



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

**Incidencia del financiamiento y la capacitación en la
rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro
venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.**

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

AUTORA:

Bach. Villegas Ruiz, Rocío

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA - PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

.....
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

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer primero a Dios porque nos dio el don de la perseverancia para alcanzar nuestra meta.

En el crecimiento de mi desarrollo, todos y cada uno de ustedes, mi familia han destinado tiempo para enseñarme nuevas cosas, para brindarme aportes invaluable que servirán para toda mi vida.

La vida se encuentra plagada de retos, y uno de ellos es la universidad. Tras verme dentro de ella, me he dado cuenta que más allá de ser un reto, es una base no solo para mi entendimiento del campo en el que he visto inmerso, sino para lo que concierne a la vida y mi futuro.

A los catedráticos que con el pasar de los años se convirtieron en nuestro ejemplo a seguir.

Le agradezco a mi institución y a mis maestros por sus esfuerzos para que finalmente pudiera graduarme como un profesional.

La autora.

DEDICATORIA

A mi Señor, Jesús, quien me dio la fe, la fortaleza, la salud y la esperanza para terminar este trabajo.

A mis padres, María Elena y Gerónimo quienes me enseñaron desde pequeña a luchar para alcanzar mis metas. Mi triunfo es el de ustedes, ¡los amo!

A mis compañeros y amigos presentes y pasados, quienes sin esperar nada a cambio compartieron conocimiento, alegría y tristezas y a todas aquellas personas que durante este cinco años estuvieron a mi lado ayudándome y lograron que este sueño se haga realidad.

A los que nunca dudaron que lograría este objetivo, mis abuelitos Ana y Weyder.

Gracias a todos.

La autora.

RESUMEN

El propósito de este estudio fue determinar la incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016, lo cual nos permitió obtener ideas de cómo opera el financiamiento del rubro en mención, El diseño utilizado en esta investigación fue no experimental, descriptivo y correlacional, La población se constituyó con 10 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas rubro venta de pasajes aéreos, Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado, de los resultados obtenidos podemos concluir que los gerentes y/o representantes coinciden que la capacitación es un factor importante en la rentabilidad de sus empresas, además se determinó la incidencia entre el financiamiento y la rentabilidad, la cual fue establecida con la prueba de Chi cuadrado de Pearson obteniéndose un P valor de 0.002.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad venta de pasajes aéreos.

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the incidence of financing , training and profitability of micro and small companies in the area of airplane ticket sales in a district called “Callería”, 2016, which allowed us to get ideas about how operates the financing of the area in mention. The design used in this research was not experimental, descriptive and correlational. The population consisted in 10 micro and small companies dedicated to the sale of airline tickets. For the gathering of information, a structured questionnaire was used. From results, we can conclude that manager and/or representatives agree that training is an important factor in the profitability of their companies, in addition there is a relationship between financing and profitability, which was established with the “Chi Cuadrado de Pearson”, giving as a result the value of $P = 0.002$.

Key words: Financing, training, profitability, airplane ticket sales

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	13
1.1. Enunciado del problema.....	15
1.2. Objetivos	15
1.2.1. Objetivo general.....	15
1.2.2. Objetivos específicos:	15
1.3. Justificación de la investigación.....	16
II. REVISIÓN DE LITERATURA	16
2.1. Antecedentes	16
2.1.1. Internacionales	16
2.1.2. Nacionales.....	28
2.1.3. Local	43
2.2. Bases teóricas	44
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	44
2.2.2. Teorías de la rentabilidad.....	54
2.3. Marco Conceptual	57
2.3.1. Definiciones de las Micro y Pequeñas Empresas	57
2.3.2 Definiciones del financiamiento	60

2.3.3.	Definiciones de la capacitación	74
2.3.4.	Definiciones de la rentabilidad	76
2.3.5.	Hipótesis	76
III.	METODOLOGÍA	76
3.1.	Diseño de la Investigación	76
3.2.	Población y muestra	77
3.4.	Técnica e instrumento	81
3.4.1.	Técnica.....	81
3.4.2.	Instrumento	81
3.5.	Plan de análisis	81
	Teorías del financiamiento	82
	Teorías de la rentabilidad	82
	Definiciones de las micro y pequeñas empresas	82
	Definiciones del financiamiento.....	82
3.6.	Matriz de consistencia.....	82
3.7.	Principios éticos	83
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	85
4.1.	Resultados	85
4.2.	Análisis de resultados.....	115
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	118
5.1.	Conclusiones	118
5.2.	Recomendaciones.....	120
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	121
6.1.	Referencias bibliográficas.....	121
6.2.	Anexos.....	129

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01	Etapa de vida de los gerentes y/o representantes legales.	85
Tabla 02	Sexo de los gerentes y/o representantes legales.	86
Tabla 03	Grado de Instrucción de los gerentes y/o representantes legales.	87
Tabla 04	Estado Civil de los gerentes y/o representantes legales.	88
Tabla 05	Profesión de los gerentes y/o representantes.	89
Tabla 06	Ocupación de los gerentes y/o representantes legales.	90
Tabla 07	Tiempo en años que se encuentran en el sector .	91
Tabla 08	Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas	92
Tabla 09	Número de trabajadores permanentes.	93
Tabla 10	Número de trabajadores eventuales.	94
Tabla 11	Motivos de formación de las Micro y Pequeñas Empresas.	95
Tabla 12	Donde obtienen financiamiento.	96
Tabla 13	Tasa interés mensual.	97
Tabla 14	Los montos fueron solicitados.	98
Tabla 15	Tiempo del crédito solicitado.	99
Tabla 16	Recibió capacitación para otorgarle crédito.	100
Tabla 17	Capacitaciones en los últimos dos años.	101
Tabla 18	En qué tipo de cursos participó.	102
Tabla 19	El personal ha recibido capacitación.	103
Tabla 20	Cantidad de cursos.	104
Tabla 21	En qué año recibió más capacitaciones.	105
Tabla 22	Considera que la capacitación es una inversión favorable.	106

Tabla 23	Tema de capacitación de trabajadores.	107
Tabla 24	El financiamiento mejora la rentabilidad.	108
Tabla 25	La capacitación mejora la rentabilidad.	109
Tabla 26	La rentabilidad mejoro en los 2 últimos años.	110
Tabla 27	La rentabilidad disminuyó en los 2 últimos años.	111
Tabla 28	Utilizan registros contables.	112
Tabla 29	Mejóro la infraestructura con la rentabilidad que obtuvieron.	113
Tabla 30	Incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas	114

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 01	Etapas de vida de los gerentes y/o representantes legales.	85
Gráfico 02	Sexo de los gerentes y/o representantes legales.	86
Gráfico 03	Grado de Instrucción de los gerentes y/o representantes legales.	87
Gráfico 04	Estado Civil de los gerentes y/o representantes legales.	88
Gráfico 05	Profesión de los gerentes y/o representantes.	89
Gráfico 06	Ocupación de los gerentes y/o representantes legales.	90
Gráfico 07	Tiempo en años que se encuentran en el sector .	91
Gráfico 08	Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas	92
Gráfico 09	Número de trabajadores permanentes.	93
Gráfico 10	Número de trabajadores eventuales.	94
Gráfico 11	Motivos de formación de las Micro y Pequeñas Empresas.	95
Gráfico 12	Donde obtienen financiamiento.	96
Gráfico 13	Tasa interés mensual.	97
Gráfico 14	Los montos fueron solicitados.	98
Gráfico 15	Tiempo del crédito solicitado.	99
Gráfico 16	Recibió capacitación para otorgarle crédito.	100
Gráfico 17	Capacitaciones en los últimos dos años.	101
Gráfico 18	En qué tipo de cursos participó.	102
Gráfico 19	El personal ha recibido capacitación.	103
Gráfico 20	Cantidad de cursos.	104
Gráfico 21	En qué año recibió más capacitaciones.	105
Gráfico 22	Considera que la capacitación es una inversión favorable.	106
Gráfico 23	Tema de capacitación de trabajadores.	107

Gráfico 24	El financiamiento mejora la rentabilidad.	108
Gráfico 25	La capacitación mejora la rentabilidad.	109
Gráfico 26	La rentabilidad mejoro en los 2 últimos años.	110
Gráfico 27	La rentabilidad disminuyó en los 2 últimos años.	111
Gráfico 28	Utilizan registros contables.	112
Gráfico 29	Mejóro la infraestructura con la rentabilidad que obtuvieron.	113

I. INTRODUCCIÓN

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa (Santos, 2001). Las Micro y Pequeñas Empresas (Micro y Pequeñas Empresas) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Gilberto, 2009).

En América Latina y el Caribe, las Micro y Pequeñas Empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (Bernilla, 2006).

Por otro lado, tanto a nivel internacional, nacional, regional y local las Micro y Pequeñas Empresas desempeñan un papel importante en la actividad económica de dichos ámbitos geográficos. Sin embargo, el desarrollo de las mismas en estos ámbitos territoriales ha sido desigual y heterogéneo, por ejemplo, en los países desarrollados el despegue, crecimiento y desarrollo de estos países se ha generado a partir del desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas. Más concretamente, las grandes empresas multinacionales y

transnacionales que existen en la actualidad, nacieron como Micro y Pequeñas Empresas. Esto ha sido posible porque tanto el sector público como el sector privado, han otorgado las facilidades en formalización, financiamiento y capacitación a dichas empresas. En cambio, en los países subdesarrollados donde se encuentran los países de América Latina y el Caribe, y por supuesto el Perú; la situación no ha sido igual a lo realizado por los países desarrollados. Y es más, en el Perú a pesar de que las Micro y Pequeñas Empresas conforman poco más del 98% del total de empresas existentes a nivel nacional, el desarrollo de este sector empresarial es todavía muy precario y desigual, siendo aún más crítico a nivel local (donde hemos desarrollado la investigación) porque ni siquiera existen estadísticas oficiales, y si es que existen, las instituciones como la SUNAT y la Municipalidad se niegan a otorgar dicha información, porque aducen que esa información es confidencial, sobre todo la correspondiente a las empresas privadas (Bernilla, 2006). En lo que respecta al sector turismo, rubro venta de pasajes aéreos, en donde se ha llevado a cabo la investigación, la situación es todavía aún más crítica, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, o en todo caso, las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas, heterogéneas y atrasadas. Tampoco hemos podido encontrar trabajos publicados sobre la incidencia y/o relación del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo a nivel del país, a nivel de la región Ucayali, a nivel de la provincia Coronel Portillo y a nivel del distrito de Callería. Por lo tanto, no sabemos si el financiamiento ha incidido en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector

turismo en el rubro de venta de pasajes aéreos. Tampoco sabemos si dichas Micro y Pequeñas Empresas tienen acceso o no al financiamiento crediticio.

1.1. Enunciado del problema

¿Cuál es la incidencia del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Determinar la incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

1.2.2. Objetivos específicos:

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.
- Describir las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.
- Describir las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.
- Describir las principales características de la Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

- Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

1.3. Justificación de la investigación

La importancia del estudio radica en que permite conocer la incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.en el rubro de: venta de pasajes aéreos. Asimismo, la investigación también nos permitió obtener ideas de cómo opera el financiamiento del rubro en mención.

Este estudio se justifica porque sirve de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región Ucayali.

Finalmente, esta investigación además servirá como línea de investigación de la carrera profesional de Contabilidad de la Universidad los Ángeles de Chimbote; es decir, a partir de esta investigación se generarán subproyectos de investigación por parte de los alumnos de la escuela profesional referida, en donde se profundizará más sobre el rubro de venta de pasaje aéreos del distrito de Callería.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Según Bortesi, citado por Flores (Flores, 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 Micro y Pequeñas Empresas 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 (TAIWÁN).
- Encadenamientos eficaces con empresas grandes y micro-industrias a través de la subcontratación (JAPÓN).
- 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 servicio (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 (Flores, 2006).

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

Asimismo, Flores afirma que España, Italia y Japón fueron los países que tuvieron una mayor proporción de ocupación industrial en empresas de dimensión pequeña y mediana. Asevera que, en España las Micro y Pequeñas Empresas 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) (Flores, 2006), 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 servicios.

Sin embargo, dicen los autores citados que, lo más significativo del modelo italiano es el evidente predominio de las Micro y Pequeñas Empresas en las actividades manufactureras, donde se cuentan con unas 700 mil empresas aproximadamente (Flores, 2006).

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

servicios, 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 (Flores, 2006).

Por su parte, (Dini & Humphey, 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 (Dini & Humphey, 2001). Asimismo, dicen los autores citados que, hace veinte años a nadie se le hubiera ocurrido pensar que las Micro y Pequeñas Empresas 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,

tomaron el ejemplo italiano como modelo de actuación política (Dini & Humphey, 2001).

Para Hagnaguer, Rivera y Valcárcel la globalización ha cambiado externamente el entorno para la empresa de pequeña escala en la mayoría de los países en desarrollo. Asimismo, los ajustes estructurales realizados para reducir el tamaño del sector público han aumentado el número de personas que buscan una manera de ganarse la vida en el sector informal. La falta de conocimientos tecnológicos, el escaso acceso al financiamiento y los conceptos inadecuados acerca de la comercialización son sólo algunos de los problemas que enfrenta el creciente número de Micro y Pequeñas Empresas en el sector informal (Hagnaguer , Rivera , & Valcarcel, 2001).

Por otro lado, Acosta manifiesta que, en la actualidad tanto a nivel internacional como entre nosotros, el debate académico y los problemas de las prácticas de la gestión de los recursos humanos en las empresas y entidades se centran en los elementos que favorecen la innovación y la integración, el impacto en el desempeño y la eficiencia global de las organizaciones. También se analizan la diversidad de criterios y enfoques que centran la atención en clarificar si las estrategias que desarrolla la entidad, la determinan las prácticas de gestión, o son las prácticas de gestión de los recursos humanos las que determinan la estrategia global (Acosta , 2007).

Por su parte, Ramos 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 (Ramos, 2006).

Para Gachpin, 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 (Gachpin, 2002).

Por otra parte, Arnaíz expresa que en Estados Unidos de Norteamérica dos de cada tres empleos están siendo generados por la Micro y Pequeñas Empresas, 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% (Arnaiz, 2005).

Para García, Levitsky y Hojmark en América Latina y el Caribe, los sectores de las Micro y Pequeñas Empresas 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 servicios 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 (García, Levitsky, & Hojmark, 2001).

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

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

Por su parte, Briones afirma que un aspecto fundamental al comenzar la labor de análisis en una organización es diagnosticar las relaciones, comportamientos y caracteres humanos existentes dentro la

misma, verificando la manera en que ello afecta los procesos de generación de valor para la empresa. Para Briones, en toda organización hay un proceso físico el cual puede ser medido y analizado sin mayores inconvenientes; pero también hay un proceso humano que termina afectando el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de la empresa. Por lo tanto, hay que tener en cuenta los efectos que genera ese proceso humano que termina influyendo en el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de las empresas (Briones, 2007).

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

Por otra parte, Chacaltana dice que en el año 2002 no existía un pronóstico de lo que sucedería en el futuro y cuáles serían las consecuencias del acto terrorista del 11 de septiembre ocurrido en los Estados Unidos de Norte América. Sin embargo, las proyecciones de la Organización Mundial del Turismo seguían siendo optimistas y se

preveía mil millones de arribos internacionales para el año 2010 y mil quinientos millones para el año 2020. En este proceso el continente latinoamericano se ha visto claramente favorecido. La proporción de arribo a América Latina, ha fluctuado entre el 18% al 20% entre 1990 y el 2000, se espera que esa proporción se mantenga en alrededor al 19% en el 2010 y 18% en el año 2020 (Chacaltana, 2011).

Por otra parte, Venegas sostiene que el factor humano dentro de las Micro y Pequeñas Empresas venezolanas no se ha sabido utilizar adecuadamente, desperdiciando la ganancia de este capital. En este sentido, se ha descuidado mucho la capacitación del personal, asimismo, no ha habido liderazgo en el manejo del personal, lo que ha incidido en forma negativa en la productividad y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas. Por tal motivo, Venegas resalta la importancia de contar con una gerencia que sepa utilizar adecuadamente los recursos humanos bajo su cargo (Mora Venegas, 2009).

Por su parte, para Espinosa y Hernández de Alba (Espinosa Chongo & Hernández de Alba Álvarez, 2006) las políticas del capital de trabajo están asociadas a los niveles de activo y pasivo circulante que se fijan para realizar las operaciones de la empresa, teniendo en cuenta su interrelación, así como con los niveles operativos, por lo que se pueden categorizar los elementos fundamentales, de la siguiente manera:

- Nivel fijado como meta para cada categoría de activo circulante: política de inversión circulante.
- La forma en que se financiarán estos activos circulantes: política de financiamiento circulante.

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

la conservadora y la de autoliquidación o coordinación de vencimientos (Espinosa Chongo & Hernández de Alba Álvarez, 2006).

Por su parte, Castillo y Chávez destacan que los recursos humanos en las Micro y Pequeñas Empresas en Costa Rica forman un gran capital humano que no puede descuidarse, por el contrario, debe saberse administrar (Castillo & Chávez, 2001). También, los autores refieren que, en la actualidad la estructura de la competencia vive un proceso de redefinición que otorga mayor importancia a los elementos “no precio” de la competitividad, como son por ejemplo la calidad garantizada, el servicio posventa, el diseño y respuesta o las necesidades de los clientes y subcontratistas, la rapidez de la entrega y su disponibilidad. Estos factores, junto con el aumento de la incertidumbre y la segmentación de la demanda en respuesta a los patrones mundiales de consumo, significan que la capacidad para crear y aumentar las “ventajas competitivas” es un elemento clave, no solo de captación de mercados mundiales sino también para la consolidación de su participación en los mercados domésticos (nacionales). En definitiva, este reto es especialmente crítico para las empresas industriales de menor tamaño que tienen que enfrentarse a estos cambios sustanciales y a la entrada de nuevos competidores de mayor tamaño, algunos de ellos extranjeros, con nuevas capacidades técnicas y de organización (Castillo & Chávez, 2001).

2.1.2. Nacionales

Chacaltana en su trabajo: Restricciones a la generación de empleo en el sector turismo, establece que en los últimos años diversos estudios se han llevado a cabo a fin de establecer la dimensión del turismo en el Perú. La mayor parte de ellos se orientaron al tratamiento de aspectos específicos como el perfil de los diferentes tipos de visitantes o las características de ciertos atractivos; otros a analizar la magnitud del sector y su aporte a la economía nacional y unos pocos a la contribución de éste en materia de empleo. Asimismo, el autor que estamos citando establece que, un problema encontrado en el sector turismo del Perú es su baja productividad y su bajo desarrollo relativo. También asevera que esta baja productividad y bajo desarrollo relativo se debe a los bajos niveles de capacitación y formación del personal que trabaja en dicho sector. Esta situación podría deberse a la alta rotación del personal, ya que el 30% del personal que trabaja en el sector turístico no dura más de un año en su trabajo. Ante esta situación, las empresas encuentran difícil invertir en capacitación de sus trabajadores, debido a que existe una correlación negativa entre capacitación proporcionada por el grado de rotación laboral expresada a través del indicador de trabajadores con menos de un año en la empresa. A nivel general, el sector que más invierte en capacitación como porcentaje de la inversión total es la industria (36.9%), seguido por los establecimientos financieros y la enseñanza con 14.5% y 15.8%,

respectivamente. El sector turismo invierte solamente el 7.3% (Chacaltana, 2011).

Por otra parte, Bernilla, determina que en el Perú las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de sus mayores problemas. En tal sentido, la inversión inicial en este tipo de empresas, en su mayor parte provienen de ahorros propios; por lo tanto, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera imperante, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos (giro del negocio) para cuya fabricación se necesita poco capital inicial y para los cuales el tiempo de ejecución es corto; en consecuencia, “los beneficios” deben producirse en el menor tiempo posible para mantener la producción, pero sin embargo, la venta de sus productos depende de la demanda inmediata de los productos fabricados por dichas empresas, lo que les genera mucha inestabilidad, por lo que de cada tres Micro y Pequeñas Empresas formadas, dos mueren antes de llegar a los tres años (Bernilla, 2006).

Por su parte, la revista turismo en el Perú, establece que, el turismo ha generado alrededor de 460,44empleos entre directos e indirectos, lo que equivale al 4,4% de la población económicamente activa. De ese total, 121,548 empleos son generados directamente por el sector turismo, que se desagrega de la siguiente manera: el 71.07% representa el rubro restaurantes (86,384 empleos), 18.63% se concentra en el rubro hospedaje (22,646 empleos), 4.05% representa

las agencias de viajes (4,918 empleos) y otros rubros agrupan a 7,600 empleos que representan el 6.25%. El empleo indirecto ha generado 338,892 puestos de trabajo. Además, el sector turismo representa un aporte del orden del 4% del Producto Bruto Interno (PBI). Comparándolo con otros sectores productivos, el PBI del sector turismo es relativamente bajo. Por ejemplo el sector agropecuario participa con el 9% del PBI nacional, el sector manufactura con un 15%, el sector minería con un 6%, el sector construcción con un 5%, el comercio con 14%, siendo el más alto el sector servicios (sin contar con el sector turismo) con un 36%, y el más bajo el sector pesca con 1% (Wikipedia, 2007).

Por su parte, Velasco establece que las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo socio-económico del país. Sin embargo, aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional, tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar de que tienen bajo su responsabilidad a más del 80% del empleo productivo del país. Esta débil situación (dice Velasco) se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad, para que de esta manera el sistema financiero pueda reorientar los US\$ 9,500 millones de dólares líquidos disponibles (Velasco, 2006). Asimismo, Velasco también dice que, mientras la Banca Múltiple luchaba por mejorar la cartera de créditos durante 1998 al 2005, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) crecían a un

ritmo promedio del 35% anual, con una utilidad promedio superior al 35% anual, creciendo las colocaciones de US\$ 116.9 millones a US\$ 774.8 millones. Este crecimiento sostenido acompañado de una alta rentabilidad y eficiencia, ha hecho de las CMACs sean las instituciones financieras más rentables del Perú, basado fundamentalmente en el crédito a las Micro y Pequeñas Empresas y en los créditos de consumo. Sin embargo, a pesar de este éxito, su contribución al desarrollo socio-económico se ve limitado cada vez más, puesto que el 60% de los créditos están en el comercio, el 30% destinado al consumo y solamente el 10% está destinado a la industria, la artesanía y la agricultura, entre otras actividades (Velasco, 2006).

Sigue argumentando Velasco que, las CMACs se han constituido en las principales instituciones financieras de provincias, superando a los principales bancos del país, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes. Los excelentes resultados económicos obtenidos por las CMACs y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de la banca comercial y se ha iniciado una saludable competencia entre la Banca y las CMACs. Esta competencia da un ambiente propicio para promover el crecimiento de los negocios en la industria, servicios, transporte, etc. siempre y cuando sea atractivo la formalidad y el financiamiento (Velasco, 2006). No obstante, dice el

autor citado que, es imposible que las Micro y Pequeñas Empresas tengan las competencias requeridas para poder enfrentar un esquema impositivo – tributario similar al de la mediana y gran empresa, y absorber el 19% del impuesto al valor agregado, el 30% del impuesto a la renta y, además, cubrir los costos de la seguridad laboral. Por esta razón se tiene que, el 80% de las Micro y Pequeñas Empresas son informales y no podrían usufructuar los beneficios del crédito formal de la banca y aprovechar los US\$ 9,500 millones de liquidez para generar valor, empleo e impuestos (Velasco, 2006).

Por otro lado, Aguilar en su trabajo el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en Puno. Un análisis empírico de la demanda de créditos, establece que la banca formal no tiene mayor presencia en el segmento de las Micro y Pequeñas Empresas. Sin embargo, la que sí tiene una mayor participación en la provisión de créditos para estas unidades empresariales es Edpyme Edyficar, entidad especializada en microfinanzas. Asimismo, establece que el 50% de las Micro y Pequeñas Empresas solicitaron crédito y el 50% no lo hicieron. De los que lo hicieron, el 45% recurrieron a las instituciones bancarias y el 49% lo hicieron en instituciones no bancarias. También en el estudio se establece que, los problemas más importantes que enfrentaron las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas fueron: altas tasas de intereses, falta de garantías, documentos necesarios para obtener un préstamo y la falta de capacidad de pago de las Micro y Pequeñas Empresas. Finalmente, en el trabajo

se determinó que, el 92% de los entrevistados que recibieron créditos dijeron que dichos créditos sí mejoraron a la empresa, porque se fortalecieron el capital de trabajo y la producción (Aguilar Olivera, 2004).

Por otra parte, León de Cermeño y Schereiner indican que, en lo que respecta al contexto económico, éste puede ser un incentivo o un obstáculo para el desempeño de las instituciones de micro-financiamiento (MIFIs) y sus clientes (las Micro y Pequeñas Empresas). La competitividad de las MIFIs se ve afectada por políticas económicas directas y globales, por la regulación gubernamental y por los vínculos de las MIFIs con otros mercados, incluidos mercados incompletos y mercados competitivos. Por lo tanto, las autoridades deben propiciar estas políticas, no porque favorecen a las MIFIs y las Micro y Pequeñas Empresas, sino porque propician un crecimiento económico global, estable y sostenido (León de Cermeño & Schreiner, 1988).

Por su parte, Carpio sostiene que, el Banco de la Nación (BN) ha creado un programa especial de apoyo financiero a la micro y pequeña empresa “Prompyme”. Asimismo, dice que el 25 de septiembre del 2006, el BN firmó diez convenios con entidades financieras especializadas en el otorgamiento de créditos a microempresas. Así, estas entidades (las Micro y Pequeñas Empresas) podrán usar las 395 oficinas del BN para extender sus redes. De otro lado, el 27 de septiembre del mismo año, anunció una subasta para

colocar los S/. 200 millones en que consiste el programa Prompyme. El 03 de octubre se subastaron S/. 10 millones entre diversas instituciones financieras intermedias. El BN otorgó entre agosto y diciembre del 2006, cerca de diez mil nuevos créditos para financiar los negocios de las Micro y Pequeñas Empresas en zonas rurales y urbanas a nivel nacional. Asimismo, el BN tiene previsto otorgar hasta septiembre del 2007, unos 100 mil nuevos créditos para financiar a las Micro y Pequeñas Empresas, con tasas competitivas (Carpio, 2010).

Por otro lado, Aching dice que la especulación financiera es técnicamente opuesta al desarrollo económico de un país, porque su aplicación significa ausencia de principios éticos y expoliación económica, ya que sus tasas de interés usuraras despoja con iniquidad e injusticia a los más pequeños y pobres (Aching Guzmán, 2007). Los modelos económicos especulativos y rentistas, operan con una regla de oro: quien menos tiene debe pagar más, nada más injusto, es decir, el mundo está al revés. Esto último (dice Aching) lo vemos a diario, pues las llamadas “grandes empresas” que en el caso peruano no representan ni siquiera el 1% del aparato productivo nacional, disfrutan de regalías, exoneraciones y libertad absoluta para proteger sus márgenes de ganancia. Por ejemplo, si el dólar baja, las “grandes empresas” tienen al Banco Central de Reserva (BCR) que presuroso sale a comprar millones de dólares para asegurarles su tasa de ganancia. Estas empresas para amasar sus grandes fortunas

disponen de organismos oficiales como la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y las Aseguradoras de Fondo de Pensiones (AFP) que aseguran y legalizan las tasas usureras y las múltiples tretas que estas financieras utilizan para engatusar a sus clientes (Aching Guzmán, 2007). De acuerdo con el autor citado, las Micro y Pequeñas Empresas excluidas del Perú “oficial”, y según proyecciones del Ministerio de Trabajo, representan aproximadamente el 99.78% del aparato productivo nacional, carecen de cualquier trato preferencial por parte del Estado y, no obstante, producen aproximadamente el 50% del PBI y constituyen con el 84% de la PEA (Aching Guzmán, 2007).

Para Chinchero, las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú constituyen uno de los elementos determinantes en el desarrollo del país, pero a su vez generan una serie de distorsiones debido a su problemática propia y a la coyuntura de las políticas a nivel del Estado y de los gremios de empresarios y otros. En este marco manifiesta el autor citado que, se han dado una serie de dispositivos cuya orientación está adherida a las políticas de Estado que busca institucionalizar y hacer más competitivas a este tipo de organizaciones, entre otros tenemos (Chinchero, 1998):

- La Ley de Bases de la Descentralización N° 27783, que en su artículo 35° establece que se debe promover la modernización de la pequeña y mediana empresa regional, articuladas con las tareas de educación, empleo, actualización e innovación tecnológica.

- La Ley Orgánica de Gobiernos Regionales N.º 27867, que establece como funciones referidas al *diario* trabajo, la promoción del empleo y para la pequeña y microempresa lo siguiente:
- Formular y ejecutar los planes de promoción de la pequeña y microempresa, y apoyo a las iniciativas empresariales que incidan en la mejora de la calidad del empleo de estas unidades económicas.
- Promover e incentivar el desarrollo y formalización de pequeñas y microempresas con criterios de flexibilidad y simplificación, la instalación de empresas en la región y la iniciativa privada en actividades y servicios regionales.

La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N.º 28015, que tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno (PBI), la ampliación del mercado interno, las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria (Chincharo, 1998).

Por otro lado, para Rodríguez (Director Ejecutivo de Prompyme) (Prompyme: las mypes ven en la formalización una desventaja, 2007), más del 77% de las Micro y Pequeñas Empresas informales están en zonas rurales, la razón de esta informalidad se debe a que la formalización constituye para este sector una desventaja en vez de una ventaja. En este sentido, el motivo de la formalización

de algunas Micro y Pequeñas Empresas se encuentra en que ven en este proceso un costo beneficio que los va a ayudar a incrementar sus ganancias (Prompyme: las mypes ven en la formalización una desventaja, 2007). Asimismo, dice Rodríguez que, el 77% de las Micro y Pequeñas Empresas que son informales en el Perú, es decir un millón 445,873, se encuentran concentradas en el sector rural. También dice que, en el Perú hay 2 millones 518.617 Micro y Pequeñas Empresas, de las cuales 648,147 son formales y 1 millón 870,470 son informales. Estas cifras corresponden a las estadísticas con las cuales trabajan actualmente la mayoría de las entidades del Estado, como ministerios y organismos públicos descentralizados. Rodríguez refiere asimismo que, al 31 de diciembre del 2006, la participación en las adquisiciones y contrataciones del Estado fue del 31% del total de Micro y Pequeñas Empresas, habiendo hecho transacciones 35,355 empresas, por un valor de 3,576 millones de nuevos soles (Prompyme: las mypes ven en la formalización una desventaja, 2007).

Según Vela, la actividad económica de las Micro y Pequeñas Empresas formales son las siguientes: El 82% de las 648,147 Micro y Pequeñas Empresas formales a nivel nacional se encuentran ubicadas en el sector terciario: el 49.6% de Micro y Pequeñas Empresas formales se dedica a las actividades del sector comercio y el 33.3% a servicios. El 11% se dedica a las actividades de manufactura, 2.9% a la actividad agropecuaria y 2.5% a la

construcción. Las microempresas que se dedican a la pesca, minería e hidrocarburos representan en total sólo el 0.7% (Vela Melendez, 2010). En lo que respecta a la distribución geográfica de las Micro y Pequeñas Empresas formales, el autor mencionado establece que en el año 2004 la distribución departamental (regional) de las Micro y Pequeñas Empresas formales fue muy desigual, ya que, el 52.4% se concentraron en el departamento de Lima (Lima y Callao), mientras que el 47.6% restantes se distribuyeron en los otros 23 departamentos del país. Un resultado similar fue encontrado por Prompyme para el año 2001, con un 47.6% de las Micro y Pequeñas Empresas concentradas en Lima y Callao (Vela Melendez, 2010). En ambos casos (dice Vela), los departamentos de Ayacucho, Tumbes, Moquegua, Amazonas, Pasco, Apurímac, Madre de Dios y Huancavelica tienen menos del 1% de las microempresas formales nacionales. Asimismo, dice la fuente citada que, el 93% de la Micro y Pequeñas Empresas formales ó 601,589 Micro y Pequeñas Empresas formales tienen ventas brutas anuales menores a 75 UIT y sólo el 7% mayor a 75 UIT y menores a 850 UIT. Es decir, las Micro y Pequeñas Empresas formales se concentran en microempresas de bajo volumen de ventas anuales, mucho menos de los 150 UIT establecidas para la microempresas (Vela Melendez, 2010).

Por otro lado, Flores afirma que en el Perú las Micro y Pequeñas Empresas son empresas que constituyen una parte sustancial de la economía, debido a que durante los años recesivos han demostrado

una gran capacidad de supervivencia y adaptación; tratando de aumentar la producción y generando empleo, de ahí el rol positivo que juegan dentro de la economía nacional. En tal sentido, el potencial de empleo en el Perú se encuentra en las Micro y Pequeñas Empresas, que pueden sintetizarse en cinco grandes puntos (a decir del autor que estamos citando) (Flores, 2006):

- Creciente importancia del sector servicios en el que predominan claramente las Micro y Pequeñas Empresas.
- Las Micro y Pequeñas Empresas se desarrollan principalmente en el entorno local y en aquellas actividades a las que menos afectan la competencia internacional.
- Las Micro y Pequeñas Empresas emplean proporcionalmente mayor número de mayores y jóvenes, a las que por distintas causas, está afectando más el desempleo en el actual proceso de mundialización de la economía.
- Las Micro y Pequeñas Empresas emplean más trabajadores a tiempo parcial, con lo que pueden jugar un papel importante en la “repartición” del empleo.
- Las prácticas de dispersión de las grandes empresas favorecen la externalización de su producción y de sus servicios hacia las Micro y Pequeñas Empresas, lo que permite ver entre éstas y las grandes empresas una relación más de complementariedad que de competitividad. Asimismo, la fuente citada establece las siguientes

características de las Micro y Pequeñas Empresas peruanas (Flores, 2006):

Alta generación de empleo: Las Micro y Pequeñas Empresas son generadoras de empleo, requieren poca inversión por unidad de empleo generado. Existen alrededor de 3.1 millones de Micro y Pequeñas Empresas, de las cuales 1.7 millones son Micro y Pequeñas Empresas urbanas y 1.4 millones de Micro y Pequeñas Empresas son rurales. Dan ocupación al 74% de la PEA (5.6 millones de trabajadores).

Alta contribución al PBI: Las Micro y Pequeñas Empresas contribuyen con el 43% del PBI. Las Micro y Pequeñas Empresas urbanas con 34% y las Micro y Pequeñas Empresas rurales con 9%

Alta informalidad: Solo el 8% de las Micro y Pequeñas Empresas poseen RUC y el 75% no tienen licencia de funcionamiento.

Situación socio-económica: La mayoría de las personas del sector de las Micro y Pequeñas Empresas pertenecen a niveles socio-económicos bajos. EL ingreso aportado por la primera unidad productiva representa el principal y único ingreso familiar.

Estrecha relación capital – trabajo: La persona que aporta el capital es la misma que trabaja, confundándose la fuente de financiamiento de la empresa y la familia.

Múltiples funciones: Los trabajadores realizan múltiples funciones y el proceso de toma de decisiones está centralizado, dándose el hecho que, el empresario realiza funciones de gestión y de producción. Se

caracterizan también por estar conformadas principalmente por grupos familiares donde las relaciones laborales no se rigen por acuerdos contractuales.

Escaso acceso al crédito bancario: Debido principalmente, a las siguientes razones:

- Las Micro y Pequeñas Empresas son consideradas como de muy alto riesgo.
- Insuficiente documentación contable – financiera.
- No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas.
- Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención.
- Escasa capacidad empresarial.

Cultura empresarial incipiente: El 70% de las Micro y Pequeñas Empresas que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación.

Incipiente desarrollo tecnológico: Escasos recursos tecnológicos, máquinas y equipos obsoletos o tradicionales que traen como resultado una baja productividad, existencia de sistemas de producción de operaciones de pequeña escala. Los activos suelen ser de las personas naturales que las conforman y no de las empresas que utilizan pocos insumos importados.

Heterogenidad: El sector Micro y Pequeñas Empresas no es un grupo homogéneo, son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector, por lo cual cualquier tratamiento

tiene que ser diferenciado en función a: el nivel de crecimiento; la acumulación ampliada, la acumulación simple; la subsistencia, la gestión y organización, los aspectos familiares; los aspectos grupales y los aspectos de personal.

Actividad económica: Se observa que las Micro y Pequeñas Empresas urbanas se concentran en los sectores de: comercio, servicios, transporte e industria. Por otro lado, la preocupación de los gobiernos de turno en los últimos tiempos ha sido la promoción de las pequeñas y medianas empresas como un medio de mejorar la situación bastante deprimente de la gran mayoría de la población, en tal sentido, la constitución o establecimiento de pequeñas y medianas empresas es una necesidad imperiosa. A este respecto Toro (Toro, s/a) en un artículo denominado “Micro y Pequeñas Empresas fuerza promotora de empleo, productividad e innovación”, define a la MYPE como aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización y/o prestación de servicios (Ministerio de Trabajo , 2005). También establece las siguientes características de las Micro y Pequeñas Empresas:

- La pequeña y mediana empresa ayuda a combatir la pobreza, es decir genera empleo.
- La pequeña y microempresa, por su rápida generación de empleo, constituyen elementos claves para el desarrollo.

- El sector informal se constituye en una alternativa de trabajo, debido a los altos índices de desempleo, por lo que el gobierno no podrá formalizar este sector mientras no ofrezca alternativas más favorables de trabajo.
- El sector informal se constituye en la alternativa más importante para el abastecimiento de las clases populares, ofreciendo precios más ventajosos para la adquisición de bienes y servicios.

También Toro establece las siguientes características para las microempresas:

- El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.
- El número total de trabajadores y empleados no excede de 10 personas.
- El valor anual de las ventas no excede de 12 unidades impositivas tributarias (UIT).

Y para la pequeña empresa establece las siguientes características:

- El número total de trabajadores y empleados no excede de 20 personas.

El valor total anual de las ventas no excede de 25 UIT (Toro, s/a).

2.1.3. Local

(Sifuentes, 2010), en su estudio sobre micro empresas concluye: Respecto a los empresarios y las Micro y Pequeñas Empresas: El 70% de los empresarios su edad fluctúa entre los 26 a 60 años. El 80% son del sexo femenino. El 90% tiene grado de instrucción superior no

universitario completa. El 40% tiene, dos años en el rubro. Y el 70% poseen dos trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: El 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias. En los años 2009 - 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 20% recibieron una capacitación. El 40% se capacitaron en manejo empresarial. El 50% manifestaron que su personal si recibió capacitación. El 80% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Y el 70% se capacitaron en prestación de servicios al cliente. Respecto a la competitividad: El 100% de los encuestados ha mejorado su proceso de compra y venta. El 100% de los encuestados mejoró sus servicios de atención al cliente. El 100% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden. Y el 90% manifestó que se ha mejorado sus productos de compra y venta. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. Y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las

hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). 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 (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o

excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), 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 (1950) 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 (Sarmiento, 2004).

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 (Alarcón, 2007).

Teoría de Modigliani y Miller 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 (1993: 484), 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 (1993: 489), 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 recurso utilizado en su financiación (Alarcón, 2007).

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 del 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 (Club planeta, s/a). Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

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 (Club planeta, s/a).

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

a) **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un

accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

- c) **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.
- d) **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 (Club planeta, s/a).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a) **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.
- b) **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.

c) **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 (Pérez Echeverría & Campillo C, 2000).

La teoría de las inversiones en capital humano La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los

derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994) (Leuven, 2001).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la

mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión) (Leuven, 2001).

2.2.2. Teorías de la rentabilidad

Según Ferruz (Ferruz, 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 (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

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

las rentabilidades de cada título.

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

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez (Sánchez, 2002), existen dos tipos de rentabilidad:

a. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

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

sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

b. La rentabilidad financiera

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

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

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

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definiciones de las Micro y Pequeñas Empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación

de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas.

Características de las MYPE

a) Número de trabajadores:

Microempresa: de uno hasta diez trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno hasta cien trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales

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

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

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos 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 (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo Perú, 2008).

La (Asociación Interamericana del Derecho y la Contabilidad (AIDC), 2016) manifiesta que mediante la Ley N° 28015, publicada el 02 de julio del 2003, se promulgo la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, con ello se daría una

regulación a un régimen laboral especial para aquellas unidades económicas, denominadas micro y pequeñas empresas, constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que tienen características propias como son determinada cantidad de trabajadores y ventas anuales.

Entre los beneficios sociales que se les reconocía a las microempresas acogidas por la Ley N° 28015, fueron el derecho a quince (15) días de descansos debidamente remunerados por cada año completo de servicios, es decir, no tenían derecho a gratificaciones ni a una Compensación por Tiempo de Servicios ni utilidades. Aunque tenían derecho a una indemnización por despido arbitrario equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias y las fracciones de año se abonan por dozavos.

Inicialmente, se había establecido que la Ley N° 28015 tendría una vigencia temporal de 5 años, es decir, las microempresas conservarían dicho régimen especial hasta el 02 de julio del 2008. Sin embargo, mediante el artículo 2 de la Ley N° 28851, publicada el 27 de julio del 2006, se extiende dicho plazo por un período de 10 años, que de conformidad con la Segunda Disposición Complementaria de la Ley N° 28851, dicho plazo ampliatorio se contabilizarían a partir de la fecha de vigencia de la Ley N° 28015, es decir, hasta julio del 2013.

Posteriormente, el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE, publicado el 10 de julio del 2009, que modifica el Reglamento del

Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE, se estableció el carácter temporal del Régimen Laboral Especial de la MYPE disponiéndose, en el artículo primero, que “los trabajadores de la microempresa sujetos al Régimen Laboral Especial creado por la Ley N° 28015 se mantienen en dicho régimen hasta el 4 de julio del 2013, luego del cual ingresarán al Régimen Laboral General”.

Sin embargo mediante la Ley N° 30056, publicada el 02 de julio del 2013, se establece una prórroga por 3 años adicionales, además de establecer que los conductores y trabajadores pueden acordar por escrito y siguiendo la formalidad establecida-, durante dicha prórroga, acogerse al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo N° 1086, publicado el 28 de junio del 2008, que es un régimen laboral especial permanente (Congreso de la República del Perú, 2013).

2.3.2 Definiciones del financiamiento

Todo lo que vamos a desarrollar a continuación tiene se fundamenta en Tanaka (Tanaka, 2005). Las fuentes de financiamiento que tiene una empresa básicamente se pueden dividir en tres grupos:

- Autofinanciamiento
- Financiamiento de accionistas
- Financiamiento de terceros

Autofinanciamiento: Está referido a los fondos que ha generado la empresa en sus operaciones. El Estado de Resultados muestra la utilidad que ha generado la empresa en un tiempo determinado. Esta utilidad puede ser bruta, operativa, antes de impuestos y neta, lo que importa es sobre todo la utilidad neta y la utilidad por distribuir, dado que la utilidad neta indica los fondos que generó la empresa después de considerar los impuestos y que queda por distribuir ya sea reinvirtiéndola o entregándola vía dividendos a los accionistas comunes y a los accionistas preferenciales.

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

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

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

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

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

Operaciones de financiamiento a corto plazo: Entre las distintas fuentes de financiamiento de terceros, también denominado financiamiento vía deuda, se tiene:

- Crédito de proveedores, este crédito tiene la ventaja de que en épocas de inflación no tiene costo alguno.
- Descuento de letras, esta forma de financiamiento surge cuando la empresa cede una letra a una institución financiera a fin de obtener un financiamiento.
- Papeles comerciales, son instrumentos de deuda que permiten conseguir financiamiento de corto plazo y pueden estar compuestos por letras de cambio, pagarés, etc., que son pagados íntegramente a la fecha de su vencimiento.
- Crédito bancario, puede asumir diferentes formas:
 1. Sobregiro bancario, es una fuente de financiamiento de muy corto plazo para financiar imprevistos, emergencias de necesidades de caja, etc. Es una de las fuentes de financiamiento más caras que existen, por lo que debe tratar de utilizarse sólo en casos excepcionales.

2. Crédito en cuenta corriente, es un préstamo que realiza el banco abonando una cantidad de dinero en la cuenta corriente del cliente, la cual es utilizada para el giro de cheques.
 3. Pagaré bancario, es un título valor por el cual el cliente recibe del banco un capital a una tasa y un plazo de vencimiento específicos.
 4. Descuento bancario, operación en la que el banco otorga un crédito cobrándose los intereses por adelantado contra el giro o endoso a su favor de un título valor.
- Factoring, consiste en la venta de documentos (generalmente cuentas por cobrar que permite obtener financiamiento de terceros). El contrato de factoring puede definirse como aquel por medio del cual una entidad financiera denominada factor se obliga a adquirir activos corrientes como letras, facturas y créditos (obligaciones pendientes de cobro) cuya titularidad corresponda a sus clientes como consecuencia de las operaciones de comercialización de bienes o servicios. Esta operación no es un descuento, ya que en éste, el cedente es un deudor del banco.

Operaciones de financiamiento de largo plazo:

- Leasing o arrendamiento financiero, es un contrato que permite a una persona (natural o jurídica) que requiere financiamiento de terceros para la compra de un activo fijo, acceder a dicho financiamiento, usufructuando el bien pero sin tener propiedad del mismo. Es un contrato mediante el cual se transfiere al

arrendatario sustancialmente todos los beneficios y riesgos inherentes al derecho de propiedad sobre el activo arrendado.

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

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

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

- Financiamiento mediante bonos, permite entre otras opciones financiar proyectos de expansión de fábricas, reconversión de activos, reestructuración de deudas, etc.
- Operación de reporte, se realiza en la Bolsa de Valores y consiste en un financiamiento dejando en garantía acciones.
- Bonos convertibles, es un tipo especial de bono que puede ser convertido en acción en un lapso determinado. Es un instrumento híbrido entre financiamiento de accionista y deuda.

Teoría de la clasificación jerárquica de las decisiones de financiación

Esta teoría se encuentra en Brealey y Myers (Brealey & Myers, 2003). La teoría de la clasificación jerárquica comienza con información asimétrica que es un término figurado que indica que los directivos saben más acerca de las expectativas, riesgos y valores de sus empresas que los inversores externos. Obviamente, los directivos saben más que los inversores, lo podemos comprobar observando los cambios en el precio de la acción causados por los anuncios de los directivos. Cuando una empresa anuncia un dividendo regular creciente, el precio de la acción aumenta, porque los inversores interpretan el aumento del dividendo como una señal de confianza de los directivos en las futuras ganancias. En otras palabras, el aumento del dividendo transfiere información de los directivos a los inversores. Esto sólo puede suceder si los directivos saben más en un principio. La información asimétrica afecta a la elección entre financiamiento

interno y externo y entre nuevas emisiones de deuda y capital. Esto nos lleva a una clasificación jerárquica, la inversión se financia en primer lugar con fondos internos, principalmente beneficios retenidos; luego mediante nuevas emisiones de deuda, y finalmente con emisiones de capital propio. Las nuevas emisiones de capital propio son un último resorte cuando la empresa se queda sin capacidad de endeudamiento, esto es, cuando la amenaza de los costes de insolvencia produce insomnio a los acreedores actuales y al director financiero.

Implicaciones de la clasificación jerárquica

Según Brealey y Myers (Brealey & Myers, 2003), la teoría de la clasificación jerárquica funciona de la siguiente forma:

- Las empresas prefieren la financiación interna.
- Ellas adaptan sus objetivos de ratios de pagos de dividendos a sus oportunidades de inversión a la vez que tratan de evitar repentinos cambios en los dividendos.
- Las políticas de dividendos fijos, más las impredecibles fluctuaciones en la rentabilidad y en las oportunidades de inversión, significan que los flujos de caja generados internamente son a veces mayores que los gastos de capital y otras veces menores, la empresa utiliza primero su partida de tesorería o vende sus títulos más líquidos.
- Si es requerida financiación externa, las empresas emiten primero los títulos más seguros. Esto es, empiezan con deuda después

utilizan títulos híbridos como obligaciones convertibles, y quizá el capital propio se utiliza como último recurso.

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

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

En la teoría de la clasificación jerárquica la atracción de los ahorros fiscales por intereses es asumido como un efecto de segundo orden. Los ratios de endeudamiento cambian cuando hay un desequilibrio entre el flujo de caja interno, neto de dividendos, y las oportunidades de inversión real. Las empresas de alta rentabilidad con oportunidades de inversión limitadas descienden a un ratio de endeudamiento bajo. Las empresas cuyas oportunidades de inversión superan a los fondos generados internamente son conducidas a endeudarse más y más. Esta teoría explica la relación inversa dentro de cada sector entre rentabilidad y apalancamiento financiero.

Supongamos que las empresas generalmente invierten para mantener el crecimiento de su sector. Entonces las tasas de inversión serán similares dentro de un sector. Dados unos pagos de dividendos rígidos, las empresas menos rentables tendrán menos fondos internos y acabarán endeudándose más.

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

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

Holgura financiera

Permaneciendo lo demás igual, es mejor estar al principio de la clasificación jerárquica que al final. Las empresas que han bajado en la clasificación jerárquica y necesitan financiamiento externo pueden acabar viviendo con excesiva deuda o no pudiendo

realizar buenas inversiones porque las acciones no se pueden vender a lo que los directivos consideran un precio justo.

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

Por otro lado, Knut Wicksell aportó varias ideas que han tenido merecida trascendencia en la evolución de la teoría económica. Una de ellas tiene que ver con el desempeño del crédito (financiamiento) en la economía. En una época todavía carentes de bancos centrales, Wicksell sostuvo primero en su obra *Capital, Intereses y Precios* (1898) y después en el segundo volumen de sus célebres lecciones de economía política (1906), que la expansión y contracción del crédito bancario dependía de la relación entre la productividad marginal del capital, que él la llamó tasa de interés natural y el costo del crédito que denominó tasa de interés de mercado. Si la tasa de mercado se ubica por debajo de la tasa natural, entonces los empresarios pedirían prestados recursos para invertirlos en la adquisición de bienes de capital (equipo, maquinaria, construcciones, etc.), y al incrementarse la demanda de estos bienes, ello se transmitirá al resto de bienes y servicios de la economía, lo

que propiciará finalmente, un aumento del nivel general de precios. Ocurriría lo contrario si la tasa de mercado se valoraba por arriba de la tasa de interés natural (Brealey & Myers, 2003).

La comparación de Wicksell, entre la productividad del capital con el costo del crédito, es la primera explicación conocida de las decisiones de inversión. Alrededor de 30 años después John Maynard Keynes, en su célebre Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero, hablaría de la eficiencia marginal del capital y de su comparación con el costo del dinero. Con el tiempo, los arquitectos de la teoría financiera equipararían esa eficiencia marginal del capital con la tasa interna de retorno (TIR) de proyectos de inversión que se compara con el costo del capital de la empresa. En efecto, como lo señala la teoría financiera, el costo del capital juega un papel determinante en la evaluación de proyectos de inversión. Ese costo de capital es la tasa mínima de rendimiento requerido de los proyectos de la empresa o, dicho más escuetamente, es el costo de oportunidad del capital (Brealey & Myers, 2003).

Por otro lado, Ambran establece que desde principios de los 90 las gerencias de algunas de las instituciones financieras en los mercados internacionales comenzaron a preocuparse por imprimir a sus administraciones un enfoque de “riesgos”. Esta nueva perspectiva del negocio bancario permitió a muchas entidades sobrevivir a la crisis mexicana, asiática y brasileña; asimismo, permitió a muchas otras beneficiarse de la dinámica positiva que adquirieron los

mercados de capitales del planeta, impulsados por la dinámica de “New Economy” norteamericana. Los conceptos de Value – At Risk (VAR), Return un Risk Adjusted Capital (Rorac), Crédit At Risk (CAR), Duration Gap (DGAP), Convexity y otros relacionados a la medición y cobertura de riesgos financieros, fueron ganando espacio en los “papers”, foros y en los continuos pronunciamientos del Comité de Brasilea (Ambran, s/a).

A decir del autor citado, la administración bajo el enfoque de riesgos, fundamentalmente se trata de una nueva filosofía de análisis del negocio bancario que se basa en la aceptación de la “incertidumbre” sobre los eventos a ocurrir en el futuro. La clave de la administración debe analizar, medir y cubrir tales riesgos, los cuales reciben diferentes denominaciones, y son agrupados en la práctica y en la teoría, en conjuntos y subconjuntos, según características propias. De tal manera, existe el “riesgo de mercado” (marketi risk), el “riesgo de crédito (credit risk), el riesgo operacional (operacional risk), y muchas otros, tales como el “legal” y el “moral”.

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

riesgo de fondeo, el riesgo de spread, el riesgo de prepago, como también riesgos relacionados a la liquidez, entre otros.

Asimismo, dice el autor citado que, cuando se analiza el “riesgo de crédito” la eventualidad de incumplimiento de las obligaciones de una contraparte (por ejemplo, un prestatario o el emisor de un bono que forma parte de un criterio de inversiones). Dentro de este particular riesgo se tienen los sub riesgos de concentración o de vinculación. El tan opinado “riesgo país”, forma parte, precisamente, del riesgo de crédito. El “riesgo operacional” se centra en la incertidumbre acerca de si la infraestructura tecnológica y el recurso humano disponible podrían lograr la eficacia necesaria para mantener la factibilidad económica del negocio. El “riesgo legal” es la incertidumbre acerca tanto de si los contratos tendrían la eficacia jurídica necesaria como que sus formalidades se hayan cumplido convenientemente y oportunamente. En consecuencia, un administrador que actúa bajo el enfoque de riesgos debe tratar de cubrir, por ejemplo, el impacto que sufriría el margen financiero y el patrimonio de su entidad ante una variación en el nivel de las tasas de interés activas y pasivas en el mercado. Este es un caso típico de gerenciamiento del riesgo de tasa, uno de los riesgos de mercado más difíciles de enfrentar. El problema es que si el administrador no “gerencia” ese riesgo, o sea, no toma precauciones frente a la incertidumbre del movimiento de las tasas, puede ocurrir que ante una alza de las mismas, disminuya el valor actual del patrimonio en

términos reales. El administrador “por riesgos” deberá cuantificar las probabilidades estadísticas que tal evento ocurra; y si aquellos son mayores que lo “tolerable” deberá modificar la estructura de sus productos para lograr el matching necesario de duración de los flujos asociados, ya sea en las operaciones de balance y en las de fuera de balance (Ambram, s/a).

Por otra parte, para la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los Estados Unidos de Norteamérica, la clave para un comienzo exitoso del negocio, así como su expansión, es su habilidad para obtener y asegurar el financiamiento apropiado.

De todas las actividades del negocio, la de reunir el capital es la principal. Pero muchos empresarios que comienzan descubren rápidamente que la recaudación del capital no es fácil, de hecho, puede ser un proceso complejo y frustrante. Sin embargo, si el empresario está informado y ha planificado eficazmente la obtención de los fondos para su negocio, no será una experiencia penosa (Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Emoresa SBA, s/a).

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

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

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

- **Los amigos y los parientes.-** Muchas personas que se lanzan al mundo empresarial recurren a las fuentes privadas, tales como los amigos y la familia. A menudo, el dinero se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual resulta benéfico para iniciar las operaciones empresariales.
- **Bancos y uniones de crédito.-** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito, los cuales proporcionarán el préstamo si el empresario demuestra que su solicitud está bien dirigida.
- **Las empresas de capital de inversión.-** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa SBA, s/a).

2.3.3. Definiciones 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 (Silceo Aguilar, 1995).

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona 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 (Reynoso Castillo, 2007).

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 (Universidad del Oriente, 2015).

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 (Perez Lopez, 2013).

2.3.4. Definiciones de la rentabilidad

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

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 (eumed.net, 2016).

2.3.5. Hipótesis

H1 El financiamiento está relacionado con la capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

H0 El financiamiento no está relacionado con la capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

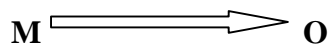
III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

El diseño utilizado en esta investigación fue no experimental, descriptivo y correlacional.

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal cual se desarrolló en su contexto; descriptivo porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un

tiempo único, para describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población se constituyó con 10 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

3.2.2. Muestra

Se trabajó con el total de la muestra 100% constituida con 10 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Como criterio de inclusión se consideró a todos los gerentes y/o representantes que voluntariamente quisieron participar en el llenado del instrumento.

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	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino

dedicadas rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016		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 dedicadas rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016 (variable complementaria)	Son algunas características de las Micro y Pequeñas Empresas.	Giro del negocio de las Micro y Pequeñas Empresas	Nominal: Venta de pasajes aéreos.
		Antigüedad de las Micro y Pequeñas Empresas	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	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 dedicadas rubro venta de pasajes aéreos del distrito de	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Micro y Pequeñas	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No

Callería, 2016 (variable principal)	Empresas.	Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Micro y Pequeñas Empresas dedicadas rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016 (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Micro y Pequeñas Empresas.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
	Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas dedicadas rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016 (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No

		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.4. Técnica e instrumento

3.4.1. Técnica

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2. Instrumento

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 30 preguntas cerradas.

3.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel y SPSS versión 23, además para determinar la confiabilidad del instrumento se realizó la prueba de Alfa de Cronbach, obteniendo un alfa de 0.867 lo que nos indicó que la magnitud del coeficiente de confiabilidad es muy alta.

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.867	10

3.6. Matriz de consistencia

Título: Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	Items	MARCO TEÓRICO	TIPO/ DISEÑO Y MÉTODO	POBLACIÓN Y MUESTRA
¿Cuál es la incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016?	General Determinar la incidencia (relación) del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016	H1 El financiamiento está relacionado con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.	V. Complementaria	- Características de los Propietarios y/o gerentes de las MYPES	- Edad - Sexo - Grado de instrucción - Estado civil - Profesión u ocupación - Capacitación	Teorías del financiamiento La teoría tradicional de la estructura financiera Teoría de Modigliani y Miller M&M La teoría de las inversiones en capital humano La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta Teorías de la rentabilidad Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe Tipos de rentabilidad La rentabilidad económica La rentabilidad financiera Definiciones de las micro y pequeñas empresas Características de las MYPE a) Número de trabajadores: Microempresa Pequeña Empresa b) Ventas Anuales Microempresa Pequeña Empresa Definiciones del financiamiento Autofinanciamiento Financiamiento de accionistas Financiamiento de terceros Operaciones de financiamiento a corto plazo Operaciones de financiamiento de largo plazo Teoría de la clasificación jerárquica de las decisiones de financiación Implicaciones de la clasificación jerárquica Holgura financiera - Los ahorros personales - Los amigos y los parientes - Bancos y uniones de crédito - Las empresas de capital de inversión Definiciones de capacitación Definiciones de la rentabilidad	Tipo y nivel de la investigación: El estudio es de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo-correlacional. Diseño: El diseño de la investigación es no experimental- descriptivo-correlacional. M ----- O Método y técnica de recolección de: Se utilizará la técnica de la encuesta Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 25 preguntas. Procedimiento de recolección de datos: Se haran coordinaciones previas con la Dirección de Turismo del Ministerio de Industria y Turismo de la ciudad de Pucallpa, quienes nos proporcionaran el listado de empresas registradas en dicho ministerio bajo el rubro de agencias de viaje. Se coordinará con representantes y/o gerentes dispuestos a proporcionar información para esta investigación. Seleccionada la muestra, se aplicará el cuestionario correspondiente a los representantes y/o gerentes de dichos establecimientos.	Población 20 agencias de viaje distrito de calleria Muestra: 100% de la población agencias de viaje distrito de calleria Criterios de inclusión: Representantes y/o gerentes dispuestos a proporcionar información voluntariamente. Criterio de exclusión: Representantes y/o gerentes que no desean participar del estudio.
	Específicos 1. Describir las principales características de los gerentes o representantes legales de las mypes del ámbito de estudio	H0 El financiamiento no está relacionado con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.	V. Independiente	- Características de las MYPES	- Solicitó crédito - Recibió crédito - Monto del crédito solicitado - Monto del crédito recibido - Entidad a la que solicitó el crédito - Entidad que le otorgó el crédito - Tasa de interés cobrada por el crédito - Crédito oportuno - Capacitación			
	2. Describir las principales características de las mypes del ámbito de estudio .		V. Dependiente	- Características de la capacitación de las MYPES	- Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito. - La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa - Veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años - Tiempo de la mejora. - Los trabajadores de la empresa se capacitan - la capacitación mejora la competitividad de la empresa			
	3. Describir las principales características del financiamiento de las mypes del ámbito de estudio .		V. Dependiente	- Características de la rentabilidad de las MYPES	- Mejora de la rentabilidad - Tiempo de la mejora.			
4. Describir las principales características de la rentabilidad de las mypes del ámbito de estudio .			Financiamiento en las Mype.	- Características del financiamiento de las MYPES				

3.7. Principios éticos

- Consideraciones éticas. El principio de reserva, el respeto de la dignidad humana y el derecho a la intimidad fueron aspectos considerados para la ejecución de esta investigación.
- Rigor científico: Confirmabilidad y credibilidad objetiva.

(Koepsell D & Ruíz M, 2016). 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.

- 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.

- 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.
- 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 Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

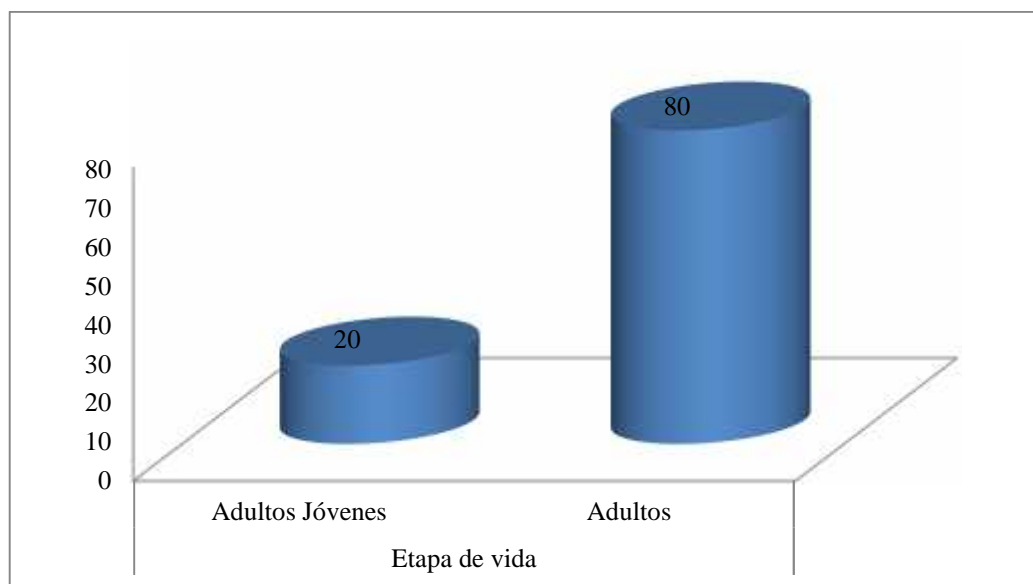
4.1.1. Características de los gerentes y/o representantes legales

Tabla 01: Etapa de vida de los gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de los gerentes y/o representantes legales		N	%
Etapa de vida	Adultos Jóvenes	2	20
	Adultos	8	80

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 01: Etapa de vida de los gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

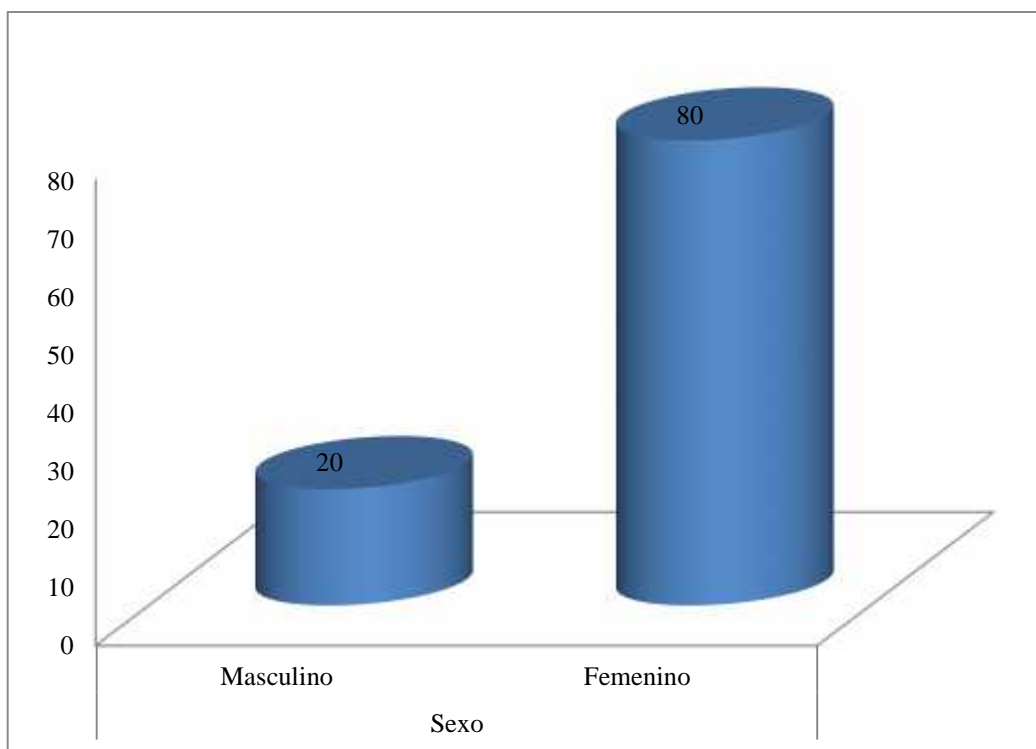
La etapa de vida con mayor predominio es la adulta con el 80%, seguida del 20% correspondiente a la etapa del adulto joven.

Tabla 02: Sexo de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de los gerentes y/o representantes legales		N	%
Sexo	Masculino	2	20
	Femenino	8	80

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 02: Sexo de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

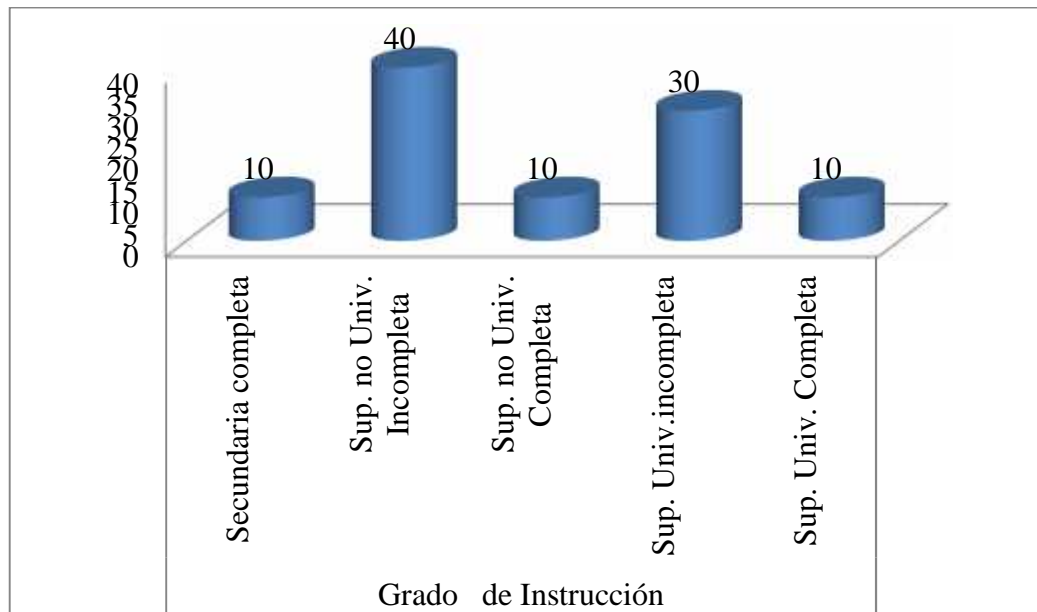
El sexo con mayor predominio es el femenino con 80%, en menor cantidad tenemos al sexo masculino con un 20%.

Tabla 03: Grado de Instrucción de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de los gerentes y/o representantes legales	N	%
Grado de Instrucción		
Secundaria completa	1	10
Superior no universitaria incompleta	4	40
Superior no universitaria completa	1	10
Superior universitaria incompleta	3	30
Superior universitaria completa	1	10

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 03: Grado de Instrucción de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

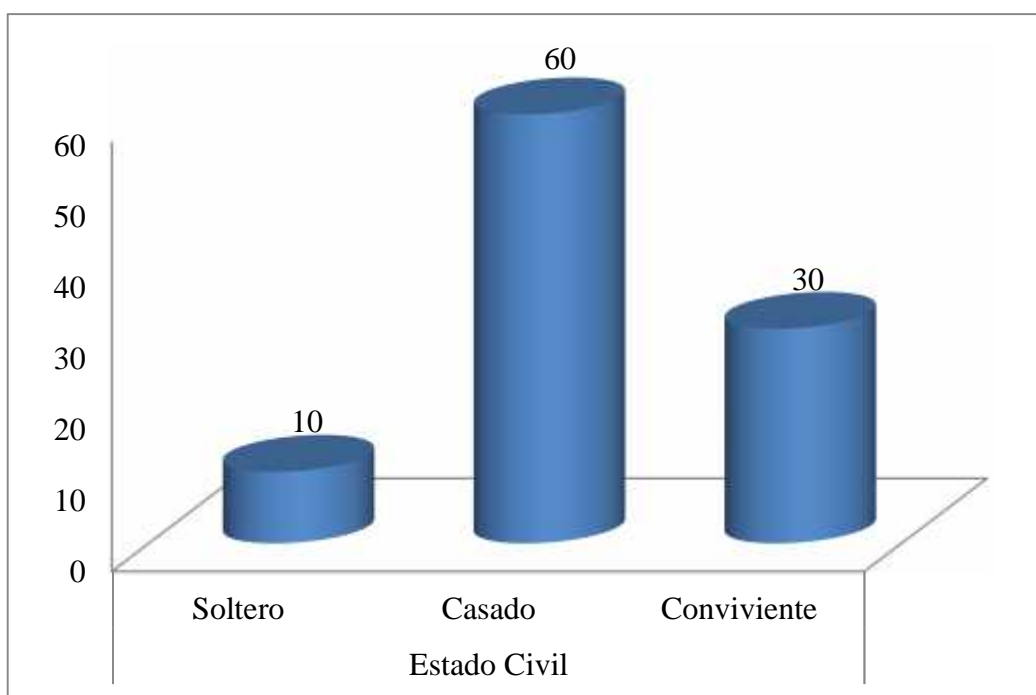
Respecto al grado de instrucción el 40% de los encuestados tienen estudio superior no universitario incompleto, el 30% tiene estudio superior universitario incompleto, también un 10% con secundaria completa, superior no universitaria completa y superior universitaria completa respectivamente.

Tabla 04: Estado Civil de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de los gerentes y/o representantes legales		N	%
Estado Civil	Soltero	1	10
	Casado	6	60
	Conviviente	3	30

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 04: Estado Civil de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

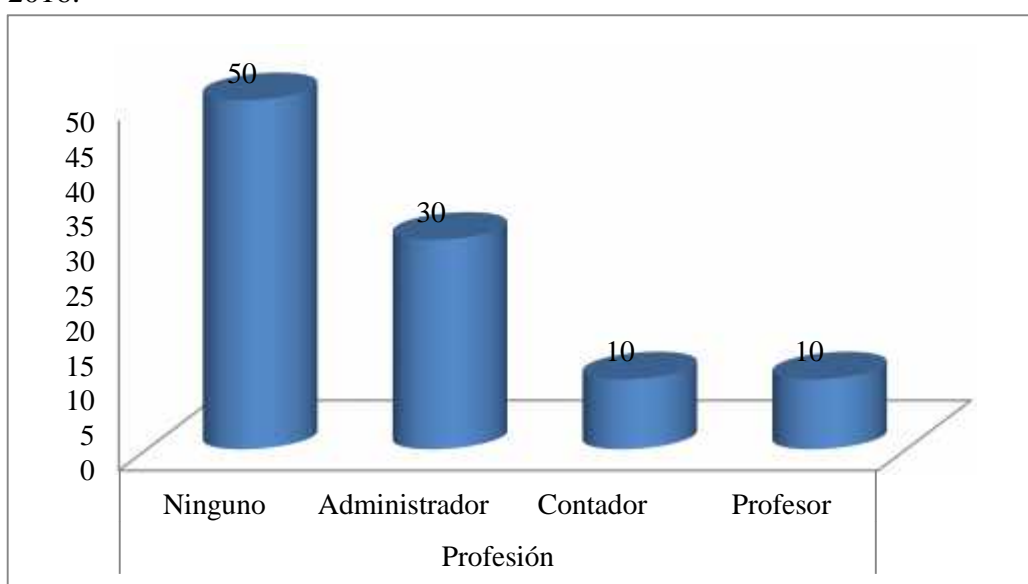
El estado civil de los encuestados corresponde al 60% de casados, 30% convivientes y 10% soltero.

Tabla 05: Profesión de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de los gerentes y/o representantes legales		N	%
Profesión	Ninguno	5	50
	Administrador	3	30
	Contador	1	10
	Profesor	1	10

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 05: Profesión de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

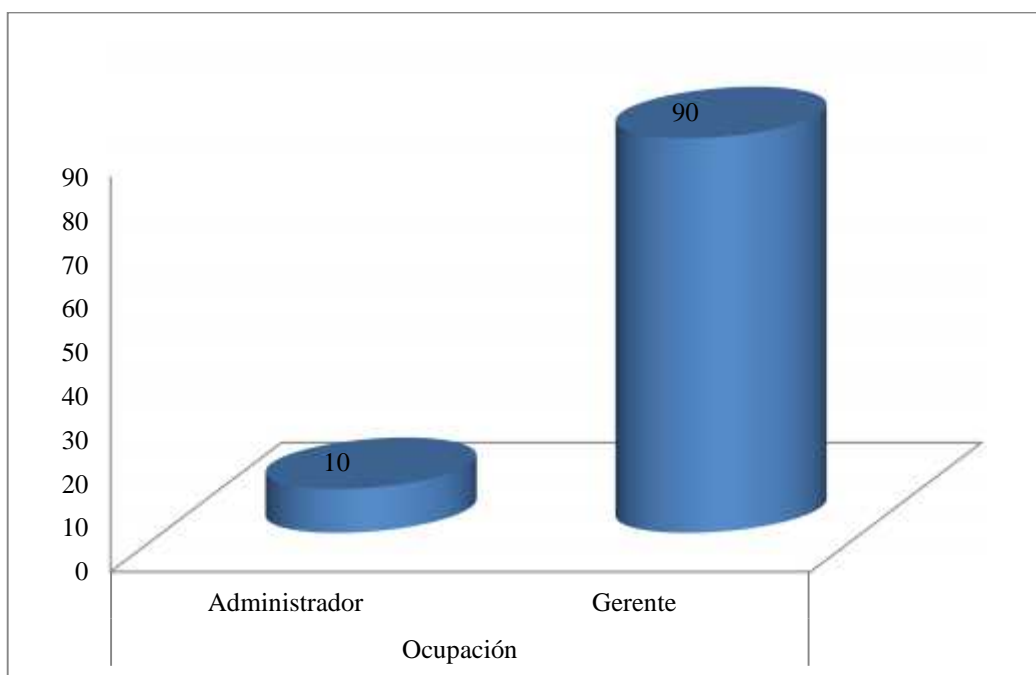
En lo que pertenece a la profesión tenemos un 50% que refiere no tener ninguna profesión, seguido de 30% que afirma ser administrador técnico, 10% contador y finalmente el 10% profesor.

Tabla 06: Ocupación de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de los gerentes y/o representantes legales		N	%
Ocupación	Administrador	1	10
	Gerente	9	90

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Tabla 06: Ocupación de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Referente a la ocupación se encontró que el 90% de los encuestados refiere ser gerente de su pequeña empresa y el 10% administra el negocio.

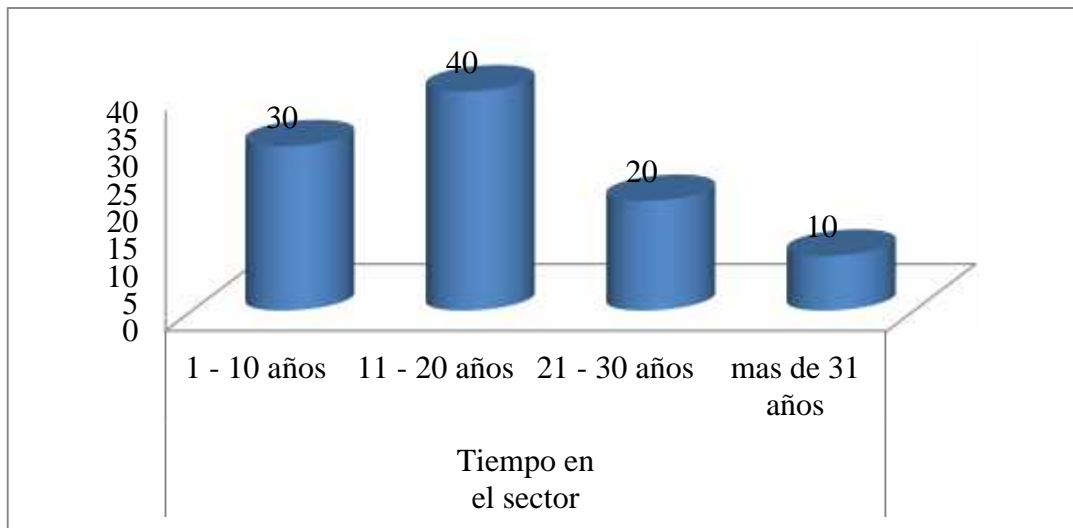
4.1.2. Características de las micro y pequeñas empresas.

Tabla 07: Tiempo en años que se encuentran en el sector de las Micro y Pequeñas Empresa del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de las MYPES		N	%
Tiempo en años que se encuentra en el sector	1 - 10 años	3	30
	11 - 20 años	4	40
	21 - 30 años	2	20
	más de 31 años	1	10
	Subsistencia	0	0

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 07: Tiempo en años que se encuentran en el sector de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

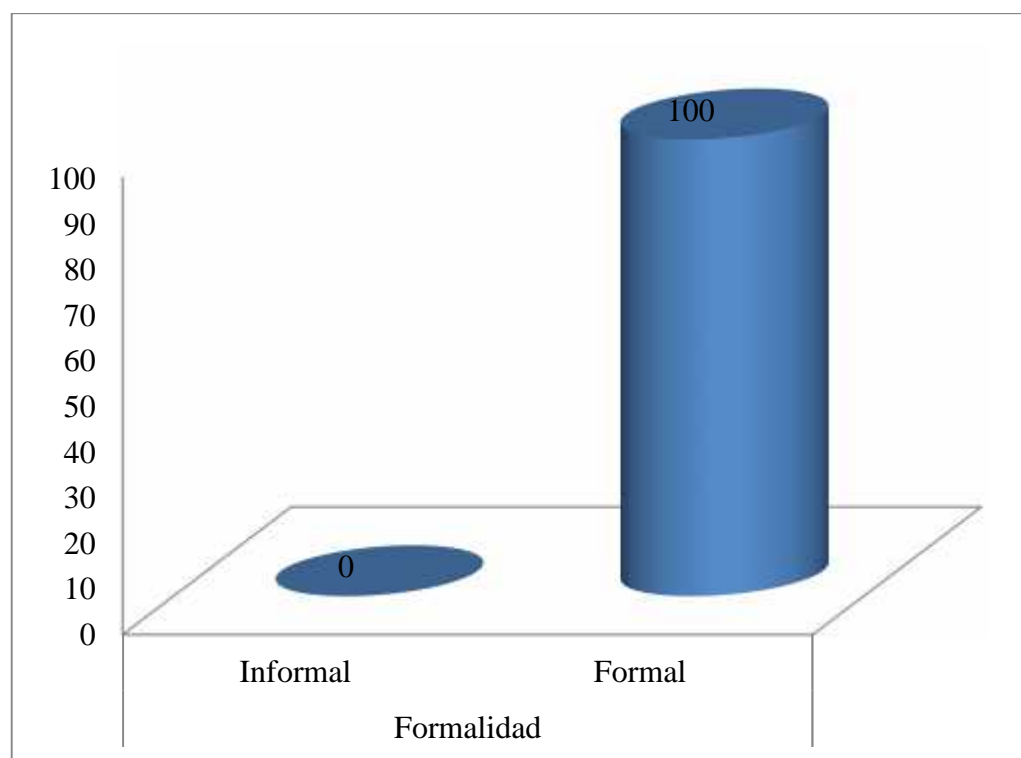
En cuanto al tiempo en años que se encuentra en el sector, el 40% tiene entre 11 y 20 años, el 30% tiene un rango de 1 a 10 años, el 20% entre 21 y 30 años y finalmente 10% de los encuestados refieren tener más de 30 años.

Tabla 08: Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de las MYPES		N	%
Formalidad de la Mype	Informal	0	0
	Formal	10	100
	Subsistencia	0	0

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 08: Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

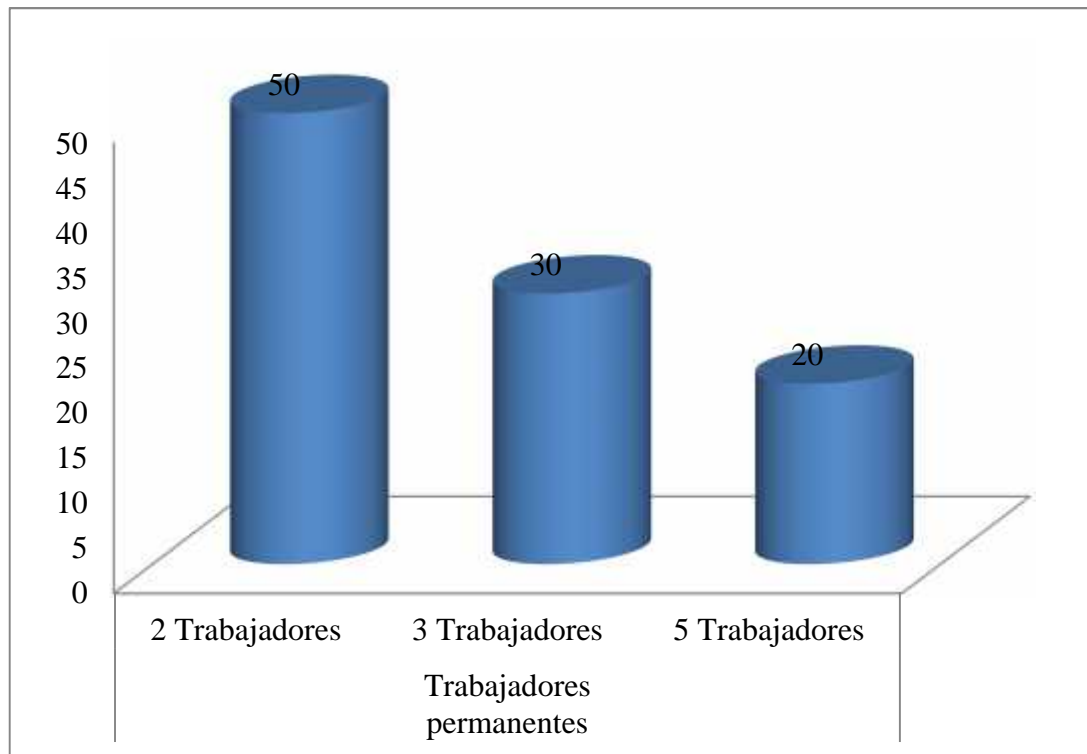
En lo concerniente a la formalidad de la MYPE se observa que el 100% de estas son formales.

Tabla 09: Número de trabajadores permanentes de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de las MYPES		N	%
Número de trabajadores permanentes	2 Trabajadores	5	50
	3 Trabajadores	3	30
	5 Trabajadores	2	20

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 09: Número de trabajadores permanentes de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

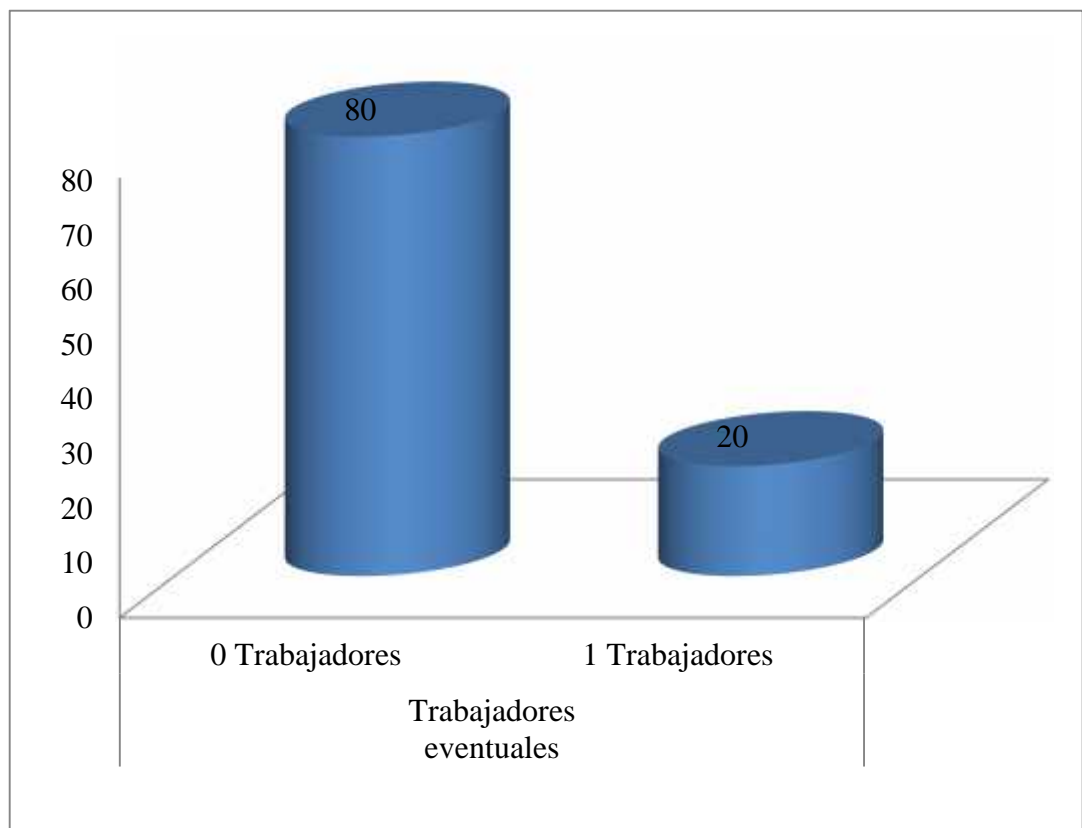
Respecto al número de trabajadores permanentes se aprecia que el 50% de las micro empresas tienen 2 trabajadores, el 30% presentan 3 trabajadores y finalmente el 20% presentan 5 trabajadores permanentes.

Tabla 10: Número de trabajadores eventuales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de las MYPES		N	%
Número de trabajadores eventuales	0 Trabajadores	8	80
	1 Trabajadores	2	20

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 10: Número de trabajadores eventuales de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

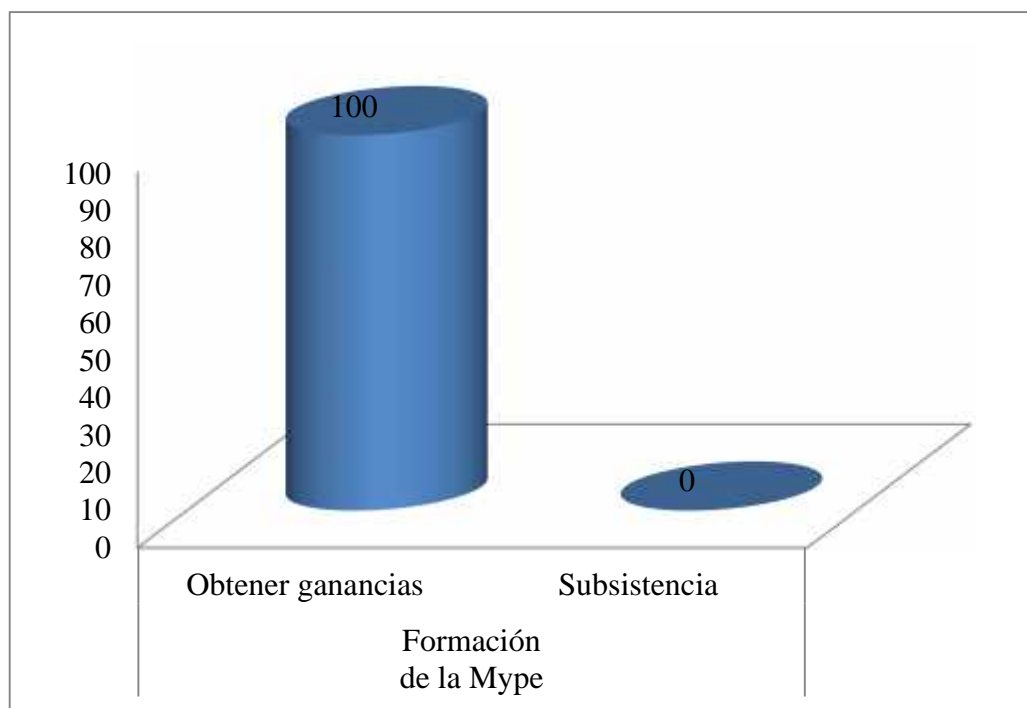
En cuanto al número de trabajadores eventuales se aprecia que solo el 20% de los encuestados refieren tener un trabajador eventual, el 80% restante manifestó no tener trabajadores eventuales.

Tabla 11: Motivos de formación de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de las MYPES		N	%
Motivos de formación de la Mype	Obtener ganancias	10	100
	Subsistencia	0	0

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 11: Motivos de formación de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

En referencia a los motivos de formación de la MYPE el 100% de los encuestados manifestó que la razón fue la de obtener ganancias.

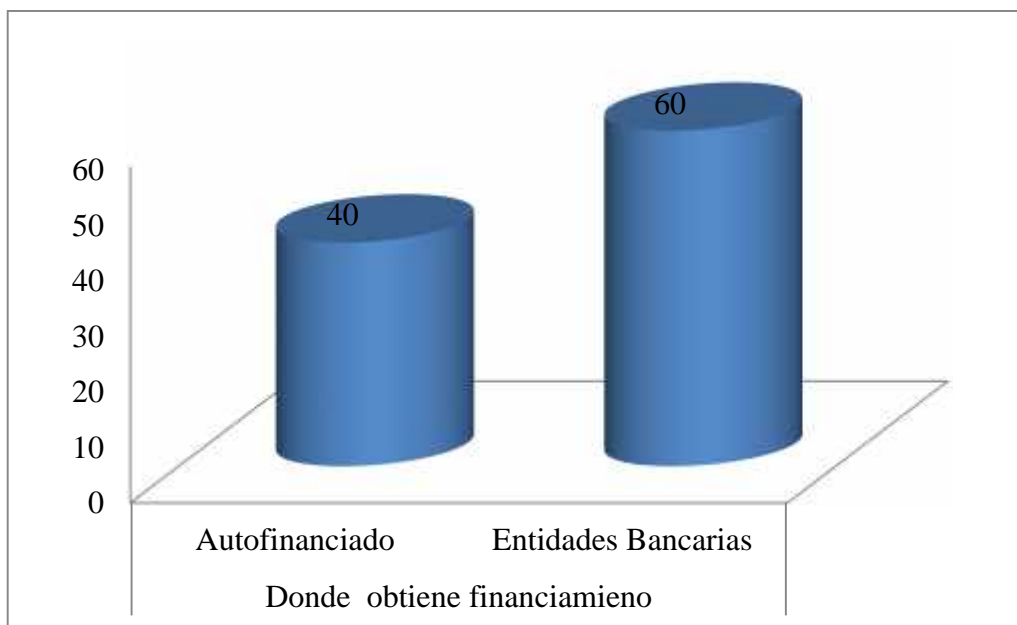
4.1.3. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

Tabla 12: Donde obtienen financiamiento las Micro y Pequeñas Empresa del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas		N	%
Donde obtiene financiamiento	Autofinanciado	4	40
	Entidades Bancarias	6	60

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 12: Donde obtienen financiamiento las Micro y Pequeñas Empresa del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

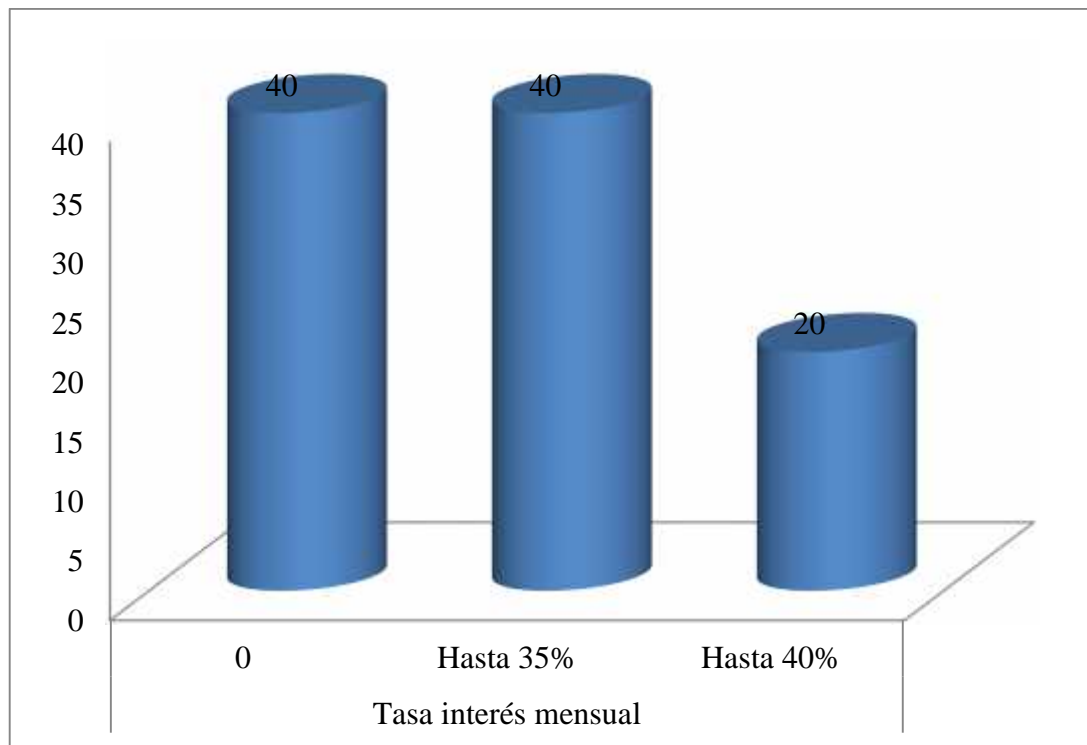
Referente a la obtención de financiamiento el 60% de los gerentes encuestados refieren que lo obtienen de entidades bancarias, mientras que el 40% manifestó haber autofinanciado su empresa.

Tabla 13: Tasa interés mensual de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas	N	%
0%	4	40
Tasa interés mensual	4	40
40%	2	20

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 13: Tasa interés mensual de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

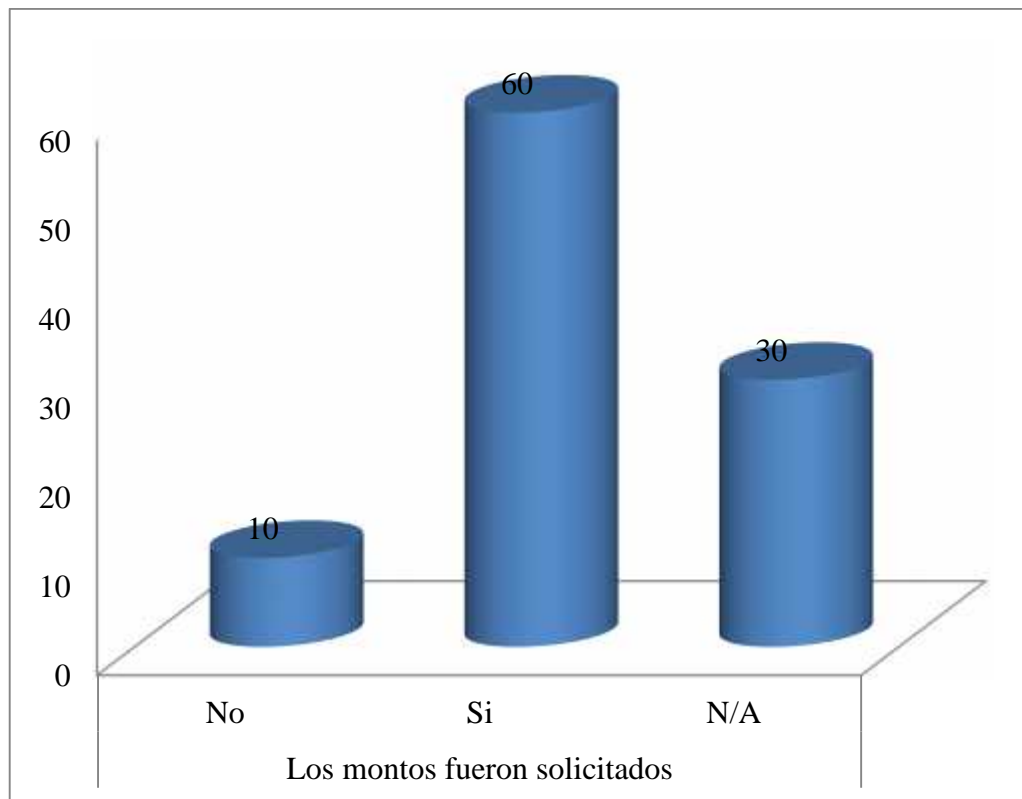
En cuanto a la tasa de interés que pagan estas empresas el 40% paga una tasa del 35%, mientras que el 20% paga una tasa del 40% mensual.

Tabla 14: Los montos fueron solicitados por las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas	N	%
Los montos fueron solicitados	No	1
	Si	5
	N/A	4
		%
		10
		50
		40

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 14: Los montos fueron solicitados por las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

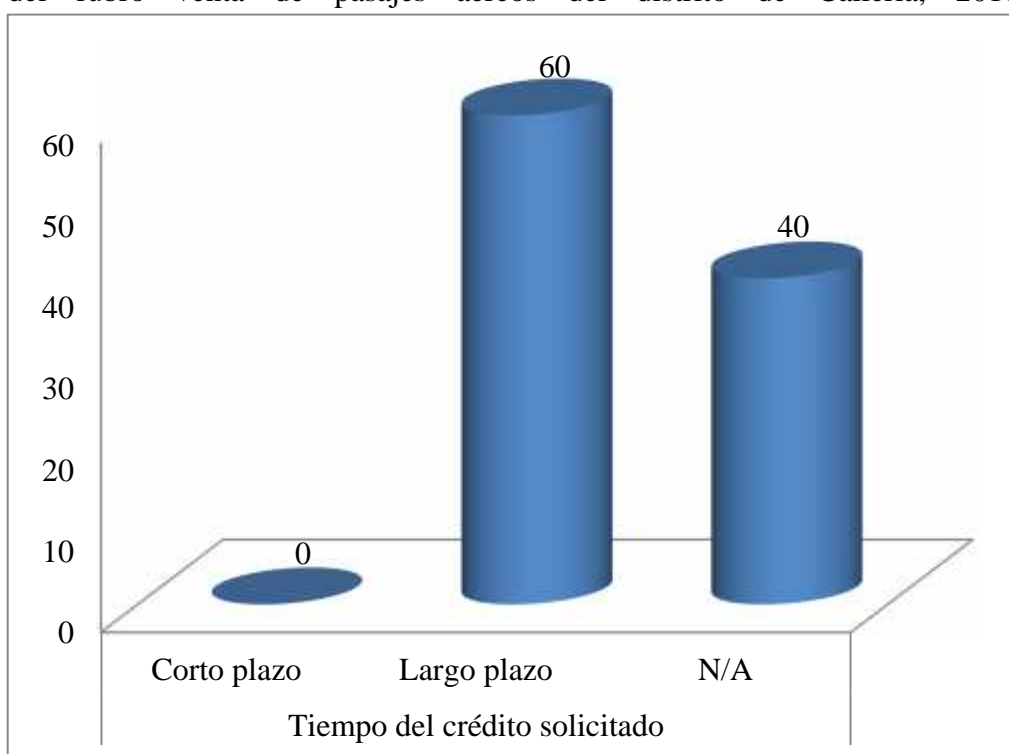
En referencia a los montos solicitados el 50% manifiestan que si les entregaron los montos solicitados, mientras que el 10% informó que no le habían entregado el monto solicitado.

Tabla 15: Tiempo del crédito solicitado de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas		N	%
Tiempo del crédito solicitado	Corto plazo	0	0
	Largo plazo	6	60
	N/A	4	4

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 15: Tiempo del crédito solicitado de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

- El 60% manifestó que el tiempo de crédito solicitado fue a largo plazo.

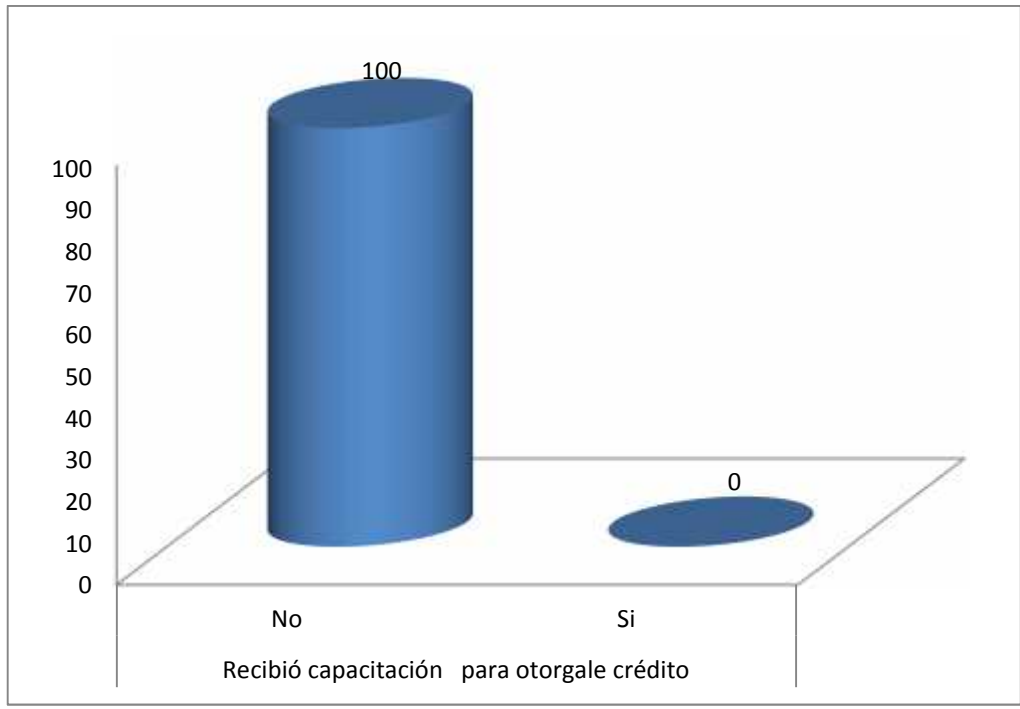
4.1.4. Características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas.

Tabla 16: Recibió capacitación para otorgarle crédito en las Micro y Pequeñas Empresa del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la Capacitación		N	%
Recibió capacitación para	No	10	100
otorgarle crédito	Si	0	0

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 16: Recibió capacitación para otorgarle crédito en las Micro y Pequeñas Empresa del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

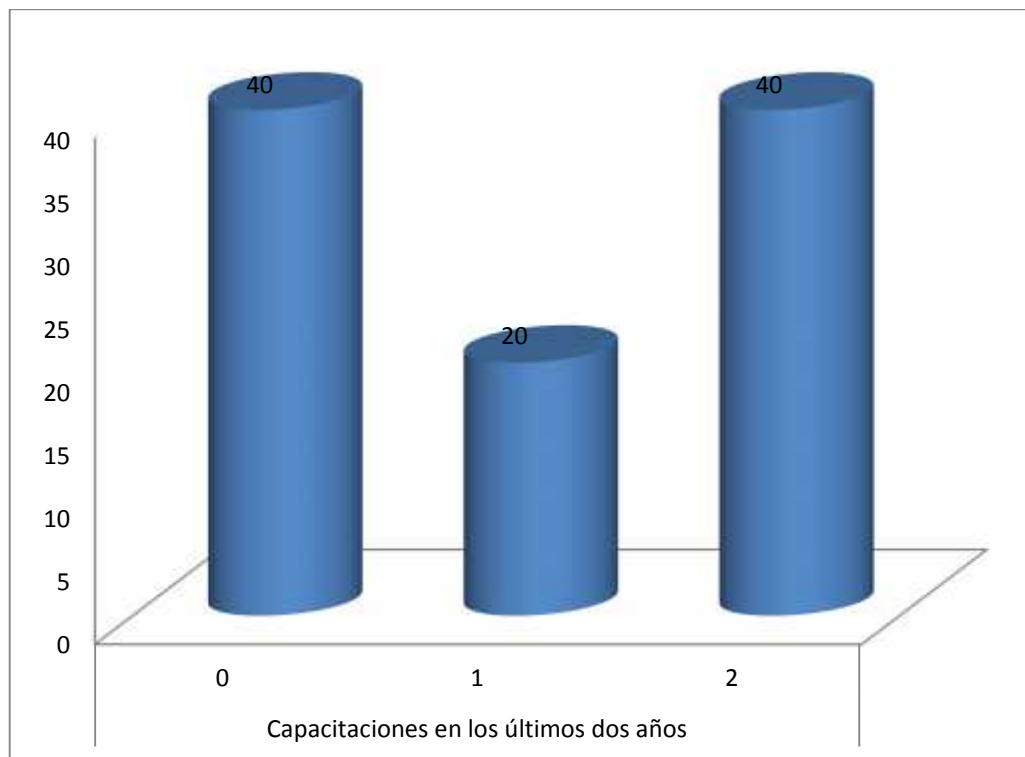
El 100% de los gerentes encuestados manifestaron no haber recibido capacitación alguna para otorgarles el crédito.

Tabla 17: Capacitaciones en los últimos dos años de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la Capacitación		N	%
Capacitaciones en los últimos dos años	0	4	40
	1	2	20
	2	4	40

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 17: Capacitaciones en los últimos dos años de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

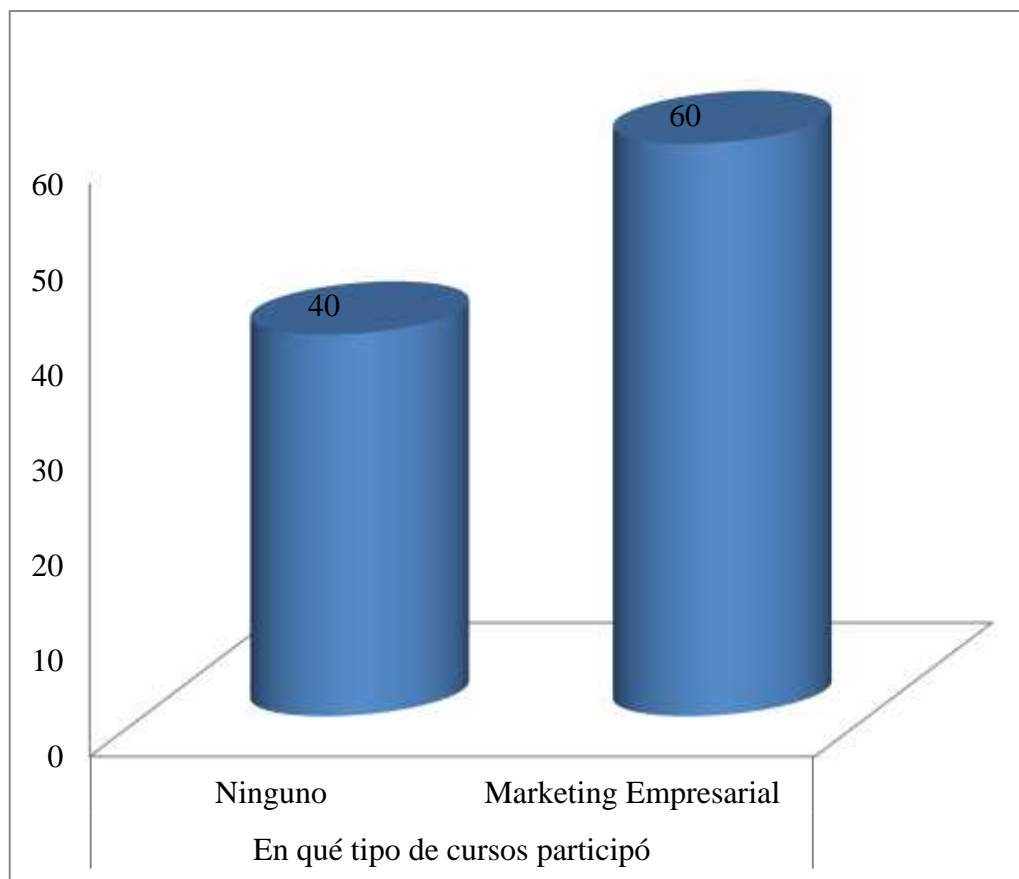
Referente a las capacitaciones recibidas en los dos últimos años el 40% manifestó haber recibido alguna, el año pasado solo el 20% y 40% manifiestan no haber recibido alguna capacitación en estos últimos 2 años.

Tabla 18: En qué tipo de cursos participó en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la Capacitación		N	%
En qué tipo de cursos participó	Ninguno	4	40
	Marketing Empresarial	6	60

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 18: Los montos fueron solicitados por las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

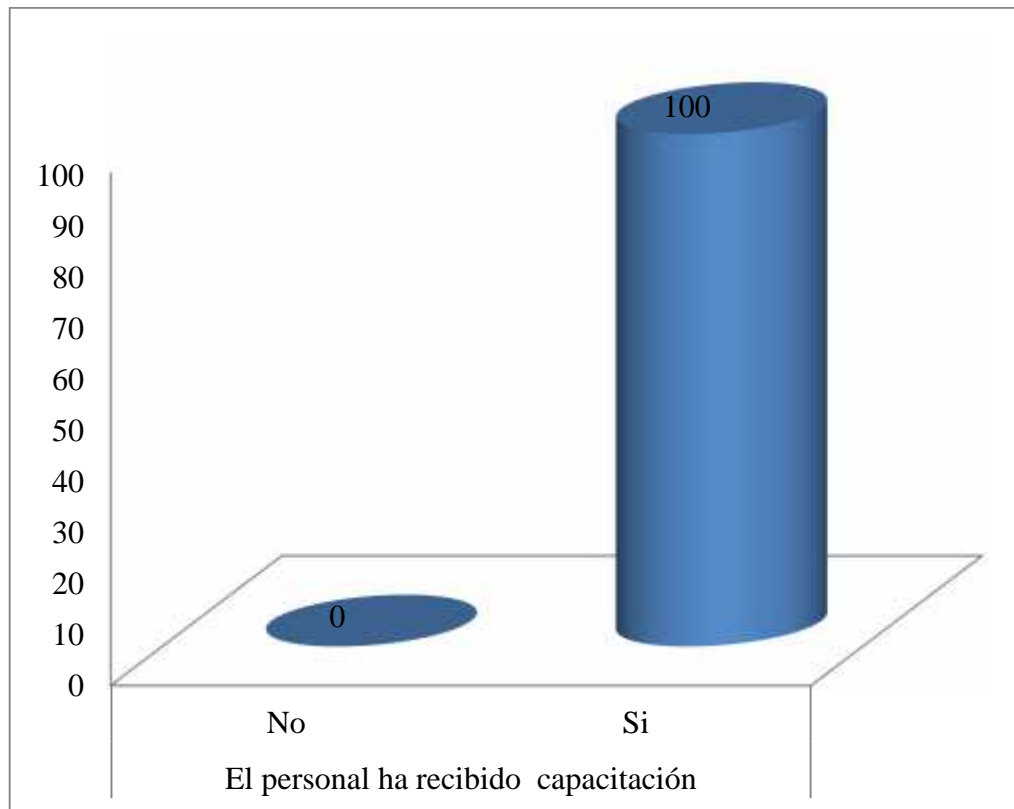
En lo que respecta a la capacitación que recibió el 60% de los participantes manifestó que el tema de capacitación fue Marketing Empresarial, mientras que el 40% no recibió ninguna capacitación.

Tabla 19: El personal ha recibido capacitación en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la Capacitación		N	%
El personal ha recibido capacitación	No	0	0
	Si	10	100

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 19: El personal ha recibido capacitación en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

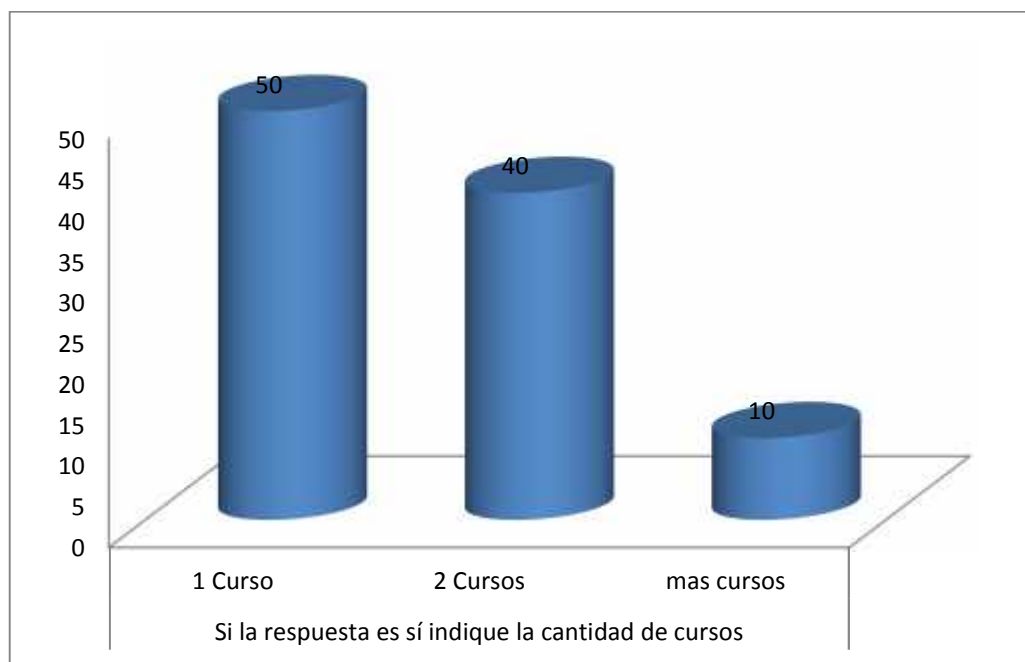
En cuanto a si el personal a su cargo recibió alguna capacitación mencionaron que si el 100%

Tabla 20: Cantidad de cursos en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la Capacitación		N	%
Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	1 Curso	5	50
	2 Cursos	4	40
	mas cursos	1	10

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 20: Cantidad de cursos en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

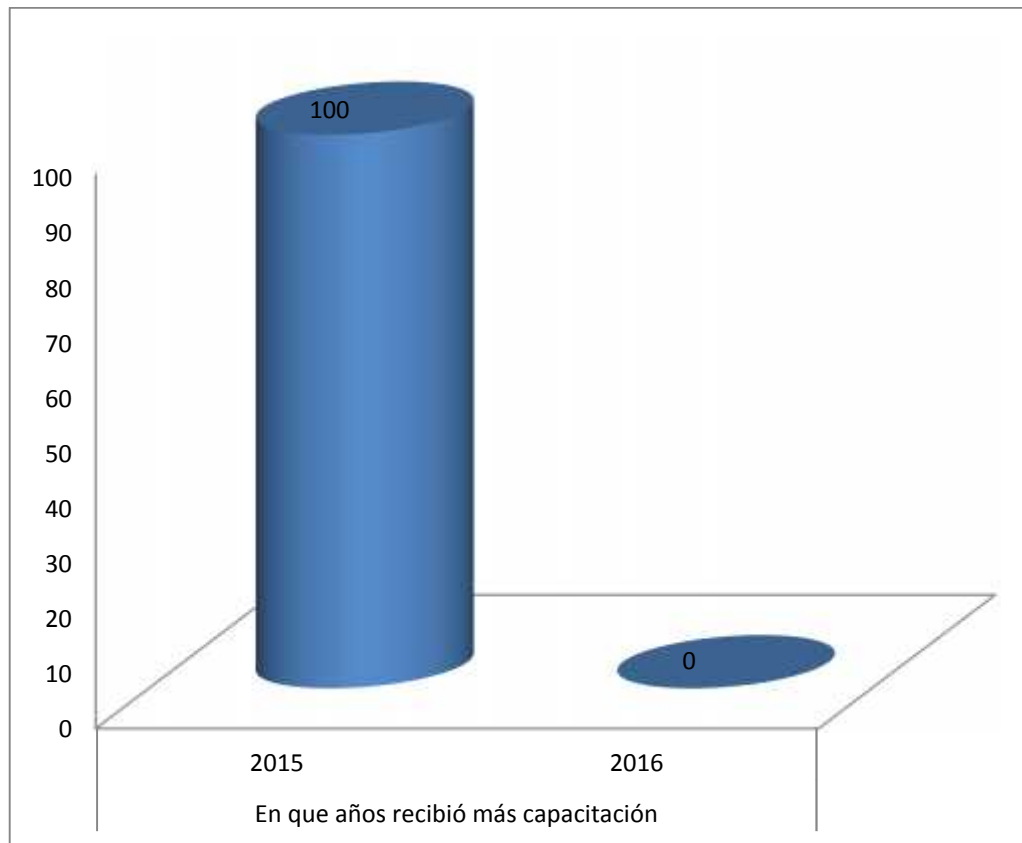
El 2015 fue el año que más capacitaciones recibieron los empleados con 100%.

Tabla 21: En qué año recibió más capacitaciones en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la Capacitación		N	%
En que años recibió más capacitación	2015	10	100
	2016	0	0

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 21: En qué año recibió más capacitaciones en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

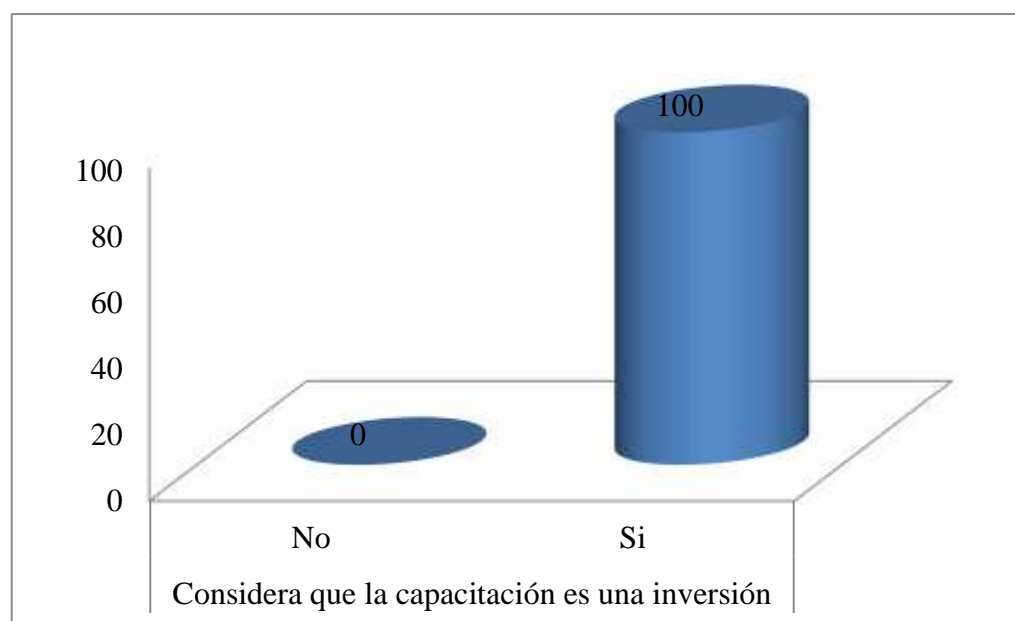
El 2015 fue el año que más capacitaciones recibieron los empleados con 100%.

Tabla 22: Considera que la capacitación es una inversión favorable en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la Capacitación		N	%
Considera que la capacitación es una inversión favorable	No	0	0
	Si	10	100

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 22: Considera que la capacitación es una inversión favorable en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

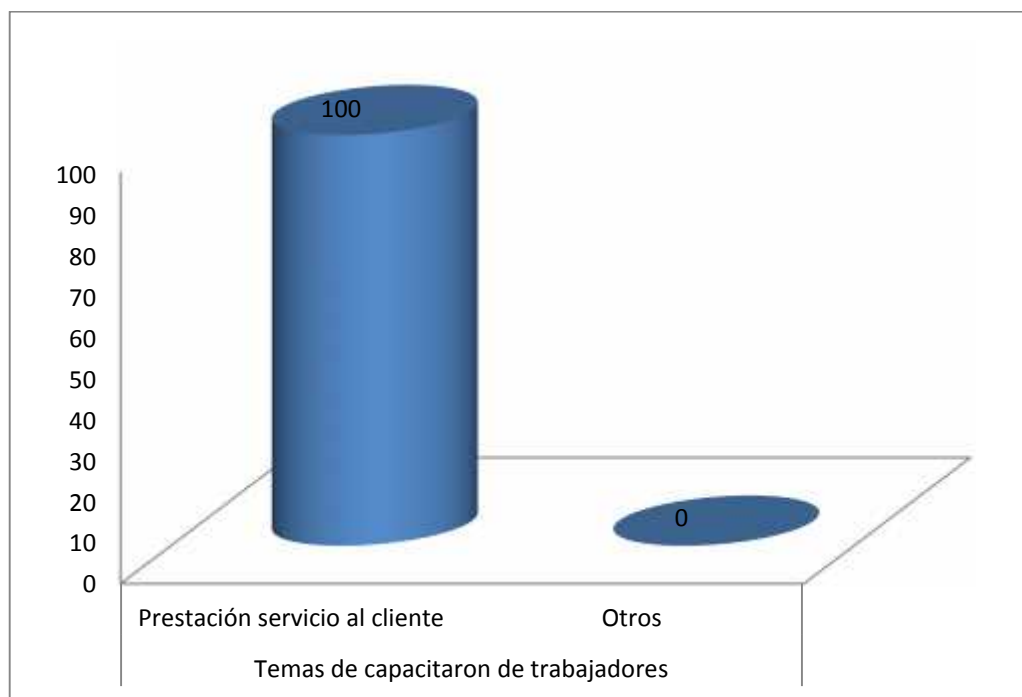
Los gerentes en un 100% manifestaron que la capacitación es una inversión favorable para sus empresas, así mismo coincidieron al mencionar que la capacitación del personal es relevante para su empresa.

Tabla 23: Tema de capacitación de trabajadores de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la Capacitación		N	%
Tema de capacitación de trabajadores	Prestación servicio al cliente	10	100
	Otros	0	0

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 23: Tema de capacitación de trabajadores de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Básicamente el tema motivo de la capacitación del empleado está referido a la prestación servicio al cliente con un 100%.

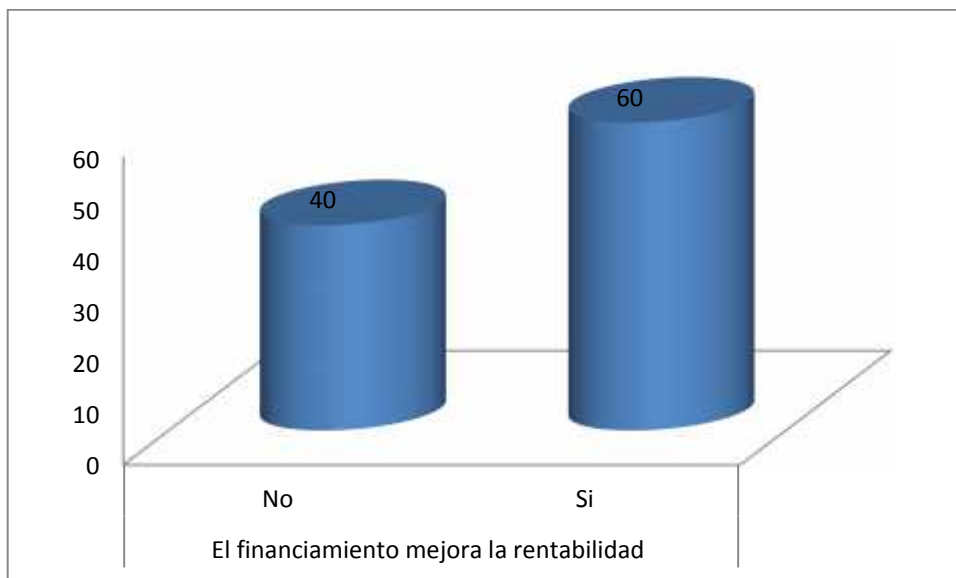
4.1.5. Características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Tabla 24: El financiamiento mejora la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresa del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la rentabilidad		N	%
El financiamiento mejora la rentabilidad	No	4	40
	Si	6	60

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 24: El financiamiento mejora la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresa del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

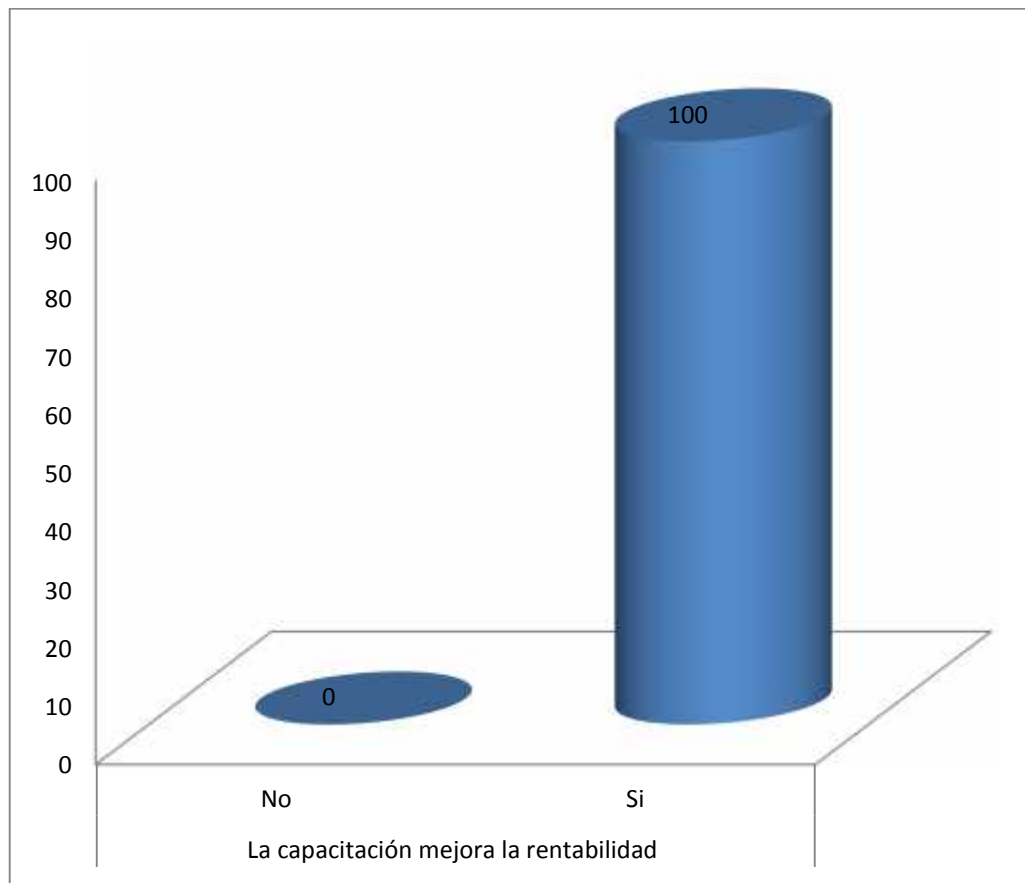
El 60% de los encuestados refieren que el financiamiento mejora la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 40% manifestó que el financiamiento no mejora la rentabilidad.

Tabla 25: La capacitación mejora la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la rentabilidad		N	N
La capacitación mejora la rentabilidad	No	0	0
	Si	10	100

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 25: La capacitación mejora la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

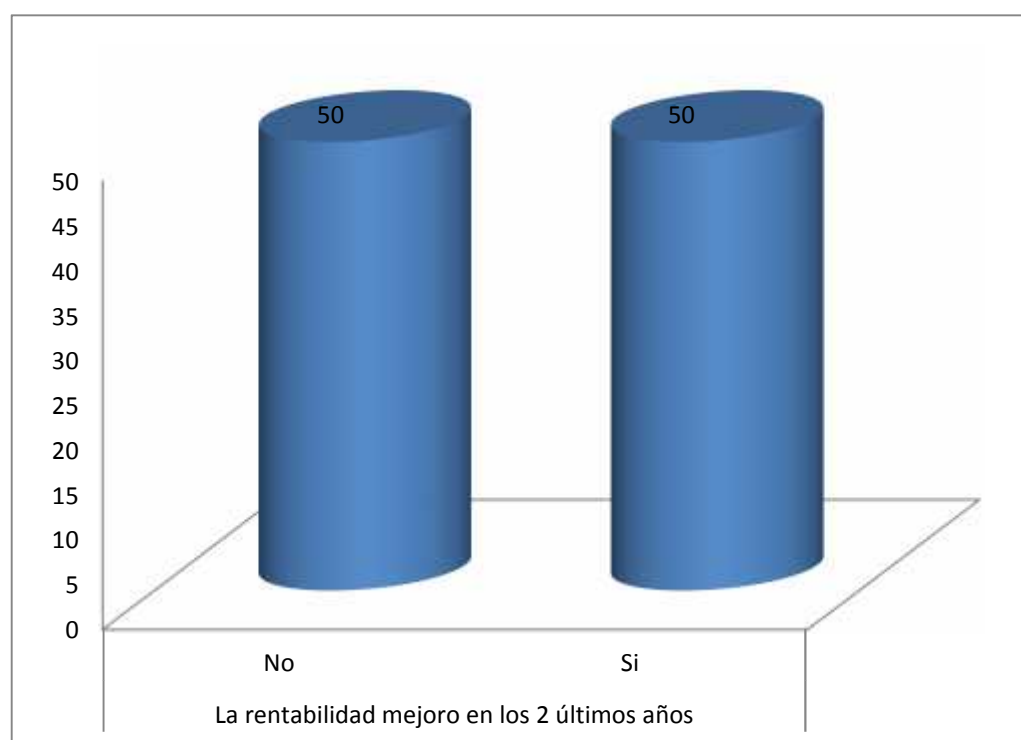
También se aprecia que el 100% de los participantes manifiestan que la capacitación mejora la rentabilidad de sus pequeñas empresas.

Tabla 26: La rentabilidad mejoro en los 2 últimos años en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la rentabilidad		N	N
La rentabilidad mejoro en los 2 últimos años	No	5	50
	Si	5	50

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 26: La rentabilidad mejoro en los 2 últimos años en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

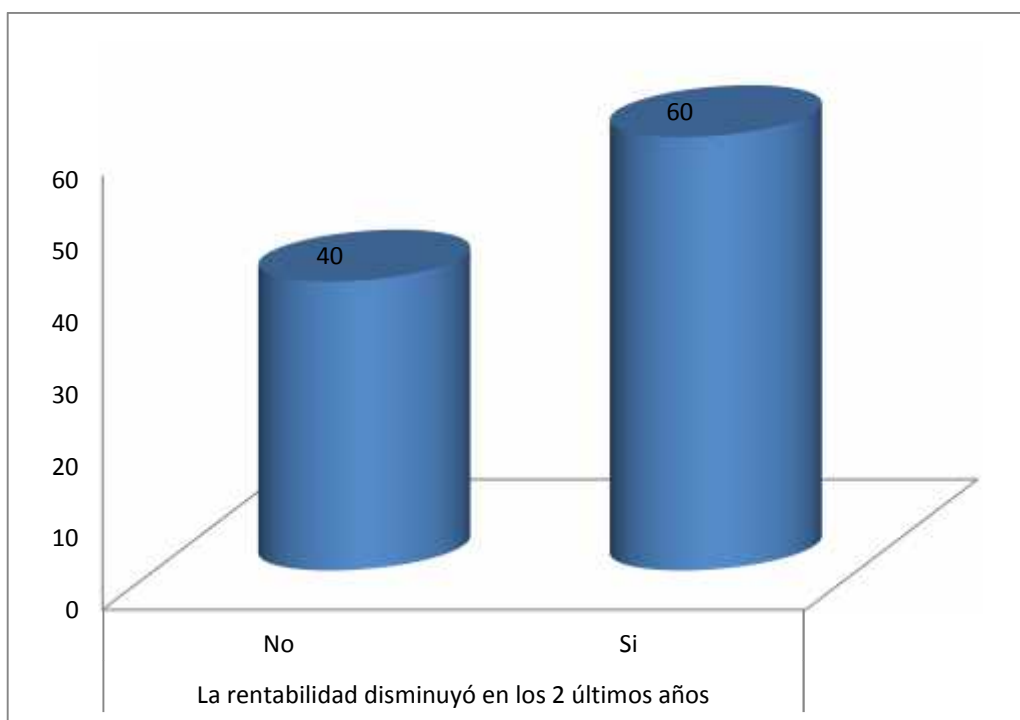
El 50% manifiesta que la rentabilidad si mejoro en los dos últimos años y el resto opina que no hubo mejoras respecto a la rentabilidad.

Tabla 27: La rentabilidad disminuyó en los 2 últimos años en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la rentabilidad		N	N
La rentabilidad disminuyó en los 2 últimos años	No	4	40
	Si	6	60

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 27: La rentabilidad disminuyó en los 2 últimos años en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

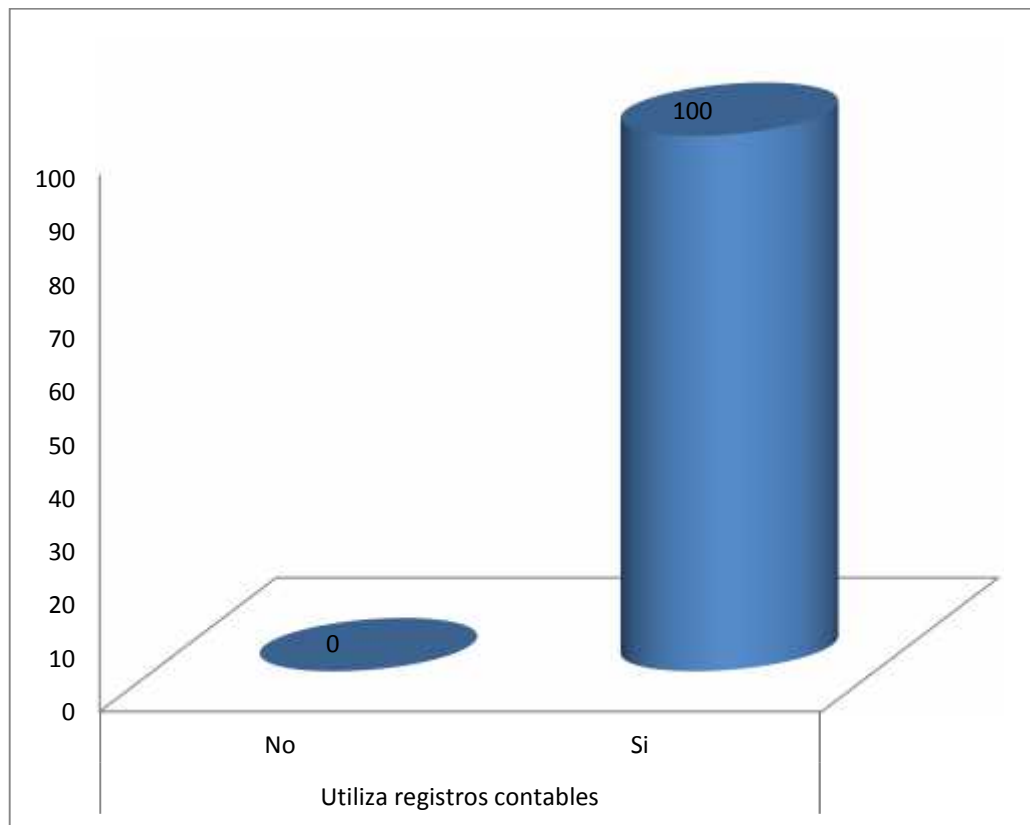
El 60% de los evaluados refieren que la rentabilidad si disminuyo en los dos últimos años, dato opuesto el reportado por el 40% de los valorados que manifestaron que no disminuyo la rentabilidad en los dos últimos años.

Tabla 28: Utilizan registros contables las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la rentabilidad		N	N
Utiliza registros contables	No	0	0
	Si	10	100

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 28: Utilizan registros contables las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

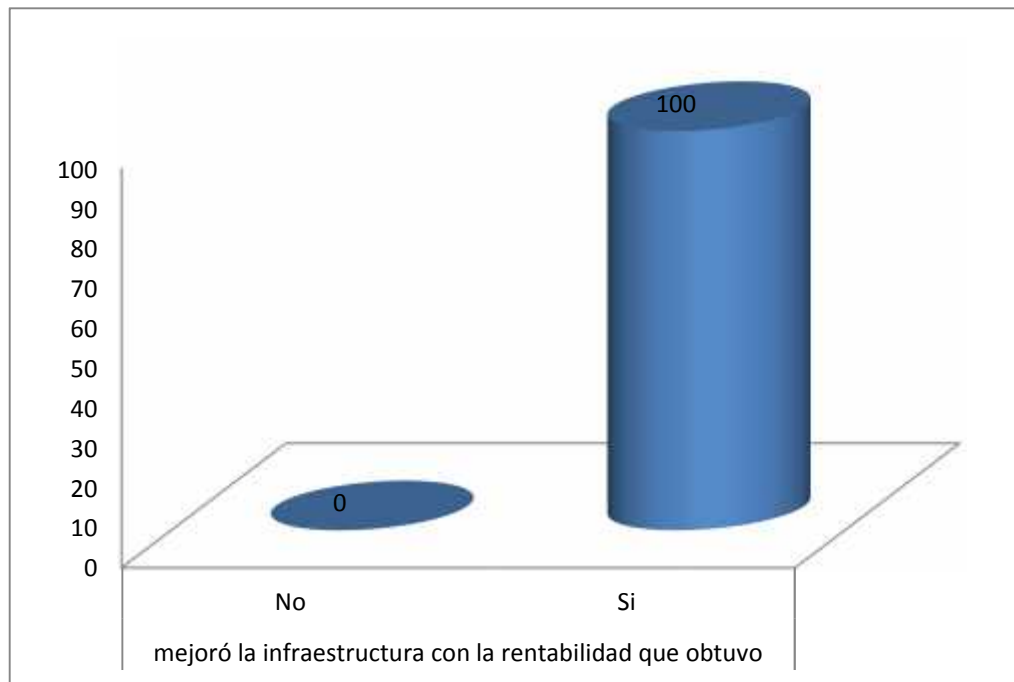
Referente a los registros contables el 100% de los sujetos de estudio manifestaron que si los utilizan.

Tabla 29: Mejoró la infraestructura con la rentabilidad que obtuvieron las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Características de la rentabilidad		N	N
Mejoró la infraestructura con la rentabilidad que obtuvo	No	0	0
	Si	10	100

Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

Gráfico 29: Mejoró la infraestructura con la rentabilidad que obtuvieron las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.



Cuestionario aplicado a gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería.

El 100% de los gerentes y/o representantes legales manifestó que mejoró la infraestructura de sus establecimientos con la rentabilidad que obtuvo.

Tabla 30: Incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Prueba estadística	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10.000	1	0.002

Base de datos del estudio: Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

Se realizó el ritual de la significancia estadística en donde la hipótesis nula indica que el financiamiento no está relacionado con la capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016, frente a esta hipótesis se ha considerado el 95% de nivel de confianza, 5% de error alfa, el estadístico de prueba utilizado fue la Chi cuadrado de Pearson con el cual se estableció P. valor de 0.002, este resultado nos indica que se rechaza la hipótesis nula, por lo que se interpreta que el financiamiento está relacionado con la capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016.

4.2. Análisis de resultados

Respecto a las características de los gerentes y/o representantes legales las Micro y Pequeñas Empresas se encontró que la etapa de vida con mayor predominio es la adulta seguida de la etapa del adulto joven, en relación al sexo tenemos que el mayor índice corresponde al sexo femenino y en menor cantidad tenemos al sexo masculino. En relación al grado de instrucción el 40% de los encuestados tienen estudio superior no universitario incompleto, el 30% tiene estudio superior universitario incompleto, 10% con secundaria completa, 10% superior no universitaria completa y 10% superior universitaria completa respectivamente. En lo correspondiente al estado civil el 60% de casados, 30% convivientes y 10% solteros. En lo que atañe a la profesión tenemos un 50% que refiere no tener ninguna profesión, seguido de 30% que afirma ser administrador técnico, 10% contador y finalmente el 10% profesor. En lo concerniente a la ocupación se encontró que la gran mayoría de los encuestados refiere ser gerente de su pequeña empresa y solo el 10% administra la empresa.

En cuanto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos, el 40% tiene entre 11 y 20 años, el 30% tiene un rango de 1 a 10 años, el 20% entre 21 y 30 años y finalmente 10% de los encuestados refieren tener más de 30 años, respecto a la formalidad de la MYPE el 100% de estas son formales, también es considerable el hecho que las Micro y Pequeñas Empresas son una fuente de trabajo en nuestro país y sobre este punto se encontró que el 50% de las micro empresas tienen 2 trabajadores, el 30% presentan 3 trabajadores y finalmente el 20% presentan 5 trabajadores permanentes, en cuanto al número de trabajadores eventuales se aprecia que solo el 20% de los

encuestados refieren tener un trabajador eventual, el 80% restante manifestó no tener trabajadores eventuales. En cuanto a los motivos de formación de la MYPE el 100% de los encuestados manifestó que la razón fue la de obtener ganancias.

En referencia al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos revelo que la obtención de financiamiento el 60% de los lo obtienen de entidades bancarias y el 40% es autofinanciado, la tasa de interés que pagan estas empresas el 40% paga una tasa de 35 y el 20% paga una tasa de 40% mensual, lo referido a montos solicitados el 50% manifiestan que si les entregaron los montos solicitados y el 10% informó que no les habían entregado el monto solicitado, finalmente el 60% manifestó que el tiempo de crédito solicitado fue a largo plazo.

Las características de la capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos, El 100% de los gerentes encuestados manifestaron no haber recibido capacitación alguna para otorgarles el crédito, en cuanto a las capacitaciones recibidas en los dos últimos años el 40% manifestó haber recibido alguna, el año pasado solo el 20% y 40% manifiestan no haber recibido alguna capacitación en estos últimos 2 años, además la capacitación que recibió el 60% de los participantes manifestó que el tema de capacitación fue Marketing Empresarial, es preocupante que el 40% no recibió ninguna capacitación lo cual es un riesgo para su empresa; aspecto importante es que el 100% del personal a su cargo recibió alguna capacitación, siendo el 2015 fue el año que más capacitaciones recibieron. Los gerentes en su totalidad manifestaron que la capacitación es una inversión favorable para sus

empresas, así mismo coincidieron al mencionar que la capacitación del personal es relevante para su empresa, los empleados en su totalidad básicamente se capacitaron en la prestación servicio al cliente.

Relacionado a las características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, el 60% de los encuestados refieren que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 40% manifestó que el financiamiento no mejora la rentabilidad, todos los participantes manifestaron que la capacitación mejora la rentabilidad de sus pequeñas empresas; el 50% manifiesta que la rentabilidad si mejoro en los dos últimos años y el resto opina que no hubo mejoras respecto a la rentabilidad, manifiestan que la tendencia está a la baja. Del mismo modo el 60% de los evaluados refieren que la rentabilidad si disminuyo en los dos últimos años, dato opuesto el reportado por el 40% de los valorados que manifestaron que no disminuyo la rentabilidad en los dos últimos años. Es una fortaleza que los registros contables sean utilizados en todas las empresa evaluadas, todos manifestaron que mejoró la infraestructura de sus establecimientos con la renta que obtuvieron. Además se determinó la incidencia entre el financiamiento y la rentabilidad, la cual fue establecida con la prueba de Chi cuadrado de Pearson obteniéndose un P valor de 0.002.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Las Principales características de los gerentes y/o representantes legales del rubro venta de pasajes aéreos en el distrito de Callería son la etapa de vida con mayor predominio es la adulta seguida de la etapa del adulto joven, en relación al sexo el mayor índice corresponde al femenino, con referencia al grado de instrucción solo el 20% cuenta con algún estudio superior completo, casi la totalidad de los directivos de las empresas son gerentes de las mismas.
- Las características de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos, estas empresas tienen una larga proyección en lo referido al tiempo de vida, cabe recalcar que todas estas empresas son formales; las empresas de este rubro tienen bajo su cargo entre 2 y 5 trabajadores permanentes; el propósito de estas empresas es obtener ganancias.
- El financiamiento fue obtenido en entidades financieras, la tasa de interés que pagan estas empresas es de 35% y 40% mensual; los créditos solicitados fueron a largo plazo.
- Los gerentes manifestaron no haber recibido capacitación para otorgarles el crédito, solo el 60% manifestó haber recibido alguna capacitación sobre Marketing Empresarial; todo el personal a su cargo recibió alguna capacitación; todos coinciden en que la capacitación es inversión favorable para sus empresas, así mismo coincidieron que la capacitación del personal es relevante para su empresa, los empleados básicamente se capacitaron en la prestación del servicio al cliente.

- La mayoría de los encuestados refieren que el financiamiento mejora la rentabilidad, todos los gerentes y/o representantes coinciden en que la capacitación mejora la rentabilidad de sus pequeñas empresas; solo la mitad de los encuestados manifestó que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años. Los registros contables son utilizados en todas las empresa evaluadas y también manifestaron que mejoraron la infraestructura de sus establecimientos con la renta que obtuvieron.
- El financiamiento está relacionado con la capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016, el cual se estableció con la prueba estadística de Chi cuadrado de Pearson con el cual se estableció un P. valor de 0.002.

5.2. Recomendaciones

- Referente a las características de los gerentes y/o representantes legales del rubro venta de pasajes aéreos en el distrito de Callería se recomienda que la capacitación permanente debe ser una constante ya que son ellos los que lideran las empresas y deben estar preparados para los retos que se les puedan presentar.
- En cuanto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos, se recomienda a los empresarios mantener la formalidad de sus empresas y siempre estar puntuales en el pago de impuestos para evitar sanciones.
- Respecto al financiamiento se recomienda al empresario crear un fondo de garantía que le permita acceder a mayores montos de préstamo en las diferentes entidades financieras.
- La capacitación es un pilar fundamental en el crecimiento de una empresa, por lo que se recomienda a los gerentes y/o administradores asistir a talleres, seminarios, cursos y programas de capacitación integral especialmente dirigidos a este sector.
- En lo correspondiente a la rentabilidad se recomienda incidir en la capacitación y promover entre los empresarios el acceso a tecnología apropiada que les ayude a generar mayores ingresos.
- Si bien el financiamiento está relacionado con la capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, se recomienda al gobierno central que a través del instituto nacional de estadística e informática crear estadísticas sobre las actividades empresariales de las micro y pequeños empresas, sobre los factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias bibliográficas

Aching Guzmán, C. (Enero de 2007). La especulación financiera encarece el costo del crédito. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, I(74).

Acosta, T. (2007). *Recursos y relaciones humanas en la empresa* (Primera ed.). (T. Acosta, Ed.) Madrid: ESIC.

Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Emoesa (SBA. (s/a). Recuperado el 27 de Agosto de 2016, de Financiamiento para comenzar un negocio en equipo: <http://www.sba.gon/eslano/financiamiento/trabajar>

Aguilar Olivera, M. (2004). *El financiamiento, de las micro y pequeñas empresas en Puno*. Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de www.old.cies.org.pe: <http://www.old.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/politica-macroeconomica-y-crecimiento/el-financiamiento-de-las-micro-y-pequenas-empresas-en-puno-un-analisis-empirico-de-la-demanda-de-creditos.pdf>

Alarcón, A. (2007). Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de Teoría sobre la estructura financiera: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Albuquerque, F. (2001). *Servicios profesionales y desarrollo económico local. Reseña comparativa en la micro y pequeña empresa latinoamericana* (Segunda ed.). (F. Albuquerque, Ed.) Buenos Aires: S/e.

Amram, J. (s/a). Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de El gerenciamiento de la banca bajo un enfoque de riesgos: <http://www.macosa.com/octubre/editor3.html>

- Angelli, P., Gato, F., & Yogel, G. (2001). *El mercado de consultoría y formación para las PYMES en Argentina. En la micro y pequeña empresa latinoamericana* (Tercera ed.). (P. Angelli, F. Gato, & G. Yogel, Edits.) Buenos Aires: S/e.
- Arias Galicia, F. (1980). *Actitudes, Creencias y Opiniones* (Primera ed.). (F. Arias Galicia, Ed.) México: Trillas.
- Arnaiz, M. (2005). *Las PYMES en América Latina* (Documento de trabajo No.13 ed.). (M. Arnaiz, Ed.) Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella-Programa de Naciones Unidas para el desarrollo.
- Asociación Interamericana del Derecho y la Contabilidad (AIDC). (15 de Agosto de 2016). El fin de la Microempresa acogida al régimen temporal. (A. I. (AIDC), Ed.) *Informativo Vera Paredes*, 18-19.
- Bandura, A. (1999). *Ejercicio de la eficacia personal y colectiva en sociedades cambiantes* (S. ed.). (A. Bandura, Ed.) Bilbao: Desclée de Brower.
- Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar MYPEs* (Primera ed.). (M. Bernilla, Ed.) Lima: Edigraber.
- Brealey, R., & Myers, S. (2003). *Principios de finanzas corporativas* (Septima ed.). (R. Brealey, & S. Myers, Edits.) Madrid: Mc Graw Hill Interamericana de España.
- Briones, C. (2007). *Recursos y relaciones humanas en la empresa* (Segunda ed.). (C. Briones, Ed.) San Salvador: S/e.
- Bunge, M. (1988). *La Ciencia y su Método y Filosofía* (Segunda ed.). (M. Bunge, Ed.) Buenos Aires, Argentina: siglo XX.

- Carpio, C. (2010). *Créditos para los microempresarios para renovar su tecnología* (Primera ed.). (C. Carpio, Ed.) Lima: Ciro.
- Castillo, G., & Chávez, L. (2001). *PYME: una oportunidad de desarrollo para Costa Rica* (Primera ed.). (G. Castillo, & L. Chávez, Edits.) San José, Costa Rica: ABC.
- Chacaltana, J. (2011). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de www.consortio.org: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>
- Chincharo, S. (1998). *Limitada capacidad de gestión y visión de crecimiento empresarial en las Mypes* (Primera ed.). (S. Chincharo, Ed.) Lima: S/e.
- Club planeta. (s/a). Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de Fuentes de financiamiento: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm
- Coe, G. (Setiembre de 1988). Comunicación en salud: Comunicación. *Chasqui*, I(63).
- Congreso de la República del Perú. (2013). *LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL- LEY 30056*. Lima: Congreso de la República del Perú.
- Córdoba, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (Primera ed.). (M. Córdoba, Ed.) Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Dini, M., & Humphey, C. (2001). *Promoción de redes de pequeñas empresas en América Latina* (Primera ed.). (M. Dini, & C. Humphey, Edits.) S/c: Latinoamericana.

- Espinosa Chongo, D., & Hernández de Alba Álvarez, N. (2006). *Marco teórico y conceptual del análisis del Capital de Trabajo*. Monografía, Universidad de Matanzas Camilo Cienfuegos, Ingeniería Industrial y Economía, Camilo Cienfuegos.
- eumed.net. (2016). Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de Diccionario de economía política:
<http://www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Ferruz, L. (2000). *ciberconta.unizar.es*. Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de La rentabilidad y el riesgo:
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Flores, A. (2006). *Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. Tesis Doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Ciencias Empresariales, Lima.
- Gachpin, F. (2002). *Las micro, pequeñas y medianas empresas y la administración financiera* (Segunda ed.). (F. Gachpin, Ed.) México: S/e.
- García Lemus, J. E. (2000). *Constructivismo Paso a Paso* (Primera ed.). (J. E. García Lemus, Ed.) México: Colección Reforma Educativa.
- García, A., Levitsky, J., & Hojmark, L. (2001). *La micro y pequñq empresa en latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial* (Primera ed.). (A. García, J. Levitsky, & L. Hojmark, Edits.) Santiago: S/e.
- Gilberto, J. (2009). Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas:
<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtm>

- Hagnaguer , J., Rivera , C., & Valcarcel, J. (2001). *El enfoque de los centros de desarrollo empresarial de Swiss Contact en Perú. En la micro y pequeña empresa latinoamericana* (Primera ed.). (J. Hagnaguer, C. Rivera, & J. Valcarcel, Edits.) Lima: S/e.
- Koepsell D, R., & Ruíz M, H. (2016). *Ética de la Investigación*. México, México: Edamsa Impresiones.
- León de Cermeño, J., & Schreiner, M. (1988). *Financiamiento Para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción*. Tesis doctoral, The Ohio StateUniversity, Economía, Ohio.
- Leuven, E. (2001). Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de The Economics of Training: A Survey of the Literature: <http://www1.fee.uva.nl/scholar/mdw/leuven/reviewart.pdf>
- Malik, K., Kugler, M., Kovacevic, M., Bhattacharjee, S., Bonini, A., Calderón, C., y otros. (2013). *Informe sobre Desarrollo Humano 2013* (S/e ed.). (W. D. Development Incorporated, Ed.) Nueva York, Estados Unidos: Gilmore Printing Services Inc.
- Martín Baró, I. (1999). *Acción e Ideología. Psicología Social desde Centroamérica* (Primera ed.). (I. Martín Baró, Ed.) El Salvador : UCA editores.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo Perú. (Setiembre de 2008). Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. *El Peruano*, I(380601), págs. 1-12.

- Ministerio de Trabajo . (2005). *Elaboración de estadísticas de la micro y pequeña* (Primera ed.). (MINTRA, Ed.) Lima: Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.
- Mora Venegas, C. (2009). Recuperado el 21 de Agosto de 2016, de Amenazas y Fortalezas en las Pymes Venezolanas: <http://www.articuloz.com/administracion-articulos/amenazas-y-fortalezas-en-las-pymes-venezolanas-793233.html>
- Pérez Echeverría, L., & Campillo C, F. (2000). *Serie para asesorar a la micro y pequeña empresa : gestión empresarial con perspectiva de género* (Primera ed., Vol. VI). (L. Pérez Echeverría, & F. Campillo C, Edits.) Lima, Perú: S/e.
- Pérez López, Y. G. (Abril de 2013). *Diferencia entre Capacitación y Adiestramiento*. Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de www.academia.edu: https://www.academia.edu/4042283/Diferencia_entre_Capacitacion_y_Adiestramiento
- Prompyme: las mypes ven en la formalización una desventaja. (Febrero de 2007). *La República.pe*, S/v(S/n), págs. 20-21.
- Ramos, E. (2006). *Creación de oportunidades económicas para micro y pequeñas empresas en América Latina y el Caribe. Nuevas tendencias en el acceso a recursos* (Primera ed.). (E. Ramos, Ed.) Lima: S/e.
- Reynoso Castillo, C. (Julio de 2007). La capacitación y adiestramiento en México. (C. Reynoso Castillo, Ed.) *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, I(5), 165-190.

- Rodríguez , J., & Costos, M. (2006). *La participación del financiamiento bancario y no bancario en el desarrollo de las PYMEs de Chimbote* (Primera ed.). (J. Rodríguez, & M. Costos, Edits.) Chimbote: S/e.
- Sánchez, J. (2002). Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de Análisis de la rentabilidad de la empresa:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Santos, J. (3 de Diciembre de 2001). *www.congreso.gob.pe*. Recuperado el 7 de Agosto de 2016, de *www.congreso.gob.pe*:
<http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>
- Sarmiento, R. (2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia*. Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de . La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia :
<http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.
- Sifuentes, A. A. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro boticas, del distrito de Manantay, periodo 2009 y 2010*. Pucallpa -Perú: ULADECH.
- Silceo Aguilar, A. (1995). *Capacitación y Desarrollo del Personal*. México: Limusa.
- Tanaka, E. (2005). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones* (I ed.). (E. Tanaka, Ed.) Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Toro, L. (s/a). Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de MYPE fuerza promotora de empleo, productividad e innovación : www.Monografias.com
- Universidad del Oriente. (2015). *Capacitación de Personal*. Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de <http://www.uovirtual.com.mx>: <http://www.uovirtual.com.mx/licenciatura/lecturas/admonrh1/21.pdf>
- Vela Melendez, L. (2010). Recuperado el 13 de Agosto de 2016, de Caracterización de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las microfinanzas: <http://es.slideshare.net/ricek2010/realidad-de-las-mype-en-el-peru>
- Velasco, A. (2006). *Los datos del sistema financiero en el desarrollo de las Mypes en el Perú* (Primera ed.). (A. Velasco, Ed.) Lima: Microfinanzas en el Perú.
- Webdianoia. (S.a.). Recuperado el 14 de Marzo de 2015, de <http://www.webdianoia.com/>: http://www.webdianoia.com/moderna/locke/locke_fil_pol.htm
- Weller, J. (2001). *Políticas y recursos humanos* (Primera ed.). (J. Weller, Ed.) Santiago de Chile: CEPAL.
- Wikipedia. (2007). Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de Turismo en el Perú: http://es.wikipedia.org/wiki/Turismo_en_el_per%C3%BA

6.2. Anexos

6.2.1. Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
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 la capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos 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):..... Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

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

1.4 Estado Civil: Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

1.5 Profesión.....

Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE:

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

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

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

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

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

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

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

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

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:

2015(...) 2016 (...)

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

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

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

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

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

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

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

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

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

5.5 Utiliza registros contables

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

5.6 Ha mejorado la infraestructura de su empresa con la rentabilidad que obtuvo

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

Pucallpa, Setiembre del 2016.

NOTA IMPORTANTE: La mayoría de las respuestas que den los empresarios encuestados se deben marcar con una X. En otras hay que escribir (especificar) la respuesta.

6.2.2. Base de datos SPSS 23

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.867	10

ID	Edad	Sexo	Grado_Instruc	Estado_Civil	Profesión	Ocupación	Princ_cact1	Princ_cact2	Princ_cact3
1	40	2	6	2	1	2	12	2	2
2	41	2	5	3	1	2	14	2	2
3	55	2	6	2	1	2	35	2	5
4	29	2	6	3	1	2	17	2	3
5	56	2	8	2	2	2	23	2	5
6	36	1	8	3	2	2	8	2	3
7	56	2	7	2	2	1	20	2	2
8	45	2	6	2	1	2	26	2	2
9	38	2	8	2	3	2	6	2	3
10	35	1	9	1	4	2	7	2	2

Princ_cact4	Princ_cact5	Financ.3.1	Financ.3.2	Financ.3.3	Financ.3.4	Financ.3.5	Financ.3.6	Financ.3.7	Financ.3.8.1
0	1	2	1	1	35	1	150000	1	50
0	1	2	1	1	35	1	100000	1	80
0	1	1	0	0	0	2	0	2	70
0	1	2	1	1	40	1	80000	1	50
0	1	2	1	1	40	1	100000	1	70
0	1	1	0	0	0	2	0	2	70
1	1	1	0	0	0	0	0	2	50
0	1	1	0	0	0	2	0	2	65
0	1	2	1	1	35	1	50000	1	70
1	1	2	1	1	35	1	200000	1	90

Financ.3.8.2	Financ.3.8.3	Financ.3.8.4	Financ.3.8.5	Capacit.4.1	Capacit.4.2	Capacit.4.3	Capacit.4.4	Capacit.4.5	Capacit.4.6
40	0	10	0	0	0	0	1	1	1
15	0	5	0	0	0	0	1	2	1
20	0	10	0	0	2	4	1	1	1
30	0	20	0	0	0	0	1	2	1

30	0	0	0	0	1	4	1	1	1
30	0	0	0	0	2	4	1	2	1
30	0	20	0	0	2	4	1	1	1
30	0	5	0	0	2	4	1	2	1
25	0	5	0	0	1	4	1	1	1
0	10	0	0	0	0	0	1	4	1
Capacit. 4.7	Capacit. 4.8	Capacit. 4.9	Perc.5.1	Perc.5.2	Perc.5.3	Perc.5.4	Perc.5.5	Perc.5.6	etapa_vinda
1	1	4	1	1	0	1	1	1	2
1	1	4	1	1	1	1	1	1	2
1	1	4	0	1	1	0	1	1	2
1	1	4	1	1	1	0	1	1	1
1	1	4	1	1	0	1	1	1	2
1	1	4	0	1	1	0	1	1	2
1	1	4	0	1	0	1	1	1	2
1	1	4	0	1	0	1	1	1	2
1	1	4	1	1	0	1	1	1	2
1	1	4	1	1	1	0	1	1	1

tiempo_Años	Monto_solicitado
2	2
2	1
4	0
2	1
3	1
1	0
2	0
3	0
1	1
1	2

6.2.3. Cuadros SPSS

Edad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 29	1	10.0	10.0	10.0
35	1	10.0	10.0	20.0
36	1	10.0	10.0	30.0
38	1	10.0	10.0	40.0
40	1	10.0	10.0	50.0
41	1	10.0	10.0	60.0
45	1	10.0	10.0	70.0
55	1	10.0	10.0	80.0
56	2	20.0	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Sexo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Masculino	2	20.0	20.0	20.0
Femenino	8	80.0	80.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Grado de Instrucción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Secundaria completa	1	10.0	10.0	10.0
Superior no Universitaria Incompleta	4	40.0	40.0	50.0
Superior no Universitaria Completa	1	10.0	10.0	60.0
Superior universitaria incompleta	3	30.0	30.0	90.0
Superior universitaria completa	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Estado Civil

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Soltero	1	10.0	10.0	10.0
Casado	6	60.0	60.0	70.0
Conviviente	3	30.0	30.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Profesión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	5	50.0	50.0	50.0
Administración	3	30.0	30.0	80.0
Contador	1	10.0	10.0	90.0
Profesor	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Ocupación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Administrador	1	10.0	10.0	10.0
Gerente	9	90.0	90.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 6	1	10.0	10.0	10.0
7	1	10.0	10.0	20.0
8	1	10.0	10.0	30.0
12	1	10.0	10.0	40.0
14	1	10.0	10.0	50.0
17	1	10.0	10.0	60.0
20	1	10.0	10.0	70.0
23	1	10.0	10.0	80.0
26	1	10.0	10.0	90.0
35	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Formalidad de la Mype

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Formal	10	100.0	100.0	100.0

Número de trabajadores permanentes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 2	5	50.0	50.0	50.0
3	3	30.0	30.0	80.0
5	2	20.0	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Número de trabajadores eventuales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	8	80.0	80.0	80.0
1	2	20.0	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Motivos de formación de la Mype

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Obtener ganancias	10	100.0	100.0	100.0

Con financiamiento propio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Autofinanciamiento	4	40.0	40.0	40.0
Financiamiento de terceros	6	60.0	60.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Autofinanciado	4	40.0	40.0	40.0
Entidades Bancarias	6	60.0	60.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Autofinanciado	4	40.0	40.0	40.0
Entidades Bancarias	6	60.0	60.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Que tasa interés mensual paga

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	4	40.0	40.0	40.0
35	4	40.0	40.0	80.0
40	2	20.0	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	1	10.0	10.0	10.0
Si	6	60.0	60.0	70.0
N/A	3	30.0	30.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Monto Promedio de crédito otorgado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	4	40.0	40.0	40.0
50000	1	10.0	10.0	50.0
80000	1	10.0	10.0	60.0
100000	2	20.0	20.0	80.0
150000	1	10.0	10.0	90.0
200000	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Tiempo del crédito solicitado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Largo plazo	6	60.0	60.0	60.0
N/A	4	40.0	40.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 50	3	30.0	30.0	30.0
65	1	10.0	10.0	40.0
70	4	40.0	40.0	80.0
80	1	10.0	10.0	90.0
90	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Mejoramiento y/o ampliación del local

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	1	10.0	10.0	10.0
15	1	10.0	10.0	20.0
20	1	10.0	10.0	30.0
25	1	10.0	10.0	40.0
30	5	50.0	50.0	90.0
40	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Activos fijos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	9	90.0	90.0	90.0
10	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Programa de capacitación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	3	30.0	30.0	30.0
5	3	30.0	30.0	60.0
10	2	20.0	20.0	80.0
20	2	20.0	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Otros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	10	100.0	100.0	100.0

Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	10	100.0	100.0	100.0

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	4	40.0	40.0	40.0
1	2	20.0	20.0	60.0
2	4	40.0	40.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	4	40.0	40.0	40.0
Marketing Empresarial	6	60.0	60.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100.0	100.0	100.0

Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1 Curso	5	50.0	50.0	50.0
2 Cursos	4	40.0	40.0	90.0
mas cursos	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

En que años recibió más capacitación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 2015	10	100.0	100.0	100.0

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100.0	100.0	100.0

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100.0	100.0	100.0

En qué temas se capacitaron sus trabajadores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Prestación de mejor servicio al cliente	10	100.0	100.0	100.0

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	4	40.0	40.0	40.0
Si	6	60.0	60.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100.0	100.0	100.0

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	5	50.0	50.0	50.0
Si	5	50.0	50.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	4	40.0	40.0	40.0
Si	6	60.0	60.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Utiliza registros contables

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100.0	100.0	100.0

Ha mejorado la infraestructura de su empresa con la rentabilidad que obtuvo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100.0	100.0	100.0