayali en la selva centro oriental del territorio peruano en la margen izquierda del río Ucayali, su capital es la ciudad de Pucallpa con una altitud de 154 m.s.n.m. Tiene un área o superficie de 102,411 km²; correspondiente al 7.97% del territorio nacional y está dividido en 4 provincias con 15 distritos. Su temperatura durante el año es variable con un Máximo de 32.9°C en Agosto, Mínima de 18.7°C en Julio, se encuentra situada entre las coordenadas siguientes: Latitud Sur 07° 20' 23" / 11° 27' 35" y Latitud Oeste 70° 29' 46" / 75° 58' 08" Limita al norte con el departamento de Loreto, al Sur Cusco y Madre de Dios, al este con la República Federal del Brasil y al Oeste con los departamentos de Huánuco, Pasco y Junín.

Ucayali tiene una población estimada de 444,619 habitantes, (según el último censo nacional realizado en el año 2007-INEI), caracterizada en su mayoría por inmigrantes de la costa, sierra y selva alta, que ocupan principalmente áreas adyacentes a la carretera Pucallpa - Lima.

Gobierno Regional de Ucayali (2011), en su “Plan Operativo Institucional”. Manifiestan que en la región Ucayali la actividad de las Mypes Industriales y Pesqueras, está considerada como una de las actividades de mayor importancia socioeconómica de la Región. La formalización y competitividad, extracción maderera, acuícola y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo.

Banco Central de Reserva del Perú (2012), en el “Informe económico y social Región Ucayali”, al 2011, la población total en edad de trabajar de 14 años y más de la Región fue de 325 757 habitantes. De este total, 264 290 (81,1 por ciento) constituye la Población Económicamente Activa (PEA), la misma que está conformada por 253 144 personas que tienen trabajo (95,8 por ciento de ocupados) y 11 146 desocupados (4,2 por ciento). La población ocupada de la región está conformada principalmente por trabajadores independientes (41,8 por ciento) y asalariados privados (25,6 por ciento). Los trabajadores familiares no remunerados constituyen también una proporción importante (13,2 por ciento) dentro de la PEA ocupada total de la región, así como los trabajadores del sector público (9,6 por ciento). Entre los años 2001 y 2010, la fuerza laboral ocupada en los sectores primarios (agropecuario, pesca y minería e hidrocarburos) disminuyó de 35 a 26 por ciento; en el sector comercio de 19 a 18 por ciento; y en el sector educación de 6,5 a 5 por ciento.

Por el contrario, la absorción de empleo del sector restaurantes y hoteles aumentó de 6 a 11 por ciento; de transportes y comunicaciones de 7 a 10 por ciento; y del sector construcción de 2 a 5 por ciento. La absorción de empleo por parte de la manufactura se mantuvo relativamente constante (9 por ciento). Estos cambios han modificado marginalmente la estructura del empleo por tamaño de empresa. Así, las microempresas continúan absorbiendo a la mayor parte de la población económicamente activa ocupada, 79 por ciento en el 2010 (80,5 por ciento en el 2001)

Pasando al ámbito local, en el distrito de Calleria existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector servicio rubro agencias de viajes, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de, Calleria y Yarinacocha concentrándose la mayoría de ellos en el distrito de Calleria, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de los micros y pequeñas

empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Calleria, 2016?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viaje del distrito de Calleria, 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las Mypes en el ámbito de estudio.
- b) Describir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio.
- c) Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio.
- d) Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio.
- e) Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

Finalmente, esta investigación se justifica, porque las Mypes cumplen un rol muy importante en la economía del mundo y de nuestro país entre los más importantes

tenemos la generación de empleo, además de contribuir en las exportaciones, según PROMPYME, en el año 2012 fueron 3516 las micro y pequeñas empresas aproximadamente que exportaron lo cual representa un 65% del total de empresas exportadoras.

De modo semejante, Ibáñez (2012), sostiene que en el Perú más del 97% de empresas microempresas y han permitido que muchas personas y familias tengan lo suficiente para sobrevivir en algunos casos, pero también encontramos ejemplos de aquellos que gracias al apoyo recibido se convirtieron en grandes empresas. En la gran mayoría de casos, estas empresas son familiares. Eso quiere decir que los miembros de la familia son parte activa en el desarrollo de la actividad. Un ejemplo lo encontramos en las bodegas, tiendas que comercializan ropa, zapatos u otros. Uno de los grandes problemas de estos pequeños negocios es el nivel de informalidad en el que se encuentran y se mantienen así por mucho tiempo en un afán de solo supervivencia. Sin embargo, esto, en muchos casos, los mantiene estancados en su desarrollo, lo que no les permite atender a otros grandes negocios o los obliga a tomar créditos demasiado caros.

En esa misma línea el Gobierno Regional de Ucayali (2004), manifiesta que el 38.9% de microempresas, están en la transformación forestal y 26.9% son agroindustriales. En las pequeñas empresas, se tiene igualmente una mayoría en estos sectores: 80 pertenecen a la transformación forestal (52.3%) y 39 (25.5%), a la agroindustria. En las medianas empresas, 14 son del gremio de aserraderos Del universo de empresas registradas en el sector manufactura (1,112), el 57.46% se encontraban operativas, mientras que el 42.54%, no operativas. El mayor registro de empresas no operativas corresponde a la micro empresa reflejando su fragilidad, en contraste con las medianas empresas. Es por ello dada la importancia que tienen las micro empresas y el aporte da a la economía nacional y regional.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es

muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

En consecuencia aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. También, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geoFIGURAs de la región y del país.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

Villavicencio J., & Morales J. (2009), en sus tesis “Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito”, cuyo objetivo principal fue Determinar la viabilidad de mercado, técnica, financiera, organizacional y ambiental para instalar el Centro de Capacitación para Empresarios de la Microempresa en el Distrito Metropolitano de Quito.

Para recoger la información se utilizó la técnica de la encuesta, cuya muestra fue de 138 personas; los principales resultados fueron: El estudio de mercado demuestra la existencia de una demanda insatisfecha creciente lo que asegura el establecimiento de este proyecto. Más aún si se considera que en los actuales momentos la crisis mundial repercute en la economía nacional, disminuyendo los puestos de trabajo, lo que obligará a las personas a definirse por un negocio propio. Técnicamente no existe mayores complicaciones para el establecimiento de un centro de capacitación, pero sí es importante definir una adecuada localización. Se ha considerado una estructura organizacional simple pero muy ágil para responder a las necesidades cambiantes del mercado.

El proyecto del Centro de Capacitación no requiere de una inversión relativamente elevada, pues asciende a 23.000 dólares. La estructura de financiamiento del presente proyecto es de aproximadamente 61% de la inversión total como recursos propios y 39% recursos de terceros o crédito, que se estima está dentro de los requerimientos que solicitan las instituciones bancarias como apalancamiento.

El costo de realizar un curso está alrededor de 62,91 dólares por persona en el primer año, y va disminuyendo de acuerdo al número de cursos que se van realizando en cada año hasta llegar a 43,67 dólares por persona en el quinto año. El costo podría variar en función del número de asistentes. Para el presente proyecto se estimó un número promedio de 15 participantes. El precio promedio establecido por un participante es de 65 dólares por persona en este proyecto, lo que permitirá estimar los ingresos esperados en el período de evaluación.

La tasa Interna de Retorno (TIR) con financiamiento alcanza 42% y sin financiamiento 35%, en ambas situaciones es mayor que la tasa de descuento lo que asevera la viabilidad del proyecto. El proyecto es muy sensible a la disminución de asistentes o de cursos realizados, para un número de 13 asistentes el proyecto se torna no viable.

Por otro lado, Aladro S. I., Ceroni C. A. & Montero E. M. (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento de las MiPyMEs, análisis de caso práctico en Chile”, cuyo objetivo principal fue retratar, principalmente a través de revisión bibliográfica y un caso práctico, el problema que afecta a más MiPyMEs en nuestro País: el acceso y las condiciones de financiamiento. Se detallaron la realidad nacional que viven las MiPyMEs, para luego explicitar distintas herramientas financieras, con las que actualmente cuentan estas empresas para obtener financiamiento. Posterior a ello se mostró un caso real de una empresa de tamaño medio, realizando un recorrido completo a sus problemas de financiamiento y a las posibles soluciones a estos.

Finalmente, las conclusiones y sugerencias, son: Muchos microempresarios no conocen la tasa de interés cobrada o no resulta algo importante para ellos, dado que muchos de ellos no pueden recordar cuál fue la tasa cobrada en su último crédito. Asimismo no conocen sus derechos, por ejemplo, el hecho de no estar obligado a adquirir un seguro al optar a un crédito, y que de hacerlo, no es requisito obtenerlo en la misma institución que otorga el crédito.

El 83% de las microempresas formales corresponden a personas naturales, lo que tiene como consecuencia que los propietarios de estas empresas arriesgan el patrimonio propio en el desarrollo de su actividad empresarial. Por lo tanto, debería recalcarse la importancia de inscribir la microempresa como una persona jurídica. Fiscalización más estricta en las condiciones de los créditos: Muchas veces las instituciones financieras exigen al microempresario que avale con su patrimonio personal la operación de crédito, lo cual pone en riesgo todos los activos del microempresario y sus antecedentes financieros.

Incentivo al uso de tecnologías modernas y acceso a la información: Esto, por ejemplo, a través de disminuciones impositivas, créditos con tasas preferenciales (avaladas por la CORFO), entre otros mecanismos. Con esta medida se logra una mayor competitividad de las MiPyMEs y por ende, mejores resultados financieros. Crear una mentalidad de emprendimiento: Ha

adquirido creciente importancia el apoyo público al desarrollo de una cultura de emprendimiento empresarial entre los jóvenes, principalmente en Corea, Italia, Japón y otros países. Un rol activo juega las universidades y centros de capacitación en este proceso. Es por esto que se cree que el Estado debiese fomentar en mayor medida estas actividades entregando recursos especiales con estos fines a las universidades, e incluso estableciendo requerimientos en mallas curriculares de ciertas carreras universitarias y técnico-profesionales, que apunten a un mayor desarrollo del emprendimiento.

Igualmente, Márquez L. E. (2007), en su tesis: “Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas”. Tuvo como objetivo conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. Se enfocó en las implicancias que un financiamiento oportuno afecta favorablemente a las Medianas y Pequeñas empresas de manera que puedan lograr sus objetivos trazados durante su puesta en marcha.

Se ha podido apreciar claramente que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las Medianas y Pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada. Se ha analizado la problemática general que afecta a este gran sector debido a que generalmente su clasificación está dada en función el número de trabajadores que la conforman, el total de ventas que anualmente realizan. Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de Medianas y Pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites.

En el aspecto legal se ha tomado en cuenta los primeros fundamentos de la Constitución política del Perú que apoya al ciudadano peruano a plasmar sus proyectos, juntamente con la ley de la Micro y Pequeña empresa Ley No

28015. Se concluye y recomienda la implantación de un control exigente en cuanto al otorgamiento de préstamos, referido a que se fiscalice el objeto del préstamo que se haya utilizado para capital de trabajo en los rubros de materias primas o innovación de activos o para la mejora de los productos y/o ofrecer productos de calidad y a precios competitivos. Sugerir que el trámite de financiamiento debe ser más ágil en cuanto a los plazos y requisitos que imponen las entidades financieras. Considera que la aplicación del estudio es adecuado para las políticas de financiamiento para las Medianas y Pequeñas empresas se espera que el Estado logre unificar el apoyo a este sector y poder así reactivar muchas de ellas que se encuentran en una situación crítica.

Más aún, Bendezú C. F. (2014), en su tesis “Incidencia del financiamiento en los niveles de crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro joyerías de plata en Lima Metropolitana, provincia y departamento de Lima periodo 2013-2014”, cuyo objetivo principal fue analizar y describir las características del financiamiento y su influencia en los niveles de crecimiento de las Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. La investigación fue del tipo cuantitativo-relacional, nivel de investigación descriptiva. La población del estudio estuvo compuesta por 20 MYPEs que cuenten con personería jurídica y licencia de funcionamiento y hayan recibido crédito por lo menos 2 veces. Se utilizaron como técnicas la observación documental y la encuesta, y como instrumentos la ficha de observación documental y el cuestionario. Los principales resultados fueron: En primer lugar, hay que señalar que la primera hipótesis específica ha quedado verificada. Se demuestra que se han generado cambios positivos con respecto al mejoramiento del financiamiento para la MYPEs limeñas que venden joyería de plata, para el período 2013-2014.

En segundo lugar, que la segunda hipótesis específica también se verifica. Se demuestra que el financiamiento (incluyendo la administración del crédito) tiene un impacto positivo y significativo en los niveles de crecimiento de la MYPEs limeñas que venden joyería de plata. En tercer lugar, que la cuarta hipótesis específica ha quedado verificada. Se demuestra

que los niveles de crecimiento de las Micro y pequeñas empresa del sector comercio en el rubro joyerías de plata de Lima Metropolitana y que han recibido crédito son mayores en comparación a los obtenidos por las empresas que no lo han recibido. En cuarto lugar, que la hipótesis general ha quedado verificada. Los resultados obtenidos muestran que el financiamiento está generando un impacto positivo y significativo en los niveles de crecimiento de estas empresas para el período 2013 - 2014. Existen diferencias significativas con respecto a los resultados encontrados para las empresas que venden joyería de plata pero que no han recibido crédito.

Y lo que es más, Cuipal R. (2014), en su tesis “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de equipos y suministros informáticos del cercado de Lima, provincia de Lima – periodo 2013 – 2014”; cuyo objetivo principal fue determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio – Rubro Venta de Equipos y Suministros Informáticos en el ámbito de estudio. Se utilizó el diseño no experimental, transversal y descriptivo aplicado a una muestra de 75 Mypes. Cuyos resultados fueron: Para la mayoría de las Mypes del Sector Comercio – Rubro Venta de Equipos y Suministros Informáticos del Cercado de Lima, Provincia de Lima – periodo 2013-2014, el financiamiento y la capacitación a la que acceden, inciden en el aumento de la competitividad de sus negocios.

La mayoría de las Mypes están dirigidas por representantes que tienen entre 31 y 40 años. En su mayoría son del sexo masculino con instrucción superior no universitaria completa. La mayoría de los representantes de las Mypes, tuvieron acceso a información relacionada con la oferta de servicios financieros y consideran que la tasa de interés es el criterio más importante a tomar cuando se va a solicitar financiamiento. La mayoría también accedió a un financiamiento otorgado por Bancos, la mitad uso el financiamiento recibido como capital de trabajo, solo una minoría lo uso para inversión en activo fijo.

Todas las Mypes de la muestra consideran a la capacitación como una inversión. Sin embargo la mayoría no se capacitó por falta de tiempo. La minoría de las Mypes que recibieron capacitación, lo hizo principalmente en temas relacionados a gestión empresarial y temas técnicos del rubro. Una minoría de las Mypes considera que aumento la competitividad en relación a los años pasados, ya que aumentaron de personal y ampliaron el local. De las Mypes que accedieron a un financiamiento, una minoría considera que el financiamiento que obtuvieron ha mejorado la competitividad de su empresa, mientras que la mayoría asegura que el financiamiento solo los ayuda a mantenerse vigentes. De las Mypes que recibieron capacitación, la mayoría considera que la capacitación ha mejorado un poco la competitividad de su empresa; y una minoría considera que la capacitación que obtuvieron no ha mejorado la competitividad de su empresa pero si les ayuda a mejorar algunos procesos.

También, Tahua L. Y. (2013), en su tesis “Caracterización de la admisión de personal y desempeño laboral en la empresa Cevive EIRL del sector comercio – rubro venta minorista de alimentos, bebidas y tabaco (minimarket) de la ciudad de Huaraz año 2013”; cuyo objetivo fue describir las características de la admisión de personal y el desempeño laboral de la empresa en el ámbito de estudio. La investigación fue de tipo descriptivo y para la relación se tomó a toda la población que consta de 64 trabajadores de los cuales 10 son jefes de área, se les aplicó cuestionarios estructurados de 14 preguntas que están relacionadas a los datos informativos de admisión de personal y 11 preguntas que están relacionados al desempeño laboral. Los principales resultados encontrados fueron los siguientes: El 45.3% del total de encuestados tiene de 19 a 23 años, el 68.8% son del género femenino, el 70.3%, de los trabajadores vienen laborando menos de 1 año, el 48.4% nos indica que están en superior universitario.

El 79.7% ha sido reclutada de manera externa, el 73.4% de los trabajadores se enteraron que se requería personal por los avisos en paneles Publicitarios, el 79.3% de los trabajadores consideraron que no cumplían con

los requisitos solicitados. El 65.6% indicaron que se recompensa los logros, el 85.9% de los programas de incentivos que se dan en la empresa son recompensas por servicios al cliente, el 76.6% indicaron que la mayoría de veces sí, mejoran su desempeño cuando se recompensan sus logros, el 81.3% indicaron que la mayoría de veces la comunicación es la adecuada, el 42.2% considera que el nivel de desempeño es menor que el 60%.

A su vez, Oroche M. T. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro librería, del distrito de Callarúa - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo - período 2011 – 2012”, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 100% son del sexo masculino, el 66% tiene primaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes: El 83% tienen entre cinco a siete años en el rubro empresarial, el 83% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 67% tiene entre dos y más de tres trabajadores eventuales, el 50% formó su Mypes por obtención de ganancias, el 50% por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 100% manifestaron que financia su negocio por intermedio del Scotiabank, en el año 2011 el 67% solicitó crédito a largo plazo, el 67% recibieron créditos en los años 2011 y 2012 lo invirtieron en capital de trabajo, el 33% en compra de activos fijos.

Respecto a la capacitación: El 83% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 66% declararon que la capacitación que tuvieron fue en inversión del crédito financiero, el 67% su personal si ha recibido capacitación, el 33% dijo que no, el 67% considera la capacitación como una inversión, el 100% consideran

a la capacitación relevante, el 100% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente. Respecto a la rentabilidad: El 100% manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 83% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Briozzo A. & Vigier H. (s/f), precisan en “La estructura de financiamiento Pyme”, que toda empresa nueva o en marcha requiere financiamiento tanto para su creación como para su desarrollo a través del tiempo. En general existen fuentes básicas de financiamiento: La deuda y el capital de trabajo. La Primera se caracteriza por que otorga un derecho de reclamo fijo al acreedor, los intereses son deducibles del impuesto a las ganancias, tiene alta prioridad de repago ante dificultades financieras de la empresa, posee vencimiento determinado y no implica control de la administración.

En cambio, las características del capital propio son: Es un derecho residual para los accionistas de la empresa, los dividendos que reciben los accionistas no son deducibles de impuestos, tiene menos prioridad ante dificultades financieras, no posee vencimiento y otorga control de la administración a los accionistas.

Estructura del financiamiento

También, Domínguez I. C. (2009), sostiene en “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido (Aguirre, 1992) define la estructura de financiación como: "La consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus

finés. (Weston y Copeland, (1995) definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa.

La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas. Para expertos como (Damodaran, 1999) y (Mascareñas, 2004), la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras "es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento".

Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

Tipos de financiamiento

Para establecer los tipos de fuentes de financiamiento los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones: Según su nivel de exigibilidad y según su procedencia.

Según su procedencia los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa. Otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas. Estas técnicas se han desarrollado como resultado de tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos. Por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes, quedándose la empresa con el precio de su valor agregado. Esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario. Según su nivel de exigibilidad estos

pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención.

Fuente de Financiamiento a Corto Plazo

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar. Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

- **Cuentas por Pagar:** Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima.
- **Pasivos Acumulados:** Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede

manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

- **Línea de crédito:** Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.
- **Convenio de crédito revolvente:** Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular.
- **Documentos negociables:** El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.
- **Anticipo de clientes:** Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.
- **Préstamos privados:** Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.
- **Factorización de cuentas por cobrar (Factoring):** El Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. Las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.
- **Gravamen abierto:** Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, sin embargo el prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de tal

forma el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo.

- **Recibos de fideicomiso:** Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantienen en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.
- **Garantía de acciones y bonos:** Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, además es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado.
- **Seguros de vida:** Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma. Los principales tipos de seguros de vida son: accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada, entre otros.

Fuente de Financiamiento a Largo Plazo

Una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias. El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

- **Crédito de Habilitación:** Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los

jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

- **Crédito Refaccionario:** Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.
- **Crédito Hipotecario:** Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.
- **Fideicomisos:** El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.
De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de sólo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.
- **Arrendamiento Financiero:** Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio.

Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un período largo de tiempo. Al vencer el contrato puede optar por: comprar el bien, prolongar el plazo pagando una renta menor o que la arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios.

- **Aportaciones de capital:** Consiste en todos los fondos a largo plazo que suministran los dueños a la empresa. Este tiene tres fuentes principales de obtención de recursos: las acciones preferentes, las acciones comunes y las utilidades retenidas, cada una con un costo diferente y asociado con cada una de ellas.
- **Capital social común:** Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por si mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.
- **Capital social preferente:** Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo. Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos.

Igualmente, Herrera G, Limón E. & Soto M. C. (2006), precisan en “Fuentes de financiamiento en épocas de crisis: Elementos de análisis”:

Fondos propios versus fondos externos. La visión tradicional versus Modigliani - Miller

La teoría tradicional de la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a

razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. La teoría de la estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Miller (1963). El trabajo demuestra que bajo ciertos supuestos el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura de capital de la empresa. Específicamente los supuestos más cuestionados son la inexistencia de impuestos y costos de transacción, la existencia de información perfecta y el hecho de que las empresas pueden ubicarse en grupos con el mismo nivel de riesgo. Estos autores argumentan, que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento.

La importancia del planteamiento de Modigliani y Miller radica en que facilita la comprensión de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los supuestos iniciales son levantados. De esta forma, dejan sentadas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento.

La teoría del Trade-Off.

Del mismo modo, Fazzari, Glenn, & Petersen, (1998), nos muestran la teoría del Trade-Off, se pretende sugerir que la estructura financiera

óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Dichas fuerzas, vendrían a ser las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Asimetrías de Información

Agrega Fazzari et al, estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque, la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos.

Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión. Myers

y Majluf (1984) plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores. La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub. Valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Asimismo Brioso y Vigier en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

La Deuda

Insistiendo, Herrera G, Limón E. & Soto M. C. (2006), precisan en “Fuentes de financiamiento en épocas de crisis: Elementos de análisis”, clasifican a la deuda en tres grupos, según el siguiente detalle:

- **Instituciones financieras:** prestamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) citado por Brioso y Vigier señala que en las Pymes, no todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales.
- **Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos):** está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar.
- **Individuos:** por ejemplo los préstamos de familiares de los propietarios.

Financiamiento a Corto Plazo

Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en el corto plazo. Las modalidades de Financiamiento a Corto Plazo son:

- **Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor):** Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).
- **Letra de Cambio (Como Descuento en un Intermediario Financiero):** Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía, esta letra la podemos descontar en una Institución Financiera, nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente la pagará directamente al intermediario financiero.
- **Préstamos:** Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Edpymes), y hacen firmar un pagaré al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación.
- **Pagaré:** Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pagarés a interés vencido y pagarés a interés adelantado.

- **Sobregiro (A avance en Cta. Cte.):** Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.
- **Crédito Pignoraticio:** Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar; siendo el único requisito entregar a la Institución Financiera "Joyas" como garantía.
- **Cartas Fianza y Auales:** Documento emitido por una Institución Financiera, que garantiza un crédito ante otra Institución Financiera y/ o terceros.
- **Warrants:** Es un certificado de depósito, emitido por una compañía de Almacenes Generales de Depósito; en el cual consta la cantidad de mercadería que está custodiando y el importe respectivo. Este certificado nos puede servir como garantía y/o para descontarlo en una Institución Financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los intereses y menos un porcentaje (%) como margen de seguridad de la Institución Financiera, por sí el precio de la mercadería baja..

2.2.2. Teorías de la capacitación

Gore E. (2010), manifiesta en “Capacitación y teorías de aprendizaje”, que no solamente aprendemos hábitos sino que aprendemos a aprender ciertos hábitos y que éstos aprendizajes sobreviven en algunos contextos y no en otros. Todo hacer está basado en una teoría de la acción, una teoría elegida que verbalizamos y una en uso que es la que se infiere de observar nuestros actos. El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas.

Capacitación y teoría de aprendizaje

Una acepción de Competencias designa a las capacidades de las organizaciones que resultan estables para el negocio. Término colectivo. Competencia clave es aquella poco común, valiosa para clientes, difícil de asimilar y arraigada al contexto organizativo. No cualquier competencia es clave. La segunda acepción, alude a capacidades individuales de las personas. Relacionada con una capacidad superior, cuando podemos hacer algo mayor que los demás. La que nos emparenta con los valores y modelos mentales, la que lo liga a conocimientos y habilidades vinculadas con el trabajo, la que lo relaciona con habilidades propias de tareas no rutinarias.

Capacitación y competencias individuales: Hay que encontrar la manera de definir competencias individuales de tal manera que quede claro cuál es la capacidad que nos interesa y cuál el ámbito específico en el que debería manifestarse esa capacidad. Posibilita un cambio de foco: 1. Del foco en el aprendizaje para la tarea nos lleva al aprendizaje transferible: desarrollo de habilidades no directamente vinculadas a una tarea en particular. 2. Del foco en el tema al tema contextualizado: es decir al problema.

Capacitación y competencias organizacionales: Las competencias individuales generan valor en tanto estén integradas a las competencias centrales de la empresa. Se refuerzan mutuamente. En esto la capacitación podría ofrecer una verdadera contribución. Identificación de competencias organizativas clave y competencias individuales valiosas y el mantenimiento preventivo a través de sistemas de generación, difusión y utilización de conocimiento en diferentes áreas. Desplazamiento del foco:

1. Del aprendizaje del individuo al aprendizaje de la organización.
2. De la enseñanza a la generación de condiciones.
3. Del aprendizaje adaptativo al aprendizaje generativo que permita revisar y modificar la manera de trabajar.

Abundando en la Opinión, Mayuri J. V. (2008), en “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de la Nación FEBAN, Lima 2006”, dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado 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. Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

- **Inducción:** Es la información que se brinda a los empleados recién ingresados. Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.
- **Entrenamiento:** Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.
- **Formación básica:** Se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los "oficiales" del futuro.
- **Desarrollo de Jefes:** Suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el

compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización.

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

Modelos de Capacitación

Los factores que permiten establecer regularidades en los modelos para la capacitación en la empresa, se relacionan a:

- **Motivación al sujeto.** Cualquier sistema cuyo objeto de trabajo sea el ser humano, debe tener como premisa incentivar a éste a participar, pues de lo contrario el fracaso está asegurado.
- **Universalidad.** El desarrollo de un modelo presupone su generalidad, aspecto que no siempre es posible alcanzar en toda su dimensión debido a la complejidad de los procesos o fenómeno que describe. No obstante, en este caso es factible e imprescindible que cumpla con esta condición para que pueda ser aplicado en todo el amplio universo empresarial contemporáneo.
- **Abarcar a todos los miembros de la empresa.** En el enfoque moderno que coloca al hombre en el centro de todos los procesos empresariales, cualquier sistema que se establezca en la empresa, para que pueda considerarse efectivo debe llegar a todos por igual.
- **Proporcionar los conocimientos que contribuyan a mejorar el desempeño.** En este aspecto es importante señalar que incluye el conocimiento de la actividad y características de la empresa, con lo cual se convierte en un mecanismo de formación de directivos potenciales. No obstante, no debe olvidarse que «quién más sabe no es quién mejor dirige, pero sí el que puede brindar la asesoría más certera.

— **Amplitud de visión.** Es común que los programas de capacitación, vistos en términos tradicionales, se dirijan sólo hacia aquellos aspectos específicos que tienen que ver con la actividad directa del sujeto y el perfil empresarial.

Sin perder de vista el incremento en los costos que puede tener asociado, la capacitación no debe ser una camisa de fuerza que limite el acceso del sujeto a conocimientos indirectos, pues debe recordarse que «mientras más universal es la preparación del hombre mayor será su profundidad de análisis y más abarcadoras sus valoraciones» y por tanto aporta un mayor valor agregado al capital humano de la empresa.

— **Promover el dominio de las tecnologías de avanzada.** La innovación tecnológica es una característica del entorno actual, por lo cual el dominio en profundidad de las herramientas de trabajo con especial énfasis en las técnicas informáticas constituye una prioridad en la empresa moderna.

— **Promover la comunicación.** Uno de los riesgos que enfrenta la empresa contemporánea es la incomunicación, ya que los medios técnicos disponibles permiten el intercambio de información sin necesidad del contacto personal. El análisis en detalle de esta problemática se aparta de los objetivos de este trabajo, pero debe quedar establecido que la capacitación tiene que jugar un papel activo para evitar que esta amenaza se convierta en una debilidad.

Alcanzar los objetivos antes señalados a un costo razonable.

Este sistema, como cualquier otro que se establezca en una entidad, requiere de los procedimientos y canales de información indispensables para evaluar sistemáticamente si el impacto en la empresa se encuentra en correspondencia con los costos incurridos.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Ferruz L. (2000), manifiesta “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”; que la rentabilidad y el riesgo en las

inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

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

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo

diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

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

Tipos de rentabilidad

Abundando en la opinión, según Banegas R. (1998), sostiene en su “Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros”, existen dos tipos de rentabilidad:

—La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al

prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad. El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del siglo XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

— **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Ipanaqué J. J. & Reyes D. (2009), en “Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores “San Sebastián” - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica”, el financiamiento es la actividad financiera a través de la cual obtenemos los recursos necesarios para la implementación de una nueva actividad de producción de bienes y/o servicios.

Domínguez I. C. (2009), en “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento” define al financiamiento como la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. El financiamiento es la forma en la cual se financian los activos de una empresa. Cuando se va a realizar financiamiento se debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras "es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento". Es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Mayuri J. V. (2008), en “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de la Nación FEBAN, Lima 2006”, manifiesta que la 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.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Díaz M. (2012) en “Análisis contable con un enfoque empresarial”, define a la rentabilidad como “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”.

la rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión –principalmente a corto plazo-, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen.

Con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de gestión y beneficios de personal. Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el pasivo a corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. Los de personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Pomar S., Rendón A., y Hernández R. (2010), en “La microempresa. Reconociendo su importancia”, sostienen que el término microempresa se refiere genéricamente a las unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado y que surgen, por lo general, de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. Dentro del término de microempresa se incluye al autoempleo. Por microempresa se entiende una unidad económica de producción a pequeña escala con un capital social mínimo, con baja

inversión, pocas ventas y un número de empleados no mayor a quince en la que el dueño se involucra en todos los procesos de la empresa. Su clasificación varía en diversas partes del mundo. Por ejemplo, en la Unión Europea, la definición de micro, pequeña y mediana empresa consideró, además del número de empleados, el volumen de negocios y el balance general, de manera que sólo ese grupo de empresas puede ser beneficiado de ciertos apoyos y no los grandes grupos económicos: “Las microempresas tienen menos de 10 trabajadores”. En el caso de los países latinoamericanos, se observan diferencias en la clasificación del tamaño de empresas de acuerdo con diversas variables como el empleo, los activos y las ventas.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria-SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE N° 28015, cuyo Texto Único Ordenado aprobado por el D.S. N° 007-2008-TR y su reglamento aprobado por el D.S. N° 008-2008-TR decreta 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, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE:

a) Número de trabajadores:

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

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

b) Ventas Anuales

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

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

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Pérez J. y Merino M. (2009), en “Microempresa”, sostiene que son negocios que no tienen una incidencia significativa en el mercado (no vende en grandes volúmenes) y cuyas actividades no requieren de grandes sumas de capital (en cambio, predomina la mano de obra). Puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 4).

3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados.

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 149).

3.1.3 Transversal

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. Hernández S.,

Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 151)

3.1.4 Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular

deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador” Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 165)

3.1.5 Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80)

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios dedicados al sector servicio rubro agencias de viaje del distrito de Callería, 2016. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomaron como muestra a 15 Mypes del rubro agencias de viajes el cual representa el 100% del universo.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Fuente: Vásquez (2008)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	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 Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Fuente: Vásquez (2008)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	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 Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008)

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

Fuente: Vásquez (2008)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	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

Fuente: Vásquez (2008)

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 20 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

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 y se obtuvieron las tablas y figuras estadísticas 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

3.7. Principios Éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 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.

3.7.2 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.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 100% (15) de los representantes legales de las Mypes encuestados son adultos ya que sus edades fluctúa entre los 26 a 60 años.
<i>Sexo</i>	2	En los representantes legales de las Mypes encuestadas el 73% (11) son del sexo masculino, mientras que el 27% (4), son del sexo femenino.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	En los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 47% (7) tienen superior no universitaria completa, el 40% (6) tienen superior universitaria completa, mientras que el 13% (2) tienen primaria incompleta.
<i>Estado civil</i>	4	En los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 53% (8) son casados, el 27% (4) son de otro tipo de estado civil no precisado, mientras que el 20% (3) son solteros.
<i>Profesión u ocupación</i>	5	En los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 60% (9) son de ocupación empresario, el 27% (4) son guía turístico, el 7% (1) secretaría ejecutiva, mientras que el 7% (1) son ejecutivos de ventas.

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

4.1.2 Respecto a las características de las Mypes

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	6	En los representantes legales de las Mypes encuestadas el 73% (11) tienen más de 7 años en el rubro empresarial, el 13% (2) tienen de 3 a 5 años, mientras que el 13% (2) tienen entre uno a tres años en el rubro empresarial.
<i>Formalidad de las Mypes</i>	7	Las Mypes en estudio el 100% (15) manifestaron que sus Mypes dedicadas al agencias de viajes son formales.
<i>Nro. De trabajadores permanentes</i>	8	En las Mypes encuestadas, el 47% (7) posee más de tres trabajadores permanentes, el 40% (6) tienen dos trabajadores, el 7% (1) tienen tres trabajadores, mientras que el 7% (1) tiene un trabajador permanente.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	9	En las Mypes encuestadas el 87% (13) manifestó que no tienen trabajadores eventuales, el 7% (1) dijo no tener un trabajador eventual, mientras que el 7% (1) manifestó tener más de tres trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	En las Mypes encuestas, el 100% (15) manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtención de ganancia.

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

4.1.3 Respecto al financiamiento

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	En las Mypes encuestadas el 100% (15) manifestó que se autofinancia su actividad empresarial.
<i>De qué sistema</i>	12	De las Mypes encuestadas el 100% (15) manifestaron que no reciben financiamiento de terceros o entidad bancaria.
<i>Nombre de la institución Financiera</i>	13	El 100% (15) no recibió crédito de institución financiera ni pagó tasa de interés.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	El 100% (15) no precisa que entidad financiera y no financiera le otorga facilidades para la obtención de su crédito, porque no solicitó crédito.
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2016)</i>	17	En las Mypes encuestadas el 100% (15) no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, porque no solicitó crédito
<i>Tasa de Interés</i>	18	En las Mypes encuestadas el 100%(15) no precisa que tasa de interés pagó, porque no solicitó crédito.
<i>En que invirtió el crédito</i>	21	En las Mypes encuestadas el 100% (15) no precisa en que fue invertido el crédito financiero, porque no solicitó crédito.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 18 y 21 (ver Anexo 02).

4.1.4 Respecto a la capacitación

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibió capacitación al recibir el crédito financiero</i>	22	En las Mypes encuestadas el 100% (15) no precisa si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, porque no solicitó crédito
<i>Capacitaciones en los últimos años</i>	23	En las Mypes encuestadas el 53% (8) manifestó haber más de cuatro capacitaciones en los últimos años, el 27% (4) recibió cuatro capacitaciones, mientras que el 20% (3), recibió tres capacitaciones.
<i>Personal recibió capacitación</i>	25	En las Mypes encuestadas el 93% (14) manifestó que su personal si ha recibido capacitación, mientras que el 7% (1) no precisa.
<i>La capacitación es una inversión</i>	27	En las Mypes encuestada, el 100% (15) de los representantes legales encuestados si considera a la capacitación como una inversión.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	28	En las Mypes encuestadas, el 100% (15) declararon que si consideran a la capacitación relevante para sus empresas.

Fuente: Tablas 23, 25, 27, 28 y 29 (ver Anexo 02).

4.1.5 Respecto a la rentabilidad

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	30	En las Mypes encuestadas, el 100% (15) no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial, porque no solicitó crédito
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	31	El 100% (15) de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	32	El 87% (13) de las Mypes encuestadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años, mientras que el 13% (2) manifestó que no.

Fuente: Tablas 30, 31, y 32 (ver Anexo 02).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- En las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Cuipal** y **Oroche** donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, asimismo estos datos son contrarios a lo encontrado por **Tahua**, donde el 69% son personas jóvenes de 19 a 23 años.
- El 73% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Cuipal** y **Oroche** donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo masculino, también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Tahua** donde el 68.8% son del género femenino.
- El 47% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior no universitaria completa, y el 40% tienen superior universitaria completa (ver tabla 03), datos similares a lo encontrado por **Cuipal** y **Tahua** donde en su mayoría tienen grado de instrucción superior no universitaria y universitaria. También estos datos son contrarios a lo encontrado por **Oroche** donde el 66% tienen primaria incompleta. Estas similitudes y contrariedades podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro y a lo que se dedican los microempresarios.

4.2.1 Respecto a las características de las Mypes

- El 73% de los microempresarios encuestados dedicados al rubro agencias de viajes, tienen más de siete años en el rubro empresarial (Ver tabla N° 06). También estos resultados son similares a lo encontrado por **Oroche** donde el 83% se dedican a su rubro empresarial desde hace siete años. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.

- El 100% de la Mypes encuestadas son formales (Ver tabla N° 07), estos datos son confirmados con lo encontrado por **Aladro y otros** donde el 83% de los microempresarios son formales. Por otro lado **Márquez** precisa que según SUNAT son cientos de Mypes que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites.
- El 94% de las Mypes encuestadas tienen entre dos a más de siete trabajadores permanentes, y el 87% no tienen trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); datos similares a lo encontrado por **Tahua y Oroche** donde en su mayoría poseen trabajadores permanentes. Estos datos nos estarían indicando que las Mypes en estudio tienen todas las características de una Mype, según lo estipula la **Ley MYPE N° 28015**, cuyo Texto Único Ordenado aprobado por el **D.S. N° 007-2008-TR** y su reglamento aprobado por el **D.S. N° 008-2008-TR** decreta. Características de las MYPE: a) Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó para obtención de ganancia (Ver tabla N° 10), estos datos son similares a lo encontrado por **Oroche** donde las Mypes se constituyeron para obtener ganancia.

4.2.2 Respecto al financiamiento

- El 100% de las Mypes encuestadas autofinancia su actividad empresarial, no necesitan acceder al crédito de las entidades financieras y no financieras, desconocen las tasa de interés que cobran las entidades financieras, que entidad financiera otorga mayor facilidad, a qué tiempo son sus créditos. (Ver tabla Nros. 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, y 21), estos datos contrasta con lo encontrado por **Aladro** donde las Mypes estudiadas si accedieron a crédito financieros con las consecuencias que las instituciones financieras exigen al microempresario que avale con su patrimonio personal la operación de crédito, lo cual pone en riesgos todos los activos del microempresario y sus antecedentes financieros”,

asimismo **Bendezú** precisa el financiamiento tienen un impacto positivo y significativo en los niveles de crecimiento de la Mype. Por otro lado el teórico **Briozzo A. y Vigier H.** precisan que toda empresa nueva o en marcha requiere financiamiento tanto para su creación como para su desarrollo a través del tiempo.

4.2.3 Respecto a la capacitación

- El 100% de los microempresarios encuestados no han recibido capacitación previo al otorgamiento del crédito financiero, estos resultados nos indican que el micro empresarios no solicito crédito financiero porque autofinancia su actividad empresarial (ver tabla N° 22 y 23). estos resultados son contrarios a los datos encontrados por **Cuipal** donde las Mypes encuestadas si accedieron a capacitación. Por otro lado estos datos son similares a lo encontrado por **Oroche** donde el 83% no recibió capacitación previa al otorgamiento de crédito. Estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios encuestados no valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas
- El 93% de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación (ver tabla N° 25 y 26). Estos resultados son similares con lo encontrado por **Oroche** donde el 67% de las Mypes su personal recibieron capacitación. Esta similitud podría estar implicando, que para algunas Mypes la capacitación es importante; en contrariedad estos resultados **Cuipal** encontró que para muchos microempresarios la capacitación les resulta onerosa por la organización e inversión que ello implica.
- El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 27). Estos resultados son confirmados con los datos encontrados por **Cuipal** y **Oroche**, donde las Mypes encuestadas dijeron que las capacitaciones recibidas fue considerada como una inversión. Estos resultados nos estarían indicando que la capacitación para algunos empresarios no

es importante por ser costosa.

- El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa (ver tabla N° 28). Estos datos son similares a lo encontrado por **Oroche** donde el 100% precisa que la capacitación es relevante para sus empresas.
- Cabe precisar que el teórico **Gore** sostiene que la Capacitación es una acepción de Competencias que designa a las capacidades de las organizaciones que resultan en estabilidad para el negocio empresarial.

4.2.4 Respecto a la rentabilidad

- El 100% de los microempresarios encuestados no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 30). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Cuipal y Oroche** donde las Mypes estudiadas consideran que el financiamiento si ayudo a mejorar sus utilidades. Es posible que estas contrariedades se deban a la percepción de financiamiento y rentabilidad empresarial. por otro lado **Bendezú** precisa que el financiamiento está generando un impacto positivo y significativo en los niveles de crecimiento de las Mypes.
- El 100% de los microempresarios encuestados considera que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 31). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Cuipal y Oroche**, donde las Mypes estudiadas precisan que la capacitación si mejoró su rentabilidad empresarial.
- El 87% de los representantes legales de las Mypes encuestadas precisan que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los últimos años (ver tabla N° 32). Estos resultados son similares a los resultados encontrado por **Cuipal y Oroche** donde las Mypes estudiadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los últimos años.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

5.1. Respecto a los empresarios

El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 73% son del sexo masculino; el 47% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 40% tiene superior universitaria.

5.2. Respecto a las características de las Mypes

El 73% tiene más de siete años en el rubro empresarial; el 94% posee trabajadores permanentes, el 87% no posee trabajadores eventuales; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancia.

5.3. Respecto al financiamiento

El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras, no pagó ninguna tasa de interés, no sabe que entidades otorga mayor facilidad para el crédito, no precisa a que tiempo dan crédito las entidades financieras.

5.4. Respecto a la capacitación

El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% de los representantes legales encuestados manifestaron que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas.

5.5. Respecto a la rentabilidad

Finalmente, el 100% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial; y el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

5.2. Recomendaciones

- Realizar estudios de investigación más profundas y determinar, por qué los microempresarios del rubro agencias de viajes no acceden al financiamiento.
- Establecer políticas de acercamiento hacia los microempresarios y sus expectativas sobre programas de capacitación, en temas de financiamiento.
- A los gobiernos municipales y regionales, para que implementen programas de apoyo al micro empresario.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas

- Aladro S. I., Ceroni C. A. & Montero E. M. (2011), *Problemas de financiamiento de las MiPyMEs, análisis de caso práctico*. (Informe de Investigación para optar el título de Ingeniero Comercial. Universidad de Chile). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf
- Albuquerque F. (2007), *Desarrollo local en América Latina: Oportunidades y desafíos para el trabajo decente*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.oit.org/wcmssp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_099052.pdf
- Avilés J. (2015), *Las agencias de viajes*, Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/trabagenc/trabagenc.shtml>
- Baldoni F. (2014), *Ventajas del modelo alemán de pymes*. Recuperado de <http://www.eleconomista.es/opinion-blogs/noticias/7181975/11/15/ventajas-del-modelo-aleman-de-pymes.html>
- Banco Central de Reserva del Perú (2012), *Informe económico y social Región Ucayali*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2012/Ucayali/Informe-Economico-Social/IES-Ucayali.pdf>
- Banegas R. (1998), *Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/ratios-financieros-para-el-analisis-de-estados-financieros/>
- Bendezú C. F. (2014), *Incidencia del financiamiento en los niveles de crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro*

joyerías de plata en Lima Metropolitana, provincia y departamento de Lima periodo 2013-2014. (Tesis de pre grado. Escuela profesional de Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Binetti G. (2014), *La importancia económica de los microemprendimientos.* Recuperado de <http://www.elsantafesino.com/economia/2003/08/20/1443>

Briozzo A. & Vigier H. (s/f), *La estructura de financiamiento Pyme. Una revisión del pasado y presente,* (Artículo científico. Departamento de Ciencias de la Administración. Universidad Nacional del Sur. Argentina). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de https://mpra.ub.uni-muenchen.de/5894/1/MPRA_paper_5894.pdf

Camacho M. (2009), *La microempresa en la nueva economía.* Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/microempresa-en-la-nueva-economia/> Briozzo A. & Vigier H. (s/f), precisan en “La estructura de financiamiento Pyme”,i

Cuipal R. (2014), *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de equipos y suministros informáticos del mercado de Lima, provincia de Lima – periodo 2013 – 2014.* (Tesis de pre grado. Escuela profesional de Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Diario Gestión (2014), *Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos necesarios para crecer.* Recuperado de <http://gestion.pe/economia/mas-200-millones-pequenas-empresas-mundo-no-tienen-recursos-necesarios-crecer-2094907>

- Díaz M. (2012.), *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. (Informe de Investigación. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Universidad de Matanza “Camilo Cienfuegos”. Cuba). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), *Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a_bpea_fazzari_hubbard_petersen_blinder_poterba.PDF
- Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gobierno Regional de Ucayali (2004), *Plan Regional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en Ucayali*. Recuperado de <http://www.regionucayali.gob.pe/grde/media/promociondelamype.pdf>.
- Gobierno Regional de Ucayali (2011), *Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf

- Gore E. (2010), *Capacitación y teorías de aprendizaje*. Recuperado de <http://www.estudiantesuba.com/relaciones-de-trabajo/psicologia-del-trabajo/1194-apacitacion-y-teorias-de-aprendizaje.html>
- Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006), *Fuentes de financiamiento en época de crisis" en observatorio de la economía latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
- Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿Qué características posee el enfoque cuantitativo de la investigación? (pp. 4), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80), Diseños no experimentales (pp. 149), Investigación transeccional o transversal (pp. 151), Los estudios de caso (pp. 165)*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Ibáñez J. (2012), *Evaluando las microfinanzas en el Perú*. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2012/07/23/evaluando-microfinanzas-peru/>
- Ipanaqué J. J. & Reyes D. (2009), *Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores "San Sebastián" - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010c/744/>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Márquez L. E. (2007), *Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas*. . (Tesis de pre grado. Universidad Mayor de San Martín de

Porres. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

Mayuri J. V. (2008), *Capacitación empresarial y desempleo laboral en el Fondo de Empleados del Banco de la Nación FEBAN, Lima 2006*. (Tesis de Doctorado en Educación. Facultad de Educación. Unidad de Postgrado. Universidad Nacional Mayor de San Marcos) [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2615/1/Mayuri_bj.pdf

Misión Turismo (2011), *Pequeña empresa vs. Gran empresa turística. La importancia de las Pymes en el sector turístico*. Recuperado de <http://www.misionturismo.com/pequena-empresa-vs-gran-empresa-turistica-la-importancia-de-las-pymes-en-el-sector-turistico/>

Oroche M. T. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro librería, del distrito de Callarúa - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo - período 2011 – 2012*. (Tesis de pre grado. Escuela profesional de Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Oscoco W. (2011), *La importancia de la capacitación empresarial de las Pymes*. Recuperado de <http://emprendedores.cade-ipae.pe/2011/09/06/la-importancia-de-la-capacitacion-empresarial-en-las-pymes/>

Pérez J. y Merino M. (2009), *Microempresa*. Recuperado de <http://definicion.de/micro-empresa/>

- Pomar S., Rendón A., y Hernández R. (2010), *La microempresa. Reconociendo su importancia*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://148.206.107.15/biblioteca_digital/capitulos/375-5205usp.pdf
- Radio Programas del Perú (2013), *Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú*. Recuperado de <http://rpp.pe/economia/economia/microempresas-representan-el-983-de-firmas-formales-en-peru-noticia-622453>
- SUNAT (2008), *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Tahua L. Y. (2013), *Caracterización de la admisión de personal y desempeño laboral en la empresa Cevive EIRL del sector comercio – rubro venta minorista de alimentos, bebidas y tabaco (minimarket) de la ciudad de Huaraz año 2013*. (Tesis de pre grado. Escuela profesional de Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Turismo de América Latina (2015), *89% de agencias de viaje en Colombia son microempresas*. Recuperado de <http://www.reportur.com/colombia/2016/08/18/el-89-de-agencias-de-viajes-en-colombia-son-microempresas/>
- Ucayali Interactiva (2013), *Datos Generales de la Región Ucayali*. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm>
- Vásquez F. (2008), *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los*

Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Villavicencio J., & Morales J. (2009), *Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito.* (Tesis de pregrado en Ingeniería Industrial. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1264/1/T-ESPE-021569.pdf>

6.2. Anexo

6.2.1 Anexo 1



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de
las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Calleria, 2016”**

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../2016

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

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. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA:

- 2.1 Tiempo 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

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

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 (....)

4.7 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. DE LA RENTABILIDAD

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 últimos años: Si (....) No (....)

Pucallpa, Setiembre del 2016

6.2.2 Anexo 2

1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

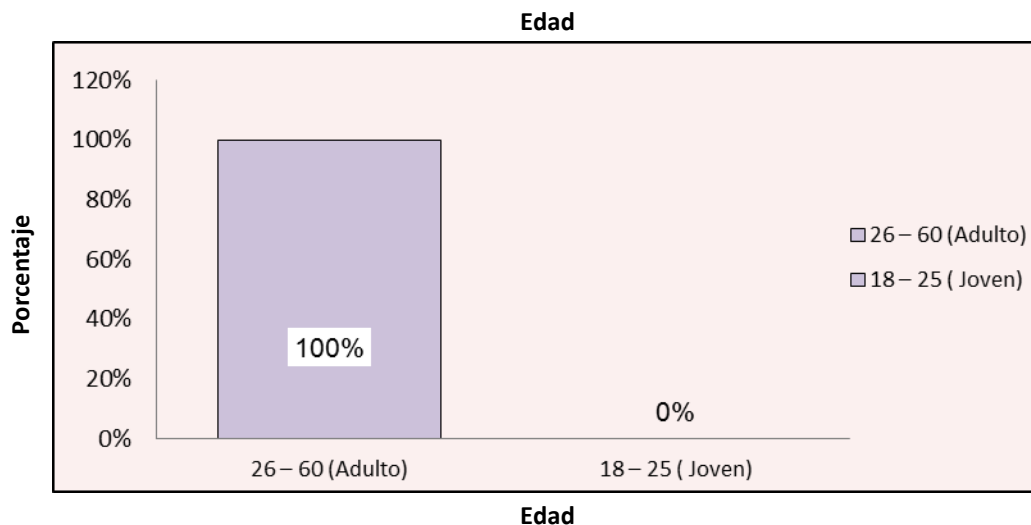
Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
26 – 60 (Adulto)	15	100%	100%	100%
18 – 25 (Joven)		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 01

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro agencias de viajes.



Fuente: Tabla 01

En la Tabla y figura N° 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, son adultos ya que sus edades oscilan entre los 26 a 60 años.

TABLA N° 02

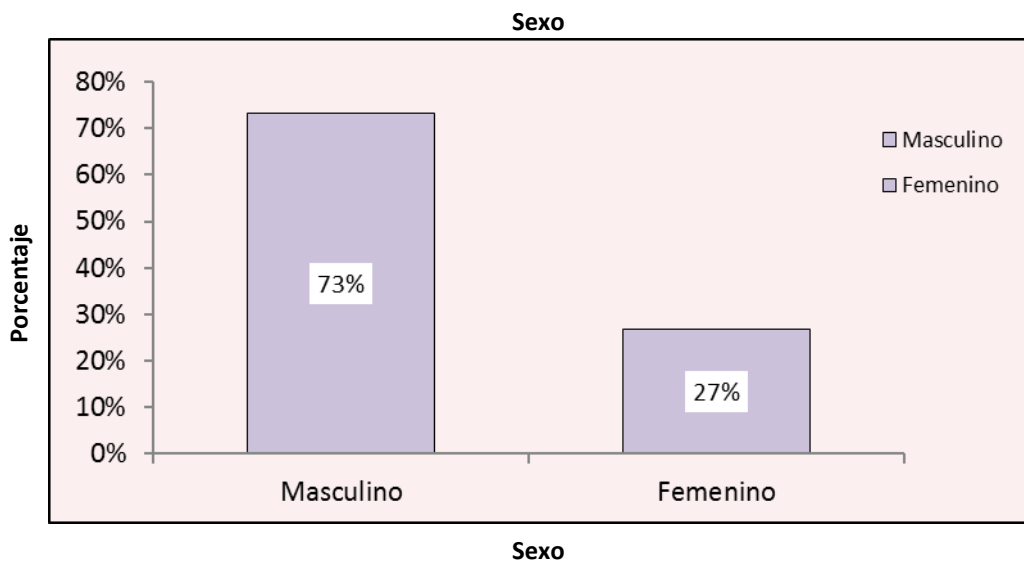
Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Masculino	11	73%	73%	73%
Femenino	4	27%	27%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro agencias de viajes



Fuente: Tabla 02

En la Tabla y figura N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 75% son del sexo masculino y el 27% son del sexo femenino.

TABLA N° 03

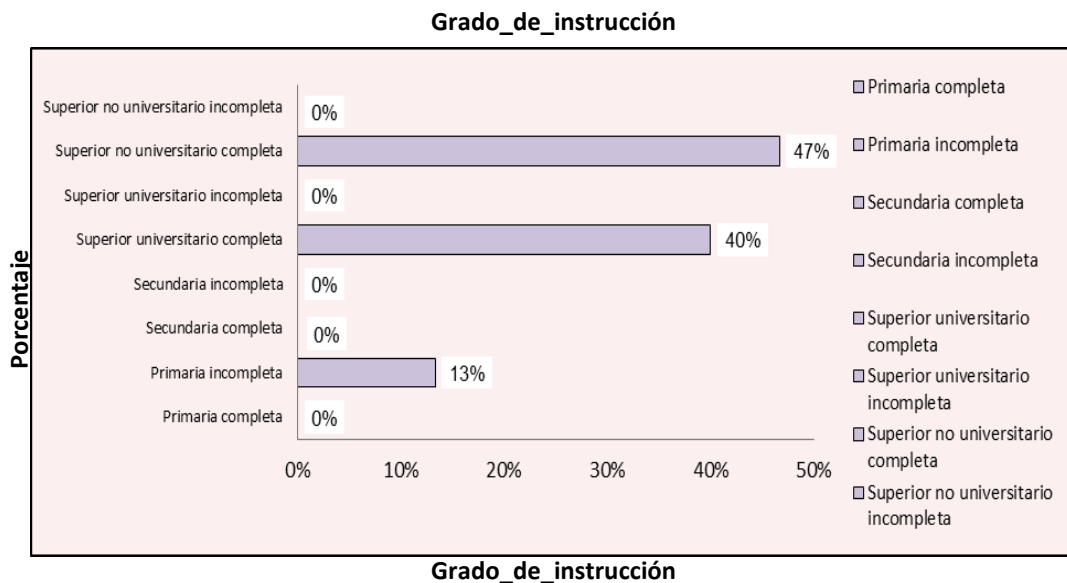
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria completa		0%	0%	0%
Primaria incompleta	2	13%	13%	13%
Secundaria completa		0%	0%	13%
Secundaria incompleta		0%	0%	13%
Superior universitario completa	6	40%	40%	53%
Superior universitario incompleta		0%	0%	53%
Superior no universitario completa	7	47%	47%	100%
Superior no universitario incompleta		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro agencias de viajes.



Fuente: Tabla 03

En la Tabla y figura N° 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 47% de tienen grado de instrucción superior no universitaria completa, el 40% superior universitaria completa, mientras que el 13% tienen primaria incompleta.

TABLA N° 04

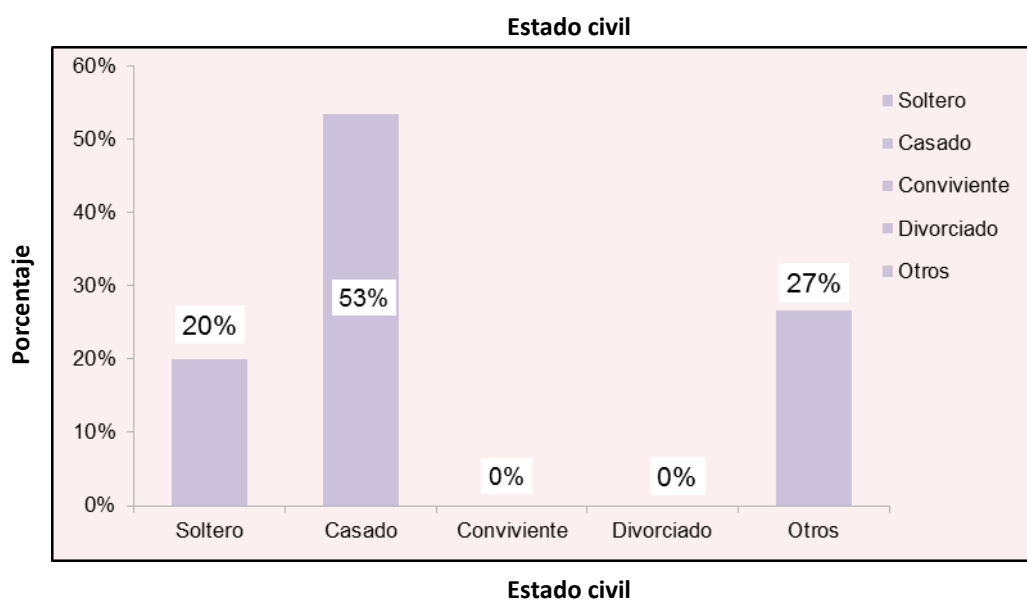
Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soltero	3	20%	20%	20%
Casado	8	53%	53%	73%
Conviviente		0%	0%	73%
Divorciado		0%	0%	73%
Otros	4	27%	27%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro agencias de viajes



Fuente: Tabla 04

En la Tabla y figura N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 53% son casados, el 27% otro tipo su condición de convivencia, mientras que el 20% son solteros.

TABLA N° 05

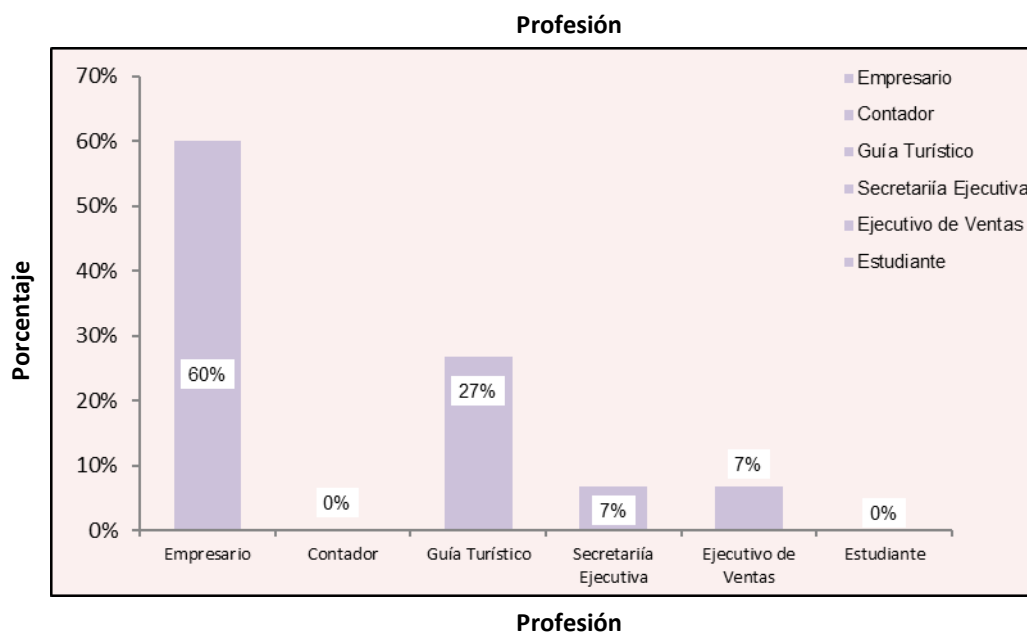
Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Empresario	9	60%	60%	60%
Contador		0%	0%	60%
Guía Turístico	4	27%	27%	87%
Secretaria Ejecutiva	1	7%	7%	93%
Ejecutivo de Ventas	1	7%	7%	100%
Estudiante		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 05

Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro agencias de viajes



Fuente: Tabla 05

En la Tabla y figura N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% son de ocupación empresario, el 27% son guía turística, 7% son secretaria ejecutivas, mientras que el 7% son ejecutivos de ventas.

2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 06

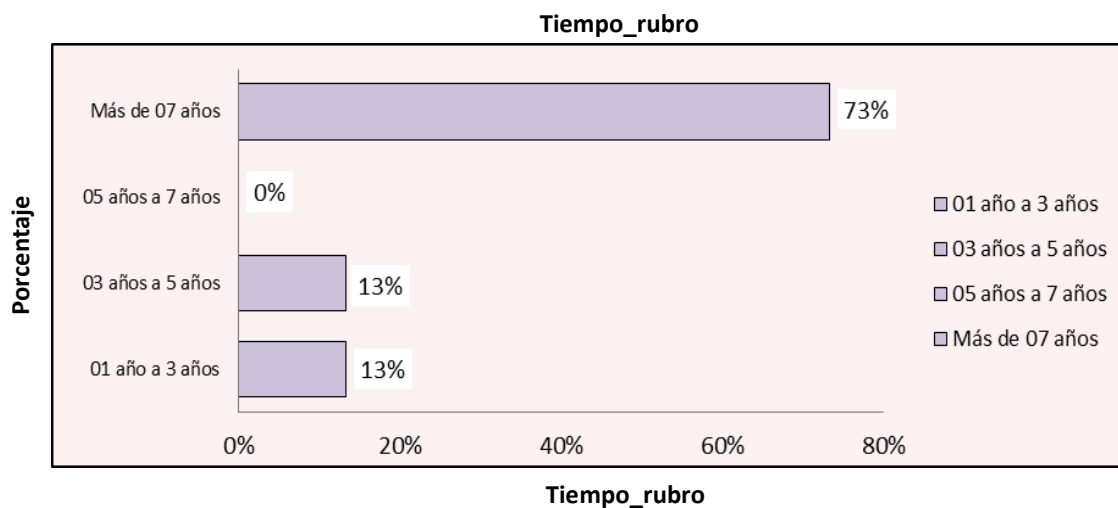
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
01 año a 3 años	2	13%	13%	13%
03 años a 5 años	2	13%	13%	27%
05 años a 7 años		0%	0%	27%
Más de 07 años	11	73%	73%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 06

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



Fuente: Tabla 06

En la Tabla y figura N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 73% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 13% tienen entre tres a cinco años, mientras que el 13% entre uno a tres años.

TABLA N° 07

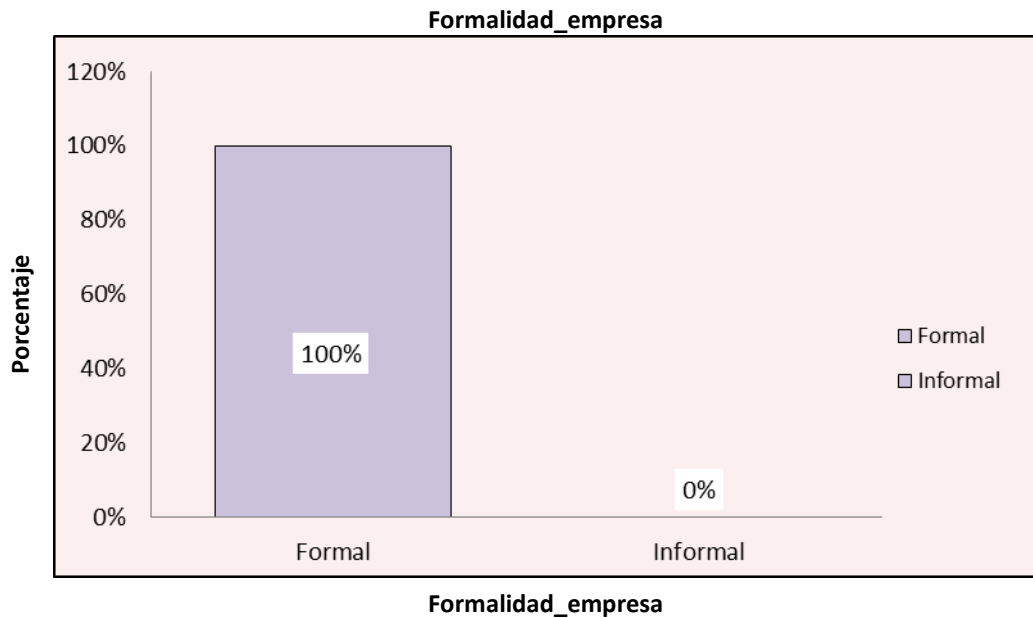
Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Formal	15	100%	100%	100%
Informal		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 07

Distribución porcentual de la Formalidad de las Mypes



Fuente: Tabla 07

En la Tabla y figura N° 07 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados son formales.

TABLA N° 08

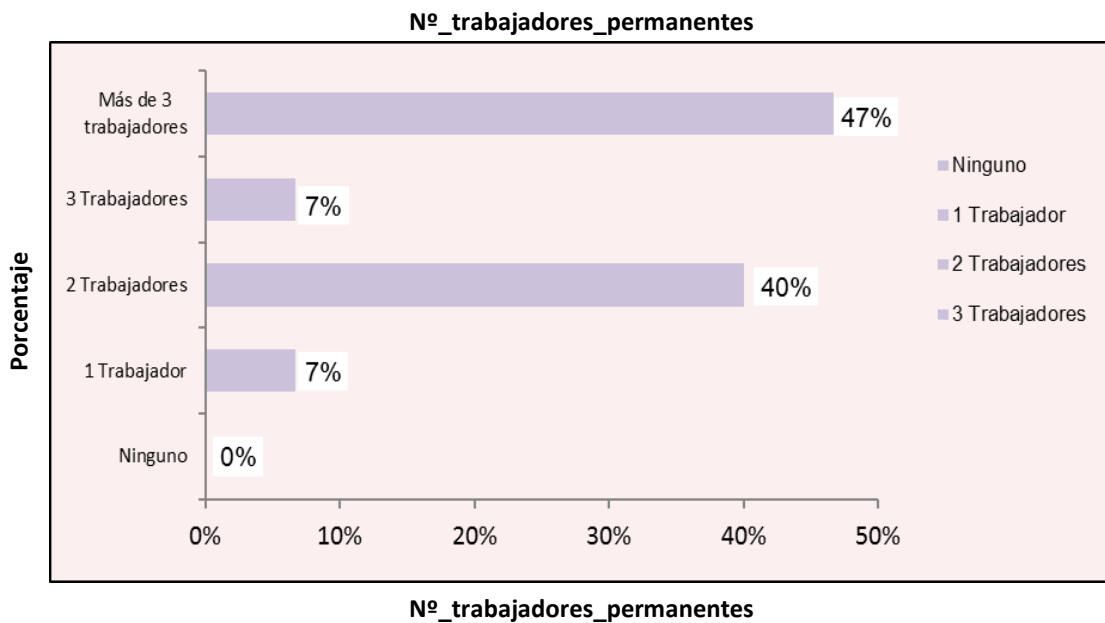
Número de trabajadores permanentes de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno		0%	0%	0%
1 Trabajador	1	7%	7%	7%
2 Trabajadores	6	40%	40%	47%
3 Trabajadores	1	7%	7%	53%
Más de 3 trabajadores	7	47%	47%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes



Fuente: Tabla 08

En la Tabla y figura N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 47% posee más de tres trabajadores permanentes, el 40% tiene dos trabajadores, el 7% tiene tres trabajadores, mientras que el 7% tiene un trabajador permanente.

TABLA N° 09

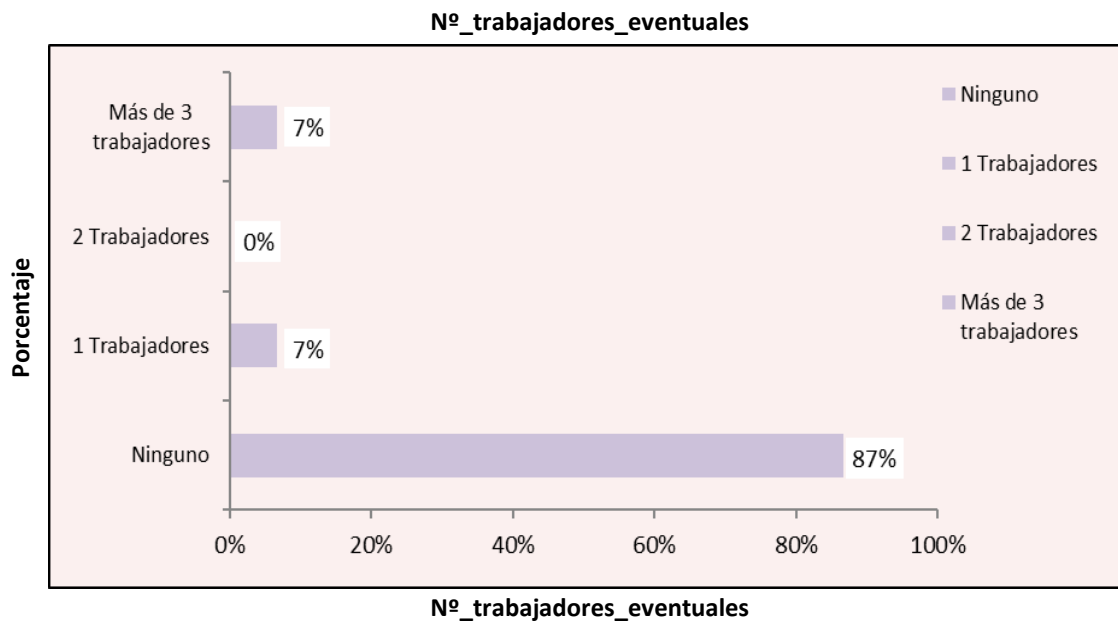
Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno	13	87%	87%	87%
1 Trabajadores	1	7%	7%	93%
2 Trabajadores		0%	0%	93%
Más de 3 trabajadores	1	7%	7%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 09

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes



Fuente: Tabla 09

En la Tabla y figura N° 09 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% no tiene trabajadores eventuales, el 7% tienen un trabajador eventual, mientras que el 7% posee más de tres trabajadores eventuales.

TABLA N° 10

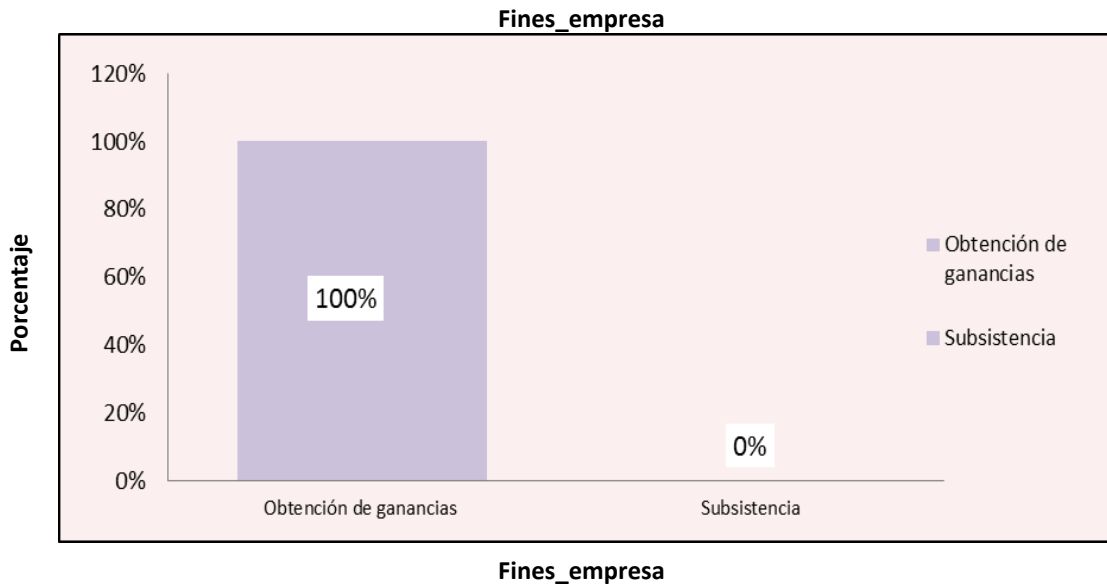
Motivos de formación de las Mypes

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Obtención de ganancias	15	100%	100%	100%
Subsistencia		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.



Fuente: Tabla 10

En la Tabla y figura N° 10 se observa que, el 100% de los encuestados manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue para obtención de ganancia.

3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

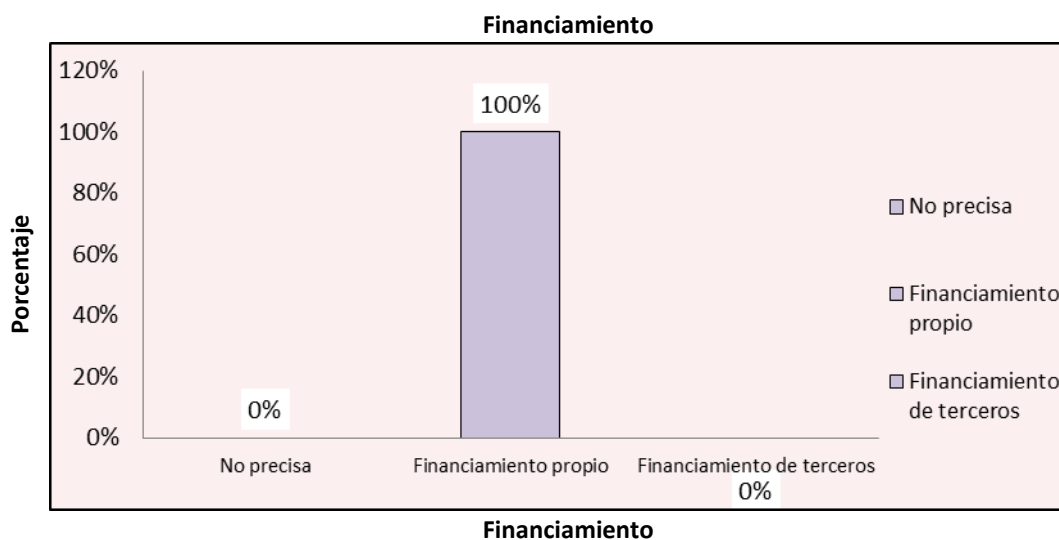
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Financiamiento propio	15	100%	100%	100%
Financiamiento de terceros		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

En la Tabla y figura N° 11 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas autofinancia su actividad productiva.

TABLA N° 12

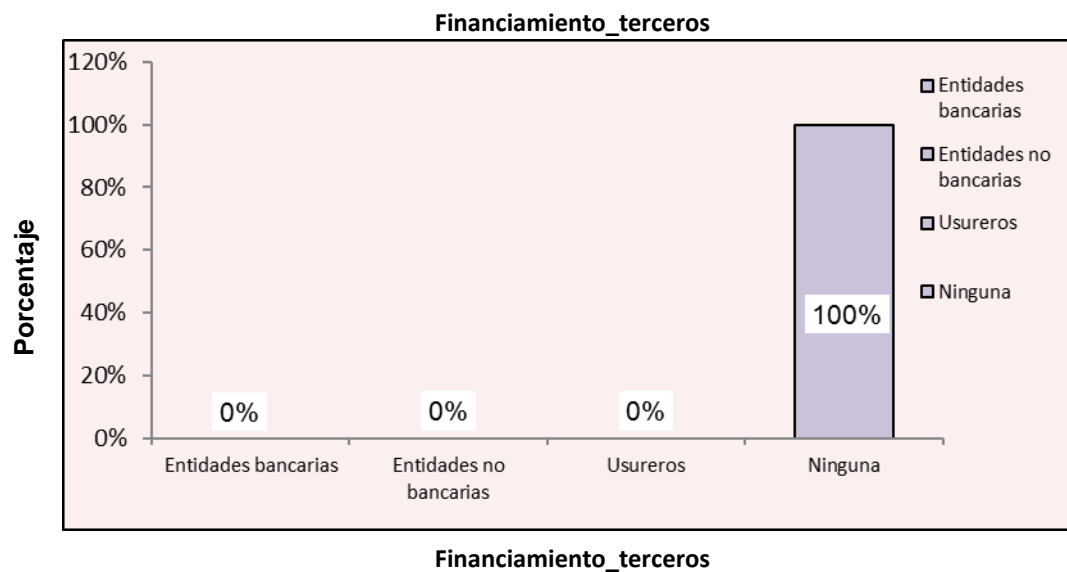
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entidades bancarias		0%	0%	0%
Entidades no bancarias		0%	0%	0%
Usureros		0%	0%	0%
Ninguna	15	100%	100%	100%
Total	15	0%	0%	

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

FIGURA 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 figura 12 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no recibe ningún financiamiento de entidades financieras.

TABLA N° 13

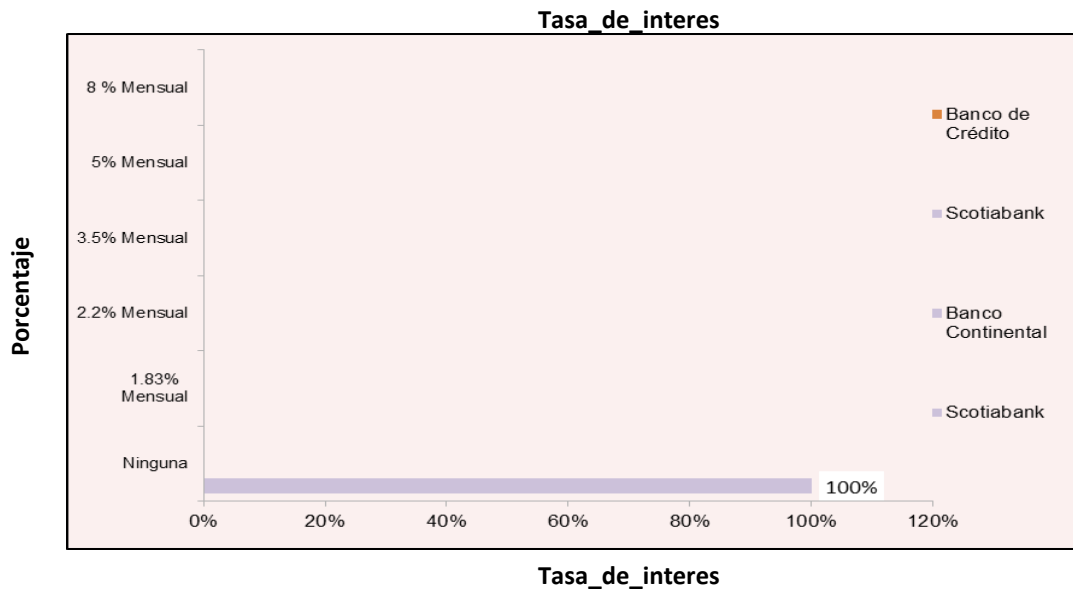
¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera							
	Scotiabank		Banco de Crédito		Banco Continental		Scotiabank	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Ninguna	15	100%						
1.83% Mensual								
2.2% Mensual								
3.5% Mensual								
5% Mensual								
8 % Mensual								
Sub Total	15	100%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	15	100%						

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

FIGURA N° 13

¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?



Fuente: Tabla 13

En la Tabla y figura 13 se observa que, el 100% las Mypes encuestadas, no recibió crédito de ninguna entidad financiera, ni mucho menos pagó tasa de interés.

TABLA N° 14

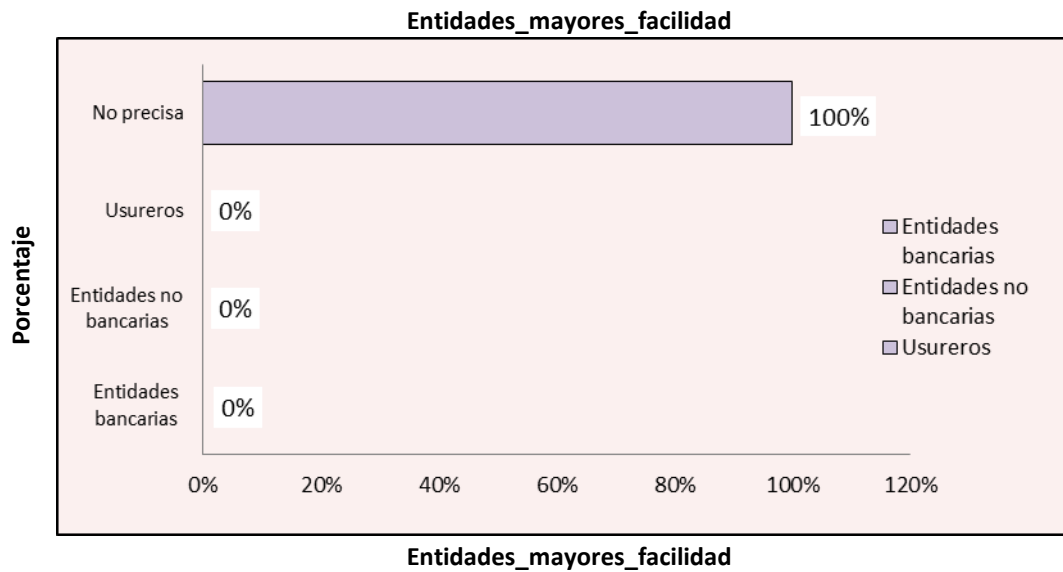
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entidades bancarias		0%	0%	0%
Entidades no bancarias		0%	0%	0%
Usureros		0%	0%	0%
No precisa	15	100%	100%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 14

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



Fuente: Tabla 14

En la Tabla y figura 14, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no precisa que entidades financieras le otorga facilidades para la obtención del crédito, porque no solicitó crédito.

TABLA N° 15

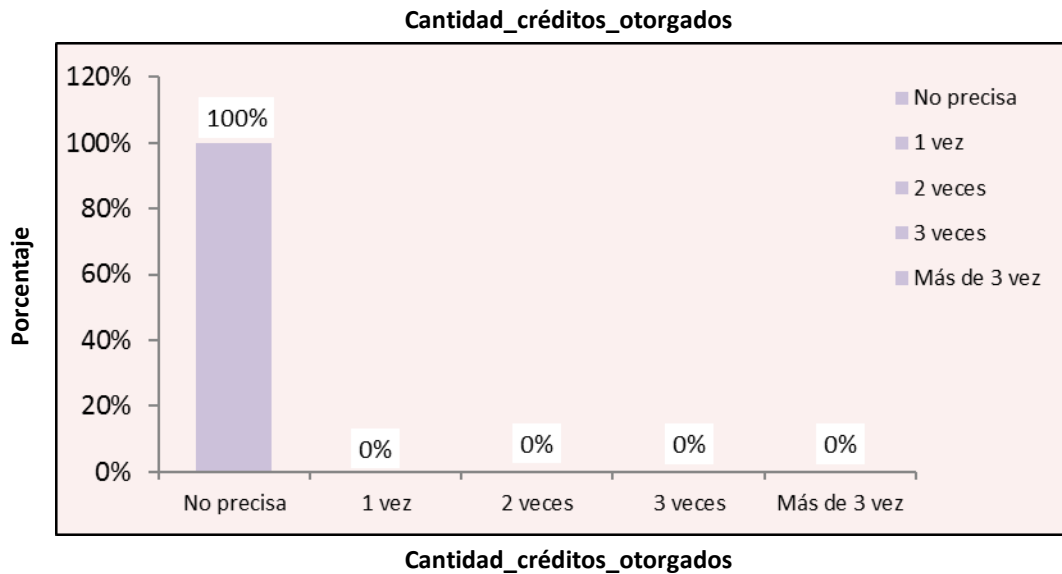
¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
1 vez		0%	0%	
2 veces		0%	0%	
3 veces		0%	0%	
Más de 3 vez		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 15

Distribución porcentual: ¿Cuántas veces solicitó crédito?



Fuente: Tabla 15

En la Tabla y figura 15 se observa que, el 100% de las Mypes encuestada no precisa cuantas veces solicitó crédito, porque no solicitó crédito.

TABLA N° 16

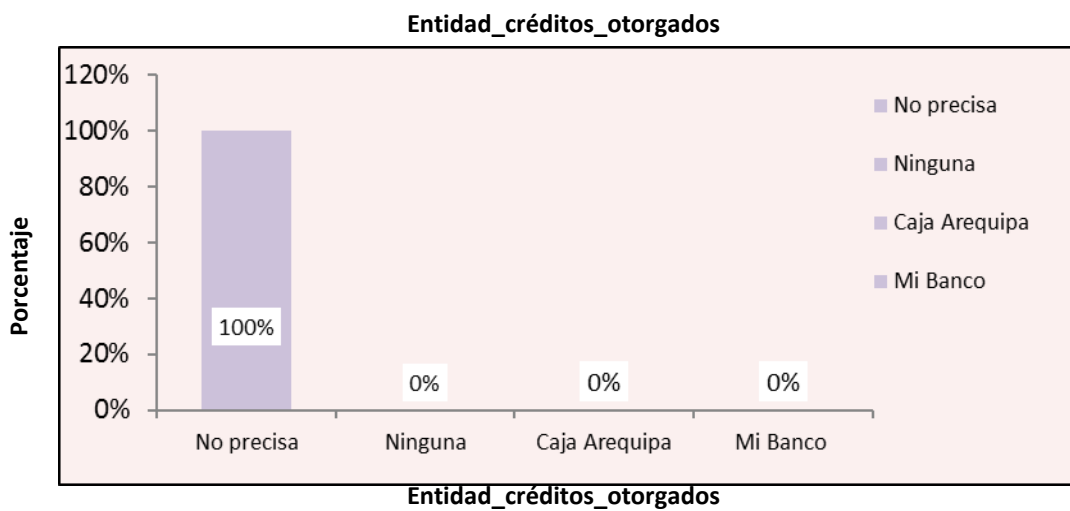
¿A qué entidad no financiera solicito el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
Ninguna		0%	0%	
Caja Arequipa		0%	0%	
Mi Banco		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 16

¿A qué entidad financiera solicito el crédito?



Fuente: Tabla 16

En la Tabla y figura 16 se observa, que el 100% de las Mypes encuestadas no precisa a que entidad solicitó crédito, porque no solicito ningún crédito.

TABLA N° 17

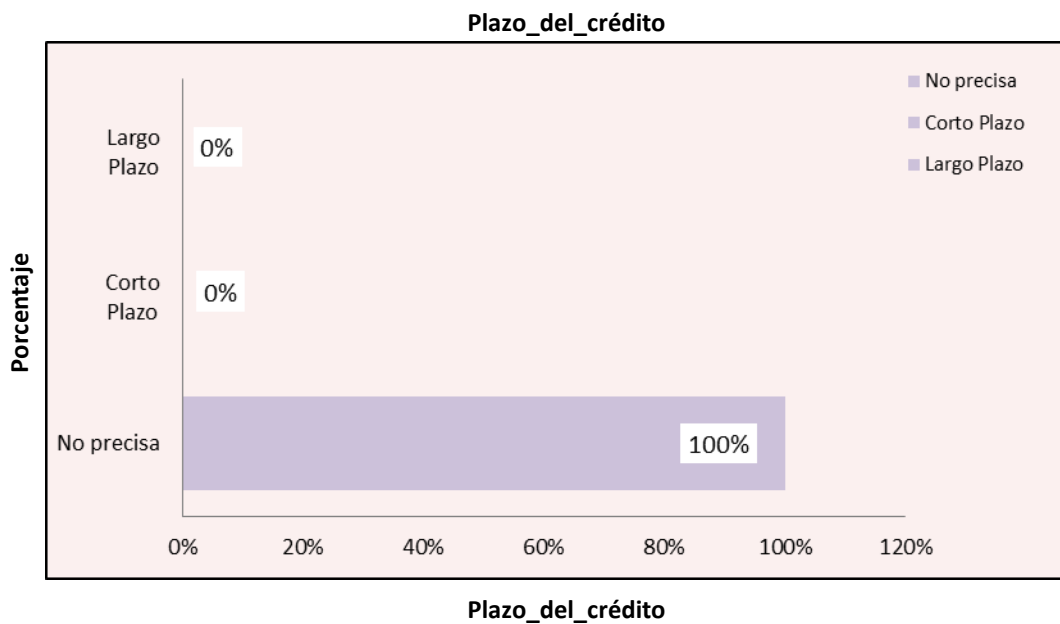
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
Corto Plazo		0%	0%	
Largo Plazo		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 17

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?



Fuente: Tabla 17

En la Tabla y figura 17, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, porque no solicitó ningún crédito.

TABLA N° 18

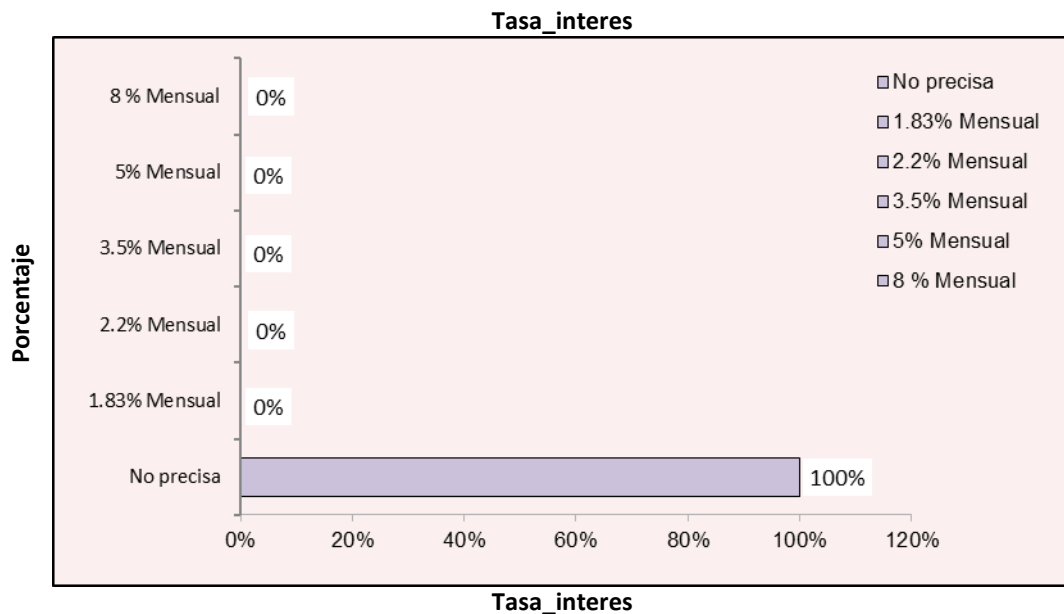
¿Qué tasa de interés pagó?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
1.83% Mensual		0%	0%	
2.2% Mensual		0%	0%	
3.5% Mensual		0%	0%	
5% Mensual		0%	0%	
8 % Mensual		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 18

¿Qué tasa de interés pago?



Fuente: Tabla 18

En la Tabla y figura 18 se observa que, en el año 2016, el 100% de las Mypes encuestadas no precisa que tasa de interés pagó, porque no solicitaron crédito alguno.

TABLA N° 19

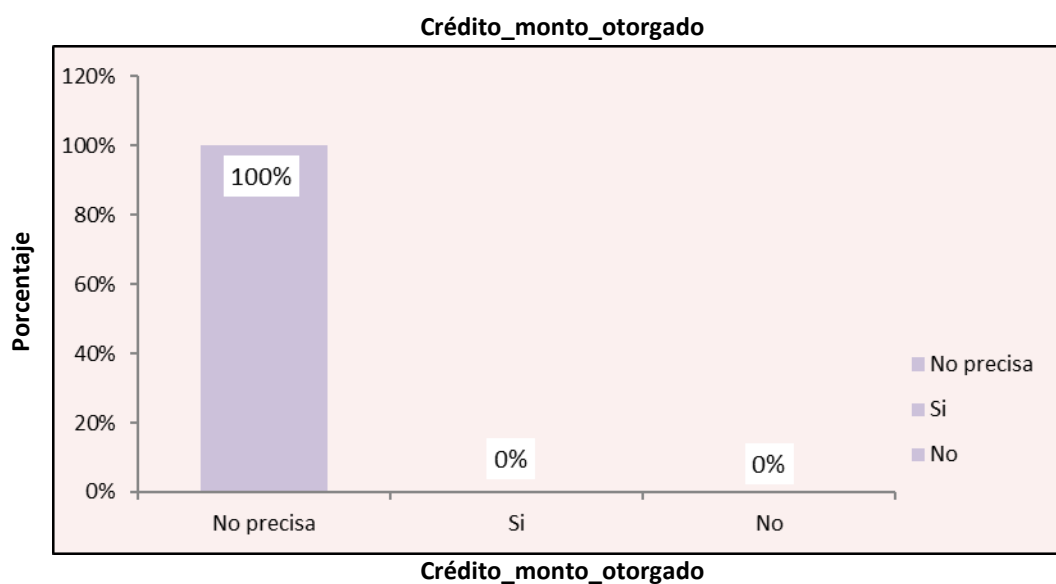
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
Si		0%	0%	
No		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 19

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados



Fuente: Tabla 19

En la Tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no precisa si los créditos fueron en los montos solicitados, porque no solicitaron crédito alguno.

TABLA N° 20

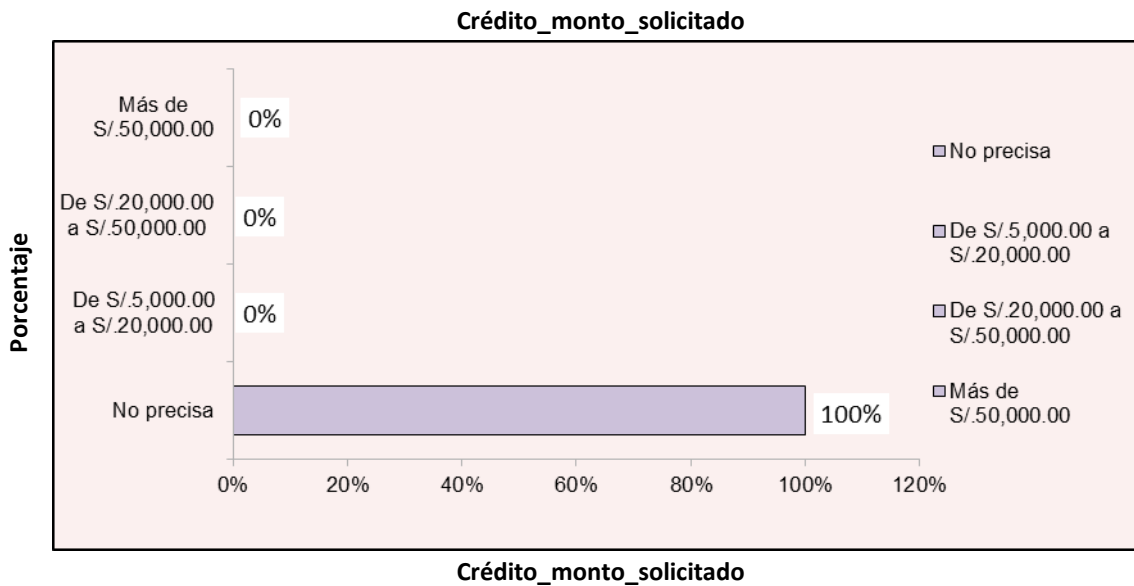
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
De S/.5,000.00 a S/.20,000.00		0%	0%	
De S/.20,000.00 a S/.50,000.00		0%	0%	
Más de S/.50,000.00		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 20

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?



Fuente: Tabla 20

En el cuadro y figura 20 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no precisa cuanto es el monto del crédito solicitado, porque no solicitaron ningún crédito.

TABLA N° 21

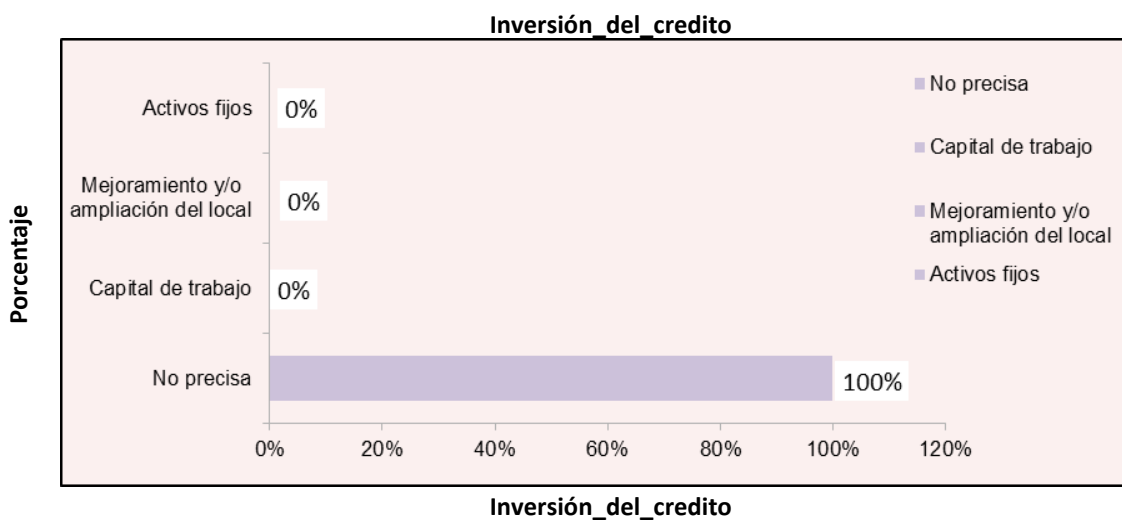
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
Capital de trabajo		0%	0%	
Mejoramiento y/o ampliación del local		0%	0%	
Activos fijos		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?



Fuente: Tabla 21

En la Tabla y figura 21 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no precisa en que fue invertido el crédito financiero que obtuvo, porque no solicitó ningún crédito.

4. Respecto a la capacitación

TABLA N° 22

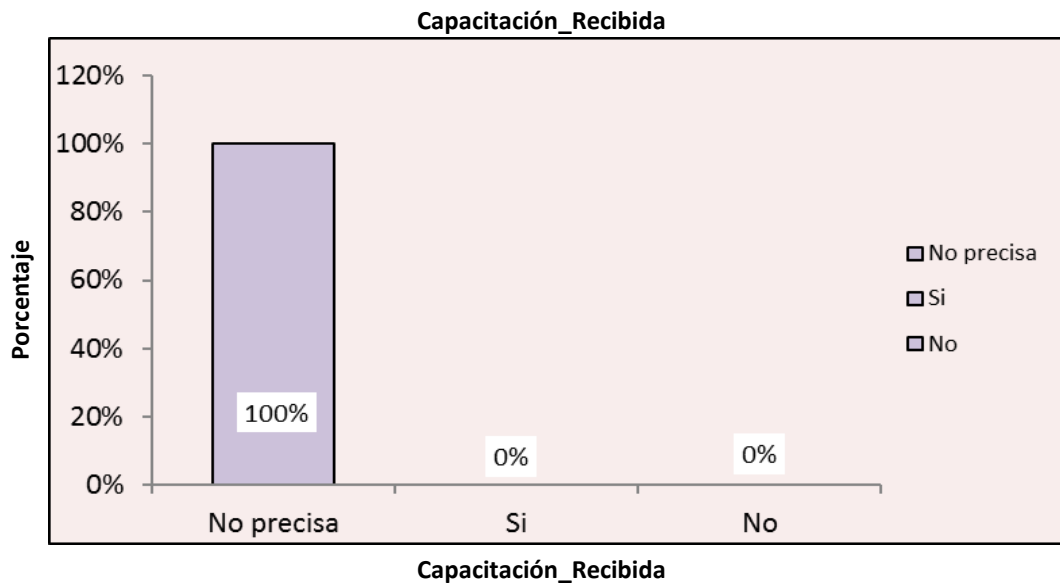
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
Si		0%	0%	
No		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 22

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla 22

En la Tabla y figura 22, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no precisa si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, porque no solicitó ningún crédito.

TABLA N° 23

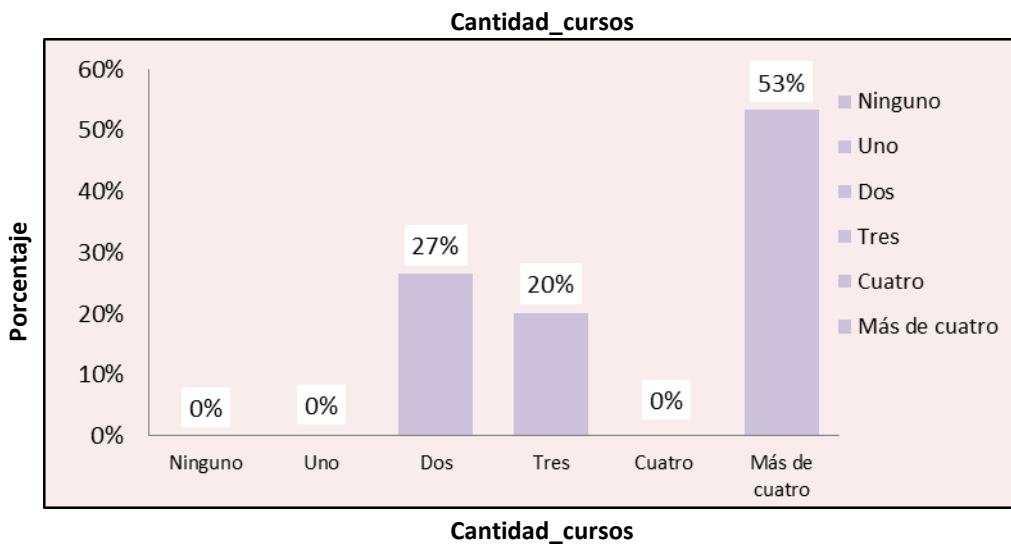
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

Nº cursos de capacitación en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno		0%	0%	0%
Uno		0%	0%	0%
Dos	4	27%	27%	27%
Tres	3	20%	20%	47%
Cuatro		0%	0%	47%
Más de cuatro	8	53%	53%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 23

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



Fuente: Tabla 23

En la Tabla y figura N° 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 53% manifestó haber recibido más de cuatro capacitaciones en los últimos años, el 27% recibió dos, mientras que el 20% manifestó que recibió tres capacitaciones.

TABLA N° 24

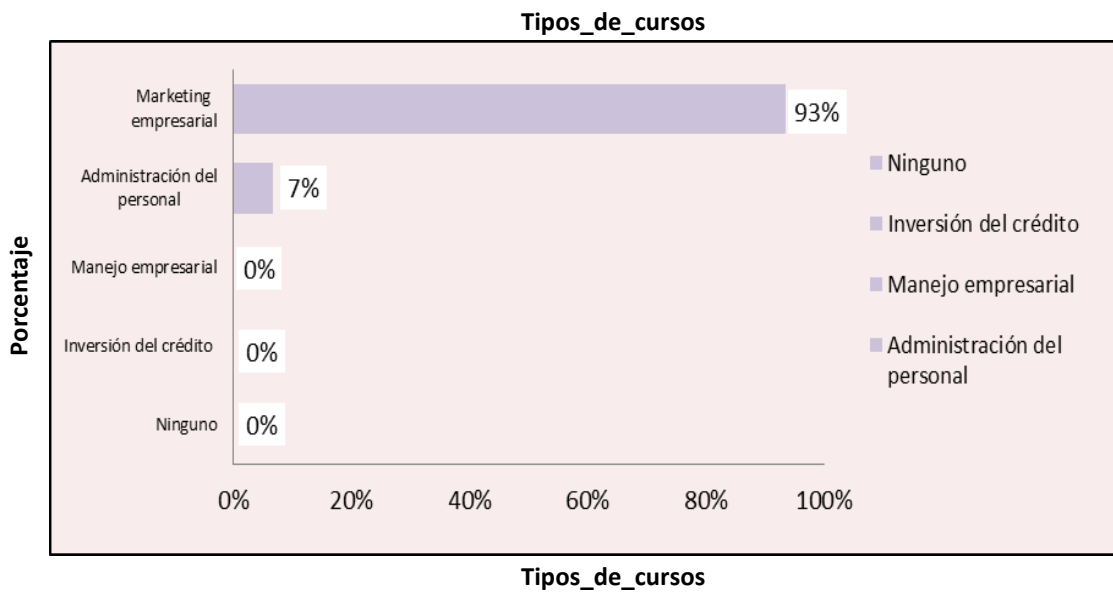
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno		0%	0%	0%
Inversión del crédito		0%	0%	0%
Manejo empresarial		0%	0%	0%
Administración del personal	1	7%	7%	7%
Marketing empresarial	14	93%	93%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 24

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



Fuente: Tabla 24

En la Tabla y figura N° 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestados, el 93% participó en el curso de marketing empresarial, mientras que el 7% participó en el curso de administración del personal.

TABLA N° 25

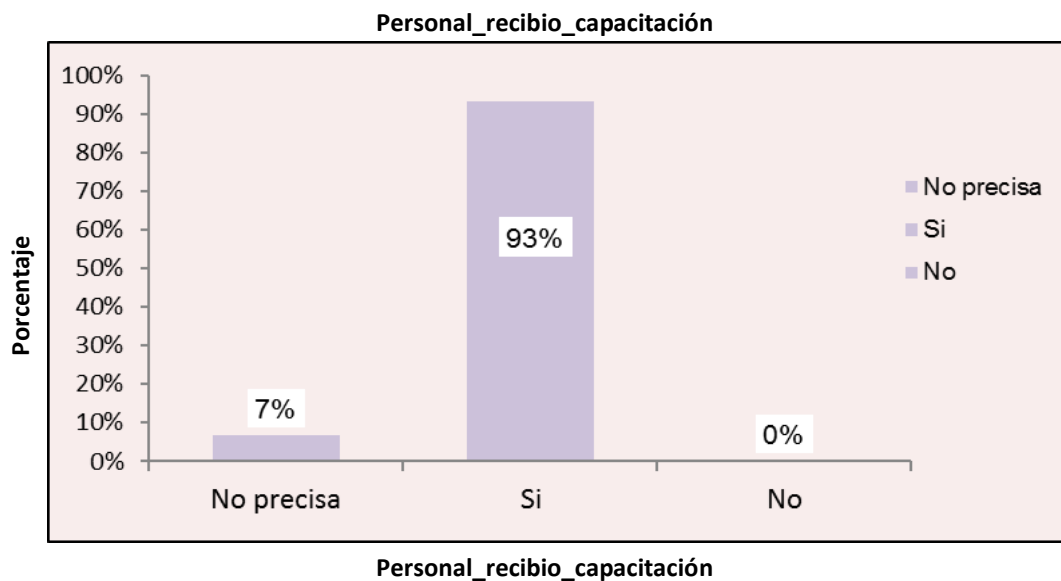
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	1	7%	7%	7%
Si	14	93%	93%	100%
No		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 25

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



Fuente: Tabla 25

En la Tabla y figura N° 25 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 93% su personal de su empresa si ha recibido alguna capacitación, mientras que el 7% no precisa.

TABLA N° 26

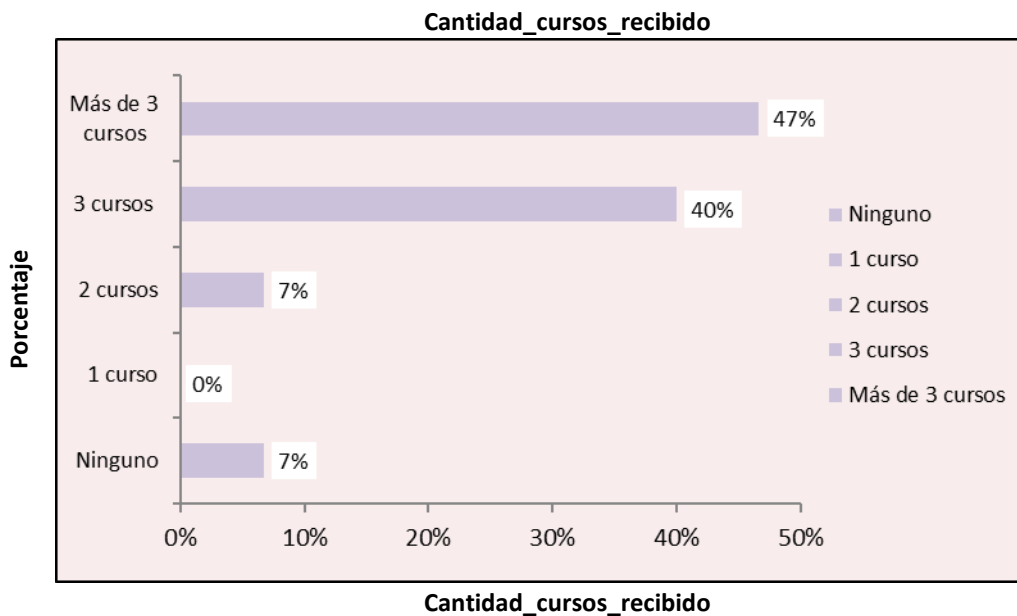
¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno	1	7%	7%	7%
1 curso		0%	0%	7%
2 cursos	1	7%	7%	13%
3 cursos	6	40%	40%	53%
Más de 3 cursos	7	47%	47%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 26

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?



Fuente: Tabla 26

En la Tabla y figura N° 26 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47% recibió más de tres cursos de capacitaciones, el 40% tuvo tres cursos de capacitación, el 7% tuvo dos cursos de capacitación, mientras que el 7% no recibió ninguna capacitación.

TABLA N° 27

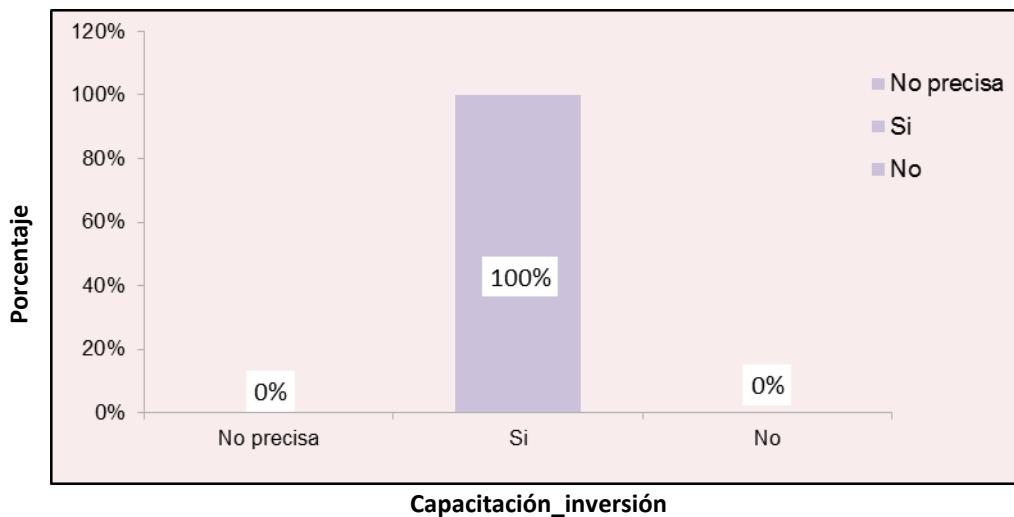
¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Si	15	100%	100%	100%
No		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 27

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?



Fuente: Tabla 27

En la Tabla y figura N° 27 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados considera a la capacitación como una inversión.

TABLA N° 28

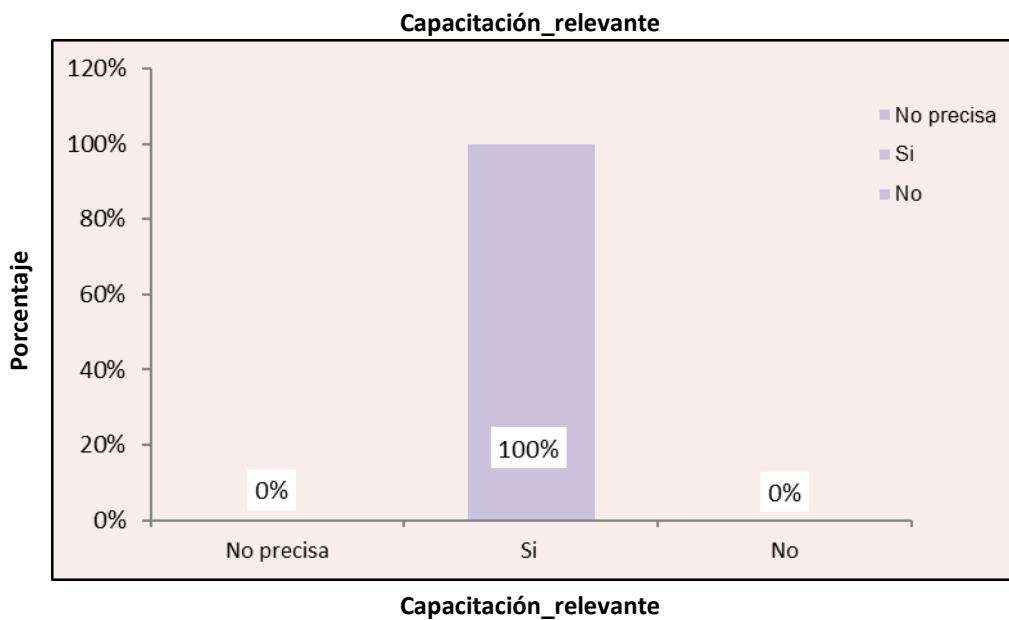
¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Si	15	100%	100%	100%
No		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 28

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



Fuente: Tabla 28

En la Tabla y figura N° 28 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados si considera a la capacitación relevante para su empresa.

TABLA N° 29

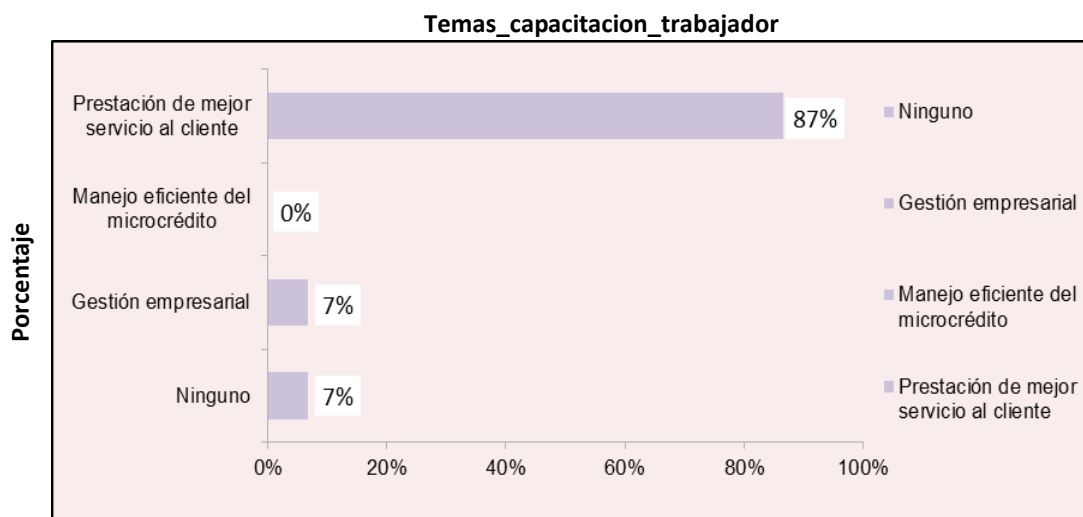
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno	1	7%	7%	7%
Gestión empresarial	1	7%	7%	13%
Manejo eficiente del microcrédito		0%	0%	13%
Prestación de mejor servicio al cliente	13	87%	87%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 29

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Temas_capacitacion_trabajador

Fuente: Tabla 29

En la Tabla y figura N° 29 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% precisa que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente, el 7% se capacitó en gestión empresarial, mientras que el 7% no se capacitó en ningún tema.

5. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 30

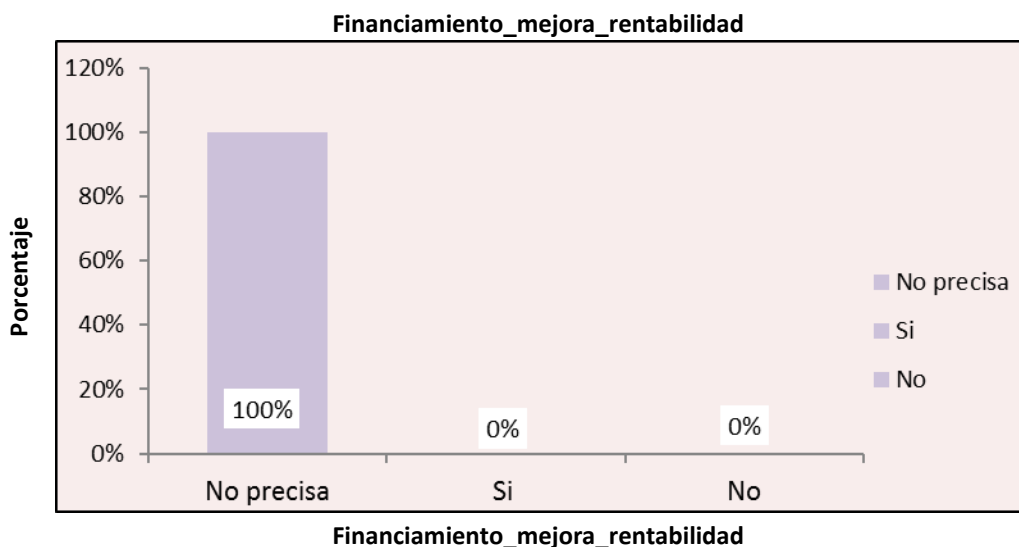
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	15	100%	100%	100%
Si		0%	0%	
No		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 30

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



Fuente: Tabla 30

En la Tabla y figura N° 30 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial, porque no solicitó ningún crédito.

TABLA N° 31

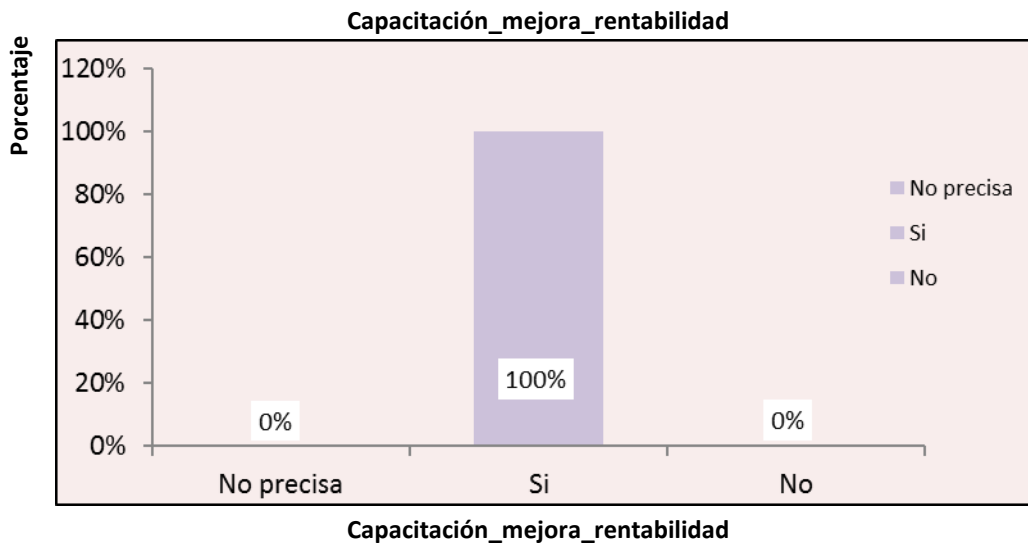
¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

La capacitación mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Si	15	100%	100%	100%
No		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 31

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



Fuente: Tabla 31

En la Tabla y figura N° 31 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

TABLA N° 32

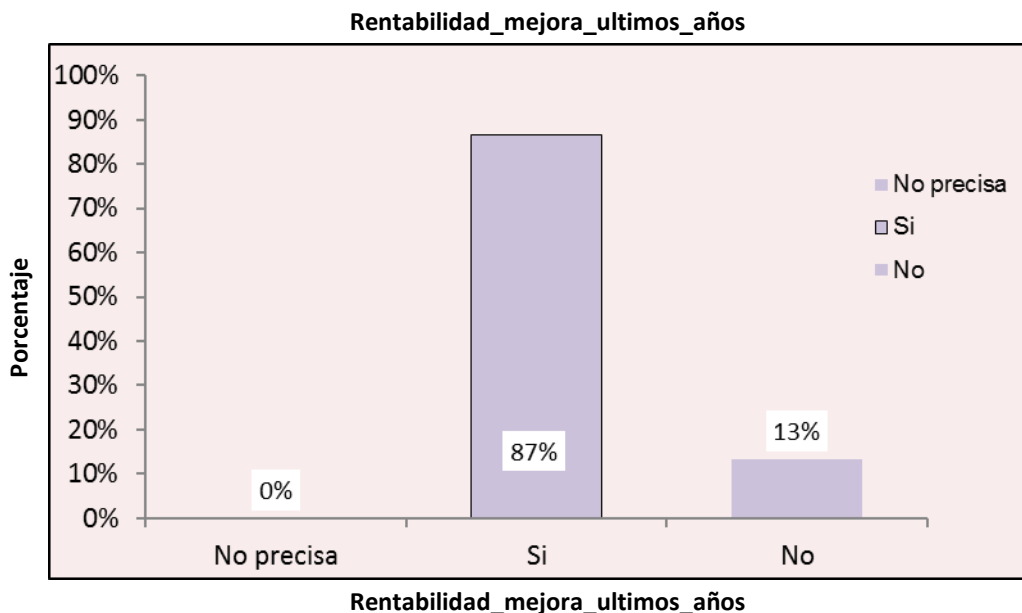
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Si	13	87%	87%	87%
No	2	13%	13%	100%
Total	15	100%	100%	

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

FIGURA N° 32

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



Fuente: Tabla 32

En la Tabla y figura N° 32 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 87% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años, mientras que el 13% manifestó que no.

TABLA DE FIABILIDAD

N°	PREGUNTAS	Edad	Sexo	Que grado de instrucción tienen los representantes?	Que estado civil tienen los representantes?	Que profesion y ocupación tienen los representantes	Hace cuanto tiempo se dedica al sector rubro empresarial?	Tiene Formalidad la mype?	Cuanto número de trabajadores permanentes tiene la mype?	Cuanto número de trabajadores eventuales tiene la mype?	Cual es el motivo de la formación de las mypes?	Como financiamiento su actividad productiva?	De que tipo de entidades financieras ha obtenido su credito?	Nombre de la institución financiera y que usa de interes pagado?	Que entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención de credito?	Los creditos otorgados fueron los montos solicitados?	A que entidades no financieras solicito el credito?	Cual es el tiempo del credito solicitado?	Que tasa de interes pago?	Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	Cuanto es el monto del credito solicitado?	En que fue invertido el credito financiero que obtuvo?	Recibió usted capacitación para el otorgamiento del credito financiero?	Cuantos Cursos de capacitación ha tenido en los últimos años?	En qué tipos de cursos participo usted?	Ha recibido algun tipo de capacitación el personal?	Cuantos cursos de capacitación recibiste?	Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?	En que temas se capacitaron sus trabajadores?	Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad?	Cree usted que la capacitación mejoro la rentabilidad?	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	
1	Edad	1.000	.443	-.085	-.331	-.203	.105	1.000	.268	-.092	-.071	-.071	-1.000	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	.242	.071	.071	-.204	.071	.071	-.102	-.071	.071	-.105	
2	Sexo	.443	1.000	-.012	-.327	.115	.237	.443	.322	-.208	.443	.443	-.443	.443	.443	.443	.443	.443	.443	.443	.443	.443	.443	.318	.161	.161	.317	-.443	-.443	.231	.443	-.443	.207	
3	Que grado de	-.085	-.012	1.000	.421	.546	.831	-.085	.058	.045	.235	.235	.085	.235	.235	.235	.235	.235	.235	.235	.235	.235	.235	.380	.047	.083	.331	.237	.083	.083	.476	-.083	.083	-.122
4	Que estado civil	-.331	-.327	.421	1.000	-.047	.487	-.331	-.097	-.188	-.083	-.083	.331	-.083	-.083	-.083	-.083	-.083	-.083	-.083	-.083	-.083	-.083	.047	.083	.331	.237	.083	.083	.476	-.083	.083	-.122	
5	Que profesion y	-.203	.115	.546	-.047	1.000	.298	-.203	-.095	-.262	.406	.406	.203	.406	.406	.406	.406	.406	.406	.406	.406	.406	.406	.229	-.203	.203	.145	-.406	-.406	.291	.406	-.406	.149	
6	Hace cuanto tiempo	.105	.237	.831	.487	.298	1.000	.105	.160	-.119	.105	.105	-.105	-.105	-.105	-.105	-.105	-.105	-.105	-.105	-.105	-.105	-.105	.384	-.105	.681	.825	-.105	-.105	.978	.105	-.105	.154	
7	Tiene Formalidad la	1.000	.443	-.085	-.331	-.203	.105	1.000	.268	-.092	-.071	-.071	-1.000	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	-.071	.242	.071	.071	.204	.071	.071	.102	-.071	.071	-.105	
8	Cuanto número de	.268	.322	.058	-.097	-.095	.160	.268	1.000	.347	-.235	-.235	-.268	-.235	-.235	-.235	-.235	-.235	-.235	-.235	-.235	-.235	-.235	.464	.235	.486	.552	.235	.235	.265	-.235	.235	-.345	
9	Cuanto número de	-.092	-.208	.045	-.188	-.262	-.119	-.092	.347	1.000	-.092	-.092	.092	-.092	-.092	-.092	-.092	-.092	-.092	-.092	-.092	-.092	-.092	.182	.092	.092	.099	.092	.092	-.066	-.092	.092	-.136	
10	Cual es el motivo de	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
11	Como financiamiento	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
12	De que tipo de	-1.000	-.443	.085	.331	.203	-.105	-1.000	-.268	.092	.071	.071	1.000	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	-.242	-.071	-.071	-.204	-.071	-.071	-.102	.071	-.071	.105	
13	Nombre de la	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
14	Que entidades	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
15	Los creditos	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
16	A que entidades no	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
17	Cual es el tiempo del	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
18	Que tasa de interes	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
19	Los creditos	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
20	Cuanto es el monto	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
21	En que fue invertido	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
22	Recibió usted	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
23	Cuantos Cursos de	.242	.318	.380	.047	.229	.384	.242	.464	.182	.242	.242	-.242	.242	.242	.242	.242	.242	.242	.242	.242	.242	.242	1.000	.363	.363	.509	-.242	-.242	.405	.242	-.242	.355	
24	En qué tipos de	.071	.161	-.235	.083	-.203	-.105	.071	.235	.092	.071	.071	-.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.363	1.000	-.071	.051	-.071	-.071	-.102	.071	-.071	.105	
25	Ha recibido algun tipo	.071	.161	.566	.331	.203	.681	.071	.486	.092	.071	.071	-.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.071	.363	-.071	1.000	.818	-.071	-.071	.820	.071	-.071	.105	
26	Cuantos cursos de	.204	.317	.550	.237	.145	.825	.204	.552	.099	-.051	-.051	-.204	-.051	-.051	-.051	-.051	-.051	-.051	-.051	-.051	-.051	-.051	.509	.051	.818	1.000	.051	.051	.880	-.051	.051	.113	
27	Considera usted que	.071	-.443	-.235	-.083	-.406	-.105	.071	.235	.092	-1.000	-1.000	-.071	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-.242	-.071	-.071	.051	1.000	1.000	-.102	-1.000	1.000	-.681	
28	Considera usted que	.071	-.443	-.235	.083	-.406	-.105	.071	.235	.092	-1.000	-1.000	-.071	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-.242	-.071	-.071	.051	1.000	1.000	-.102	-1.000	1.000	-.681	
29	En que temas se	.102	.231	.812	.476	.291	.978	.102	.265	-.066	.102	.102	-.102	.102	.102	.102	.102	.102	.102	.102	.102	.102	.102	.405	-.102	.820	.880	-.102	-.102	1.000	.102	-.102	.150	
30	Cree usted que el	-.071	.443	.235	-.083	.406	.105	-.071	-.235	-.092	1.000	1.000	.071	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	.242	.071	.071	-.051	-1.000	-1.000	.102	1.000	-1.000	.681	
31	Cree usted que la	.071	-.443	-.235	.083	-.406	-.105	.071	.235	.092	-1.000	-1.000	-.071	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-.242	-.071	-.071	.051	1.000	1.000	-.102	-1.000	1.000	-.681	
32	Cree usted que la	-.105	.207	.110	-.122	.149	.154	-.105	-.345	-.136	.681	.681	-.105	.681	.681	.681	.681	.681	.681	.681	.681	.681	.681	.355	.105	.105	.113	-.681	-.681	.150	.681	-.681	1.000	

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0,827	0,856	32

BASE DE DATOS

Nº ENCUESTADOS	EDAD	SEXO	GRADO_INSTRUCCIÓN	ESTADO_CIVIL	PROFESION_OCUPACIÓN	TIEMPO_RUBRO	FORMALIDAD_MYPES	NUMEROS_TRABAJADORES	NUMERO_TBATAJADORES_EV	MOTIVOS_FORMACIÓN_M	FINANCIAMIENTO_DE_ACT	FINANCIAMIENTO_TERCER	ENTIDADES_FINANCIERAS	OTORGAMIENTO_MAYOR	CREDITOS_MONTOS_SOLIC	ENTIDADES_NO_FINANCIE	TIEMPO_CREDITO_SOLICIT	TASA_INTERES_PAGO	MONTOS_SOLICITADOS_OT	CUANTO_MONTO_SOLICIT	INVERSIÓN_DEL_CREDITO	CAPACITACIÓN_PARA_OTC	CURSO_CAPACITACIÓN_VE	TIPO_CURSOS	CAPACITACIÓN_AL_PERSO	CURSOS_CAPACITACIÓN_R	CAPACITACIÓN_EMPRESA	CAPACITACIÓN_PERSONAL	TEMAS_CAPACITARON_TR	FINANCIAMIENTO_MEJORA	CAPACITACIÓN_MEJORÓ_F	RENTABILIDAD_MEJORÓ_U	
1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	3	5	1	1	2	2	1	1	2	2	
2	1	1	2	1	1	1	1	5	2	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	4	5	2	3	2	2	2	2	1	2	2
3	1	1	5	4	1	4	1	3	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	3	5	2	4	2	2	4	1	2	2	
4	1	2	5	2	1	4	1	5	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	4	5	2	5	2	2	4	1	2	2	
5	1	1	7	2	3	4	1	3	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	3	4	2	4	2	2	4	1	2	2	
6	1	1	5	4	1	4	1	4	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	4	5	2	5	2	2	4	1	2	2	
7	1	2	5	1	1	4	1	5	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	2	5	2	2	4	1	2	2	
8	1	1	7	2	3	4	1	3	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	3	5	2	4	2	2	4	1	2	2	
9	1	1	7	2	5	4	1	5	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	2	5	2	2	4	1	2	2	
10	1	1	5	2	1	4	1	3	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	2	5	2	2	4	1	2	3	
11	1	1	7	4	1	4	1	5	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	2	4	2	2	4	1	2	2	
12	1	1	7	2	1	4	1	5	4	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	2	5	2	2	4	1	2	2	
13	1	1	7	4	3	4	1	3	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	2	4	2	2	4	1	2	2	
14	1	2	7	2	4	4	1	3	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	2	4	2	2	4	1	2	3	
15	1	2	5	2	3	4	1	5	1	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	2	5	2	2	4	1	2	2	