

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

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

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

AUTOR:

Br. Ramos Angulo Edward.

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2016

TITULO:

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

PÁGINA DEL JURADO

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

PRESIDENTE

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

SECRETARIO

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

MIEMBRO

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

ASESOR

DECLARACIÓN JURADA

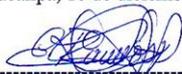
Yo, Edward Ramos Angulo, identificado con DNI N° 41098302, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016”

Declaro bajo juramento:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 10 de diciembre de 2016



Edward Ramos Angulo
DNI: N°41098302

AGRADECIMIENTO

- * A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- * A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- * A todos las personas que contribuyeron a la culminación de este trabajo de investigación.

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo, en primer lugar a Dios, por iluminarme cada día, y a mis padres, y esposa, ya que gracias a sus consejos, valores y motivación constante me han permitido ser una persona de bien, cuyo esfuerzo ha hecho posible este logro y por el apoyo que me brindaron durante tantos años de estudios, por su cariño, comprensión.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar el suceso de la Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Calleria, 2016. La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 40 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 58% son del sexo masculino y el 60% tiene secundaria completa. **Respecto a las características de las Mype:** El 94% de los representantes legales de las Mype encuestados tiene más de 3 años, el 40% poseen más de 3 trabajadores permanentes y el 47.5% no poseen ningún trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** El 12.5% de las Mype encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 80% lo obtuvo de entidades bancarias, el 100% fue a largo plazo y el 80% lo empleo en mejoramiento de ampliación de local. **Respecto a la capacitación:** El 40% de las Mype encuestadas recibió capacitación, el 77.5% recibió una capacitación los dos últimos años, el 10% dijo que su personal no recibió capacitación el 97.5% considera que la capacitación es una inversión y el 97.5% considera que la capacitación es relevante para su empresa. **Respecto a la rentabilidad:** El 12.5% de las Mype encuestadas considera que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de sus empresa y el 100% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoro en los últimos dos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mype.

ABSTRACT

The present investigation had as general objective to determine the event of the Incidence of the financing and the training in the profitability of the micro and small companies of the commerce sector redemption of the district of Calleria, 2016. The research was descriptive, to carry out the investigation A targeted sample of 40 micro and small enterprises was selected and a questionnaire of 31 questions was applied, using the survey technique; Obtaining the following results: Regarding the entrepreneurs: 100% of the legal representatives of the Mype surveyed are adults, 58% are male and 60% have complete secondary education. Regarding the characteristics of Mype: 94% of the legal representatives of the Mype surveyed are over 3 years old, 40% have more than 3 permanent workers and 47.5% do not have any casual workers. Regarding financing: 12.5% of the Mype surveyed obtained their third-party financing, 80% obtained it from banks, 100% was long-term and 80% used it in improvement of local expansion. Regarding training: 40% of Mype surveyed received training, 77.5% received training in the last two years, 10% said that their staff did not receive training, 97.5% considered that training was an investment and 97.5% believes that training is relevant to your company. Regarding the profitability: The 12.5% of the Mype surveyed considers that the financing if I improve the profitability of their company and 100% consider that the profitability of their company if I improve in the last two years.

Keywords: Financing, training, profitability, Mype.

CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
TITULO DE LA TESIS.....	ii
JURADO DE TESIS.....	iii
DECLARACION JURADA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO.....	ix
ÍNDICE DE CUADRO.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
II. REVISION DE LA LITERATURA.....	17
2.1 Antecedentes.....	17
2.2 Bases teóricas.....	39
2.3 Marco conceptual.....	64
2.4 Artículo Mypes.....	67
III. METODOLOGIA.....	88
3.1 Diseño de la investigación.....	88
3.2 Población y muestra.....	88
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	89
3.4 Técnicas e instrumentos.....	93
3.5 Plan de análisis.....	93
3.6 Matriz de consistencia.....	94
3.7 Principios éticos.....	97
IV. RESULTADOS	99
4.1 Resultados.....	99

4.2 Análisis de los resultados.....	106
V. CONCLUSIONES Y RECOMRNDACIONES.....	112
5.1 Conclusiones.....	112
5.2 Recomendaciones.....	115
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	117
6.1 Referencias bibliográficas.....	117
Anexos.....	122
1. Cronograma de actividades.....	122
2. Presupuestos.....	123
3. Financiamiento.....	123
4. Cuestionario.....	124
5. Tablas de resultados.....	127
6. Base de datos.....	158
7. Tabla de fiabilidad.....	159
8. Tabla alfa de cronbach.....	160

ÍNDICE DE CUADROS

N° DE CUADRO	DESCRIPCIÓN	PÁGINA
01	Objetivo específico 1.....	99
02	Objetivo específico 2.....	100
03	Objetivo específico 3.....	101
04	Objetivo específico 4.....	103
05	Objetivo específico 5.....	105

I. INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y microempresas en el mundo conforman uno de los pilares básicos más importantes de las economías nacionales, su participación en el desarrollo de los países es trascendente, y de contar con el apoyo necesario sería la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se presentan en cada país.

Por su parte Ávila R. y Sanchis J. (2012), mencionan que las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante MYPE) surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores tales: la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron y le dan los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo.

Por su parte Flores A. (2004), En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas micro y pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos.

En el Perú la labor que llevan a cabo las MYPE es de indiscutible relevancia, no solo su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Al respecto, Okpara.J y Wynn P. (2007), afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno. Sin embargo, las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados Arinaitwe. J (2006). Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas Sauser W. (2005).

También, en la Regional Ucayali la actividad de las Mypes e Industrial y Pesquera, 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.

Pasando al ámbito local, en el distrito de Calleria, que es una ciudad que está creciendo y existe una gran variedad de MYPE distribuidas en distintos sectores como es el comercio, comercio; dentro de estos destaca el sector comercio–rubro hospedaje, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas MYPE se encuentran en el distrito de Callería, lugar elegido donde se realizó el presente estudio. En las cuales no sabemos si acceden a financiamiento de terceros, si dicho financiamiento es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, la tasa de interés que pagan y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no, etc. Por lo expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cómo ha incidido el financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016?** Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente.

OBJETIVO GENERAL

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

Para poder lograr el objetivo general nos hemos planteado los siguientes
Objetivos específicos:

OBJETIVOS ESPECIFICOS

* Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.

- * Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.
- * Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.
- * Determinar la incidencia de la capacitación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016
- * Determinar la incidencia del financiamiento con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016

Finalmente la investigación se justifica porque nos va permitir conocer a nivel descriptivo las incidencias del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje, del distrito de Calleria, 2016. Provincia de coronel portillo del departamento de Ucayali; es decir, la mayoría de autores llegan al mismo resultado que la MYPE enfrenta una serie de obstáculos que limita su supervivencia por la falta de apoyo financiero, la poca relevancia real que le dan los gobiernos de turno, no existen programas de capacitación para el personal encargado y las pocas facilidades para formalizar sus negocios. Investigando lo antes mencionado nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad realizándose en sectores productivos y de comercios en el distrito de Callería.

Por último, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez va a aportar al conocimiento académico, como también para el conocimiento científico y sobre todo para el conocimiento social dentro del ámbito en el que estamos rodeados, y también para el conocimiento de las diversas personas que de una u otra manera desean formar parte o constituir MYPES. Es por ello nos permite inferir la importancia de conocer como estas unidades económicas valoran el componente de capacitación y financiamiento y su relación con las mejoras en la rentabilidad y eficiencia de su empresa.

Permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Flores A. (2006), la pequeña y mediana empresa a nivel mundial constituyen una organización socio-económica de gran impacto. La pequeña empresa es una entidad que requiere poca inversión, mínima organización, por ello posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. En los diferentes países la pequeña empresa ha florecido, aún sin la necesidad de un apoyo decisivo y sistemático de los gobiernos de turno. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esta magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión, por lo que convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida.

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

- Cientos de unidades orientadas a la exportación pero integradas en consorcios y distritos industriales (TAIWAN).
- Encadenamientos eficaces con empresas grandes y micro-industrias a través de la subcontratación (JAPON).
- Fuertes posiciones por el desarrollo de productos y preservación de nichos de mercados internos y regionales (países europeos).

□ Gran cantidad de empresas desorganizadas, con bajo nivel tecnológico, orientadas básicamente al comercio y actividades de comercio (países latinoamericanos).

En Inglaterra al principio de la industrialización (según la historia), se ha observado que, la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes y un mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas.

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

Flores afirma que España, Italia y Japón fueron los países que tuvieron una mayor proporción de ocupación industrial en empresas de dimensión pequeña y mediana. Asevera que, en España las Mypes no sólo generaron y generan una parte importante del empleo industrial, sino que son las que más han contribuido a su sostenimiento en los

últimos años. Sin embargo, necesitan más recursos ajenos (financiamiento) que la gran empresa; también acuden al financiamiento con mayor dificultad, ya que deben hacer frente a tipos de interés más elevados y pagar lo prestado en periodos de tiempo más cortos.

En lo que se respecta a Italia, Pinto y Anzola (citados por Flores), indican que, en los últimos años, aproximadamente el 70% del PBI ha sido realizado por las micro y pequeñas empresas. Aseveran además que, las empresas con menos de 100 personas, constituyen el 99% del total, allí trabajan aproximadamente el 70% de los trabajadores italianos. Afirman asimismo que, en Italia existe una vastísima difusión del empresariado, con una empresa cada 18 habitantes. También en Italia la presencia de pequeñas y microempresas en un gran número de sectores económicos es importante, se cuentan aproximadamente un millón y medio de empresas comerciales (mayoristas y detallistas); 200 mil empresas de transporte; 250 mil empresas en la rama de créditos, asociaciones y comercios.

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

En lo que respecta a Japón, Flores afirma que Japón es uno de los países que cuenta con el mayor número de micro y pequeñas empresas, sin embargo, existen diferencias entre los tamaños de las medianas y

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

Claver, Andreu y Diego.(2007), dicen que el sector turismo es uno de las empresas mixtas hoteleras en sectores más importantes para la economía española, como lo demuestra su elevado peso en el PIB, su contribución a la creación de empleo o la reactivación de las economías de ciertos destinos, entre otras muchas ventajas. En esta perspectiva los autores citados desarrollaron el trabajo de investigación denominado: “Las ventajas de la diversificación estratégica para las empresas turísticas españolas. Una visión desde la teoría de recursos”. Los resultados obtenidos en dicho trabajo de investigación ofrecen un marco para la reflexión por parte de los directivos de las empresas turísticas, tanto diversificadas como especializadas acerca de las consecuencias en términos de rentabilidad y riesgo que pueden tener

sus distintas decisiones de crecimiento. También en dicho trabajo se recomienda que, sería interesante analizar en qué medida varían el riesgo y la rentabilidad al emprender la empresa una determinada estrategia de diversificación, frente a analizar los niveles de rentabilidad y riesgo que presentan las empresas diversificadas en un determinado momento.

Dini M. y Humphrey. (2001), establecen que, la liberación del comercio tiene un doble efecto sobre la pequeña y mediana empresa en los países en desarrollo. Por una parte, la penetración de las importaciones ha aumentado en sus mercados locales, y por otra, se crean nuevas oportunidades de exportación. Con una organización adecuada y contactos, incluso las empresas más pequeñas pueden tener acceso a los mercados de exportación. Asimismo, dicen los autores citados que, hace veinte años a nadie se le hubiera ocurrido pensar que las Mypes podrían entrar en los mercados de exportación. Sin embargo, el éxito de la pequeña empresa italiana en su participación en los mercados mundiales ha permitido modificar el espectro de posibilidades para las empresas de menor tamaño. La clase política y los investigadores en su esfuerzo por encontrar maneras de desarrollar la eficacia de la industria a pequeña escala, han tomado el ejemplo italiano como modelo de actuación política

Acosta T. (2007), manifiesta que, en la actualidad tanto a nivel internacional como entre nosotros, el debate académico y los problemas de las prácticas de la gestión de los recursos humanos en las empresas

y entidades se centran en los elementos que favorecen la innovación y la integración, el impacto en el desempeño y la eficiencia global de las organizaciones. También se analizan la diversidad de criterios y enfoques que centran la atención en clarificar si las estrategias que desarrolla la entidad, la determinan las prácticas de gestión, o son las prácticas de gestión de los recursos humanos las que determinan la estrategia global.

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

Gachpin F. (2002), en México el 99.7% de empresas son micro, pequeñas y medianas, sin embargo, dichas empresas buscan generar una herramienta de otorgamiento de créditos financieros que mucha falta les hace para mejorar su rentabilidad y por ende también mejorar al país.

Arnaiz M. (2005), expresa que en Estados Unidos de Norteamérica dos de cada tres empleos están siendo generados por la Mypes, absorbiendo el 56% de los puestos de trabajo. Este mismo autor señala que, en Japón la participación de las micro y pequeñas empresas en el empleo es del 74%, la participación en la producción manufacturera es del 52% y en las exportaciones es 25%.

García A. Levitsky J. y Hojmark L. (2001), en América Latina y el Caribe, los sectores de las Mypes contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su capacidad para promover empleo y reducir la pobreza. Sin embargo, para ello es fundamental que dichas empresas tengan disponibilidad y acceso a comercios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir conocimientos, capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva.

Angelli P. Gatto F. y Yoguel G. (2001), sostienen que, la globalización, la liberalización, la integración subregional y la rápida consolidación de los nuevos desarrollos tecnológicos en el campo de la información han aumentado las presiones competitivas que deben enfrentar las empresas, especialmente las de menor tamaño.

Albuquerque F. (2001) dice que los países de América Latina y el Caribe se enfrentan a las exigencias ineludibles del cambio estructural en sus economías. Ello afecta no sólo las formas de producción y gestión empresarial sino también el papel del Estado en la regulación de la sociedad y sus organizaciones públicas y privadas. De acuerdo con esta reestructuración tecno-económica y de organización, se están introduciendo innovaciones importantes que abren nuevos horizontes en lo relativo a los niveles óptimos de producción y funcionamiento competitivo. Estos desarrollos, dice Albuquerque, han generado la aparición de nuevos sectores y actividades económicas y el

declive de otros mediante la reestructuración de empresas y marcos de producción.

Briones C. (2007), afirma que un aspecto fundamental al comenzar la labor de análisis en una organización es diagnosticar las relaciones, comportamientos y caracteres humanos existentes dentro la misma, verificando la manera en que ello afecta los procesos de generación de valor para la empresa. Para Briones, en toda organización hay un proceso físico el cual puede ser medido y analizado sin mayores inconvenientes; pero también hay un proceso humano que termina afectando el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de la empresa. Por lo tanto, hay que tener en cuenta los efectos que genera ese proceso humano que termina influyendo en el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de las empresas.

Weller J. (2001), establece que dentro de una organización las políticas son una orientación administrativa para impedir que los trabajadores realicen labores que no desean hacer, lo que acarrearía que no se cumplan a cabalidad todas las funciones que se han asignado con anterioridad; políticas imaginativas para enfrentar estos retos, teniendo en cuenta la naturaleza concreta de cada país y región. A estos cambios estructurales y necesarios se debe agregar el efecto de la creciente globalización que impacta en varios sectores. Todo esto impone mayor competitividad, aumento de la eficiencia e introducción de nuevas tecnologías.

Gualberto M. (2006), establece que el rol de las Mypes en la recuperación de la recesión económica de Argentina ha sido fundamental, sin embargo, dice también Gualberto que, el objetivo básico y primario de las micro y pequeñas empresas es el lucro. Asimismo, manifiesta el autor citado que, en Argentina y en Latinoamérica un importante esfuerzo público y privado se ha dado a las pequeñas y medianas empresas.

2.1.2. Nacionales

Vásquez W. (2011), señala que en el Perú actualmente las micro y pequeñas empresas, conocidas como Mypes, están creciendo a un ritmo acelerado y se encuentran dando trabajo a un gran sector de la PEA. Las Mypes en el Perú son un segmento importante en la generación de empleo, aproximadamente un 74% de la PEA se encuentra trabajando en una micro, pequeña o mediana empresa. Es conocido que la mayoría de los países en vías de desarrollo están basando el crecimiento de su economía en este tipo de empresas. Las Mypes se han constituido en la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza, pese que al interior de la ellas, aún afrontan problemas por falta de planificación, estrategias mal orientadas, desconocimiento de algunos de sus derechos, restricción de mercado, limitadas posibilidades de capacitación y el acceso mínimo a la gestión de su información. En un negocio, la capacidad de respuesta, el rápido acceso a la información es determinante; sin embargo una de las grandes dificultades de las Mypes en el Perú es la falta de

información o la accesibilidad a ella en forma oportuna y confiable. Esta situación se agudiza cuando el empresario no utiliza o tiene limitado acceso a la información disponible en Internet, y otras nuevas tecnologías de información. En cuanto a la gestión de las empresas, la mayoría de las Mypes no cuenta con la capacidad suficiente para poder llevar los procesos automatizados, esto origina que se maneje la información de la empresa en forma manual, y en el mejor de los casos usando procesadores de texto y hojas de cálculo. Actualmente, La globalización exige una mayor velocidad de respuesta de parte de los agentes económicos para tomar decisiones y asegurar su permanencia en el mercado. Los grandes inventos y avances tecnológicos desplazan la mano de obra, además cada vez es mayor el nivel de tecnificación que requieren las empresas para competir en el mercado. Ahora más que nunca, las empresas, para ser competitivas necesitan, entre otras cosas, información rápida y confiable para minimizar el riesgo en la toma de decisiones. En una economía globalizada, con grandes avances tecnológicos, la articulación e integración del micro y pequeña empresa se manifiesta a través de la sub contratación, consorcios, franquicias y proveedores del Estado, para lo cual se requiere como premisa básica el uso de la información consistente y oportuna que actúa como vasos comunicantes en la relación de agentes. En nuestro país, en esta articulación e integración del tejido empresarial, existe una debilidad en el estrato de la mediana empresa la cual no logra abonar los esfuerzos de la pequeña empresa debido a su reducido número de

establecimientos y concentración de las mismas, resultado de un modelo macroeconómico de libre mercado y competencia no reglamentada. Los comercios de información presentan una relación directamente proporcional con el tamaño de la empresa en la micro y pequeña empresa el impacto del uso de estos comercios se refleja a nivel económico en el incremento de ventas y reducción de costos, a nivel de la producción los comercios de información generan cambios y adaptaciones en el proceso y cartera de productos.

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

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

mediana empresa nacional o extranjera en generación de empleo, que es el clamor de todos los peruanos, y ahí puede seguir cumpliendo nuestro sector un rol trascendental. Aportamos cerca del 47 % del PBI y de las 6,656 empresas exportadoras, el 64 % son Mypes.

Huamán J. (2009), investigo que las Mypes vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo.

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

El primer problema principal de las Pymes en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien los compre sus productos y/o comercios sencillamente la

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

El segundo gran problema de las Pymes en el Perú y vinculado al primero es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en la mano” para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las Pymes no tienen capital no porque no

haya dinero, sino porque por una serie de razones las Pymes no pueden hacer uso del dinero o de capitales.

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

Reyna R. (2008), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más

solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Sagastegui M. (2010), en un estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La de edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el

mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Respecto a la capacitación: a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores: a) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. c) El 66.7% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados d) El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que

sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. e) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. f) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante. g) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios. Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Vásquez F. (2007), en un estudio en el sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 42 años y el 54% fueron de sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de las Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro

hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro de hoteles es estrictamente de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos han sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las Mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las Mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de la Mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes. k) También, el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30% con 16%. ll) Solo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del

otorgamiento del crédito, destacando hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las Mypes analizadas solamente el 32% recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las Mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando los rubros hoteles con 73.7% o) En el 42% de las Mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro de hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de la Pymes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor comercios al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su comercio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiados consideran que las principales causas de la demanda de su comercio fueron la publicidad y el precio.

2.1.3. Regionales

Herrera V. y Pérez R. (2014), analistas OSCE. Nos dice que la Participación MYPE en la Región Ucayali, tanto en la oferta y demanda

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

El mayor monto contratado lo obtuvieron las No MYPES procedentes de otras regiones, las cuales concentran el 42.2%, y las locales que atienden el 22.8% de la demanda de la entidades locales, seguido de las MYPES locales que atienden principalmente la demanda de las entidades locales en un 18.9%.

El número de proveedores de la región Ucayali con inscripción vigente en el RNP ascendió a 1 763, de los cuales 1 305 son MYPES. La mayor concentración del número de proveedores está en la provincia de Coronel Portillo (Pucallpa). Sin embargo, no todos los proveedores con inscripción vigente obtuvieron alguna buena pro. En efecto, el total de la demanda en Ucayali fue atendida por 1 259 proveedores, de los cuales 807 proceden de la región, quienes contrataron por un valor total de S/. 307.2 millones. En tanto, 452 proveedores procedentes de otras regiones se adjudicaron el monto restante por S/. 396.8 millones. Con ello, se evidencia que los proveedores de Ucayali ganan menos que los proveedores de otras regiones. Cada uno de estos últimos, en promedio,

se ha adjudicado buenas pro por un valor total de S/. 878 mil durante el año 2012, mientras que cada uno de los proveedores de Ucayali se ha adjudicado, en promedio, S/. 381 mil. Al reagrupar la información presentada se verifica que las empresas locales (entre MYPES y No MYPES) atienden el 43.7% de la demanda en la región.

Según refieren el 34.6% de la demanda en la región Ucayali fue abastecida por MYPES (con S/. 243.7 millones). Las MYPES locales adjudicaron el 20.5% de la demanda total mientras que las provenientes de otras regiones abastecieron el 23.1%. Si se desagrega el monto adjudicado, según tipo de proveedor, se demuestra que la participación de las MYPES de manera individual (principalmente micro y pequeña empresa locales) es mayor que la participación a través de consorcios, pues en el primer caso representa el 19.6% del total adjudicado, mientras que en el segundo, el 15.1%.

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

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

Según las cifras mostradas en el acápite anterior, las MYPES adjudicaron procesos principalmente a través del Procedimiento Clásico por un monto de S/. 210.8 millones. Si se analiza el caso de Bienes y Comercios de las MYPES Locales y se distribuye la participación por tipo de proceso, se verifica que ésta es ampliamente mayoritaria en procesos de menores montos (AMC y ADS, principalmente: supervisión de obras, servicios de mano de obra y alquiler de maquinaria pesada), en tanto las MYPES de otras regiones tiene mayor presencia en procesos de mayor monto (como CP y LP, principalmente: agenciamiento de pasajes y mantenimiento periódico de caminos). Para el caso de las LP, por ejemplo su participación en conjunto es de 39.7%, la diferencia corresponde a las No MYPE.

2.1.4. Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la provincia de coronel portillo distrito de Calleria donde se está llevando la investigación y que haya utilizados las mismas variables y unidades de analisis de nuestra investigación.

2.2 bases teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones todas oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático(Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores(Myers, 1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller. (1958), en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido.

Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

La teoría de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o

excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Lo que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o Pecking order Theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en sí la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Hermosa, 2000). Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

Por otro lado Alarcón nos muestra las teorías de la estructura, financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera.

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Meller M&M. los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los

activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers, plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos

personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

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

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

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en:

El Financiamiento a corto plazo. Está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano

- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar), conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Herrera, Limón y Soto, (2006).

El Financiamiento a largo plazo. Está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Brisos y Bigier, 2006).

Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.2. Teorías de la capacitación

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

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

Gerza R. (2007), existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: El aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio de la experiencia vivencial. Estos dos caminos no se rechazan, por el contrario, su complementación es necesaria para lograr

un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano. Asimismo, dice la fuente citada que, como en muchas áreas, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las organizaciones y en los adelantos tecnológicos. En tal sentido, existe un gran número de personas que no saben cómo hacer su trabajo apropiadamente. Día con día, vivimos en carne propia el alto porcentaje de equivocaciones de las personas en tiendas comerciales, restaurantes, oficinas de gobierno, etc. Es decir, las organizaciones están llenas de personas que no están realizando bien su trabajo. El resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas en el sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos niveles de incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo.

León D y Pons J. (2007), ahora es posible gracias a la Internet, que los empresarios se capaciten y profundicen sus conocimientos sin estar sometidos a horarios ni desplazamientos, y lo que es mejor, desde la comodidad de su casa o trabajo. Asimismo, manifiestan los autores citados que, vivimos en la era del conocimiento, cada día empresarios y empresas invierten más recursos en programas de capacitación y

formación. Porque la capacitación y el aprendizaje permanente son elementos esenciales que influyen directamente en la capacidad del individuo en la toma de decisiones claves para el futuro de la organización y/o de su proyecto. En mercados cada vez más competitivos, es necesario promover procesos de capacitación continuos que permitan el desarrollo y el crecimiento cualitativo de la organización y sus integrantes, quienes solo podrán alcanzar la excelencia en el desempeño de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente. Es por eso que, Estrategia Info, la Web de estrategia, táctica y gestión empresarial para la toma de decisiones estratégicas que engloba, desde marketing y ventas, hasta management y liderazgo.

Castañeda D. (2002), afirma que, un número importante de empresas en crisis presentan dos comportamientos frecuentes. El primero es recortar recursos del rubro de capacitación. El segundo invertir los disminuidos recursos en programas de capacitación y no en programas de aprendizaje. En ambos casos, es poco frecuente analizar la relación entre la capacitación recibida y el mejoramiento del desempeño. Se espera que quien reciba la capacitación, tenga el criterio suficiente para incorporar los conocimientos en el trabajo. Unos meses después es poco lo que se recuerda de la capacitación y menos aún de la contribución de la misma al desempeño empresarial. En estas condiciones no sorprende porque en una empresa en condición de crisis, se recorte el rubro de capacitación primero que otros. También afirma

el autor citado que, la capacitación enfatiza en contenidos y el aprendizaje enfatiza en procesos. En la capacitación la pregunta más frecuente es qué se enseña. En el aprendizaje la pregunta más importante es qué se cambia. En la capacitación la actitud del capacitado suele ser receptiva. En cambio, en el aprendizaje es aplicativa. Por ello, Castañeda recomienda modificar el nombre de “programas de capacitación” por el de “programas de aprendizaje”. Dice asimismo que, de nada sirve un nombre nuevo para una práctica antigua. Por ejemplo, cuántas oficinas de gestión peruana no son más que oficinas de personal con un nuevo nombre.

Hedberg (citado por Castañeda), aun cuando las organizaciones sólo aprenden a través de individuos que aprenden, el aprendizaje individual, no garantiza el aprendizaje organizacional. Adicionalmente, el aprendizaje en las organizaciones no es la sumatoria de los aprendizajes de sus miembros. Las organizaciones desarrollan visiones, valores, conceptos y desarrollos propios, que tienden a permanecer, independientemente del ingreso y retiro del talento humano.

Jáuregui A. (2006), el ser humano como tal es una fuente inagotable de recursos que pueden ser utilizados eficientemente en las relaciones productivas, es así como el capital humano cobra su importancia dentro de la teoría del desarrollo, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar. También dice el autor citado que, el capital humano se asume desde el punto de la educación que acumula la sociedad, que finalmente resulta generando niveles

superiores de producción y posiblemente se llegue a avances tecnológicos. Asimismo, las teorías desarrolladas en los últimos diez años hacen hincapié en la inversión en capital humano y en tecnología como principales determinantes del crecimiento a largo plazo. De acuerdo con estas teorías, el conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que el acervo de capital es un bien compuesto, en el cual el componente de conocimientos o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad del acervo de capital físico. Como consecuencia de ello, es posible que el incentivo a acumular capital subsista indefinidamente.

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

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

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

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

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

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

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

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

El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

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

Correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se

toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

Según, Sánchez J. 2002 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.

Resultados antes de intereses e impuestos x100

RE = 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.

- **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:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto} \times 100}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

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

Ratios de rentabilidad

Estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del Balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus Operaciones (Área de Mype, 2010).

- **Beneficio neto sobre recursos propios medios.** Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recurso propio} = \frac{\text{Benéfico neto} \times 100}{\text{Recursos propios medios}}$$

- **Beneficio neto sobre ventas.** Este ratio engloba la rentabilidad total Obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Benef. Neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Benef. Desp. De imp. X100}}{\text{importe de las ventas}}$$

- **Rentabilidad económica.** Indica la rentabilidad que obtienen los Accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del Activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Benef. Antes de imput. y tributos x100}}{\text{activo total}}$$

- **Rentabilidad de la empresa.** Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\text{Rent. De la empresa} = \frac{\text{Benef. Bruto Ingr. Explot.- Gastos explot x100}}{\text{Activo total neto} \quad \text{activo-amort-provisiones}}$$

- **Rentabilidad del capital.** Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad de capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio-impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

- **Rentabilidad de las ventas.** Mide la relación entre precios y costos. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto} \times 100}{\text{Ventas}}$$

- **Rentabilidad sobre activos.** Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto} \times 100}{\text{Activo total}}$$

2.2.4 Teorías de las MYPE

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

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

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

La Ley Facilita el proceso de formalización.

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

La Ley fomenta la asociatividad.

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

La Ley promueve las exportaciones.

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

La Ley facilita el acceso a las comprar estatales.

Si no haz intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales.

Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las Mype en las diversas entidades públicas. Tiene como objeto de ley, contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad

de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

Ley 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión,

Impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

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

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

En el aspecto tributario.

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

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dicho gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste

las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

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

En el aspecto laboral.

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus

ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

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

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086. Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores puedan acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

Otras disposiciones de carácter general

Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e

incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de comercios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos.

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

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

LEY N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales.

Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

LEY N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades.

Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les

concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de financiamiento

Quincho M. (2011), en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a los clientes a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

2.3.2 Definición de la capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se someten las personas a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la

capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria (Enríquez Gonzales). Formación y desarrollo de los Recursos humanos.

2.3.3 Definiciones de rentabilidad

Cuesta P. (2006), la rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

2.3.4 Definiciones de micro y pequeña empresa

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 (SUNAT, 2013).

Características de las MYPE:

✓ Número total de trabajadores:

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

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

✓ **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.

2.4 Artículos de las Mypes

DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO A EMPLEO DECENTE.

Título I

Disposiciones Generales

Artículo 1°.-Objeto El presente Decreto Legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de

éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Artículo 2°.- Modificación del artículo 3° de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Modifíquese el artículo 3° de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el cual queda redactado de la siguiente forma:

"Artículo 3a.-Características de las MYPE Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales 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.

Título II

Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa

Artículo 3°.- Derechos laborales fundamentales En toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, se deben respetar los derechos laborales fundamentales. Por tanto, deben cumplir lo siguiente:

- ✓ No utilizar. Ni apoyar el USO de trabajo infantil, entendido Como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el Código de los Niños y Adolescentes.
- ✓ Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, Como mínimo, con la normatividad legal.
- ✓ No utilizar Ni auspiciar el USO de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.
- ✓ Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a Raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.
- ✓ Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los, trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.
- ✓ Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo.

Artículo 4°.-Ámbito de aplicación Este Decreto Legislativo se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que

presten comercios en las micro y pequeñas , empresas, así como a sus conductores y empleadores.

Artículo 5°.- Regulación de derechos y beneficios laborales La presente norma regula los derechos y beneficios contenidos en los contratos laborales celebrados a partir de su entrada vigencia. Los contratos laborales de los trabajadores celebrados con anterioridad a la entrada en vigencia del presente Decreto Legislativo, continuarán rigiéndose bajo sus mismos términos y condiciones, y bajo el imperio de las leyes que rigieron su celebración. El régimen laboral especial establecido en el presente Decreto legislativo no será aplicable a los trabajadores que cesen con posterioridad a su entrada en vigencia y vuelvan a ser contratados inmediatamente por el mismo empleador, bajo cualquier modalidad, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

Artículo 6°.-Exclusiones No están comprendidas en la presente norma ni pueden acceder a los beneficios establecidos las empresas que, no obstante cumplir con las características definidas en este Decreto Legislativo, conformen un grupo económico que en conjunto no reúnan tales características, tengan vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con dichas características, falseen información o dividan sus unidades empresariales, bajo sanción de multa e inhabilitación de contratar con el Estado por un periodo no menor de un (1) año ni mayor de dos (2) años. Los criterios para establecer la vinculación económica y la aplicación de las sanciones serán establecidas en el Reglamento.

Artículo 7°.- Sustitución de los artículos 43", 44°, 45°, 49°, 50° y 51 ° de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Sustitúyase los artículos 43°, 44°, 45°, 49°, 50° y 51 ° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, los cuales quedan redactados de la siguiente forma: "Artículo 43°.- Objeto Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo' de la Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El Régimen Laboral Especial comprende: remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, protección contra el despido injustificado. Los trabajadores de la Pequeña Empresa tienen derecho a un Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo a cargo de su empleador, cuando corresponda, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en, Salud, modificatorias y normas reglamentarias; y aun seguro de vida a cargo de su empleador, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo No 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales, y modificatorias. Para la Pequeña Empresa, tos derechos colectivos continuarán regulándose por las normas del Régimen General de la actividad privada. Asimismo, el derecho a participar en las utilidades, de acuerdo con el Decreto Legislativo N° 892 y su Reglamento, sólo corresponde a los trabajadores de la pequeña empresa. Los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho, además, a la compensación por tiempo de comercios, con arreglo a las normas del

régimen común, computada a razón de quince (15) remuneraciones diarias por año completo de comercios, hasta alcanzar un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. Adicionalmente, los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho a percibir dos gratificaciones en el año con ocasión de las Fiestas Patrias y la Navidad, siempre que cumplan con lo dispuesto en la normativa correspondiente, en lo que les sea aplicable. El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una. 'Los trabajadores y la Micro y Pequeña Empresa comprendidas en el Régimen Laboral Especial podrán pactar mejores condiciones laborales, respetando los derechos reconocidos en el presente artículo.' "Artículo 44°.- Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente. La empresa cuyo nivel de ventas o el número de trabajadores promedio de dos (2) años consecutivos supere el nivel de ventas o el número de trabajadores límites establecidos en la presente Ley para clasificar a una empresa como Micro o Pequeña Empresa, podrá conservar por un (1) año calendario el Régimen Laboral Especial correspondiente. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al Régimen Laboral que le corresponda. "Artículo 45°.- Remuneración Los trabajadores de la microempresa comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital. Con acuerdo del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo podrá establecerse, mediante Decreto Supremo, una remuneración mensual menor. "Artículo 48°.- El descanso vacacional El trabajador de la Micro y Pequeña Empresa que cumpla el récord establecido en el artículo 10° del Decreto

Legislativo N° 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al Régimen Laboral de la Actividad Privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de comercios. En ambos casos rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 713 en lo que le sea aplicable. "Artículo 49°.- El despido Injustificado El importe de la indemnización por despido injustificado para el trabajador de la microempresa es equivalente a diez (10) remuneraciones diarias por cada año completo de comercios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. En el caso del trabajador de la pequeña empresa, la indemnización por despido injustificado es equivalente a veinte (20) remuneraciones diarias por cada año completo de comercios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias. En ambos casos, las fracciones de año se abonan por dozavos". "Artículo 50°.- Seguro Social en Salud Los trabajadores de la Microempresa comprendidos en la presente Ley serán afiliados del Régimen Especial Semicontributivo de Salud, de acuerdo con lo dispuesto en el Título III sobre el Aseguramiento en Salud y Sistema de Pensiones Sociales de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Ello se aplica, asimismo, para los conductores de la Microempresa. Los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de EsSalud y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto al artículo 6" de la Ley No 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, y modificatorias". "Artículo 51°.- Régimen de Pensiones Los trabajadores y conductores de la

Microempresa comprendidos en la presente Ley podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes provisionales contemplados en el Decreto Ley No 19990, Ley que crea el Sistema Nacional de Pensiones de la Seguridad Social, y en el Decreto Supremo No 054-97-EF, Texto Único Ordenado de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones. Los trabajadores y conductores de la Microempresa comprendidos en la presente Ley, que no se encuentren afiliados o sean beneficiarios de algún régimen previsional, podrán optar por el Sistema de Pensiones Sociales contemplado en el Título III sobre el Aseguramiento en Salud y Sistema de Pensiones Sociales de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Ello se aplica, asimismo, para los conductores de la Microempresa. Los trabajadores de la Pequeña Empresa deberán obligatoriamente afiliarse a cualquiera de los regímenes provisionales contemplados en el Decreto Ley N° 19990, Ley que crea el Sistema Nacional de Pensiones de la Seguridad Social, y en el Decreto Supremo N° 054-97-EF. Texto Único Ordenado de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondo de Pensiones”.

Artículo 8°.- Aplicación del Régimen Laboral Especial de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, a la Pequeña Empresa Aplíquese a la pequeña empresa lo establecido en los artículos 43°, 44°, 46°, 47°, 48°, 49°, 50°, 51° y 53°; y en el segundo párrafo del artículo 56° y el artículo 57, relacionados con el Régimen Laboral Especial de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Título III

Aseguramiento en Salud y Sistema de Pensiones Sociales

Capítulo I Aseguramiento en Salud

Artículo 9°. - Regimen especial de salud para la microempresas

✓ La afiliación de los trabajadores y conductores de la Microempresa al Régimen Semicontributivo del Seguro Integral de Salud comprenderá a sus derechohabientes. Su costo será parcialmente subsidiado por el Estado condicionado a la presentación anual del certificado de inscripción o reinscripción vigente del Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa (RENAMYPE) del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, y a la relación de trabajadores, conductores y sus derechohabientes. El procedimiento de afiliación será establecido en el Reglamento del presente Decreto Legislativo.

✓ El empleador deberá efectuar un aporte mensual por cada trabajador afiliado, equivalente a la mitad del aporte mensual total del Régimen Semicontributivo en Salud del Seguro Integral de Salud, el que será complementado por un monto igual por parte del Estado, a fin de que el trabajador y sus derechohabientes accedan al Listado Priorizado de Intervenciones Sanitarias establecido en el Artículo 1° del Decreto Supremo ' N° 004-2007-SA. Esta disposición se aplica, asimismo, en el caso de los conductores de la Microempresa. Este beneficio no se extiende a los trabajadores independientes que se afilien voluntariamente al Régimen Semicontributivo Del Seguro Integral de Salud, quienes, para lograr su

afiliación, deberán acreditar la evaluación socioeconómica Del Sistema Focalización de Hogares (SISFOH).

Capítulo II Sistema de Pensiones Sociales

Artículo 10°.- Creación del Sistema de Pensiones Sociales Créase el Sistema de Pensiones Sociales, de carácter voluntario, para los trabajadores y conductores de la Microempresa que se encuentren bajo los alcances de la Ley 28015 y sus modificatorias. Sólo podrán afiliarse al Sistema de Pensiones Sociales los trabajadores y conductores de la microempresa. No están comprendidos en los alcances del presente Decreto Legislativo los trabajadores que se encuentren afiliados o sean beneficiarios de otro régimen previsional. El aporte mensual de cada afiliado será establecido mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, el cual será hasta un máximo de cuatro por ciento (4%) de la Remuneración Mínima Vital correspondiente, sobre la base de doce (12) aportaciones al año. El afiliado podrá efectuar voluntariamente aportes mayores al mínimo.

Artículo 11°.- De la Cuenta Individual del Afiliado - Créase la Cuenta Individual del Afiliado al Sistema de Pensiones Sociales en la cual se registrarán sus aportes y la rentabilidad acumulados. La implementación de dicha Cuenta Individual cofrera a cargo de la Administradora de Fondos de Pensiones, Compañía de Seguros o Banco seleccionado en la subasta, cuyos requisitos y condiciones se establecerán en el Reglamento del presente Decreto Legislativo.

Artículo 12°.- Del aporte Del Estado El aporte Del Estado se efectuará anualmente hasta por la suma equivalente de los aportes mínimos mensuales

que realice efectivamente el afiliado. - El pago del aporte del Estado se 4 efectuará de conformidad con las previsiones presupuestarias y las condiciones que se establezcan en el Reglamento del presente Decreto Legislativo.

Artículo 13°.- Del Registro Individual del Afiliado Créase el Registro Individual del afiliado al Sistema de Pensiones Sociales en el cual se registrarán sus aportes del Estado y la rentabilidad acumulados. La implementación Del Registro Individual será de competencia de la Oficina Nacional Provisional (ONP).

Artículo 14°. - De la pensión de jubilación Tienen derecho a percibir pensión de jubilación los afiliados cuando cumplan los sesenta y cinco (65) años de edad y hayan realizado efectivamente por lo menos trescientas (300) aportaciones al Fondo de Pensiones Sociales. **Artículo 15°.-** De la pensión de Invalidez Tienen derecho a percibir la pensión de invalidez los afiliados cuando se declare su incapacidad permanente total, dictaminada previamente por una Comisión Médica del Seguro Social de Salud; ESSALUD, o del Ministerio de Salud. En el Reglamento se establecerán los requisitos y condiciones para el otorgamiento de dicha pensión. **Artículo 16°.-** Determinación del monto de la pensión El monto de la pensión de jubilación se calculará en función de los factores siguientes:

- ✓ El capital acumulado de la Cuenta Individual de Capitalización Del afiliado,
- ✓ El producto Del aporte Del Estado y su rentabilidad. En aquellos casos en que el afiliado haya aportado cifras superiores al mínimo, el

Reglamento del presente Decreto Legislativo establecerá la forma de cálculo para obtener el monto de la pensión.

Artículo 17°.-Del reintegro de los aportes El afiliado que cumpla sesenta y cinco (65) años de edad o trescientas (300) aportaciones efectivas, así como el afiliado que sea declarado con incapacidad permanente parcial, dictaminado previamente por una Comisión Médica del Seguro Social de Salud, ESSALUD, o del Ministerio de Salud, podrán solicitar el reintegro del monto acumulado en su Cuenta individual más la rentabilidad que hayan obtenido. En caso de fallecimiento, los herederos podrán solicitar el reintegro de lo aportado por el causante incluyendo la rentabilidad. En el Reglamento se establecerán los requisitos y condiciones para la devolución.

Artículo 18°. - De las pensiones de sobrevivencia Son pensiones de sobrevivientes las siguientes:

- De viudez.
- De orfandad. Se otorgará pensión de sobrevivientes:
- Al fallecimiento de un afiliado con derecho a pensión de jubilación o que de haberse invalidado hubiere tenido derecho a pensión de invalidez.
- Al fallecimiento de un pensionista de invalidez o jubilación. En el Reglamento se establecerán las condiciones y requisitos para obtener las prestaciones que se hace referencia en el presente capítulo.

Artículo 19°. - De la pensión de viudez Tiene derecho a pensión de viudez el cónyuge o conviviente del afiliado o pensionista fallecido. En el caso de las uniones de hecho deberá acreditarse dicha unión, de acuerdo con el artículo 326° del Código Civil, aprobado mediante Decreto Legislativo N°

295. 5 El monto máximo de la pensión de viudez es igual al cuarenta y dos por ciento (42%) de la pensión de jubilación que percibía o hubiera tenido derecho a percibir el causante. Caduca la pensión de viudez.

- Por contraerse nuevo matrimonio civil o religioso.
- Si se demuestra la existencia de otra unión de hecho.

Artículo 20°.-De la pensión de orfandad Tienen derecho a pensión de orfandad: los hijos menores de dieciocho (18) años del afiliado o pensionista fallecido. Subsiste el derecho a pensión de orfandad:

- Siempre que siga en forma ininterrumpida y satisfactoria estudios del nivel básico o superior de educación, hasta los veinticuatro (24) años de edad.
- Para los hijos inválidos mayores de dieciocho (18) años con incapacidad permanente total, dictaminado previamente por una Comisión Médica del Seguro Social de Salud, EsSalud del Ministerio de Salud. La pensión será equivalente al veinte por ciento (20%) por cada beneficiario.

Artículo 21°.- Monto máximo de las pensiones de sobrevivencia Cuando la suma de los porcentajes máximos que corresponden al cónyuge y a cada uno de los huérfanos de conformidad con los artículos anteriores excediesen al ciento por ciento (100%) de la pensión de jubilación que percibía o hubiere tenido derecho a percibir el causante, dichos porcentajes se reducirán, proporcionalmente de manera que la suma de todos los porcentajes así reducidos no exceda del ciento por ciento (100%) de la referida pensión. En tal caso, las pensiones de viudez y orfandad equivaldrán a los porcentajes que resulten. La pérdida de los requisitos para continuar percibiendo la

pensión de sobrevivencia no implica que dicho monto sea redistribuido entre los demás beneficiarios.

Artículo 22°.- Del traslado a otro régimen provisional Los afiliados del Sistema de Pensiones Sociales podrán trasladarse al Sistema Nacional de Pensiones (SNP) o al Sistema Privado de Administration de Fondos de Pensiones (SPP) con los recursos acumulados de su cuenta individual, la rentabilidad de los mismos y el aporte del Estado con su correspondiente rentabilidad. El goce del beneficios establecido en el SNP o SPP estará sujeto a los requisitos y condiciones establecidos en la normatividad correspondiente. El Reglamento establecerá las condiciones y requisitos del traslado del afiliado.

Artículo 23°.- Del Fondo de Pensiones Sociales Créase el Fondo de Pensiones Sociales, de carácter intangible e inembargable, cuya administración será entregada mediante concurso público a una Administradora de Fondos de Pensiones, Compañía de Seguro o Banco cuyos requisitos y condiciones se establecerán en el Reglamento.

Artículo 24°. - De los recursos del Fondo Constituyen recursos del Fondo de Pensiones Sociales:

- Las contribuciones de los afiliados.
- El aporte del Estado.
- La rentabilidad obtenida por la inversion de sus recursos y.
- Las donaciones que por cualquier concepto reciban.

Artículo 25°.-Criterios de la Inversión El Fondo de Pensiones Sociales se invertirá teniendo en cuenta, en forma concurrente, las siguientes

condiciones:

- La seguridad de su valor real.
- La mayor rentabilidad posible.
- La liquidez, y.
- La garantía del equilibrio financiero del Sistema de Pensiones Sociales.

6 La rentabilidad e inversiones del Fondo de Pensiones Sociales se sujetarán a la normatividad vigente del Sistema Privado de Pensiones. Mediante Decreto Supremo, refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, se podrá emitir normas complementarias para la mejor aplicación del presente artículo.

Título IV

Modificaciones al Régimen Especial y Régimen General del Impuesto a la Renta

Artículo 26°. - Modificación del Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) Sustitúyase el inciso a) del artículo 118°, el artículo 120° y el artículo 124°; e incorpórese el artículo 124°-A, en el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Supremo No 179-2004-EF y normas modificatorias, con los siguientes textos: Artículo 118°. -
Sujetos no comprendidos

- No están comprendidas en el presente Régimen las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas, domiciliadas en el país, que incurran en cualquiera de los siguientes supuestos: (i) Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable ingresos netos superen los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco Mil y

00/100 Nuevos Soles). Se considera como ingreso neto al establecido como tal en el cuarto párrafo del artículo 20° de esta Ley incluyendo la renta neta a que se refiere el inciso h) del artículo 28° de la misma norma, de ser el caso. (ii) El valor de los activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 126,000.00 (Ciento Veintiséis Mil y 00/100 Nuevos Soles). (iii) Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad acumuladas supere los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco Mil y 00/100 Nuevos Soles). Las adquisiciones a las que se hace referencia no incluyen las de los activos fijos. Se considera que los activos fijos y adquisiciones de bienes y/o comercios se encuentran afectados a la actividad cuando sean necesarios para producir la renta y/o mantener su fuente. (iv), Desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a 10 (diez) personas. Tratándose de actividades en las cuales se requiera más de un turno de trabajo, el número de personas se entenderá por cada uno de éstos. Mediante Decreto Supremo se establecerán los criterios para considerar el personal afectado a la actividad." Artículo 120°.-Cuota aplicable a) Los contribuyentes que se acojan al Régimen Especial pagarán una cuota ascendente al 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría. b) El pago de la cuota realizado como consecuencia de lo dispuesto en el presente artículo tiene carácter cancelatorio. Dicho pago deberá efectuarse en la oportunidad, forma y

condiciones que la SUNAT establezca. Los contribuyentes de este Régimen se encuentran sujetos a lo dispuesto por las normas. del Impuesto General a las Ventas. Artículo 124°. - Libros y Registros Contables Los sujetos del presente Régimen están obligados a llevar un Registro de Compras y un Registro de Ventas de acuerdo con las normas vigentes sobre la materia." "Artículo 124°-A. - Declaración Jurada Anual Los sujetos del presente Régimen anualmente presentarán una declaración jurada la misma que se presentará en la forma, plazos y condiciones que señale la SUNAT. Dicha declaración .corresponderá al inventario realizado el último día del ejercicio anterior al de la presentación.

Artículo 27°.- Contabilidad del Régimen General del Impuesto a la Renta Sustitúyase el primer y segundo párrafos del artículo 65° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo No 179-2004-EF y normas modificatorias, por los siguientes: 7 "Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado de acuerdo con las normas sobre la materia. Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa.

Artículo 28°.-Depreciación acelerada para las pequeñas empresas Las pequeñas empresas podrán depreciar el monto de las adquisiciones de bienes muebles, maquinarias y equipos nuevos destinados a la realización de la

actividad generadora de renta gravadas; en el plazo de tres años. Para este efecto serán considerados nuevos aquellos que no hayan sufrido desgaste alguno por uso o explotación. El presente beneficio tendrá una vigencia de tres ejercicios gravables, contados a partir del ejercicio siguiente a la fecha de publicación del presente Decreto Legislativo.

Título V

Promoción para el Desarrollo y la Competitividad

Capítulo I Personería y Constitución Simplificada

Artículo 29°. - Personería jurídica Para acogerse a la presente ley, la microempresa no necesita constituirse Como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

Artículo 30°.- Constitución de empresas en línea Las entidades estatales y, en especial, la Presidencia del Consejo de Ministros - PCM, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo - MTPE, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, la Superintendencia Nacional de Registros Públicos - SUNARP, y el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil - RENIEC, implementarán un sistema de constitución de empresas en líneas que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas. La implementación será progresiva, según lo permitan las condiciones técnicas en cada localidad.

Capítulo II Acceso al Financiamiento.

Artículo 31°.- Acceso al financiamiento El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y decentralization de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPE.

Artículo 32°.- Participación de las entidades financieras del Estado La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales. Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPE, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias. Complementariamente, se podrá otorgar facilidades financieras a las instituciones de microfinanzas no reguladas. El Reglamento contemplará medidas y acciones específicas al respecto.

Artículo 33°. - Cesión de derechos de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley del Sistema Financiero. En los procesos de

contratación de bienes y servicios que realicen las entidades públicas con las MYPE, una vez adjudicada la buena pro a favor de cualquiera de estas, las MYPE podrán ceder su derecho de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Sólo podrán ceder sus derechos a las entidades financieras del Estado, las MYPE que hubieran celebrado contratos con el Estado derivados de procesos de selección de licitación pública, concurso público, y adjudicación directa en el marco de la Ley de Contrataciones y ' Adquisiciones del Estado. Esa cesión de derechos no implica traslado de las obligaciones contraídas por las MYPE.

Capítulo III Otros Instrumentos de Promoción

Artículo 34°.- Acceso de las microempresas a los beneficios del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad Incorpórese como beneficiarios de la Ley N° 29152, Ley que establece la implementación y el funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad - FIDECOM, a las micro empresas. Parte de los recursos del FIDECOM se asignan preferentemente al financiamiento de programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las micro empresas que fortalezcan su capacidad de generación de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, productos, servicios y otros, en áreas específicas relacionadas con este tipo de empresas. Los programas de capacitación son administrados por entidades académicas elegidas por concurso público, cuyo objetivo prioritario será el desarrollo de las

capacidades productivas y de gestión empresarial de las micro empresas.

Artículo 35°. - Fomento de la asociatividad, clusters y cadenas de exportación El acceso a los programas y medidas de fomento al desarrollo empresarial será articulado de modo de priorizar a aquellas empresas que se agrupen en unidades asociativas o clusters o se inserten en procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación.

Artículo 36°.- Acceso a Información comparativa internacional sobre las mejores prácticas en políticas de Promoción para las MYPE Un grupo de trabajo interinstitucional, cuya composición será fijada por el Reglamento, asumirá la responsabilidad de monitorear en forma permanente y actualizar el conocimiento sobre las mejores prácticas y las experiencias internacionales más relevantes en materia de política para las MYPE.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

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

Dónde: M \longrightarrow O

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

r = Correlación

No experimental

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

Descriptivo

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

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población estará constituida por 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016, datos obtenidos a través del trabajo de campo realizado por el investigador.

3.2.2. Muestra

Se trabajó con el total de la muestra de 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016, que

representa el 100% de la población. Gracias a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas por brindarme la información necesaria para el desarrollo del proyecto de tesis.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016 (variable complementaria)	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

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

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

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas

Se utilizara la técnica de la encuesta.

3.4.2. Instrumentos

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

3.5. Plan de análisis

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

3.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	CARACTERISTICAS	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016”.	¿Cómo ha incidido el financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016?	<p>Objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.</p> <p>Objetivos específicos: -Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016 -Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.</p>	1. Completa	Características de los propietarios y/o gerentes	-Edad -Sexo -Grado de Instrucción -Estado Civil -Profesión u ocupación -Capacitación	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal: Masculino Femenino</p> <p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad</p>	<p>Diseño de la investigación El diseño que se utilizará en esta investigación es no experimental – descriptivo correlacional. O \longleftrightarrow M Dónde: M =Muestra conformada por las Mypes encuestadas. O= Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad. r= Correlación</p> <p>No experimental Es no experimental porque se realizara sin manipular deliberadamente las variables, se observará el fenómeno tal cual es en su contexto.</p> <p>Descriptivo Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.</p> <p>Población y muestra Población La población estará nstituida por 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016,</p>

		<p>-Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.</p> <p>-Determinar la incidencia de la capacitación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.</p>					<p>tos obtenidos a través del trabajo de campo realizado por el investigador.</p> <p>Muestra Se trabajará con el total de la muestra de 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016, que representa el 100% de la población.</p>
		<p>-Determinar la incidencia del financiamiento con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016.</p>	<p>2.Independiente Financiamiento de las Mypes</p>	<p>-Características de las Mypes</p> <p>- Características del financiamiento de las Mypes</p>	<p>-Solicito crédito</p> <p>-Recibido crédito</p> <p>-Monto de crédito solicitado</p> <p>-Monto de crédito recibido</p> <p>-Entidad que solicito crédito</p> <p>-Entidad que otorgo el crédito</p> <p>-Tasa de interés por el crédito</p> <p>-Crédito oportuno</p> <p>-Capacitación</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p>Razón:</p> <p>01</p> <p>06</p> <p>15</p> <p>16 – 20</p> <p>Más de 20</p> <p>Nominal:</p> <p>Maximizar ganancias</p> <p>Dar empleo a la familia</p> <p>Generar ingresos para la familia</p> <p>Otros:</p> <p>Especificar</p>	

			3.Dependiente Rentabilidad de las Mypes	-Características de la rentabilidad de las Mypes.	-Mejora de la rentabilidad -Tiempo de la mejora	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa: Especificar el monto. Nominal: Bancaria No bancaria Nominal: Bancaria No bancaria Cuantitativa: Especificar Nominal: Si Nominal: Si Nominal: Si Nominal: Si	
--	--	--	--	---	--	---	--

3.7. PRINCIPIOS ÉTICOS

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

3.7.1. Respeto por las personas

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

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

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

3.7.2. Beneficencia

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

3.7.3. Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. Resultados

4.1. Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales

Características de los dueños o representantes legales de las

MYPE del ámbito de estudio, 2016.

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	1	El 100% (40) de los representantes legales de las las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 78 años.
Sexo	2	El 58% (23) son del sexo masculino y el 42% (17) Son del sexo femenino.
Grado de instrucción	3	El 60% (24) tiene secundaria completa, el 28% (11) superior universitaria completa, el 3% (1) Superior universitaria completa, el 3% (1) superior no universitario completa, 3%(1) secundaria incompleta, 3% (1) primaria incompleta, y el 3% (1) primaria completa.
Estado civil	4	El 45% (18) son casados, el 40% (16) son convivientes, 10% (4) son solteros y otros 5% (2).
Profesión u ocupación	5	El 32% (13) tienen una profesión y el 68% (27) son. De ocupación independiente.

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

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales

Características de las MYPE del ámbito de estudio, 2016.

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 94% (38) tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 3% (1) tiene un año, 3% (1) tiene tres años.
Formalidad de las Mypes	7	El 100% (40) manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro de hospedaje son formales.
Número de trabajadores permanentes	8	El 40% (16) posee más de tres trabajadores, el 35% (14) posee dos trabajadores permanentes 12.5% (5) tiene tres trabajadores permanentes 12.5% (5) tiene un trabajador permanente.
Número de trabajadores eventuales	9	El 47.5% (19) manifestaron que no tienen ningún trabajador eventual, 37.5% (15) poseen un trabajador y 15% (6) tiene dos trabajadores eventuales.
Motivos de la formación de las mype	10	El 100% (40) manifestaron que la formación de las Mypes son para obtener ganancias.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 06.07.08.09 v 10 del anexo 02

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:

Describir las Características del financiamiento de la MYPE del ámbito de Estudio, 2016.

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento	11	El 87.5% (35) de las Mypes encuestadas manifestaron que el tipo de financiamiento fue propio y el 12,5% (5) Manifestaron que fueron de terceros.
A qué entidad recurre Para el financiamiento	12	El 80% (4) de las Mypes encuestadas manifestaron Que el financiamiento fue de entidades bancarias y el 20% (1) fue de entidad no bancaria.
Entidad financiera que otorga facilidades	13	El 80% (4) las entidades bancarias brinda facilidades de crédito, en tanto el 20% (1) manifestaron que la entidad que otorga facilidades son las no entidades Bancarias, para el préstamo.

Tasa de interés pago	14	El 0.64% (1) bcp, 0.64% (1) bcp y el 1.31%(1) scotiabank, 1.31% (1) scotiabank, mientras, 1.17% (1) mi banco, pagaron interés mensual.
Los créditos otorgados fueron en los montos Solicitados	15	100% (5) manifestaron que fueron atendidos en los Montos solicitados.
Monto del crédito solicitado	16	El 40% (2) se encuentran en el rango de S/. 50,000.00 a S/. 70,000.00 y el 20% (1) se encuentra en el rango de S/. 75,000.00 a S/. 100,000.00 mientras que 40% (2) El rango es más de S/. 110,000.00 los montos solicitados.
Tiempo del crédito solicitado	17	El 100% (5) de las Mypes que solicitaron el crédito fue a largo plazo.
En que fue invertido el crédito financiero	18	El 80% (4) fue invertido en el mejoramiento ampliación de local, el 20% (1) fue invertido en otros (construcción).

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

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: Determinar la incidencia de la capacitación con la rentabilidad de la MYPE del ámbito de Estudio, 2016.

CUADRO 04

ITEMS	TABLA Nº	RESULTADOS
Recibió capacitación antes de recibir el crédito	19	El 40% (2) de las Mypes encuestadas manifestaron que si recibieron capacitación para la obtención del crédito, mientras que el 60% (3) dijeron que no Recibieron capacitación para el préstamo.
Capacitación en los últimos dos años	20	El 77.5% (31) dijeron que recibieron una capacitación durante estos dos años, mientras que el 10% (4) recibieron dos capacitaciones durante estos dos últimos Años.
Cursos de capacitación en lo que participo	21	El 65% (26) manifestaron que recibieron capacitación en manejo empresarial, el 22% (9) dijeron en Marketing empresarial, y el 13% (5) no precisa.
Personal recibió capacitación	22	El 90% (36) manifestaron que si recibieron capacitación, mientras que el 10% (4) dijeron que no Recibieron Ninguna capacitación

Cuantos cursos de capacitación recibió	23	El 72.5% (29) recibió capacitación en un curso, el 15% (6) recibió capacitación en dos cursos, mientras que el 12.5% (5) no precisa si recibió capacitación.
En qué año recibió mas capacitación	24	El 53% (21) de los representantes legales encuestadas manifestaron que recibieron más Capacitación en el año 2015, 30% (12) recibieron en el año 2016, 7% (3) En el 2014, 10% (4) no precisa.
Capacitación es una Inversión	25	El 97.5% (39) manifestaron que la capacitación es una Inversión y el 2.5% (1) dijeron que no es una inversión.
Capacitación del personal es relevante para su empresa	26	El 97.5% (39) manifestaron que la capacitación del personal es relevante para la empresa, mientras que el 2.5% (1) dijeron que no es relevante.
Temas que se capacitaron sus trabajadores	27	El 90% (36) dijeron que recibieron capacitación en prestación de mejor comercio al cliente, mientras que El 10% (4) no precisa.

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

4.1.5 Respecto al objetivo específico 5: Determinar la incidencia del financiamiento con la rentabilidad de la MYPE del ámbito de estudio, 2016.

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Financiamiento mejoro la rentabilidad	28	El 12.5% (5) manifestaron que el financiamiento si Mejoro la rentabilidad.
Capacitación mejoro la rentabilidad	29	El 100% (40) manifestaron que la capacitación si Mejoro la rentabilidad.
La rentabilidad mejoro los dos últimos años	30	El 100% (40) los representantes legales encuestadas manifestaron que en estos últimos dos años mejoro La rentabilidad de sus empresas.
La rentabilidad disminuyo los dos últimos años	31	El 100% (40) de los representantes legales encuestados dijeron que no disminuyo la Rentabilidad en estos dos Últimos años.

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

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- ✓ De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes Legales Son personas adultas (ver tabla 01 del anexo 02); estos resultados Coinciden con los Resultados encontrados por Reyna (2008), Vásquez (2007) Y Sagastegui (2010); es decir; Todos son adultos actúan con responsabilidad y Decisiones propias.
- ✓ El 58% de los representantes legales encuestados son del sexo Masculino (ver tabla 02 del anexo 02), lo que concuerda con los resultados Encontrados por Reyna (2008) con el 100% y Vásquez (2007) con el 54% donde los representantes legales de las Mypes fueron del sexo masculino, esto quiere decir que los hombres están Tomando parte en la dirección de las empresas y/o gobiernos. Negocios y en cargos Directivos porque actúan con responsabilidad y Decisión; se considera que la visión de ellos ayuda a la empresa a llegar más Lejos, y al hacerles partícipes en el mundo laboral genera que las empresa. Estén mejor administradas y sean más exitosas; no coinciden con los Resultados encontrados por Sagastegui (2010), porque en la Mayoría de las Mypes son los mujeres con un 66.7% quienes toman las riendas en la Administración.
- ✓ El 28% de los microempresarios estudiados tienen superior universitaria completa, el 3% tiene superior universitaria incompleta y El 60% tiene secundaria completa (ver tabla 03 del anexo 02), estos Resultados coinciden con los resultados

encontrados, Reyna (2008) y Vásquez (2007), donde más del 50% tienen secundaria completa; y para los primeros resultados se dice que hay profesionales sin empleo y el mejor camino es formar su propia empresa para poder subsistir.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- ✓ El 94% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de hospedaje hace más de 3 años (ver tabla 06 del anexo 02), estos resultados estarían implicando que las Mypes encuestadas tiene la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Vásquez (2007). Y Sagastegui (2010). Esto hace estable a la formalización de Mype.
- ✓ El 100% de las Mypes son formales (ver tabla 07 del anexo 02), esto estaría indicando que los resultados encontrados favorece a la mayoría de las Mype encuestadas porque tendría más ventajas para acceder a un financiamiento y programas de capacitación, no coinciden con los resultados encontrados por Reyna (2008) y Sagastegui (2010), donde el 100% son formales.
- ✓ El 40% de las Mypes encuestadas tiene más de tres trabajadores permanentes y el 47.5% no tiene trabajadores eventuales dentro de su negocio (ver tabla 08 del anexo 02), estos resultados coinciden con los encontrados por Sagastegui (2010), donde las Mypes encuestadas tiene más de tres trabajadores permanentes.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- ✓ El 80% de las Mypes encuestadas manifestaron que recibieron crédito de entidades bancarias, (ver tabla 12 del anexo 02), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Reyna (2008), en donde el 100% recibieron créditos del de entidades bancarias, las que destacan son banco de crédito y banco continental.
- ✓ El 100% de las Mypes encuestadas que solicitaron crédito, refirió que el financiamiento fue a largo plazo (ver tabla 17 del anexo 02), los resultados encontrados coinciden con los de Reyna (2008) y Sagastegui (2010) y Vásquez (2007), donde los créditos fueron de largo plazo estarían implicando que, el financiamiento recibido solo les permite permanecer en el mercado pero no hay mucha seguridad de crecimiento y desarrollo.
- ✓ El 80% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos manifestaron que invirtieron sus créditos recibidos en mejoramiento ampliación de local (ver tabla 18 del anexo 02), estos resultados coinciden con los encontrados por Sagastegui (2010), y Vásquez (2007) que fue mejoramiento y/o ampliación de local, y Reyna (2008) contradice por que invirtieron en capital de trabajo, y activo fijo.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- ✓ El 40% de los gerentes y/o las Mypes encuestadas manifestó que si recibió capacitación previa al otorgamiento de los créditos (ver tabla 19 del anexo 02), esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores necesariamente habrían utilizado los créditos recibidos de manera más eficiente y eficaz. Asimismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por Sagastegui (2010) y Reyna (2008) donde más del 50%% de las Mypes encuestadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y no coinciden con los resultados encontrados por Vásquez (2007) que menos del 50% recibieron capacitación al otorgamiento del crédito.
- ✓ El 77.5% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación, (ver tabla 20 del anexo 02) estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas y por ende las entidades financieras no se dedican a capacitar de manera continua a sus clientes. Estos resultados si concuerdan con los encontrados por Vásquez (2007), Sagastegui (2010). Y Reyna (2008) donde manifiesta que si recibieron capacitación.
- ✓ El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestadas manifestaron que sus trabajadores si recibieron capacitación (ver tabla 22 del anexo 02), estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Vásquez (2007) y Sagastegui (2010), Reyna (2008) donde los trabajadores si recibieron capacitación.

- ✓ El 97.5% de los representantes legales de las Mypes encuestas manifestaron que la capacitación es una inversión, es decir la mayoría de los encuestados consideran que es importante invertir en la capacitación de todo su personal, el 97.5% de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación si es relevante para su negocio (ver tabla 25 del anexo 02), estos resultados no coinciden con los encontrados por Reyna (2008), Sagastegui (2010) y Vásquez (2007), donde 83%, 100% y el 66.7% considera que la capacitación es una inversión y también es relevante.

4.2.5 Respecto al objetivo específico 5:

- ✓ El 12.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas, (ver tabla 28 del anexo 02) estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Reyna (2008), Sagastegui (2010), y Vásquez (2007) donde estos autores, manifestaron que los créditos que obtuvieron si mejoraron su rentabilidad, en 30%, 100%, 100% sobre la relación financiamiento rentabilidad empresarial.
- ✓ El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas, (ver tabla 29 anexo 02) estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Reyna (2008) y Sagastegui (2010), donde el 100% de las Mypes encuetadas manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas.

- ✓ El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus microempresas si habían mejorado en los dos últimos años (ver tabla 30 del anexo 02), estos resultados son parecidos a los encontrados por Vásquez (2007), Sagastegui (2010) y Reyna (2008) donde la mayor parte de las Mypes encuestadas manifestaron que si se incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años, en un 33%, 60%, 100% debido a la ejecución de un buen plan de trabajo desarrollado por los gerentes y/o dueños de las Mype con apoyo de su personal.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Respecto al objetivo específico 1:

Revisando los antecedentes y resultados los representantes legales de las Mypes encuestadas, la totalidad (100%) son adultos su edad fluctúa entre los 26 a 78 años, poco más de la mitad (58%) son del sexo masculino, es decir los hombres están tomando parte de la dirección en las empresas y/o gobiernos, poco menos de (60%) tiene secundaria completa, el 28% tiene instrucción superior universitaria completa y el (3%) tiene superior universitaria incompleta, esto quiere decir que hay profesionales sin empleo y el mejor camino es formar su propia empresa para poder subsistir.

Respecto al objetivo específico 2:

Según los antecedente y resultados más relevantes, la mayoría (94%) tiene más de 3 años en el rubro empresarial, el (35%) poseen dos trabajadores permanentes; en cambio el (47.5%) no posee trabajadores eventuales dentro de su negocio y la mayoría de (100%) formaron sus Mypes para obtener ganancia. Estos resultados nos demuestran que las Mypes son estables y necesitan más apoyo por parte de instituciones públicas y/o privadas para hacer crecer sus negocios y obtener más rentabilidad.

Respecto al objetivo específico 3:

Según resultados encontrados, la mayoría de (12.5%) obtuvieron financiamiento de terceros, la mayoría (80%) obtuvo financiamiento de entidades bancarias Asimismo, para la mayoría (100%) los créditos recibidos fueron a largo plazo y la mayoría de dichos créditos (80%) fue invertido en

mejoramiento ampliación de local. Se recomienda que, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y la búsqueda de nuevos mercados.

Respecto al objetivo específico 4:

El (40%) de las Mypes encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito. Asimismo, el (77.5%) recibieron una capacitación los dos últimos años, el (90%) su personal si ha recibido capacitación, (97.5%) la capacitación es una inversión y el (97.5%) considera que la capacitación es relevante para su empresa. Se concluye que los empresarios deben tener diferentes modelos y programas de capacitación para mejorar y ampliar sus conocimientos, habilidades y actitudes para desarrollar a sus Mypes de manera permanente y sostenible.

Respecto al objetivo específico 5.

De acuerdo a los resultados, la mayoría (12.5%) de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa, el (100%) la rentabilidad de sus empresas si mejoró los dos últimos años y la totalidad (100%) de los representantes legales indicaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años. Por lo tanto, se concluye que los gerentes o dueños de las micro y pequeñas empresas han manejado el destino de su empresa de la manera más adecuada ya que el crédito solicitado fue destinado a capital de trabajo, siendo

este un recurso indispensable para el crecimiento y sostenibilidad de las Mypes.

Conclusión general

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

5.2 Recomendaciones

Respecto a los objetivos 1

Respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro hospedaje, 2016. Los jóvenes deben poner de su parte para dedicarse a formar empresas en el ámbito que deseen realizarse. El sexo no es impedimento para direccionar una empresa, al contrario debe ser equitativo. Se recomienda a los representantes legales que estudien una carrera universitaria o a fines, para que puedan desenvolverse mejor en la administración. Como en el estado civil que sean casados por que obtendrán una estabilidad emocional estable, para su empresa. Se pide que los que no tienen estudios superiores, puedan estudiar ya que en la investigación se encontró dueños de las micro y pequeñas empresas con secundaria completa.

Respecto a los objetivos 2

Se recomienda seguir adelante con la micro y pequeñas empresas ya que los años que inicie o perdure será por la buena o mala administración. Las empresas deben ser formales, ya que si son informales tendrán inconvenientes en trabajar con tranquilidad. Como también a sus trabajadores deben tener permanentes y formales, para que así ellos tengan una estabilidad laboral. Las empresas se crean para tener utilidad.

Respecto a los objetivos 3

Se recomienda a las micro y pequeñas empresas financiar un crédito a las entidades financieras, ya que en la investigación la mayoría de los encuestados manifestaron que su financiación es propia. En cambio si solicitan un crédito financiero son libres de elegir su entidad bancaria. Verificando cual de las

entidades le brinda mayores facilidades y la menor tasa de interés mensual. Y verificar que entidad financiera le brinde el monto que solicito. Ver en que tiempo lo podemos a ser efectivo, ya sea en corto plazo o largo plazo. Esto lo puede verificar en sus ingresos mensuales y luego especificar en que va ser invertido el crédito financiero.

Respecto a los objetivos 4

Es importante que los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas, tengan capacitación antes de obtener un crédito financiero para así saber el pro y contra del financiamiento. El personal de la empresa debe tener capacitación por lo menos dos cursos por año, para que puedan desenvolverse en forma correcta en el trabajo. Cabe indicar que la capacitación para el personal y específicamente para la empresa es inversión y es relevante porque permite al personal involucrarse de lleno en el trabajo y llevar cursos de acuerdo al giro empresarial, hospedaje.

Respecto a los objetivos 5

Se recomienda invertir el financiamiento en forma correcta, mediante ello la rentabilidad mejorara. Que la capacitación sea continuo para que la rentabilidad mejore. La micro y pequeñas empresas mejoro en estos dos últimos años por que invirtió el financiamiento en lo que estaba planificado y por lo tanto mejoro la rentabilidad.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

- Acosta T. Recursos y relaciones humanas en la empresa. Editorial Esic.Madrid.2007.
- Albuquerque F. Comercios profesionales y desarrollo económico local. Reseña comparativa en la micro y pequeña empresa latinoamericana.2001.
- Angelli P., Gato F. y Yogel G. El mercado de consultoría y formación para las PYMES en Argentina. En la micro y pequeña empresa latinoamericana. 2001.
- Arnaiz M. Las PYMES en América Latina .Documento de trabajo No.13.Instituto Torcuato Di Tella-Programa de Naciones Unidas para el desarrollo. Editorial la Crujía. Buenos Aires.2005.
- Ávila, R. y Sanchis, J. (s.f.), (2012). “Surgimiento y situación legal y socioeconómica de las Micro y Pequeño Empresas MYPES” [Citada p.11 Recuperado de www.ehu.eus/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080
- Briones C. Recursos y relaciones humanas en la empresa. San Salvador. 2007.
- Castañeda D. ¿Capacitación o aprendizaje organizacional? 2002.
- Claver, Andreu y Diego 2007 el sector turismo es uno de la empresas mixtas hoteleras más importantes para la economía española.www.redalyc.org/pdf/2741/274120260003.pdf
- Cuesta P. (2006) rentabilidad descriptiva www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pcv/3f.htm

- Dini M. y Humphey. Promoción de redes de pequeñas empresas en América Latina. En la micro y pequeña empresa latinoamericana. 2001.
- Espinoza N. Las pymes en el Perú - Las pequeñas y microempresas en el Perú (citada 2016 Agost 10). Disponible desde: <http://nospinozah.blogspot.com/2008/05/las-pymes-en-el-per.html>.
- F. Modigliani y M. Miller, "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," American Economic Review (junio de 1958).
- Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [Citada 2016 Agost 11]. Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Flores A. Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. 2006.
- Flores, A. (2004). "Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana". Lima. [Citado 2016, Agost .11]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
- Gachpin F. Las micro, pequeñas y medianas empresas y la administración financiera. México. 2002.
- García A., Levitsky J. y Hojmark L. La micro y pequeña empresa en
- Gerza R. Teorías modernas de aprendizaje y dinámica de grupo; S/F. <http://www.gerza.looksco.com> (14-11-07).
- Gualberto M. El rol de las Pymes en la recuperación de la recesión económica, una mirada a Argentina. 2006 (S/F).

- Huamán J. Las Mypes en el Perú - Pequeñas y Medianas Empresas Pymes (citada 2016 Agost. 13) Disponible desde:<http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>.
- Jáuregui A. Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico. ESEAD. Instituto de Educación Administración y Desarrollo; 2006.
- Latinoamérica. La experiencia de los comercios de desarrollo empresarial.2001.
- León D. y Pons J. Autoformación -capacitación. Buenos Aires; 2007. <http://www.guia del emprendedor.com.as> (15-11-07).
- Mc Gregor D. La teoría X, Y en capacitación en costos y gestión; S/F.<http://capacitación en costos.blogia.com> (12-11-07).
- Medina A. “ Candidatos presidenciales deben comprometerse a que sea política de Estado el desarrollo de la MYPE” (Citada 2011 En. 30) Disponible desde: <http://actualidadmypeperu.blogspot.com/>.
- Myers. Y Majluf 1984 La teoría sobre jerarquía de la estructura financiera.
- Okpara, J y Wynn, P. (2007) “Las pequeñas empresas son consideradas como la fuerza impulsadora de empleo” disponible en: revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/409.
- portal.osce.gob.pe/OSCE/. Herrera v. y Pérez R. 2014 analistas de contrataciones del estado. Nos habla de las mype en la región Ucayali.
- Quincho M. (2013), en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes: <http://www.monografias.com/>

trabajos89/financiamientomypes/Financiamiento-mypes.shtml#i

ntroducca

Ramos E. Creación de oportunidades económicas para micro y pequeñas empresas en América Latina y el Caribe. Nuevas tendencias en el acceso a recursos.2006.

Reyna R. “Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de Combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006- 2007”.

Sagastegui M. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicios- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2010.

Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorías+de+la+rentabilidad+Conomic+a&start=0&sa=N>.

Sauser.W. (2005) “Las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo”. [Citada, 2016 Agost.12]. Disponible desde: revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094.

Según Arinatwe, J Análisis de las fuentes de financiamiento para las MYPES, (2006) [citada 2016 Agost. .12] Wynn disponible en: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>.

SUNAT. (2013) disponible en: <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php/contribuyentes/empresas-y-negocios/MYPE>. Recuperado el 10 de 08 de 2014, de Orientación MYPE y Normas: [http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPE/normas/dl-MYPE y Normas: http://www.sunat.gob.pe/orientación /MYPE/ normas/dl-1086.pdf](http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPE/normas/dl-MYPE-y-Normas).

Vásquez F “Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo – del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2005 – 2006” tesis maestría en contabilidad Chimbote 2007.

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

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

ANEXOS

1. Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	Set/2016	Set 2016	15 horas
b.- Análisis de datos	Oct/2016	Oct. 2016	15 horas
c.- Elaboración de informe	Oct/2016	Oct./2016	15 horas

2. Presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Distrito de Callería			
RUBROS	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
(40) Lapicero	01 unid.	1.00	1.00
(41) USB	01 unid.	35.00	35.00
(42) Fólder y Fáster	01 unid.	1.00	1.00
(43) Papel bond de 60 gramos	01 millar.	20.00	20.00
(44) Cuadernillo	01 unid.	3.50	3.50
Comercios:			
a) Pasajes	-	-	100.00
b) Impresiones	80 unid.	0.50	40.00
c) Copias	160 unid.	0.10	16.00
d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	120 horas.	1.00	120.00
TOTAL COMERCIOS	-	-	288.00
TOTAL GENERAL	-	-	348.50

3. Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración el presente trabajo de investigación, así como también al gasto incurrido, será autofinanciado.

4. Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

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

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

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

.

Encuestador(a): Edward Ramos Angulo.....

Fecha:28...../...09.../...2016.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (....) Femenino (....).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....)
Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior no Universitaria Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

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

2.3Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....Que tasa interés mensual paga.....

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

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

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

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado: El crédito fue de corto plazo: Si (....) No (....)

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

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

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.6 En que años recibió más capacitación: 2013(....) 2012 (....)

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 comercio al cliente (....) Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

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

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

Pucallpa, setiembre del 2016.

6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados

1. Respecto a los empresarios.

TABLA N° 01

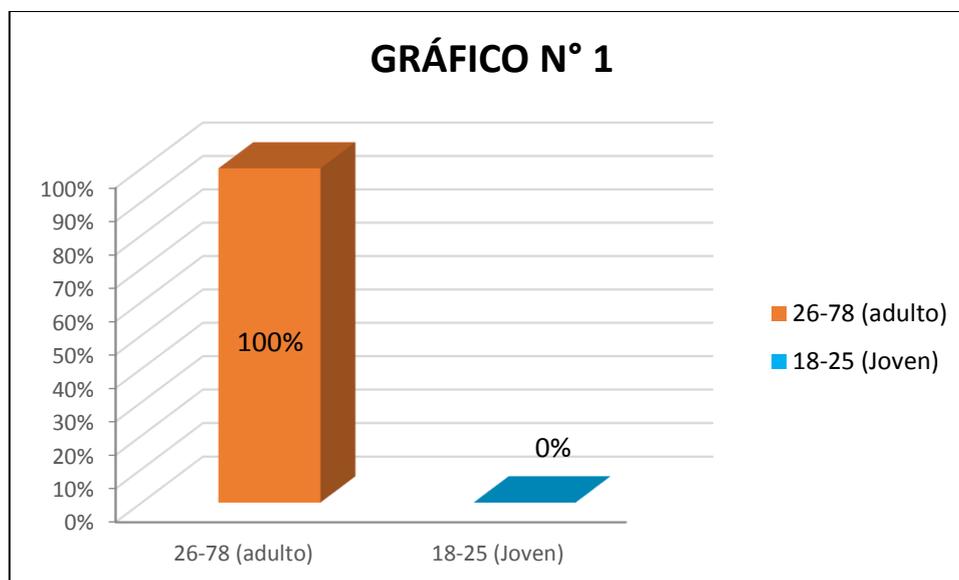
¿Edad de los representantes legales de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje?

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18-25	0	0%
26-78	40	100%
TOTAL	40	100%

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

GRÁFICO N° 01

¿Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las MYPES?



Fuente: Tabla 01

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

TABLA N° 02

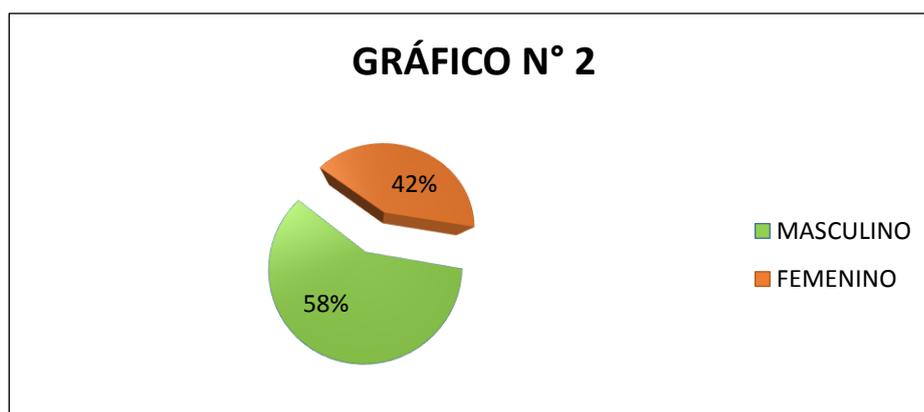
¿Sexo de los representantes legales de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje?

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	23	58%
Femenino	17	42%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 02

¿Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las MYPES?



Fuente: Tabla 02

En la tabla 02 y gráfico 02 se observa que, el 58% de los representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo masculino, mientras que 42% son del sexo femenino.

TABLA N° 03

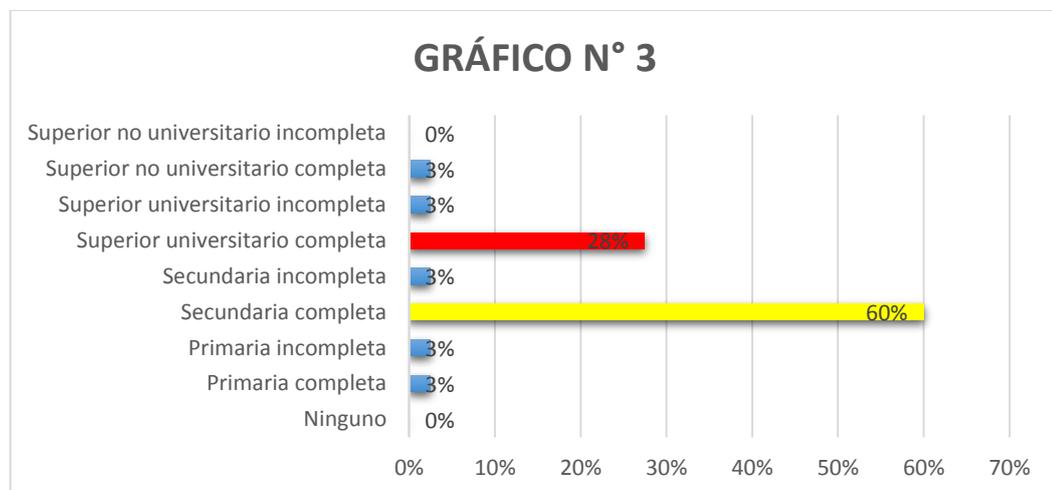
¿Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje?

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	1	3%
Primaria incompleta	1	3%
Secundaria completa	24	60%
Secundaria incompleta	1	3%
Superior universitario completa	11	28%
Superior universitario incompleta	1	3%
Superior no universitario completa	1	3%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 03

¿Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES?



Fuente: Tabla 03

En la tabla 03 y gráfico 03 se observa que, el grado de instrucción que más predomina en los representantes legales de las MYPES encuestadas es secundaria completa con 60%, superior universitaria completa con 28%, primaria completa 3%, primaria incompleta 3%, secundaria incompleta 3%, superior aniversario incompleta 3%, superior no universitario completa 3%.

TABLA N° 04

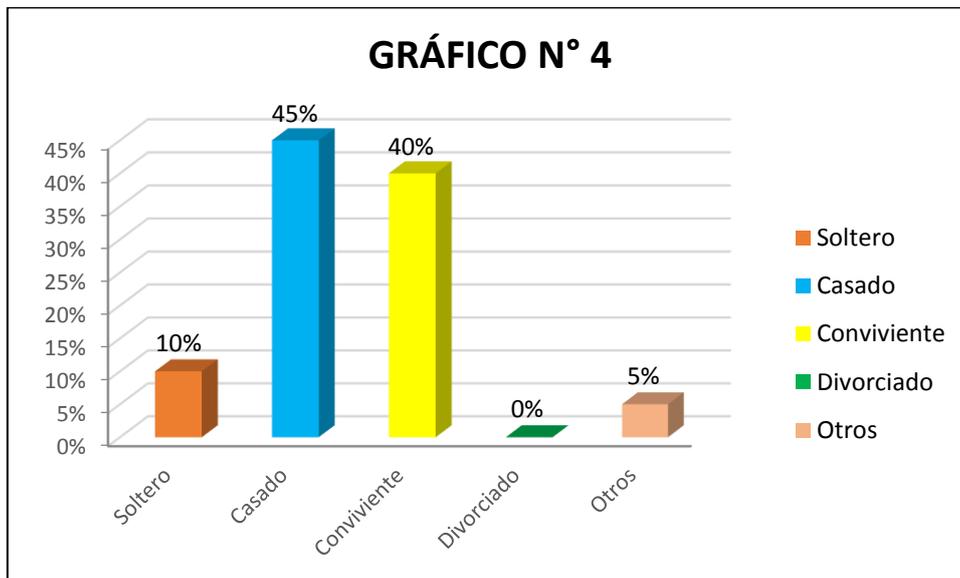
¿Estado civil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje?

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	4	10%
Casado	18	45%
Conviviente	16	40%
Divorciado	0	0%
Otros	2	5%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 04

¿Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las MYPES?



Fuente: Tabla 04

En la tabla 04 y el gráfico 04 se observa que, en los representantes legales encuestados 45% son casados, 40% conviviente, mientras que 10% son solteros, otros 5%.

TABLA N° 05

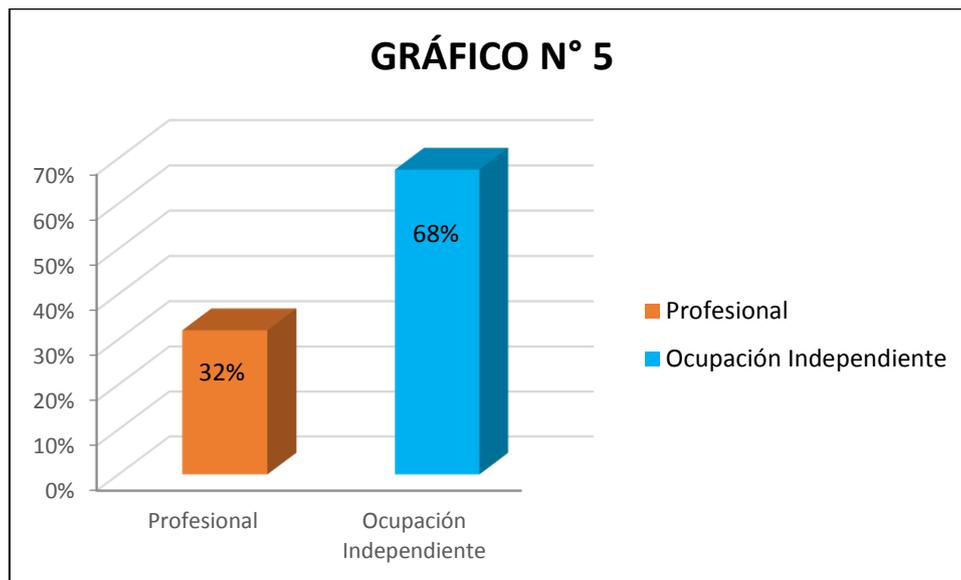
¿Profesión y ocupación de los representantes legales de las MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje?

Profesión	Frecuencia	Porcentaje
Profesional	13	32%
Ocupación Independiente	27	68%
TOTAL	40	100%

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

GRÁFICO N° 05

¿Distribución porcentual de profesión y ocupación de los representantes legales de las MYPES?



Fuente: Tabla 05

En la tabla 05 y el gráfico 05 se observa que, en los representantes legales encuestados 32% son profesionales, 68% son independientes.

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

TABLA N° 06

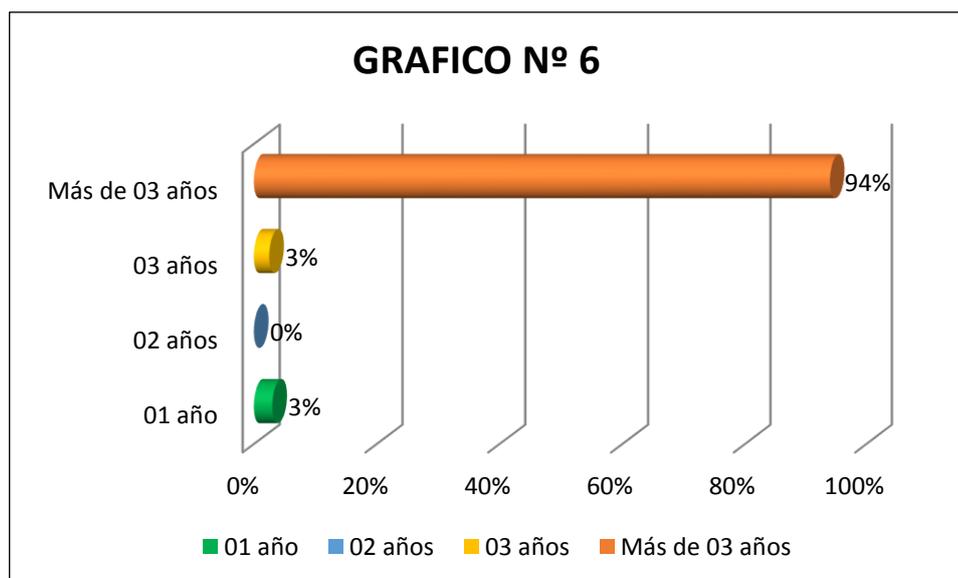
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial MYPES del sector comercio – rubro Hospedaje?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	1	3%
02 años	0	0%
03 años	1	3%
Más de 03 años	38	94%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 06

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



Fuente: Tabla 06

En la tabla 06 y gráfico 06 se puede observar que, el 3% de los encuestados se dedica hace 1 año a la actividad empresarial, 3% hace 03 años, y el 94% se dedica hace más de tres años de actividad empresarial.

TABLA N° 07

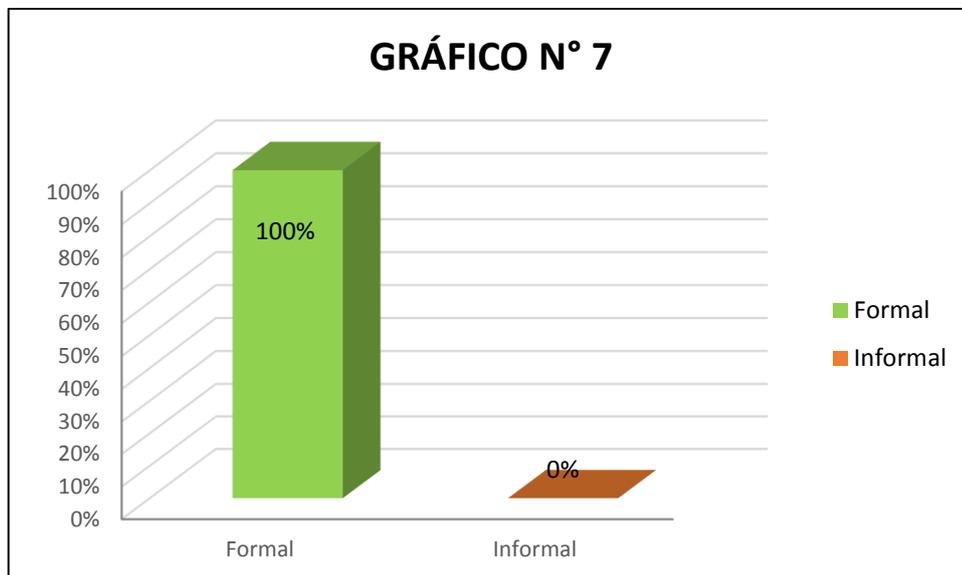
¿Formalidad de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	40	100%
Informal	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 07

¿Distribución porcentual de la Formalidad de las MYPES?



Fuente: Tabla 07

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

TABLA N° 08

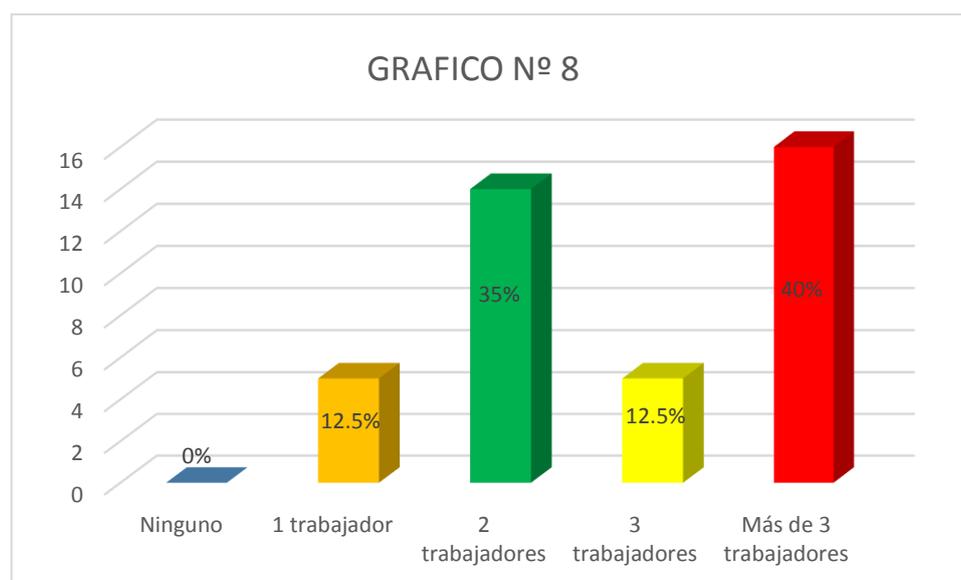
¿Número de trabajadores permanentes de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 trabajador	5	12.5%
2 trabajadores	14	35%
3 trabajadores	5	12.5%
Más de 3 trabajadores	16	40%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 08

¿Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las MYPES?



Fuente: Tabla 08

En la tabla 08 y gráfico 08 se observa que, 12.5% de MYPES encuestadas tiene 05 trabajadores permanentes, mientras que el 35% tiene 14 trabajador permanente, 12.5 tiene 5 trabajadores permanentes, y el 40% tienen más de 16 trabajadores permanentes.

TABLA N° 09

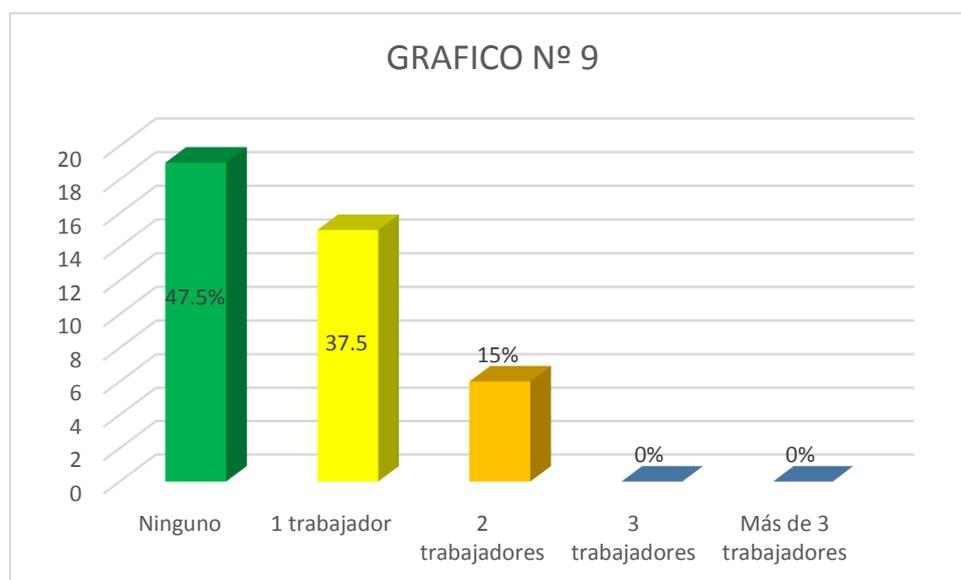
¿Número de trabajadores eventuales de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	19	47.5%
1 trabajador	15	37.5%
2 trabajadores	6	15%
3 trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 09

¿Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las MYPES?



Fuente: Tabla 09

En la tabla 09 y gráfico 09 se observa que, 47.5% de MYPES encuestados no tiene trabajador eventual, 37.5% tienen 01 trabajador eventual, el 15% tienen 2 trabajadores eventuales.

TABLA N° 10

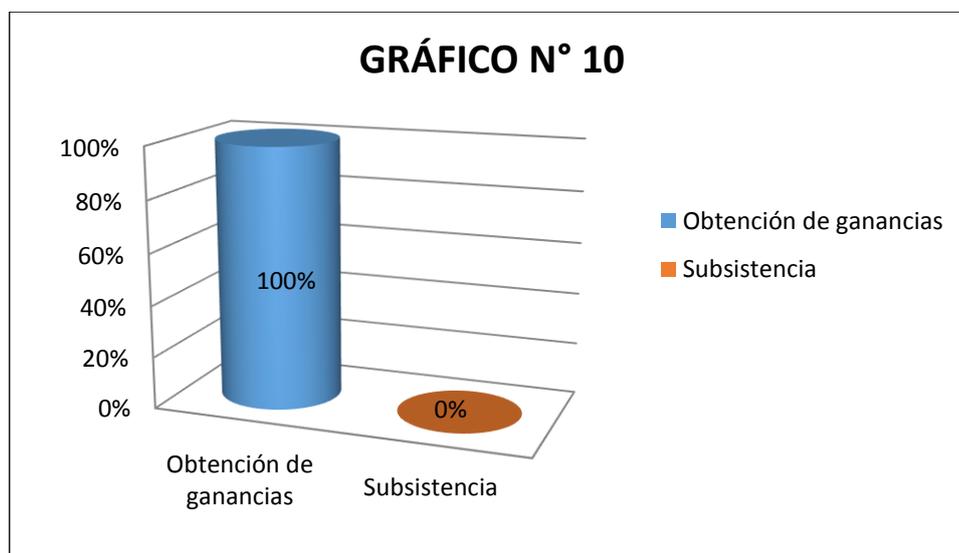
¿Motivos de formación de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	40	100%
Subsistencia	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 10

¿Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes?



Fuente: Tabla 10

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

TABLA N° 11

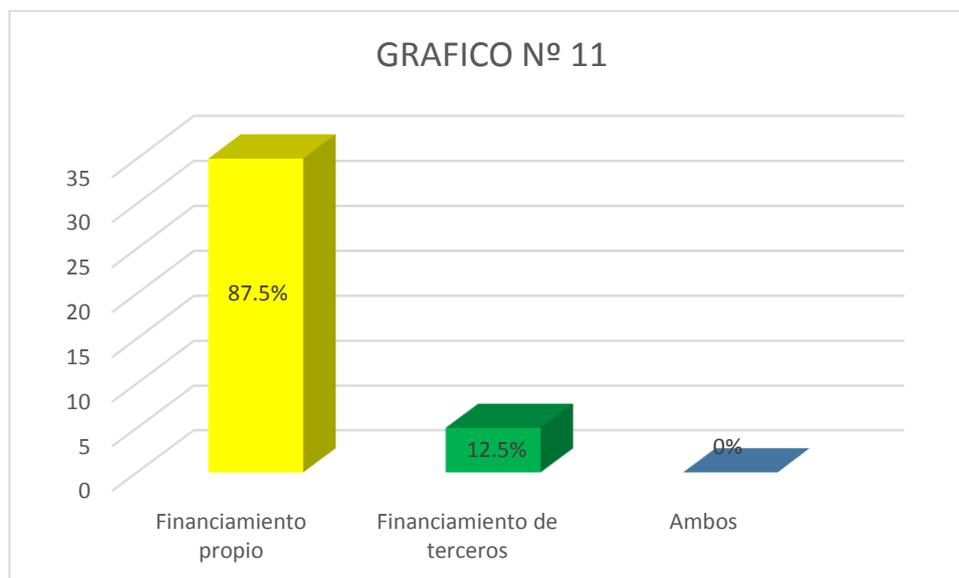
¿Cómo financia su actividad productiva las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	35	87.5%
Financiamiento de terceros	5	12.5%
Ambos	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

En la tabla 11 y gráfico 11 se observa que, el 87.5% de Mypes encuestadas se autofinancia, mientras que el 12.5% con financiamiento de terceros.

TABLA N° 12

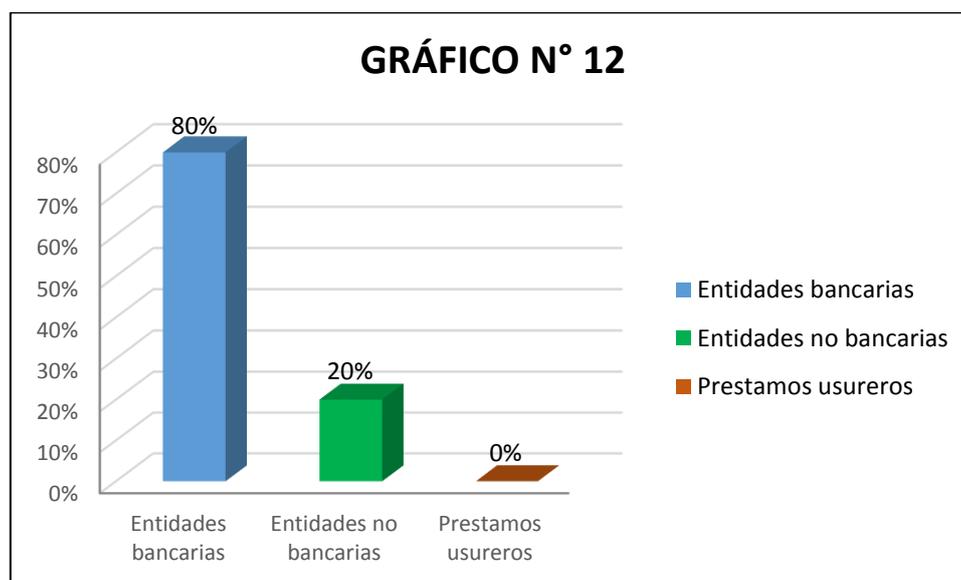
¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Entidades Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	4	80%
Entidades no bancarias	1	20%
Prestamos usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	5	100%

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

GRÁFICO N° 12

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



Fuente: Tabla 12

En la tabla 12 y gráfico 12 se observa que, 80% de las Mypes encuestadas dijeron que recibieron financiamiento por parte de las entidades bancarias, y el 20% manifestaron que recibieron su financiamiento por entidades no bancarias.

TABLA N° 13

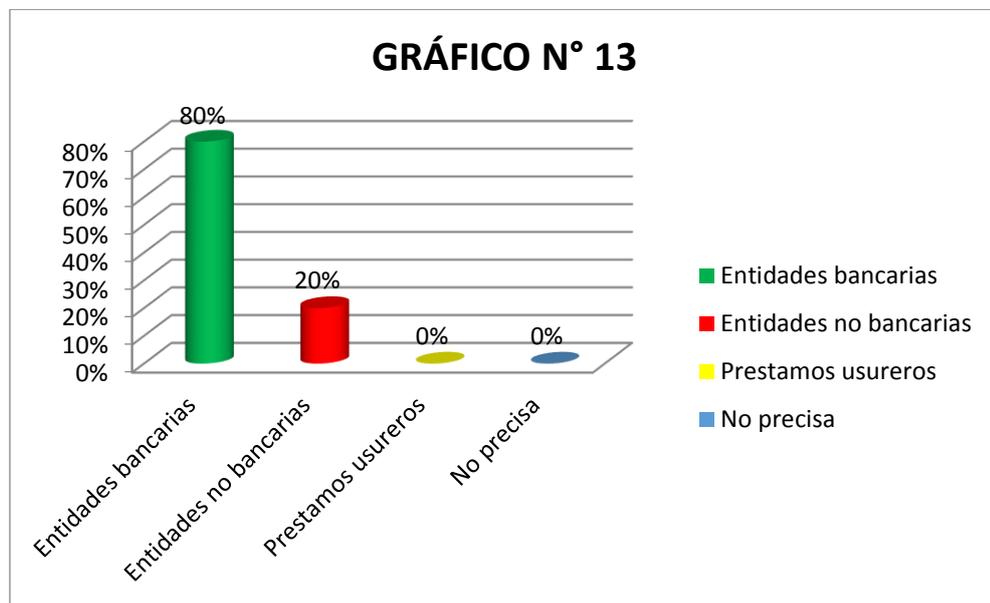
¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de créditos a las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Entidades financieras	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	4	80%
Entidades no bancarias	1	20%
Prestamos usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	5	100%

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

GRÁFICO N° 13

¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de créditos?



Fuente: Tabla 13

En la tabla 13 y gráfico 13 se observa que, las Mypes encuestadas, 80% precisa que obtienen préstamos de entidades bancarias, y entidades no bancarias 20% otorgan facilidades para el crédito financiero.

TABLA N° 14

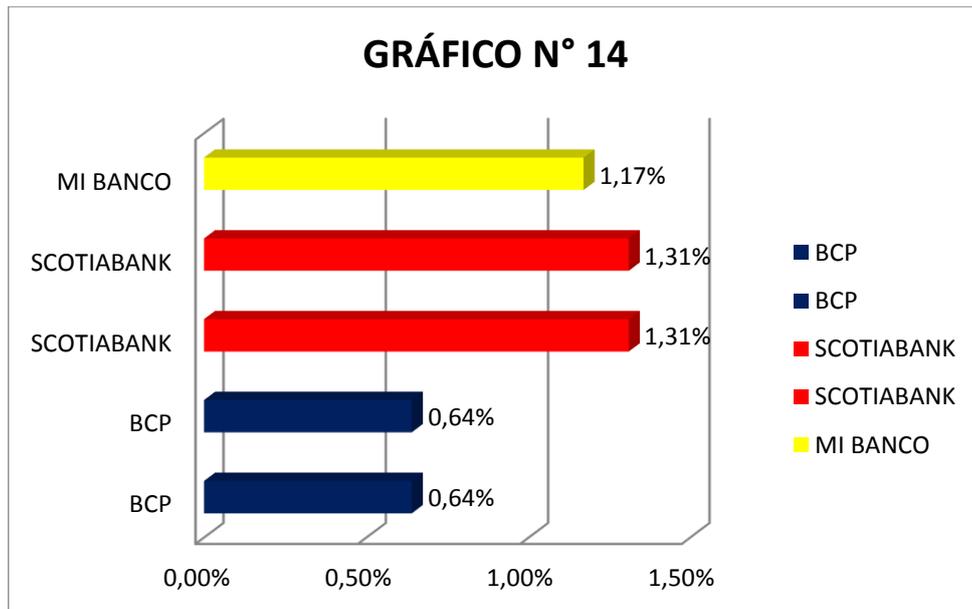
¿Nombre de la institución financiera y qué tasa de interés mensual pago las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Bancarios	Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
BCP	0,64%	1	20%
BCP	0,64%	1	20%
SCOTIABANK	1,31%	1	20%
SCOTIABANK	1,31%	1	20%
MI BANCO	1,17%	1	20%
Total		5	100%

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

GRÁFICO N° 14

¿Nombre de la institución financiera y qué tasa de interés mensual pago?



Fuente: Tabla 14

En la tabla 14 y gráfico 14 se observa que, las Mypes encuestadas, precisa que en el bcp paga una tasa de interés mensual de 0.64% y scotiabank 1.31% en cambio mi banco 1.17% mensual.

TABLA N° 15

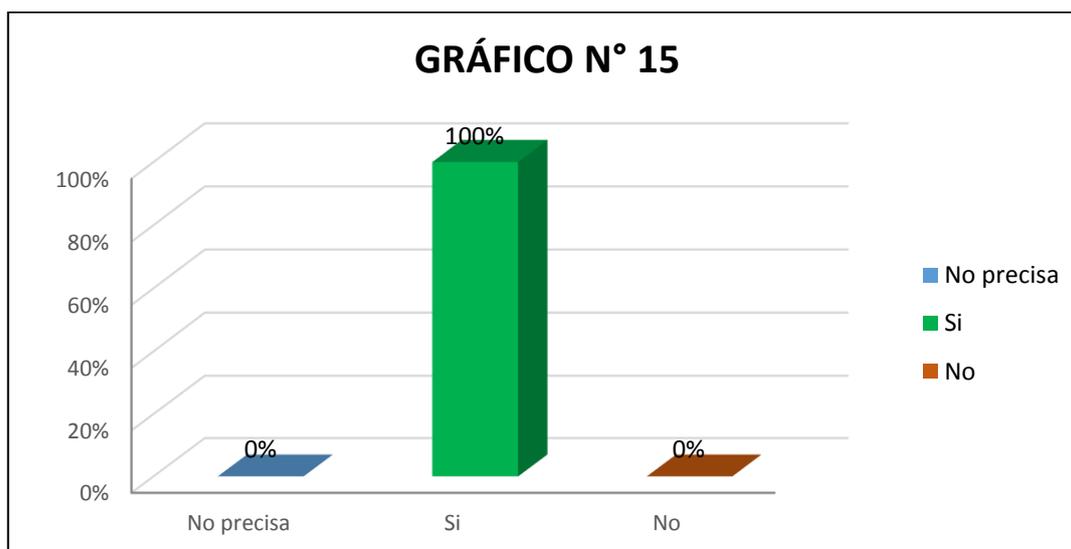
¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados a las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

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

GRÁFICO N° 15

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?



Fuente: Tabla 15

En la tabla 15 y gráfico 15 se observa, que el 100% de las Mypes encuestadas dijeron que lo creditos otorgados fueron lo que solicitaron.

TABLA N° 16

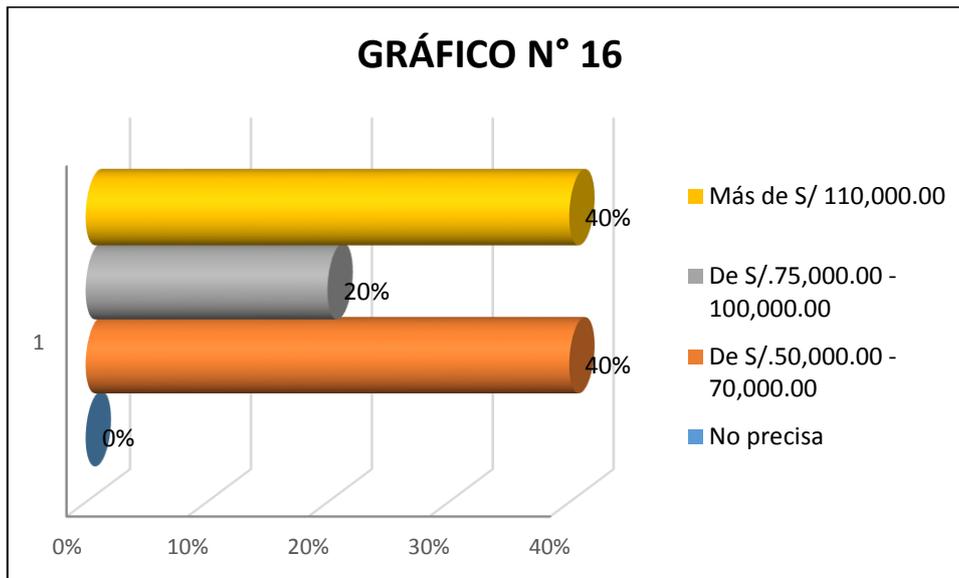
**¿Monto promedio del crédito solicitado a las Mypes del sector
comercio – rubro Hospedaje?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/. 50,000.00 - 70,000.00	2	40%
De S/. 75,000.00 - 100,000.00	1	20%
Más de S/. 110,000.00	2	40%
Total	5	100%

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

GRÁFICO N° 16

¿Monto promedio del crédito solicitado?



Fuente: Tabla 16

En la tabla 16 y gráfico 16 se observa que, 40% de las Mypes encuestadas, manifestaron haber solicitado crédito entre S/.50,000.00 y S/.70,000.00, el 20% entre S/.75,000.00 y S/.100,000.00, y el 40% más de S/.110,000.00, recibieron su crédito solicitado.

TABLA N° 17

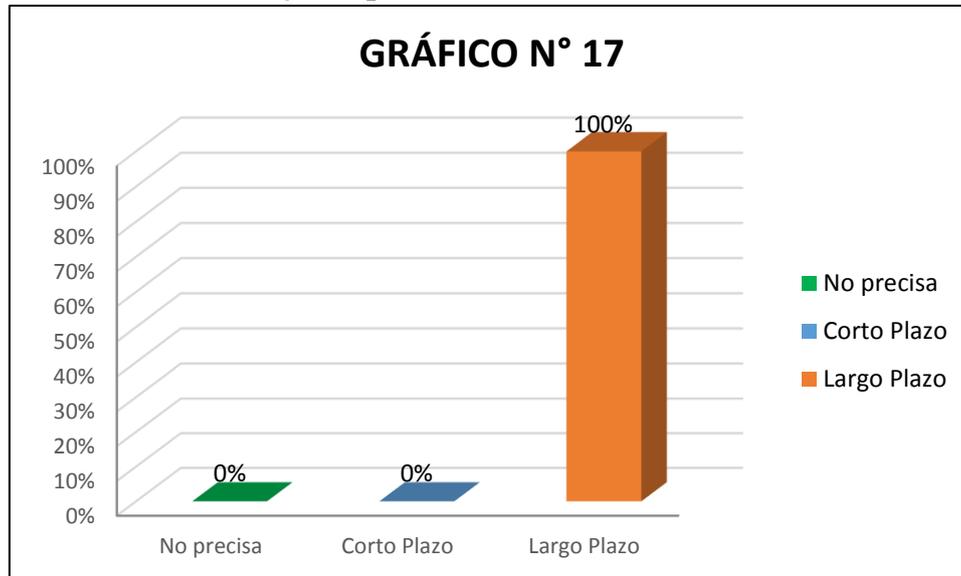
¿Tiempo del crédito solicitado a las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Tiempo del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	0	0%
Largo Plazo	5	100%
Total	5	100%

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

GRÁFICO N° 17

¿Tiempo del crédito solicitado?



Fuente: Tabla 17

En la tabla 17 y gráfico 17 se observa que, el 100% de los préstamos otorgados a las Mypes por parte de las entidades financieras fue a largo plazo (mayor de 12 meses).

TABLA N° 18

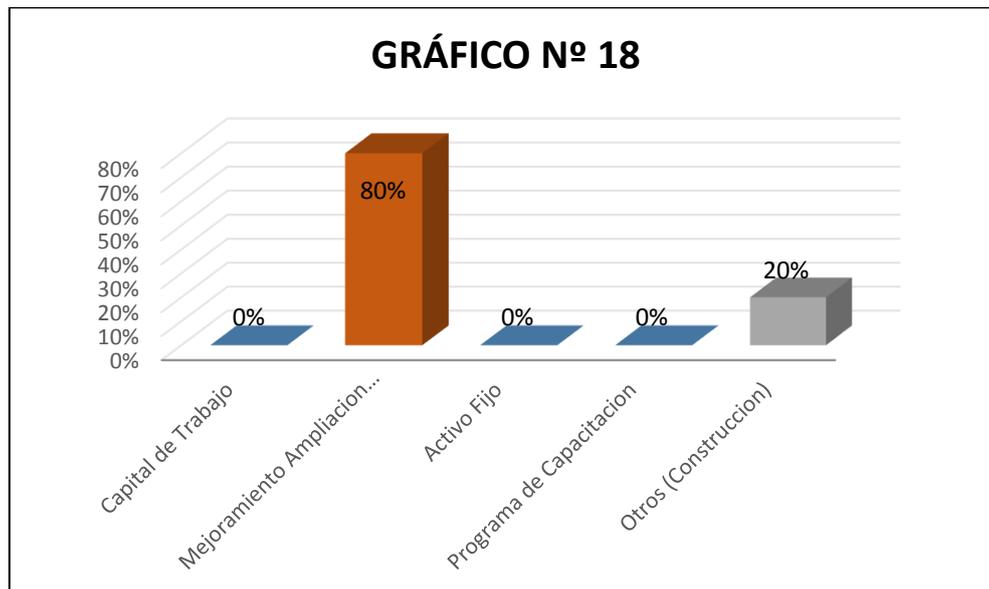
¿En que fue invertido el crédito financiero solicitado por las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Inversión del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	0	0%
Capital de Trabajo	0	0%
Mejoramiento Ampliación del Local	4	80%
Activo Fijo	0	0%
Programa de Capacitación	0	0%
Otros (Construcción)	1	20%
Total	5	100%

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

GRÁFICO N° 18

¿En que fue invertido el crédito financiero solicitado?



Fuente: Tabla 18

En la tabla 18 y gráfico 18 se observa que, el 80% de los créditos otorgados a las Mypes por parte de las entidades financieras fueron invertidos en mejoramiento ampliación de local, el 20% en otros (construcción).

IV. CAPACITACION DE LAS MYPE

TABLA N° 19

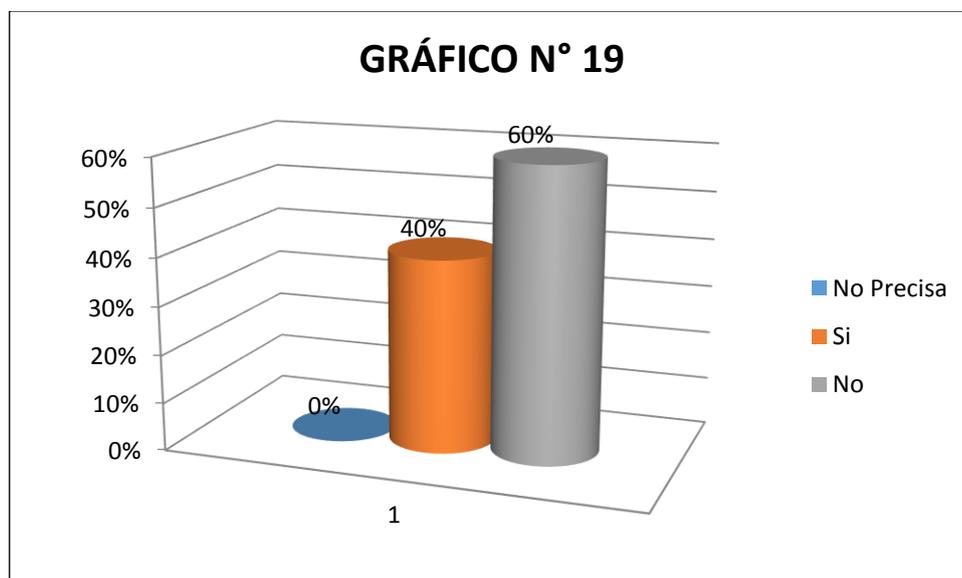
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero a las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Recibió Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	0	0%
Si	2	40%
No	3	60%
Total	5	100%

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

GRÁFICO N° 19

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla 19

En la tabla 19 y gráfico 19, se observa que, 40% de las Mypes encuestadas dijeron que si recibieron capacitación por parte de las entidades financieras cuando solicitaron crédito, mientras que el 60% dijeron que no recibieron capacitación.

TABLA N° 20

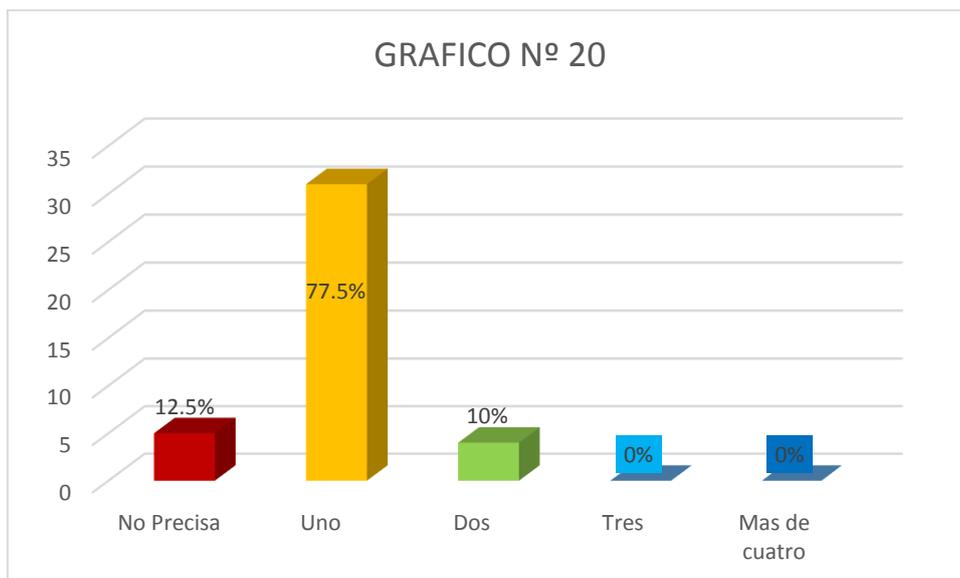
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años a las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

N° de capacitación en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	5	12.5%
Uno	31	77.5%
Dos	4	10%
Tres	0	0%
Más de cuatro	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 20

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



Fuente: Tabla 20

En la tabla 20 y gráfico 20, se observa que, 77.5% de las Mypes han tenido capacitación en un curso, y el 10% se capacitaron en dos cursos, mientras que el 12.5% no precisa.

TABLA N° 21

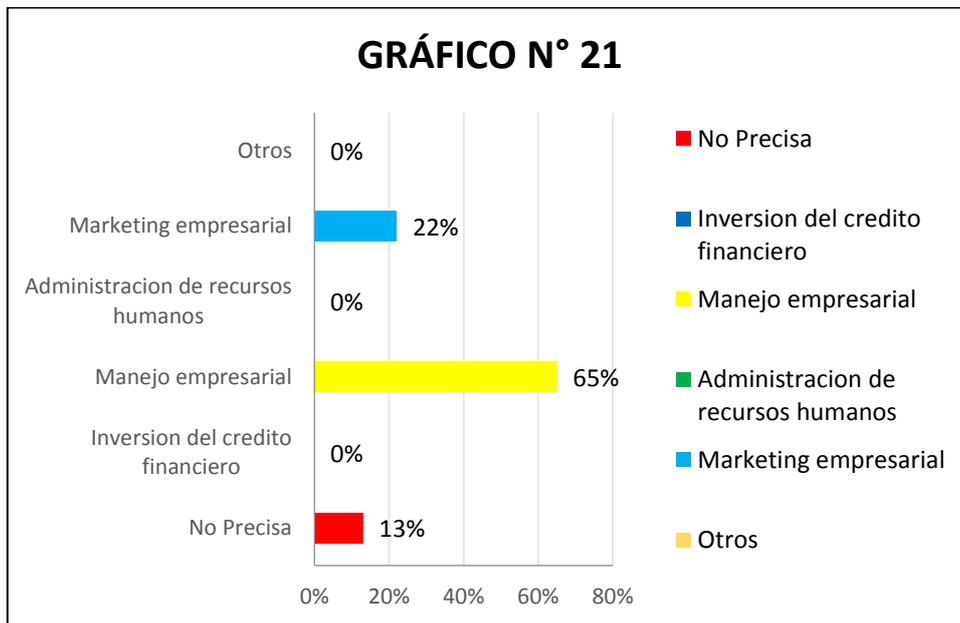
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted a las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Tipo de Curso	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	5	13%
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	26	65%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	9	22%
Otros	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 21

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



Fuente: Tabla 21

En la tabla 21 y gráfico 21 se observa que, 65% de las Mypes encuestadas, dijeron haber participado en cursos de capacitación de manejo empresarial, 22% en marketing empresarial, y el 13% no precisa.

TABLA N° 22

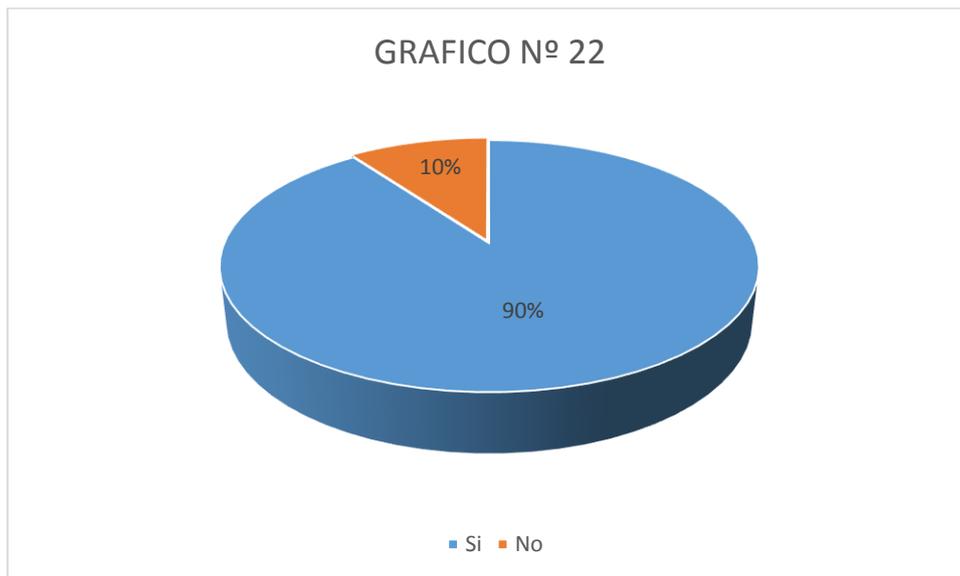
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación en las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	36	90%
No	4	10%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 22

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



Fuente: Tabla 22

En la tabla 22 y gráfico 22 se observa que, 90% de los empleados de las Mypes encuestadas recibieron cursos de capacitación, mientras que el 10% manifestó que no recibieron capacitación.

TABLA N° 23

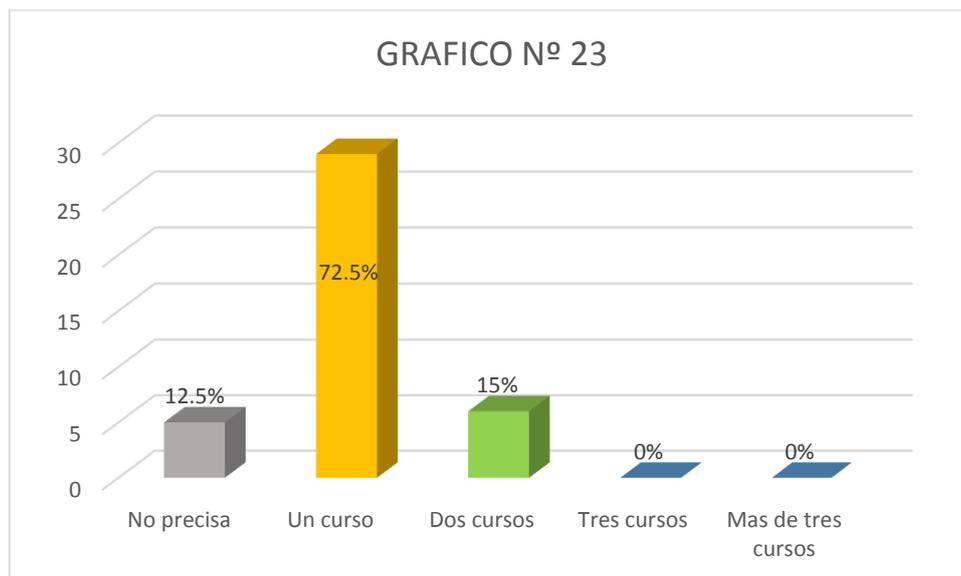
Si la respuesta es sí ¿indique la cantidad de cursos de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Cantidad de cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	12.5%
Un curso	29	72.5%
Dos cursos	6	15%
Tres cursos	0	0%
Más de tres cursos	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 23

Si la respuesta es sí ¿indique la cantidad de cursos?



Fuente: Tabla 23

En la tabla 23 y gráfico 23 se observa que, 72.5% de los empleados de las Mypes encuestadas recibieron un curso de capacitación, mientras que el 15% manifestó que recibieron dos cursos de capacitación y el 12.5% no precisa.

TABLA N° 24

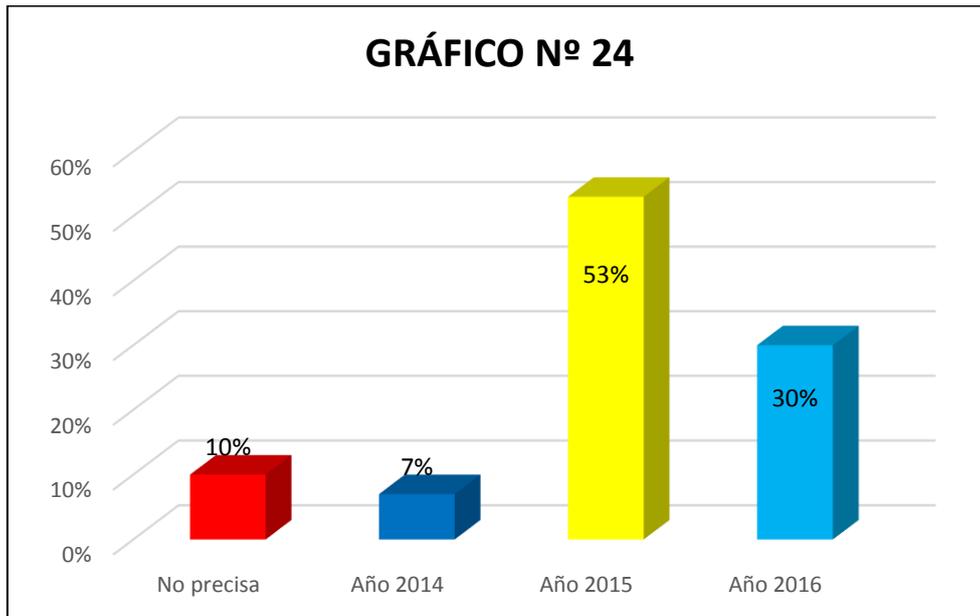
¿En qué años recibió más capacitación las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Años en que recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	10%
Año 2014	3	7%
Año 2015	21	53%
Año 2016	12	30%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 24

¿En qué años recibió más capacitación?



Fuente: Tabla 24

En la tabla 24 y gráfico 24 se observa que, 53% de los empleados de las Mypes encuestadas recibieron capacitación en el año 2015, también 30% año 2016, y 7% año 2014 mientras que el 10% no precisa.

TABLA N° 25

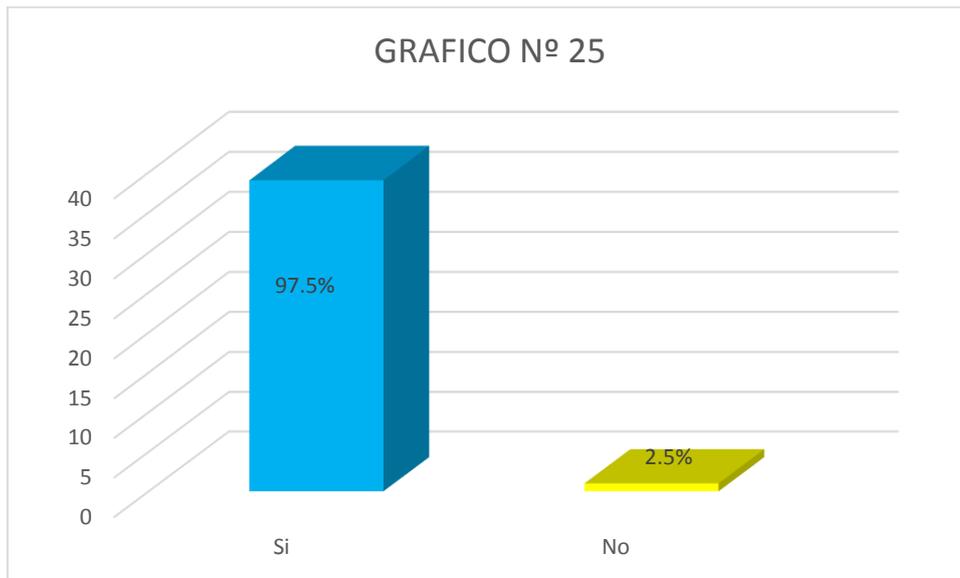
Considera usted ¿que la capacitación como empresario es una inversión de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

La capacitación como inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	39	97.5%
No	1	2.5%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 25

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



Fuente: Tabla 25

En la tabla 25 y gráfico 25 se observa que, 97.5% de los empresarios de las Mypes encuestadas considera que la capacitación es una inversión, mientras que el 2.5% considera que no.

TABLA N° 26

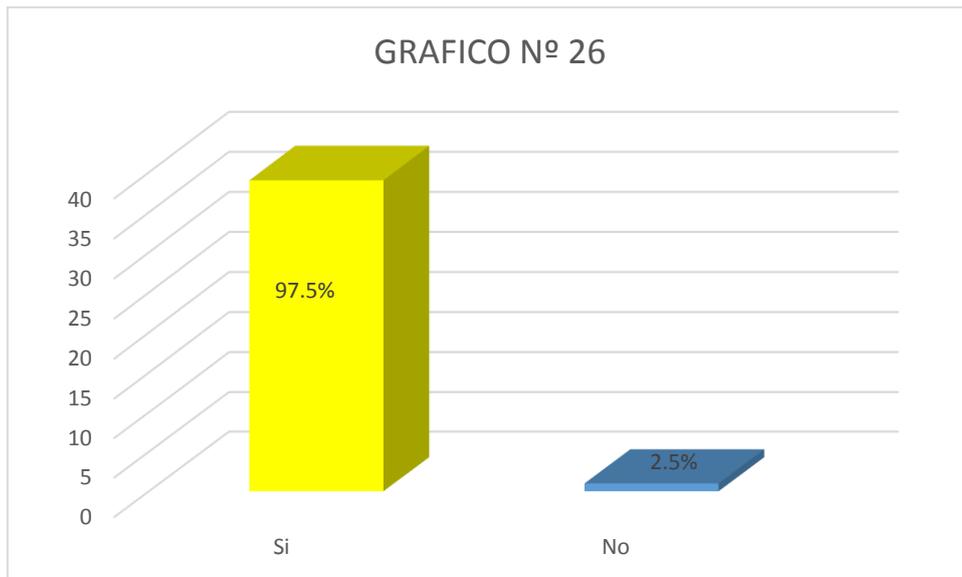
¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	39	97.5%
No	1	2.5%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 26

¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?



Fuente: Tabla 26

En la tabla 26 y gráfico 26 se observa que, el 97.5% de las Mypes encuestadas, dijeron que la capacitación del personal es relevante para su empresa, mientras que el 2.5% precisa lo contrario.

TABLA N° 27

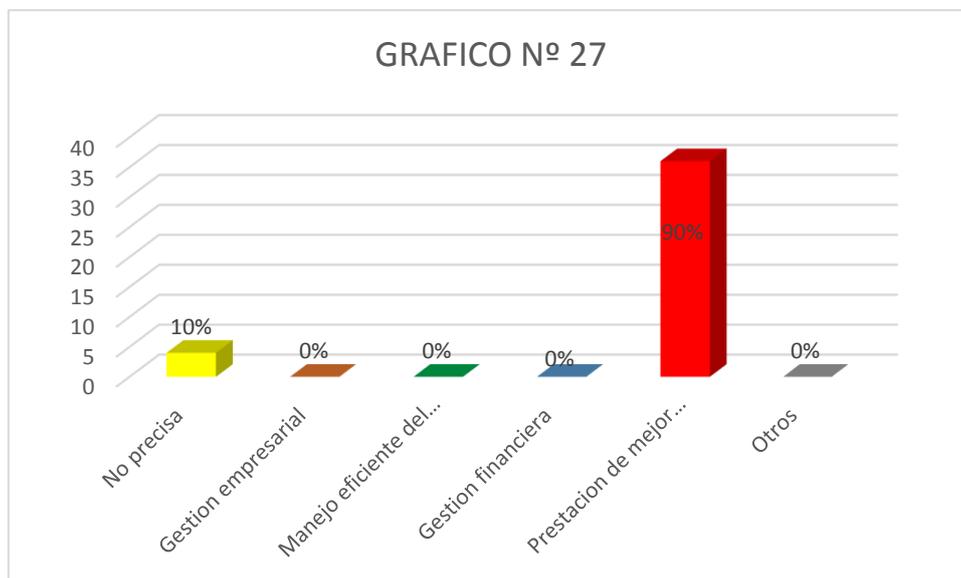
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	10%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	36	90%
Otros	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 27

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Tabla 27

En la tabla 27 y gráfico 27 se observa que, 90% de los trabajadores de la Mypes encuestadas recibió capacitación en el curso de prestación de mejor comercio al cliente, 10% no precisa.

V. RENTABILIDAD DE LAS MYPE

TABLA N° 28

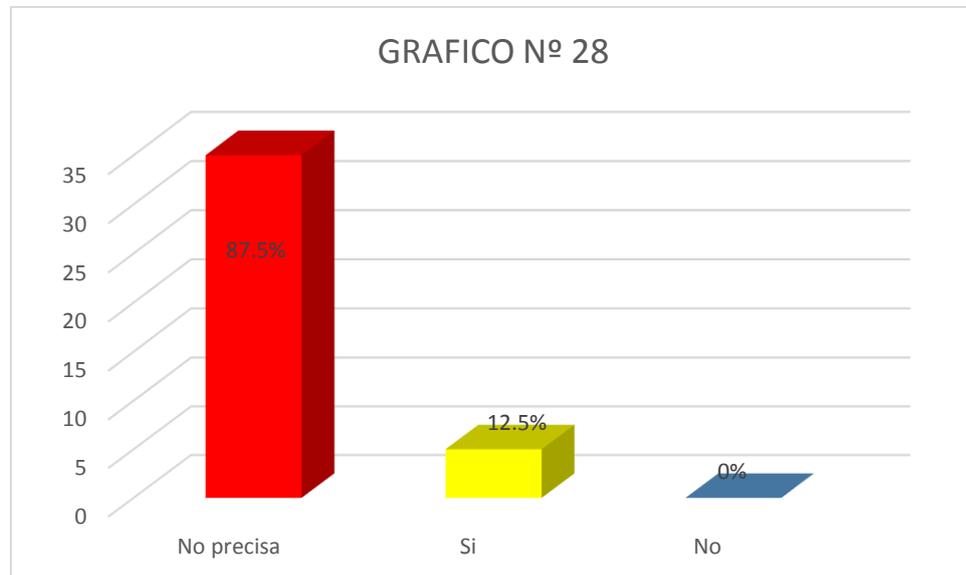
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	35	87.5%
Si	5	12.5%
No	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 28

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



Fuente: Tabla 28

En la tabla 28 y gráfico 28 se observa que, 12.5% de las Mypes encuestadas precisa que gracias al financiamiento recibido mejoraron su rentabilidad y el 87.5% no precisa.

TABLA N° 29

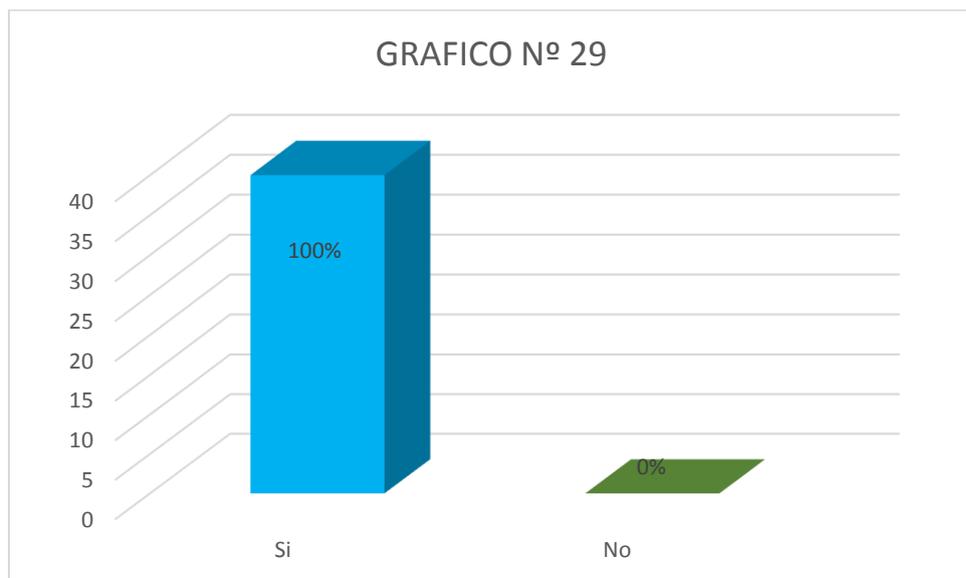
¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	100%
No	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 29

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



Fuente: Tabla 29

En la tabla 29 y gráfico 29 se observa que, 100% de las Mypes encuestadas, precisan que mejoraron la rentabilidad de sus empresas gracias a las capacitaciones.

TABLA N° 30

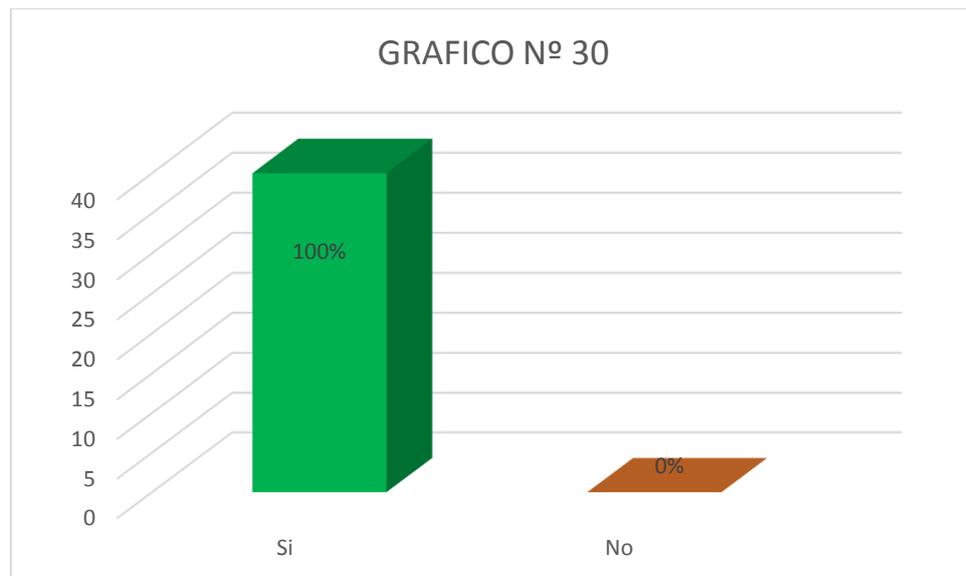
¿Cree usted que la rentabilidad ha mejorado en los últimos dos años de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

La rentabilidad mejoro en los últimos 2 años	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	100%
No	0	0%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 30

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



Fuente: Tabla 30

En la tabla 30 y gráfico 30 se observa que, 100% de las Mypes encuestadas, precisan que ha mejorado la rentabilidad en los últimos dos años.

TABLA N° 31

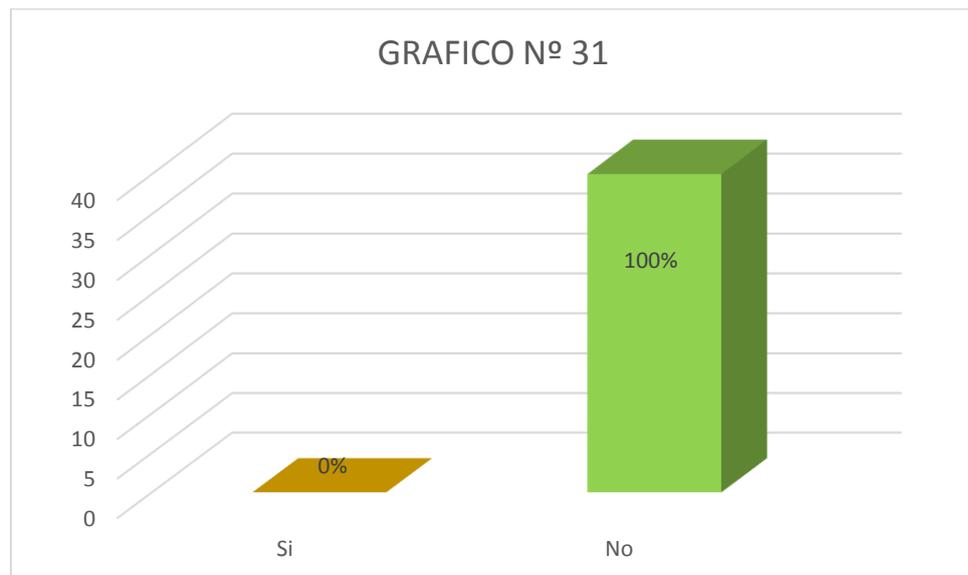
¿Cree usted que la rentabilidad ha disminuido en los últimos dos años de las Mypes del sector comercio – rubro Hospedaje?

La rentabilidad disminuyo en los últimos 2 años	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	40	100%
Total	40	100%

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

GRÁFICO N° 31

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



Fuente: Tabla 31

En la tabla 31 y gráfico 31 se observa que, 100% de las Mypes encuestadas, precisan que no ha disminuido la rentabilidad en los últimos dos años.

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruccion	Estado_civil	Profesion_ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad_mypes	Numeros_trabajadores_Permanentes	Numero_trabajadores_eventuales	Motivos_Formación_mypes	Financiamiento_de_actividad	Financiamiento_terceros_tipo_entidad	Entidades_financieras_organizacion_facilidad	Financiera_tasa_interes_mensual	Creditos_montos_solicitados	Monto_promedio_solicitado	Tiempo_credito_solicitado	Inversion_credito_solicitado	Recibio_capacitacion_deli_credito	Cursos_capacitacion_veces	Tipo_cursos	Capacitacion_al_personal	Cursos_veces_personal	Años_recibio_mas_capacitacion	Capacitacio_empresario_inversion	Capacitacion_personal_relevante	Temas_capacitaron_trabajadores	Financiamiento_mejor_entabilidad	Capacitacio_mejor_rentabilidad	Rentabilidad_mejor_ultimos_2_años	Rentabilidad_bajo_ultimos_2_años	
2	2	1	2	1	1	3	1	2	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	
2	2	1	3	2	1	4	1	2	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	
3	2	2	4	2	1	4	1	2	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	
4	2	2	4	2	1	4	1	2	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	
5	2	1	4	2	1	4	1	2	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	5	1	2	2	2	
6	2	1	4	1	1	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	2	1	1	5	1	2	2	2
7	2	2	5	1	1	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	2	1	1	5	1	2	2	2	
8	2	2	6	2	1	4	1	3	1	1	2	1	1	1	2	2	3	3	2	1	3	1	2	3	1	1	5	2	1	1	2	
9	2	2	6	2	1	4	1	3	1	1	2	1	1	1	2	4	3	3	2	1	3	1	2	3	1	1	5	2	1	1	2	
10	2	2	4	2	1	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
11	2	1	4	1	1	4	1	3	1	1	2	1	1	2	2	2	3	3	3	2	3	1	2	3	1	1	5	2	1	1	2	
12	2	1	4	2	1	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	1	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
13	2	1	4	3	1	4	1	3	1	1	2	1	1	2	2	4	3	3	3	2	3	1	2	3	1	1	5	2	1	1	2	
14	2	1	4	3	2	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	1	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
15	2	1	4	3	2	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	1	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
16	2	2	4	3	2	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
17	2	2	6	5	2	4	1	3	1	1	2	2	2	3	2	3	3	6	3	2	3	1	2	4	1	1	5	2	1	1	2	
18	2	2	6	2	2	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
19	2	2	4	2	2	4	1	3	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
20	2	1	4	5	2	4	1	4	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
21	2	1	4	3	2	4	1	4	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
22	2	1	4	2	2	4	1	4	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
23	2	1	6	3	2	4	1	4	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
24	2	2	4	2	2	4	1	4	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
25	2	2	4	3	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
26	2	2	4	2	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
27	2	2	6	2	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
28	2	2	6	2	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
29	2	1	4	3	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	5	1	2	2	2	
30	2	1	4	3	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	4	1	1	5	1	2	2	2	
31	2	1	4	3	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	3	1	2	4	1	1	5	1	2	2	2	
32	2	1	6	3	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	5	1	2	4	1	1	5	1	2	2	2	
33	2	1	4	2	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	5	1	2	4	1	1	5	1	2	2	2	
34	2	1	6	2	2	4	1	5	2	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	5	1	2	4	1	1	5	1	2	2	2	
35	2	1	6	3	2	4	1	5	3	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	5	1	3	4	1	1	5	1	2	2	2	
36	2	2	4	3	2	4	1	5	3	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	2	5	1	3	4	1	1	5	1	2	2	2	
37	2	1	4	2	2	4	1	5	3	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	3	5	2	3	4	1	1	5	1	2	2	2	
38	2	1	8	3	2	4	1	5	3	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	3	5	2	3	4	1	1	5	1	2	2	2	
39	2	1	6	3	2	4	1	5	3	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	3	5	2	3	4	1	1	5	1	2	2	2	
40	2	2	7	3	2	1	1	5	3	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	3	5	2	3	4	1	1	5	1	2	2	2	

TABLA DE FIABILIDAD

	Edad	Sexo	Grado de instruccio	Estado civil	Profesion u	Hace cuanto	Formalid ad de las	Numero de	Numero de	Motivos de	Como financia	De que entidad	Que entidades	Nombre de la	Los creditos	Monto promedio	Tiempo del	En que fue	Recibio usted	Cuantos cursos de	En que tipo de	El personal	Indique la cantidad	En que años	Considera usted	Considera usted	En que temas se	Cree usted que	Cree usted que	Cree usted que	Cree usted que
Edad	1,000	,138	,360	,269	,231	,294	,026	,262	,150	,026	,061	-,060	-,060	-,057	,061	,055	,061	,054	,058	-,008	,302	,053	,313	,368	-,1,000	-,1,000	,480	,061	,026	,026	-,015
Sexo	,138	1,000	,192	-,097	-,051	-,134	,186	-,120	-,174	,186	,134	-,111	-,111	-,152	,134	,121	,134	,183	,054	-,061	-,147	-,118	-,041	-,139	-,138	-,138	-,051	,134	,186	,186	,264
Grado	,360	,192	1,000	,239	,304	-,184	,044	,408	,401	-,091	,167	-,147	-,147	-,178	,167	,150	,167	,202	,098	,251	,551	,441	,534	,509	-,360	-,360	,399	,167	-,091	-,091	,052
Estado	,269	-,097	,239	1,000	,546	-,012	-,269	,305	,315	-,083	,066	,009	,009	,073	,066	,138	,066	,276	,125	,089	,258	,116	,306	,478	-,269	-,269	,270	,066	-,083	-,083	-,058
Profes	,231	-,051	,304	,546	1,000	-,033	-,231	,747	,650	-,231	-,383	,425	,425	,443	-,383	-,346	-,383	-,210	-,326	,301	,577	,231	,543	,687	-,231	-,231	,480	-,383	-,231	-,231	-,064
Hace	,294	-,134	-,184	-,012	-,033	1,000	,033	-,084	-,234	,033	,077	-,076	-,076	-,073	,077	,070	,077	,069	,073	-,334	-,140	-,442	-,185	-,052	-,294	-,294	,102	,077	,033	,033	-,019
Formal	,026	,186	,044	-,269	-,231	,033	1,000	-,116	-,150	-,026	-,061	,060	,060	,057	-,061	-,055	-,061	-,054	-,058	,008	-,027	-,053	-,008	-,187	-,026	-,026	,053	-,061	-,026	-,026	,015
Numer	,262	-,120	,408	,305	,747	-,084	-,116	1,000	,864	-,116	-,275	,272	,272	,258	-,275	-,248	-,275	-,247	-,261	,422	,772	,364	,703	,780	-,262	-,262	,545	-,275	-,116	-,116	,067
Numer	,150	-,174	,401	,315	,650	-,234	-,150	,864	1,000	-,150	-,354	,350	,350	,333	-,354	-,319	-,354	-,317	-,336	,635	,732	,613	,750	,644	-,150	-,150	,312	-,354	-,150	-,150	,086
Motivo	,026	,186	-,091	-,083	-,231	,033	-,026	-,116	-,150	1,000	-,061	,060	,060	,057	-,061	-,055	-,061	-,054	-,058	,008	-,027	-,053	-,008	-,005	-,026	-,026	,053	-,061	1,000	1,000	,602
Como	,061	,134	,167	,066	-,383	,077	-,061	-,275	-,354	-,061	1,000	-,989	-,989	-,940	1,000	,902	1,000	,897	,950	-,299	-,065	-,126	-,018	,075	-,061	-,061	,126	1,000	-,061	-,061	,035
De que	-,060	-,111	-,147	,009	,425	-,076	,060	,272	,350	,060	-,989	1,000	1,000	,970	-,989	-,892	-,989	-,820	-,920	,318	,064	,125	,018	-,050	,060	-,125	-,989	,060	-,060	-,034	
Que	-,060	-,111	-,147	,009	,425	-,076	,060	,272	,350	,060	-,989	1,000	1,000	,970	-,989	-,892	-,989	-,820	-,920	,318	,064	,125	,018	-,050	,060	-,125	-,989	,060	-,060	-,034	
Nombr	-,057	-,152	-,178	,073	,443	-,073	,057	,258	,333	,057	-,940	,970	,970	1,000	-,940	-,848	-,940	-,722	-,800	,390	,061	,118	,017	-,027	,057	-,118	-,940	,057	,057	-,033	
Los	,061	,134	,167	,066	-,383	,077	-,061	-,275	-,354	-,061	1,000	-,989	-,989	-,940	1,000	,902	1,000	,897	,950	-,299	-,065	-,126	-,018	,075	-,061	-,061	,126	1,000	-,061	-,061	,035
Monta	,055	,121	,150	,138	-,346	,070	-,055	-,248	-,319	-,055	,902	-,892	-,892	-,848	,902	1,000	,902	,809	,857	-,270	-,058	-,114	-,016	,068	-,055	-,055	,114	,902	-,055	-,055	,031
Tiemp	,061	,134	,167	,066	-,383	,077	-,061	-,275	-,354	-,061	1,000	-,989	-,989	-,940	1,000	,902	1,000	,897	,950	-,299	-,065	-,126	-,018	,075	-,061	-,061	,126	1,000	-,061	-,061	,035
En que	,054	,183	,202	,276	-,210	,069	-,054	-,247	-,317	-,054	,897	-,820	-,820	-,722	,897	,809	,897	1,000	,908	-,202	-,058	-,113	-,016	,139	-,054	-,054	,113	,897	-,054	-,054	,031
Recibi	,058	,054	,098	,125	-,326	,073	-,058	-,261	-,336	-,058	,950	-,920	-,920	-,800	,950	,857	,950	,908	1,000	-,171	-,062	-,120	-,017	,092	-,058	-,058	,120	,950	-,058	-,058	,033
Quant	-,008	-,061	,251	,089	,301	-,334	,008	,422	,635	,008	-,299	,318	,318	,390	-,299	-,270	-,299	-,202	-,171	1,000	,371	,721	,406	,241	,008	-,008	-,018	-,299	,008	-,008	,382
En que	,302	-,147	,551	,258	,577	-,140	-,027	,772	,732	-,027	-,065	,064	,064	,061	-,065	-,058	-,065	-,058	-,062	,371	1,000	,514	,892	,872	-,302	-,302	,629	-,065	-,027	-,027	,016
El	,053	-,118	,441	,116	,231	-,442	-,053	,364	,613	-,053	-,126	,125	,125	,118	-,126	-,114	-,126	-,113	-,120	,721	,514	1,000	,620	,369	-,053	-,053	,111	-,126	-,053	-,053	,031
Indiqu	,313	-,041	,534	,306	,543	-,185	-,008	,703	,750	-,008	-,018	,018	,018	,017	-,018	-,016	-,018	-,016	-,017	,406	,892	,620	1,000	,812	-,313	-,313	,652	-,018	-,008	-,008	,004
En que	,368	-,139	,509	,478	,687	-,052	-,187	,780	,644	-,005	,075	-,050	-,050	-,027	,075	,068	,075	,139	,092	,241	,872	,369	,812	1,000	-,368	-,368	,767	,075	-,005	-,005	,003
Consid	-,1,000	-,138	-,360	-,269	-,231	-,294	-,026	-,262	-,150	-,026	-,061	,060	,060	,057	-,061	-,055	-,061	-,054	-,058	,008	-,302	-,053	-,313	-,368	1,000	1,000	-,480	-,061	-,026	-,026	,015
Consid	-,1,000	-,138	-,360	-,269	-,231	-,294	-,026	-,262	-,150	-,026	-,061	,060	,060	,057	-,061	-,055	-,061	-,054	-,058	,008	-,302	-,053	-,313	-,368	1,000	1,000	-,480	-,061	-,026	-,026	,015
En que	,480	-,051	,399	,270	,480	,102	,053	,545	,312	,053	,126	-,125	-,125	-,118	,126	,114	,126	,113	,120	-,018	,629	,111	,652	,767	-,480	-,480	1,000	,126	,053	,053	-,031
Cree	,061	,134	,167	,066	-,383	,077	-,061	-,275	-,354	-,061	1,000	-,989	-,989	-,940	1,000	,902	1,000	,897	,950	-,299	-,065	-,126	-,018	,075	-,061	-,061	,126	1,000	-,061	-,061	,035
Cree	,026	,186	-,091	-,083	-,231	,033	-,026	-,116	-,150	1,000	-,061	,060	,060	,057	-,061	-,055	-,061	-,054	-,058	,008	-,027	-,053	-,008	-,005	-,026	-,026	,053	-,061	1,000	1,000	,602
Cree	,026	,186	-,091	-,083	-,231	,033	-,026	-,116	-,150	1,000	-,061	,060	,060	,057	-,061	-,055	-,061	-,054	-,058	,008	-,027	-,053	-,008	-,005	-,026	-,026	,053	-,061	1,000	1,000	,602
Cree	-,015	,264	,052	-,058	-,064	-,019	,015	,067	,086	,602	-,035	-,034	-,034	-,033	-,035	,031	,035	,031	,033	-,382	,016	,031	,004	,003	,015	,015	-,031	-,035	,602	,602	1,000

TABLA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	100,0
	Excluido ^a	0	0,0
	Total	40	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
0,717	0,626	31