



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
HOSPEDAJES EN LA REGIÓN DE AYACUCHO, 2016.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS.**

AUTOR:

**RICHARD ALCIDES PRADO ALARCON
ORCID: 0000-0001-7492-9937**

ASESOR:

**DR. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO
ORCID: 0000-0002-1414-2849**

**AYACUCHO_PERU
2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
HOSPEDAJES EN LA REGIÓN DE AYACUCHO, 2016.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS.**

AUTOR:

RICHARD ALCIDES PRADO ALARCON

ASESOR:

DR. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO

AYACUCHO_PERU

2018

**COMISION EVALUADORA DEL FINAL Y JURADO EVALUADOR DE
TESIS**

AUTOR:

RICHARD ALCIDES PRADO ALARCON

ORCID: 0000-0001-7492-9937

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Ayacucho,
Perú

ASESOR

Llance Atao, Fredy Rubén

ORCID: 0000-0002-1414-2849

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administración, Escuela Profesional de Contabilidad, Ayacucho, Perú.

JURADOS

Maravi Soto, Mayra Katherine

ORCID: 0000-0002-3138-388X

Taco Castro, Eduardo

ORCID: 0000-0003-3858-012X

Rocha Segura, Antonio

ORCID: 0000-0001-7185-2575

AGRADECIMIENTO

DR. Fredy Rubén Llance Atao por su Apoyo en la realización del proyecto, dándonos asesoramiento constante en el trabajo realizado.

A la universidad católica los Ángeles de Chimbote por acogernos en su casa de estudios para la realización de nuestra carrera profesional. Brindándonos las facilidades para poder culminar nuestra carrera profesional.

DEDICATORIA

Dedico el esfuerzo de este trabajo: a mis queridos padres que con ahínco han sentado la base de mi existencia y me han enseñado a superar las dificultades para integrar nuestra sociedad actual en su situación competitiva.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir y argumentar las principales características del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio hospedaje en la región de Ayacucho, 2016. La investigación fue de diseño no experimental y descriptiva, para llevar acabo se tomó la población muestral de 30 representantes legales de la mype del sector rubro hospedajes, a quienes se les aplico un cuestionario de 14 preguntas, utilizando la técnica de encuesta, obteniendo los siguientes resultados **Respeto a los empresarios:** el 93% de los representantes son de género masculino. 53% son personas adultas son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 45 a 64 años que es un indicativo de mayor experiencia y solvencia económica para el desarrollo y emprendimiento de este rubro. el 53 % de los representantes de las MYPE tienen solo estudios primarios, **respecto a las mypes:** 93% se dedica a esta actividad más de tres años. el 83% tienen de 1 a 5 personales. **Respecto a financiamiento** de la MYPE encuestadas el 73% considera que, si es importante el financiamiento, 83% el financiamiento es Ajeno. el 80% obtuvieron créditos. 93% si tienen limitaciones para optar créditos. **Respeto la capacitación mypes;** que los representantes legales que el 40% precisa no haber recibido ninguna capacitación. 57% que si es necesario la capacitación. 73% no recibió ninguna capacitación fuera de su trabajo .80% no recibió ninguna capacitación antes de recibir el crédito.

Palabras claves: financiamiento, capacitación, mype, crédito, emprendimiento.

ABSTRAC

The main objective of this research was to: Describe and argue the main characteristics of the micro and small companies in the lodging services sector in the Ayacucho region, 2016. The research was designed in an experimental and descriptive way, to carry out I have just taken the finger sample of 30 legal representatives of the area of the lodging sector, to whom a questionnaire of 14 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results Regarding the entrepreneurs: 93% of The representatives son of male gender. 53% are adults are adults who age between 45 to 64 years is an indicator of greater experience and economic solvency for the development and entrepreneurship of this item. 53% of the representatives of MYPE have only primary studies, with respect to the mypes: 93% are dedicated to this activity for more than three years. 83% have 1 to 5 personnel. Regarding the MSE scores surveyed, 73% consider that, if the qualifications are important, 83% in the evaluations. Alien. 80% obtained credits. 93% if they have limitations to choose credits. I respect the mypes training; that the legal representatives that 40% need not have received any training. 57% yes the training is necessary. 73% did not receive any training outside of their work. 80% did not receive any training before receiving the credit.

Keywords: financing, training, mype, credit and entrepreneurship.

INDICE

1. Contenido

AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRAC	vii
INDICE.....	viii
1. INTRODUCCIÓN	11
II. REVISION DE LITERATURA	14
2.1 ANTECEDENTES.....	14
2.1.1 INTERNACIONAL.....	14
2.1.2 NACIONALES.....	16
2.1.3 REGIONALES.....	18
2.2 BASES TEORICAS.....	21
III.METODOLOGÍA.....	57
3.1 Diseño de la investigación.....	57
3.2 Población y muestra	57
3.2.1 Población	57
3.3.2 muestra.....	57
3.3 Definición y operacionalización de la variable	57
4. Técnicas e instrumentos	59
3.4.1 Técnicas	59
3.4.2 Instrumentos	59
3.5 Plan de análisis	59
3.5 MATRIZ DE CONSISTENCIA	60
3.6 Principios éticos.....	60
IV. RESULTADO Y ANALISIS DE RESULTADO	60
4.1 Resultados:.....	60

4.1.2 RESPECTO A LOS DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES	60
Tabla 2	61
4.1.3 RESPECTO A LAS MYPES	62
4.1.4. FINACIAMIENTO	64
4.1.5. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES	70
4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS	74
Respeto al objetivo específico N° 1	74
Respeto a las mypes	74
Respeto al objetivo específico N° 2	74
Respeto al objetivo específico N° 3	74
V. CONCLUSIONES	75
Respeto al objetivo específico 1	75
Respeto al objetivo específico 2	75
Respeto al objetivo específico 3	76
RECOMENDACIONES	76
Bibliografía.....	77
6.2.2 : Cuestionario de recojo de información	83
6.2.3 Anexo 03: cronograma de actividades (GANTT)	86
6.2 Anexo 02: Presupuesto	87
6.3 Anexo 03: Financiamiento	87
6.4 Anexo 04: Modelo de fichas bibliográficas	87

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Respecto a los datos generales del encuestado

Tabla y Figura N°01: sexo.....60

Tabla y Figura N°02: edad...61

Tabla y Figura N°03: Grado de instrucción.....62

Respecto Al financiamiento de las MYPES

Tabla y Figura N°04: importancia del financiamiento para las Mypes.....63

Tabla y Figura N°05: tipo de financiamiento de MYPE.....64

Tabla y Figura N°06: crédito para su negocio65

Tabla y Figura N°07: tipo de crédito66

Tabla y Figura N°08: limitación de financiamiento67

DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES:

Tabla y Figura N°09: capacitación68

Tabla y Figura N°10: necesaria la capacitación69

Tabla y Figura N°11: capacitación fuera de su puesto de trabajo.....70

Respecto a las mypes

Tabla y Figura N°12: tiempo de actividad.....71

Tabla y Figura N°13: cantidad de personal72

Tabla y Figura N°14: capacitación antes del otorgamiento del crédito.....73

1. INTRODUCCIÓN

Este presente trabajo de investigación tiene la finalidad de darnos a conocer la problemática del financiamiento y capacitación de las MYPEs en la región de Ayacucho, pues en la actualidad las pequeñas empresas trabajan con planes inadecuados, además de contar con estrategias inapropiados, que no permiten dar solución a los diversos problemas que se presenta para poder brindar un buen servicio a los turistas nacionales e internacionales.

Para todas las empresas el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales. El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada. Empresas, (2014) De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el termino capacitación está cambiando la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar los procesos, por lo tanto; las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que lo adopte generará un valor agregado. Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Los Empresarios de la Micro y pequeña empresa, requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante. Reyna, (2009).

En el entorno actual la capacitación convierte en una de las variables consideradas clave en la atención al cliente para la competitividad de hoteles, tiene claro que, si quieren sobrevivir en un mercado tan competitivo como el actual, ofrecer una buena atención al cliente se convierte en algo totalmente necesario. Rodrigo, (2014).

El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras)

Los sistemas financieros de América Latina muestran un grado de desarrollo considerablemente inferior al de los países más desarrollados, así como respecto de otros con un nivel de ingreso per cápita similar. A su vez, no presentan la complejidad de la estructura de generación y captación de financiamiento característica de los países desarrollados, aunque ciertos componentes se aprecian en algunos casos. Los instrumentos de transferencia y cobertura de riesgos de crédito y riesgos financieros en general (“securitización” de créditos, futuros y otros derivados) y sus correspondientes mercados muestran, con pocas excepciones, un bajo nivel de desarrollo o son inexistentes. Asimismo, solo en algunos países ha habido un desarrollo significativo de inversionistas institucionales. Los mercados financieros de la región están dominados por la presencia de bancos comerciales que retienen en su cartera una parte significativa del riesgo de sus colocaciones y emplean un fondeo sustentado básicamente en depósitos y colocaciones de bonos; también en ciertos casos acceden a recursos del sistema financiero internacional. Este menor desarrollo financiero ha derivado en evidentes costos para el financiamiento de la inversión, en especial entre empresas de tamaño relativo menor. En efecto, como no han estado suficientemente desarrolladas las instituciones y mercados que posibilitan la dispersión del riesgo de largo plazo hacia aquellos mejor preparados para mantenerlos en cartera (compañías de seguros, fondos de pensiones y otros fondos de inversión de largo plazo), ha sido insuficiente la generación de recursos financieros. Jiménez, (2011)

El financiamiento a las mypes en América Latina. A pesar de estas limitaciones metodológicas, es posible presentar algunos datos que dan cuenta de la escasa participación de las mypes en el crédito bancario en varios países de la región. En Argentina, la participación de las mypes en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años

(2008-2010). En Brasil, considerando las estimaciones realizadas a partir de entrevistas con cinco bancos privados, las firmas micro y pequeñas participan con el 13%; en tanto, en promedio, incluyendo también los bancos públicos, este valor no llega al 20%. En Bolivia, solo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito en el primer trimestre de 2010. En México, el acceso es todavía menor, aunque no se dispone de datos comparables. “sólo el 19% de la cartera empresarial de los bancos comerciales se destina a financiar sujetos de crédito distintos de los 300 mayores deudores de cada banco”; indica que la participación de las pymes en el financiamiento directo a empresas y personas con actividad empresarial fue de 14,39% en 2007 y que este porcentaje se redujo en casi dos puntos al año siguiente. (Quincho, 2017). Por todas estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es la siguiente: **¿cuáles son las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas y empresas del sector servicios rubro hospedajes en la región de Ayacucho 2016?**

Para dar respuesta al problema planteado, se ha planeado el siguiente Objetivo

General: Describir y argumentar las principales características del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio hospedaje en la región de Ayacucho, 2016. Para poder conseguir el Objetivo General, hemos planteado los siguientes Objetivos Específicos: Analizar las principales características del financiamiento, capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes en la región Ayacucho, 2016. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio de hospedajes en la región de Ayacucho, 2016. Describir y analizar las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes en la región de Ayacucho, 2016.

La investigación se justifica porque, tiene como objetivo principal determinar y describir las principales características del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector servicios de hospedajes en la región de Ayacucho. Esto puede ser útil para que las instituciones encargadas de dar apoyo a la población más necesitada ayuden a resolver algunos de los problemas de origen económico que se presenten en las poblaciones que más lo requieran. La importancia de esta investigación radica, entonces, en el impacto económico que pudiera tener en un futuro.

Donde la motivación de este proyecto radica como las experiencias propias también de los familiares y amigos, el cual expresó en algún momento el descontento a la hora de alojarse en la ciudad de Huamanga, como son la falta de una buena atención a los clientes que se hospedan en nuestra ciudad.

La investigación nos dará a conocer más sobre su importancia del financiamiento, también la forma como funciona el financiamiento y capacitación en las mypes y servirá como base para realizar otros estudios similares en diferentes aspectos de investigación en la región de Ayacucho y demás regiones o países.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 INTERNACIONAL

García, (2013) es su tesis titulada "fuentes de financiamiento y capacitación el distrito federal para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas 2013". Tuvo como objetivo general conocer el entorno económico nacional en la que se desenvuelven las mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento. Siendo la metodología de tipo descriptivo, nivel cualitativo; para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la mipyme y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocio que permita acceder a un eficiente financiamiento. Por lo que el investigador concluye con las acotaciones que indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento de mipyme, siguiendo de la banca comercial y la banca de desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de intereses fijadas, debido a ello, se incluyó un aparato orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de la banca nacional financiera. De igual manera, se hizo un énfasis en las vías de capacitación existentes en México y en el distrito federal, la entidad con mayor preponderancia e incursión de inversionistas en el ámbito de la microempresa. A través

de los medios de comunicación más actuales, como el internet, o los documentos bibliográficos en línea, se puede tener acceso a información.

Ajtun, (2014) en su tesis titulada "fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango 2014". Tuvo como objetivo general Identificar cuáles son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango (Guatemala). En esta investigación se usó la metodología descriptiva de tipo cuantitativa. Su objetivo fue determinar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa. Llegándose a la conclusión que el 60% de propietarios encuestados si han ahorrado obteniendo una cantidad de S/ 2000.00 y el 50% lo obtuvo en un plazo de 2 años; 37% de empresarios acuden a instituciones financieras, así mismo el 57% menciona del sistema de bancos, también se logró determinar que el 52% de empresarios utilizó el financiamiento en la compra de materia prima, el 17% para pago de proveedores y el 13% han canalizado invertir en maquinaria. Por su parte el 50% de representantes de instituciones financieras, de igual forma expresaron que la cantidad de requisitos que solicitan es una de las causas principales por la que el empresario del sector confección no acude a solicitar un préstamo, el 28% hace mención a la incertidumbre sobre la situación económica, el 80% afirma que la tasa de interés obtenida es del 20% y el 11% afirma que son altas tasas de interés.

Palacios, (2014) en su tesis denominado "Evaluación de la percepción de la calidad en el servicio de hotel Asiatika" cuyo objetivo general fue medir la percepción de los Clientes sobre el nivel de atención al cliente del hotel, ubicado en la ciudad de Puebla, del uso de las herramientas tecnológicas de apoyo a esta área, disponibles hoy en día, para lo cual aplicaron una investigación descriptiva, diseño de tipo no experimental y cuantitativo, con una muestra de 7 hoteles. Conclusiones: La rapidez del servicio fue sumamente criticada, ya que el 16,1% consideró que esta fue de muy mala a regular, en o lugar, se mostró cierto descontento entre el precio y la calidad con un promedio de 4,31 lo cual puede ser consecuencia de inconformidades de otros aspectos. Así mismo, los resultados arrojaron que la atención al cliente varía de forma sustancial entre los diferentes días y en los horarios de servicio, siendo el servicio del sábado y

domingo el más evaluado en la mayor parte de los aspectos, seguido el servicio del sábado. Por lo que se identifica un nivel de calidad más alto constante, lo cual puede desconcentrar a los empleados.

2.1.2 NACIONALES

Miranda, (2016) en su tesis titulada "caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016". Tesis para optar el título profesional de contador público. Tiene como objetivo determinar las características del financiamiento y capacitación de las MYPE turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, 2016. Asimismo, se ha planteado los siguientes objetivos (a) Identificar las fuentes de financiamiento de las MYPE turísticas-rubro hospedajes, Distrito Sullana, 2016. Esta investigación es de tipo descriptiva ya que se observará y describirá las principales características de las variables identificadas. En esta investigación se está buscando determinar las características del financiamiento y la capacitación de las MYPE turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016. Se usó la metodología de nivel cuantitativo, ya que se analizará los datos de forma científica, en forma numérica y ayudada de la estadística. Se basará en el recojo de datos acerca de las variables y estudiará así la problemática existente. Esto permitirá generalizar la información. El diseño que se empleó en la indagación es no experimental, porque se observan los elementos tal y como ocurren en el contexto natural. Además, es de corte transversal ya que se mide al mismo tiempo la prevalencia de la exhibición y del efecto, dado en una muestra poblacional en un momento temporal y esto permite estimar la magnitud y las características de las variables. Lo cual concluye que la fuente de financiamiento más utilizada son las fuentes externas priorizando a las Cajas Municipales, así mismo se obtiene que en su mayoría los propietarios MYPE acostumbren a ahorrar, y en mayor totalidad no acuden a algún familiar para ser financiado. En cuanto a las formas de financiamiento se ha logrado determinar la forma de financiamiento a largo plazo por lo que se debe tomar conciencia que la tasa de interés es alta, y por ello se debe optar por un financiamiento a corto plazo. Por otro lado, los programas de capacitación son: la capacitación dentro del puesto de trabajo y la capacitación fuera del puesto de trabajo.

Moreno, (2016) en su tesis titulada "caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016" tiene como objetivo Determinar y describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016. Tesis para optar el título profesional de contador público. El tipo de metodología que utilizo fue cuantitativo porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos instrumentos de medición, el nivel de investigación que se utilizo es descriptivo. La población está constituida por 21 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016. La muestra está constituida por 21 micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedaje que representan el 100% del total de la población en estudio. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro. La información fue obtenida a través del trabajo de campo realizada por la investigadora. Lo cual llevo a la conclusión **81.0%**, su edad fluctúa mayor a 26 años; el 71.4% son del sexo masculino; el 23.8% tiene grado de instrucción secundaria incompleta, y el 38.1% tiene grado de instrucción superior no universitaria completa Respecto a las características de las MYPEs el 28.6% tienen entre cinco a siete años en el rubro empresarial; el 47.0% posee trabajadores permanentes, el 61.9% posee trabajadores eventuales; y el 100% manifestaron que son formales. Respecto al financiamiento El 38.1% autofinancia su empresa, el 61.9% recibe financiamiento de terceros siendo estas de entidades no bancarias. El 38.1% obtuvo crédito del BCP; el 14,3% del Banco Continental; el 19% del Scotiabank. El 38,1. % Pago la tasa de 2.00% mensual; el 28.6% pago el 3.5% mensual, el 14.3% pago una tasa de 4% mensual y el 19.0% no pago ninguna tasa de interés.

Coronel, (2016) en su investigación titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. . tesis para optar el título profesional de contador público. El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. La investigación fue No experimental y

descriptiva, para llevarla a cabo se tomó la población muestral de 12 Representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro Hoteles, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los Empresarios se pudo ver que todos los representantes legales de la MYPE encuestados son adultos, el 67% sus edades oscilan entre 45 a 64 años. Se obtuvo que el 83 % de los representantes de la MYPE son de género Masculino y el 17 % son del género Femenino. Respecto a las características de la MYPE el 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial; Respecto a las características del financiamiento el 67% su financiamiento es Ajeno y el 33% su financiamiento es propio; Respecto a las características de la capacitación El 58% precisa no haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito. Respecto a las características rentabilidad, el 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido y el 8% Cree que la rentabilidad de su negocio No ha mejorado por la capacitación recibido. Se pudo concluir que el 100% de las MYPE consideran que la capacitación es una inversión y ya vienen dedicándose a esa actividad empresarial por más de 3 años y el 58% afirman no haber recibido capacitación al momento de recibir un crédito. Se concluye que el 67% de los representantes de la MYPE su financiamiento es Ajeno y el 33% su financiamiento es propio; Se pudo obtener también que el 50% solicitaron su crédito en Cajas Municipales.

2.1.3 REGIONALES

Tineo, (2015) en su tesis titulado "influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la financiera pro empresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2015". Tuvo como objetivo general Determinar que el financiamiento y la capacitación que otorga la Financiera Pro empresa influye en la obtención de la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas en la Provincia de Huamanga, 2015. Tesis para optar el título profesional de contador público. Diseño de la investigación el tipo de investigación es bibliográfica – documental, teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y financiero en las entidades a encuestar, debido a que algunas

empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación a aplicar es la Revisión Bibliográfica y Documental. La población de la investigación previsto son los servidores que laboran en Pro empresa de la provincia de Huamanga y en presente investigación se utilizarán la 42 técnica de la encuesta consistente en 07 preguntas aplicadas a una muestra representativa de 30. Lo cual concluyo que de acuerdo al cuadro y gráfico 1 el 87% de los encuestados, considera que el financiamiento que otorga la financiera Pro empresa incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la Provincia de Huamanga. Y recomienda Que de acuerdo a los resultados obtenidos el financiamiento que otorga la financiera Pro empresa incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la Provincia de Huamanga, por tanto, la prioridad de la financiera debe ser brindar mejor servicio en el financiamiento, por cuanto también es el objetivo principal de la financiera.

Gonzales, (2015) La presente tesis pertenece a la línea de investigación en el sistema financiero de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (ULADECH-CÁTOLICA), titulado "La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las MYPES en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho – 2014". Tesis para optar el título profesional de contador público. La investigación tuvo como objetivo general Determinar en qué medida la falta de organización y financiamiento influye en el logro de la competitividad de las Mypes en el sector de producción de muebles en la Región de Ayacucho. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica - documental, mediante la recolección de información de fuentes como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de internet. Dada la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hizo comparando las informaciones recolectadas y encuestando a una muestra de 30 Mypes en la Región de Ayacucho. El tema de investigación tiene como resultado: Que el proceso de financiamiento, de acuerdo al cuadro 5 el 60% de los encuestados afirman que durante el proceso de financiamiento encontraron limitaciones, convirtiéndose en uno de los principales problemas que enfrentan las Mypes, del mismo modo. La inadecuada organización dentro de la empresa es una falta que se presenta como barrera ante un desarrollo y crecimiento de las Mypes, de acuerdo al cuadro 7 el 90% de los encuestados afirman que la falta de organización influye en el logro de la competitividad. Donde las entidades financieras tienen que complementar mecanismos apropiados para facilitar

el acceso al financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento financiero e inversión, para que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad. Por otro lado, para que las Mypes logren ser competitiva requiere que la empresa sea organizada y que se establezca, reformas políticas y una estructura administrativa, generando un servicio de calidad y de confianza. Concluye que el financiamiento para Mypes, de acuerdo al cuadro 2 y grafico 1 se observa que el 80% de los encuestados afirman la importancia de una adecuada adquisición y uso del financiamiento, ya que los empresarios tienen el conocimiento de que las empresas para obtener un desarrollo competitivo dentro del mercado deben de iniciar con un financiamiento para la mejora de las Mypes. Y recomienda que los empresarios deben de buscar información, capacitarse y visitar entidades que les ayuden a informarse sobre el uso adecuado del crédito financiero y sus principales bases para su crecimiento y desarrollo de la entidad, por otra parte contratar personal especializado en el manejo de una adecuada administración de las empresas, que inicien su formación adecuada desde su organización, capacitaciones y motivaciones al personal, uso adecuado de su financiamiento y manejo de las ventas.

Luján, (2014) El presente trabajo de investigación titulado “El Riesgo Económico y el Financiamiento de las Mypes en la Gestión Empresarial del Rubro Confecciones en General del Distrito de Ayacucho-2013” tesis para optar el título profesional de contador público pertenece a la línea de investigación de Finanzas, de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, tiene como objetivo general identificar y plantear alternativas de cómo afrontar la problemática del Riesgo Económico y el Financiamiento de las Mypes en la Gestión Empresarial del Rubro Confecciones en General del Distrito de Ayacucho. Muchos de ellos acuden a un financiamiento a altas tasas de intereses en las diferentes entidades financieras, al no recibir una buena capacitación el propietario y personal de las Mypes, se corre un riesgo mayor e inevitable de que no prospere la empresa. Para ello se debe identificar y plantear alternativas de cómo hacer frente al riesgo y la globalización en la que nos encontramos hoy en día de su implicancia en el sector confección, plantear las principales características del financiamiento de las Mypes del rubro confecciones en general del Distrito de Ayacucho, para mejorar el crecimiento y rentabilidad, planteando la importancia de la capacitación al personal, en mejora de

la calidad y eficiencia. Teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y financiero, debido a que algunas empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación a aplicar es la revisión bibliográfica y documental. El tipo de investigación es cualitativo y descriptivo debido a que solo se limitará a la investigación de datos de las fuentes de información, sin entrar en detalle de cantidades. El universo o población, de acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable a alguna población ni muestra, sin embargo, a efectos de mostrar los objetivos trazados, se procedió a realizar encuestas para obtener resultados y nos ayude a formular las conclusiones y recomendaciones. Haciendo un análisis, de acuerdo a la naturaleza de resultados se hará teniendo en cuenta la comparación a los comentarios o estudios realizados en las informaciones recolectadas. Dio la conclusión que las Mypes generan más empleo que el propio estado, donde juega un rol muy importante en la economía del país, sin embargo, la informalidad empresarial y laboral hace que sus utilidades sean menores en referencia a las empresas informales. Su recomendación que el estado peruano deberá seguir trabajando en la formalización de las Mypes y registro en planilla a los trabajadores. De esta manera contar con el capital humano para mayor impulso en el mercado competitivo.

2.2 BASES TEORICAS

2 BASES TEORICAS

2.2.1 FINANCIAMIENTO

Ucha, (2009) Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Astros, (2017) Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera

del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Préstamos o créditos

Préstamos o créditos Cabe destacarse que las maneras más comunes de conseguir el financiamiento para algunos de los proyectos mencionados es un préstamo que se recibe de una persona o de una institución, o bien vía crédito que se suele procurar y conseguir en una institución financiera. Individuos, empresas, gobiernos, principales solicitantes de financiamientos. Actualmente, no únicamente las personas particulares que quieren abrir su propio negocio, o las empresas, solicitan financiamiento para expandir o desplegar comercios, asimismo los gobiernos nacionales, provinciales o municipales de un país suelen apoyar a opción para poder establecer obras en sus respectivas administraciones, entre las más comunes: construcción de carreteras, de centros de atención sanitaria, entre otros. No obstante, debemos recalcar también que el financiamiento puede solicitarse para contrarrestar una realidad financiera deficitaria que no permite crear los compromisos contraídos. La primordial peculiaridad en aquel momento es que estos medios financieros son ordinariamente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gerencia para aumentar los recursos propios.

Destinos del financiamiento

Anteriormente comentamos que en el caso de los gobiernos las solicitudes de financiamiento están más que nada ligadas a salir de un déficit presupuestario o bien para terminar algún tipo de obra que se haya comenzado y no se puede finalizar porque no hay dinero, en tanto, en el caso de las empresas, el financiamiento suele ser gestionado para adquirir determinados bienes, como ser maquinarias, que resultan ser indispensables a la hora del desarrollo de las funciones de la empresa. Y en el caso de los individuos, el financiamiento suele pedirse a la hora de abrir el negocio propio.

Formas de financiamiento

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en: según el plazo de vencimiento: financiamiento a corto plazo (el vencimiento es menor a un año, préstamo bancario, línea de rebaja, financiación espontánea) y financiamiento a largo plazo (el extinción es superior a un año, ampliaciones de capital, autofinanciación, préstamos bancarios, muestra de obligación); según la origen: interna (fondos que la entidad produce

a través de su actividad y que se reinvierten en la propia compañía) o externa (proceden de inversionistas, socios o acreedores); según los propietarios: ajenos (forman parte del pasivo exigible, en algún instante deberán devolverse luego poseen tiempo de vigencia, créditos, emisión de obligaciones) o propios (no tienen vencimiento). Los gobiernos suelen solicitarles financiamiento a los organismos de préstamos internacional, mientras tanto las personas y las empresas suelen pedirselo a las entidades financieras y también a familiares. Esta última experiencia suele ser muy frecuente entre familiares o amigos, sin embargo, debemos decir que puede ser un arma de doble filo ya que en algunas situaciones puede resentir las relaciones personales si es que la persona no devuelve a tiempo el dinero. Mientras tanto, en relación a los préstamos bancarios es importante señalar que estos requieren muchos requisitos y condiciones a la hora de conceder financiamiento a proyectos. Deben considerarlo muy factible para hacerlo.

El dinero prestado deberá devolverse en tiempo y forma

El dinero entregado deberá devolverse en tiempo y forma Cualquiera sea la metodología a través de la cual se logró el financiamiento, vale destacarse que el dinero facilitado deberá devolverse en tiempo y forma, según se haya acordado. Normalmente se efectúa una documentación por escrito en el cual se deja determinado el monto entregado y la forma en la cual será devuelto, es decir, el tiempo y asimismo si es que media interés y devolución en cuotas, por ejemplo. Si no se cumple satisfactoriamente con esa devolución, la entidad, persona o gobierno que no cumple será debidamente penado por ello, pudiendo ser demandado judicialmente y por supuesto obligado por la justicia a saldar lo que debe.

Así mismo Perez, (2017) El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores.

Las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

Financiamiento interno:

Se entiende la contribución de los propios dueños de las empresas, fruto de sus ahorros, o de los accionistas de una entidad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia organización se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

Financiamiento externas:

Sus fuentes son los más interesantes puestos que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden enfrentar una inversión mediante sus propios recursos, pero, sin embargo, el propósito parece suficientemente rendidor como para verificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), igualmente generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden acudir al financiamiento, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Los préstamos bancarios son el medio más habitual de financiamiento, de hecho, la función primordial de los bancos es conseguir beneficio a partir de los créditos que otorgan. Para adquirir una financiación bancaria suele ser necesaria el explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su retorno, y en algunos casos, contar con una hipoteca o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

De modo más sencilla, asimismo será una financiación externa la adquisición de un crédito cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a una fecha determinada. En aquel tiempo, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro modelo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, el repartimiento de partes de la titularidad de la entidad en socios accionistas, Aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, el financiamiento asimismo es necesitado por individuos para poder establecer algunas ideas, como la adquisición de un inmueble o de un vehículo, realizar un viaje o una fiesta, construirse una casa, inclusive costearle los estudios a un hijo. A estos se les suele llamar préstamos personales.

A veces las entidades bancarias, sobre todo las de respaldo público, lanzan líneas de crédito especialmente destinadas a estos fines, sobre todo para el acceso a la vivienda, por el valor social que esta adquiere. En general las tasas de interés en estos casos no son tan altas, aunque siempre se exige algún tipo de garantía de pago. Las tarjetas de crédito que emiten los bancos también son instrumentos de financiamiento muy comunes.

TIPOS DE FINANCIAMIENTO

Castellanos (2009) Financiamiento El financiamiento se puede clasificar tanto por sus fuentes, como por sus formas operativas (entre estas podrían ser: fideicomisos, emisión de títulos valores, deuda flotante, etc.), para el presente análisis se clasificarán en externo e interno (p.8)

Fernández, (2017) Para establecer los tipos de fuentes de financiamiento los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones:

Según su nivel de exigibilidad.

Según su procedencia.

En las figuras 1 y 2 se muestran estas fuentes de financiamiento teniendo en cuenta las clasificaciones anteriores.

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

Según su nivel de exigibilidad estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención.

Así mismo economía y finanzas, (2017) define tipos de financiamiento la forma en que algún negocio logra generar capital para emprender sus negocios se la conoce como financiamiento. Existen distintas maneras que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

Ahorros personales: aquí se alude a los ahorros, así mismo a los recursos personales del individuo, a los que se les puede aumentar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy constante.

Parientes y amigos: es otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta es conseguir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir efectivo con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

Uniones de crédito o bancos: estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:

Pagaré: representa una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a pagar la suma de dinero recibida en un determinado período. Este instrumento de negociación suele presentar intereses. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden generarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y la seguridad de pago es muy elevada.

Línea de crédito: implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco, pero durante un período de tiempo determinado. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la entidad utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con efectivo disponible.

Crédito comercial: significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la

agilización de las actividades. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden ocasionar medidas legales.

Crédito bancario: se conforman relaciones funcionales con los bancos. Algunas ventajas que presenta el financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

Dentro de financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

Hipoteca: Es un producto bancario que permite al cliente recibir una determinada cantidad de dinero (capital del préstamo) por parte de una entidad de crédito (prestamista), a cambio del compromiso de devolver dicha cantidad, junto con los intereses correspondientes, mediante pagos periódicos (cuotas). La diferencia con otro tipo de préstamos es que cuenta con una garantía adicional: el inmueble adquirido.

En todo préstamo hipotecario hay dos elementos fundamentales. El primero es el contrato de préstamo, en el que aparecen detalladas las obligaciones del deudor y las condiciones del préstamo, así como el plazo de devolución, las cuotas y el sistema de amortización. El segundo elemento es la garantía hipotecaria, que supone que, en caso de impago, el prestamista puede hacerse con la propiedad del bien hipotecado Antonio (2017)

2.2.2 TEORIA DE CAPACITACIÓN

Según Peter Drucker en el trabajo que realizó en el estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos de la organización. 33 "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico"

Por qué es importante la capacitación

A mayor desarrollo tecnológico en la sociedad, mayor necesidad de talento, o sea, de personas competentes técnica y emocionalmente capaces de crear, innovar, crear valor, afrontar retos en los negocios, elaborar bienes y servicios de calidad y contribuyan a que la organización aprenda a mantenerse en un mercado globalizado: "...la tendencia es que las organizaciones se conviertan en comunidades de aprendizaje que lo generen, lo conserven y lo traduzcan en acciones de valor agregado [...] la sobrevivencia en el mundo global y competitivo depende, en estos momentos, de la inversión que hagan las empresas en intangibles, como innovación tecnológica, organización flexible y desarrollo de capital humano ..." según opina Ibarra (1998). Así, la utilización del conocimiento apropiado se convierte en la principal fuente de ventaja competitiva para una organización en la época actual. Se afirma que el conocimiento es una capacidad humana como las habilidades, la experiencia y la inteligencia; según afirma Bueno (1999), "...la presencia en la mente de ideas acerca de una cosa o cosas que se saben de cierta ciencia, arte, etc. En concreto se puede entender por conocimiento como una " combinación de idea, aprendizaje y modelo mental..."; aparece como resultado de una transformación personal que llega a convertirse en un activo más - el fundamental - de la organización y mientras mayor sea su magnitud, mayor preparación para enfrentar los cambios y fluctuaciones del entorno en el que las organizaciones deben luchar por alcanzar la competitividad. Cabrera, (2009).

Ucha, (2017) En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

Según Guerrero, J. (2015) es un proceso estructurado y organizado por medio del cual se suministra información y se proporcionan habilidades a una persona para que desempeñe a satisfacción un trabajo determinado. Ha existido desde las sociedades primitivas cuando los mayores enseñaban a los jóvenes y niños a trabajar.

Chiavenato, I (1998) un programa de capacitación es “un proceso a corto plazo aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas obtienen conocimientos, aptitudes, y habilidades en función de objetivos definidos”

Máximas de la capacitación del personal de una empresa

La capacitación del personal de una empresa se obtendrá sobre dos pilares fundamentales, por un lado, el adiestramiento y conocimientos del propio oficio y labor y por el otro a través de la satisfacción del trabajador por aquello que hace, esto es muy importante, porque jamás se podrá exigir ni pretender eficacia y eficiencia de parte de alguien que en definitivas cuentas no se encuentra satisfecho con el trato o con la recompensa que obtiene.

Una empresa que brinda constante capacitación a sus empleados jamás caerá en la obsolescencia de los conocimientos de éstos y por supuesto ganará en el hecho que siempre estarán actualizados y se mantendrán en competencia frente a la competencia, impactando ambas cuestiones de manera positiva en el rendimiento de la empresa. Empleados que saben cómo actuar, qué hacer y cómo conseguir el éxito de su empresa son imprescindibles y ello se logra en gran medida gracias a la capacitación y sumado por supuesto a las disposiciones naturales que cada individuo tiene.

En la actualidad, como consecuencia de la gran cantidad de información y conocimientos disponibles se han viralizado de una manera tremenda las opciones de capacitación. Son muchas las instituciones educativas o bien profesionales por su cuenta, que ofrecen al

público capacitaciones acerca de diversas materias y ciertamente lo hacen con mucho éxito dado que también es mucha la gente interesada por aprender cuestiones específicas.

También es una realidad muy de estos tiempos que las personas quieran mejorar sus conocimientos y habilidades sobre diferentes temas y entonces se anotan para hacer una capacitación al respecto.

Sutton, (2001) el factor humano es cimiento y motor de toda empresa y su influencia es decisiva en el desarrollo, evolución y futuro de la misma. El hombre es y continuará siendo el activo más valioso de una empresa. Por ello la ciencia de la Administración del Personal, desde que Frederick Taylor dijera que la Administración científica: Selecciona científicamente y luego instruye, enseña y forma al obrero ha venido dando mayor énfasis a la capacitación y entrenamiento del personal dentro de las empresas.

Cada vez más empresarios, directivos y en general líderes de instituciones, se han abierto a la necesidad de contar para el desarrollo de sus organizaciones con programas de capacitación y desarrollo que promueven el crecimiento personal e incrementan los índices de productividad, calidad y excelencia en el desempeño de las tareas laborales.

Tipos de capacitación

Ucha, (2009) Existen dos tipos de capacitación, la inherente y la inducida. La primera se origina adecuadamente dentro del grupo, es el fruto de la reciprocidad de las experiencias o producto de la creatividad de cualquiera de los integrantes que luego será transmitida al resto de sus compañeros. Y en el caso de la inducida, la enseñanza proviene de alguien extraño al grupo, por ejemplo, los cursos que se dictan en las empresas. Entre los principales objetivos que se buscan lograr a través de la capacitación se cuentan los siguientes: productividad, calidad, planeación de los recursos humanos, prestaciones indirectas, salud y seguridad, fortalecimiento personal, entre otros. Entonces, en resumidas cuentas, así como la selección del personal es un paso importantísimo en cualquier organización o empresa, para hacerse de un plantel profesional idóneo y capaz, también lo es el plano de una capacitación activa que haga que esos profesionales contratados jamás pierdan su experiencia y aún más, que puedan sumar nuevos conocimientos en la materia que desempeñan.

LEY N° 30056 QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

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

Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,

Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,

Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,

Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,

Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,

Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,

Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y

Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

A continuación, presentamos una síntesis de la ley:

En el aspecto tributario

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

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

Además, se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

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

En el aspecto laboral

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

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

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

Otras disposiciones de carácter general

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

Además, se dispone algunas medidas para apoyar la gestión de liquidez de las empresas, tales como el uso de la factura negociable en las operaciones de compraventa o prestación de servicios, así como el pronto pago por parte de las entidades del Estado por las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas y de acuerdo a los plazos dispuestos por el reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado. Flores, (2013).

LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA LEY N° 28015.

TITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 1° Objeto de la Ley

la presente ley 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, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Art 2° Definición de Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural 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 esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Art. 3° Características MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

A) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

B) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
- Las pequeñas empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus 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.

TITULO II

MARCO INSTITUCIONAL DE LAS POLITICAS DE PROMOCION Y FORMALIZACION

CAPITULO I – DE LOS LINEAMIENTOS

Art. 4° Política Estatal:

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial 2 de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

Artículo 5°- Lineamientos La acción del Estado en materia de promoción de las MYPE se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intersectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la

integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.

d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.

e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.

f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.

g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.

h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

i) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.

j) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.

k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.

l) Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

CAPITULO II

DEL MARCO INSTITUCIONAL PARA LAS MYPE

Art. 6° Órgano Rector

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo define las políticas nacionales de promoción de las MYPE y coordina con las entidades del sector público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales

Art. 7° Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa –CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por:

- a. Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- b. Un representante del Ministerio de la Producción.
- c. Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas
- d. Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- e. Un representante del Ministerio de Agricultura.
- f. Un representante del Consejo Nacional de Competitividad.
- g. Un representante de COFIDE.
- h. Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE.
- i. Un representante de los Consumidores.
- j. Un representante de las Universidades.
- k. Dos representantes de los Gobiernos Regionales.
- l. Dos representantes de los Gobiernos Locales.
- m. Cinco representantes de los Gremios de las MYPE

El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE.

El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

Art. 8° Funciones de la CODEMYPE

Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE-le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley:

- a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes.
- b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local.
- c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local.
- d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas.
- e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones.
- f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos.
- g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva.
- h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

CAPITULO III

DE LOS CONSEJOS REGIONALES Y LOCALES

Art. 9° Objeto

Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.

Art. 10° Conformación

Su conformación responderá a las particularidades del ámbito regional, debiendo estar representados el sector público y las MYPE, y presidida por un representante de los Gobiernos Regionales

Art. 11° Convocatoria y Coordinación

La convocatoria y coordinación de los Consejos Regionales está a cargo de los Gobiernos Regionales.

Art. 12° Funciones

Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones:

- a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación.
- b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local.
- c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito.
- d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.

Art. 13° De los Gobiernos Regionales y Locales

Los Gobiernos Regionales y Locales promueven la inversión privada en la construcción y habilitación de infraestructura productiva, comercial y de servicios, con base en el

ordenamiento territorial, y en los planes de desarrollo local y regional, así como la organización de ferias y otras actividades que logren la dinamización de los mercados en beneficio de las MYPE.

La presente disposición se aplica sin perjuicio del cumplimiento de la normatividad vigente sobre la materia.

TITULO III

INSTRUMENTOS DE PROMOCION PARA EL DESARROLLO Y LA COMPETITIVIDAD

CAPITULO I

DE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE LAS MYPE

Art. 14° Rol del Estado El Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE.

Art. 15° Instrumentos de Promoción Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

- a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.
- b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.
- c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.
- d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

CAPITULO II

DE LA CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

Art. 16° Ofertas de Servicio y Capacitación y Asistencia Técnica El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

Los programas de capacitación y asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

- a) La creación de empresas
- b) La organización y asociatividad empresarial
- c) La gestión empresarial
- d) La producción y productividad
- e) La comercialización y mercadotecnia
- f) El financiamiento
- g) Las actividades económicas estratégicas
- h) Los aspectos legales y tributarios

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

Art. 17° Promoción de la Iniciativa Privada

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de Capacitación y Asistencia Técnica de las MYPE.

El Reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas, que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría entre otros, a las MYPE.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

Art. 18° Acceso Voluntario al SENATI

Las MYPE que pertenecen al Sector Industrial Manufacturero o que realicen servicios de instalación, reparación y mantenimiento y que no están obligadas al pago de la contribución al SENATI quedan comprendidas a su solicitud, en los alcances de la Ley N° 26272, Ley del Servicio Nacional de Adiestramiento del Trabajo Industrial (SENATI), siempre y cuando contribuyan con el pago de acuerdo a la escala establecida por el Consejo Nacional del SENATI.

CAPITULO III

DEL ACCESO A LOS MERCADOS Y LA INFORMACION

Art. 19° Mecanismos de Facilitación Se establece como mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre las MYPE.

Art. 20° Asociatividad Empresarial

Las MYPE, sin perjuicio de las formas societarias previstas en las leyes sobre la materia, pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.

Todos los beneficios y medidas de promoción para que las MYPE participen en las compras estatales incluyen a los Consorcios que sean establecidos entre las MYPE

Art. 21° Compras Estatales

Las MYPE participan en las contrataciones y adquisiciones del Estado, de acuerdo a la normatividad correspondiente PROMPYME facilita el acceso de las MYPE a las compras del Estado. En las contrataciones y adquisidores de bienes y servicios, las entidades del Estado, prefieren a los ofertados por las MYPE, siempre que cumplan con las especificaciones técnicas requeridas.

En los contratos de suministro periódico de bienes o de prestación de servicios de ejecución periódica, distintos de los de consultoría de obras, que celebren las MYPE, estas podrán optar, como sistema alternativo a la obligación de presentar la garantía de fiel cumplimiento, por la retención de parte de las Entidades de un 10% del monto total del contrato.

La retención de dicho monto se efectuará durante la primera mitad del número total de pagos a realizarse, de forma prorrateada, en cada pago, con cargo a ser devuelto a la

finalización del mismo Sin perjuicio de la conservación definitiva de los montos referidos, el incumplimiento injustificado por parte de los contratistas beneficiados con la presente disposición, que motive la resolución del contrato, dará lugar a la inhabilitación temporal para contratar con el estado por un periodo no menor de 1 año ni mayor a 2 años. Los procesos de selección se pueden llevar a cabo por etapas, tramos, paquetes o lotes. La buena pro por cada etapa, tramo, paquete o lote se podrán otorgar a las MYPE distintas y no vinculadas económicamente entre sí, lo que no significara un cambio en la modalidad del proceso de selección. Asimismo, las instituciones del Estado deben separar no menos del 40% de sus compras para ser atendidas por las MYPE, en aquellos bienes y servicios que estas puedan suministrar. Se dará preferencia a las MYPE regionales y locales del lugar donde se realizan las compras estatales.

Art. 22° Comercialización

El Estado, los gobiernos regionales y locales, a través de los sectores, instituciones y organismos que lo conforman, apoyan y facilitan la iniciativa privada en la promoción, organización y realización de eventos ferials y exposiciones internacionales, nacionales, regionales y locales, periódicas y anuales. La presente disposición se aplica sin perjuicio del cumplimiento de la normatividad vigente en materia de autorización de ferias y exposiciones internacionales, nacionales, regionales o locales.

Art. 23° Promoción de las Exportaciones

El Estado promueve el crecimiento, diversificación y consolidación de las exportaciones directas e indirectas de la MYPE, con énfasis en las regiones, implementando estrategias de desarrollo de mercados y de oferta exportable, así como de fomento a la mejora de la gestión empresarial, en coordinación con otras instituciones públicas y privadas.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo promueve programas intensivos de apertura,

consolidación y diversificación de mercados internacionales.

El Ministerio de Relaciones Exteriores promueve alianzas estratégicas entre la MYPE con los peruanos residentes en el extranjero, para crear un sistema de intermediación que articule la oferta de este sector empresarial con los mercados internacionales.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo genera, mantiene actualizado y difunde

información sobre oportunidades de exportación y acceso a los mercados del exterior, que incluye demandas, directorios de importadores, condiciones arancelarias, normas técnicas, proceso de exportación y otra información pertinente.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ejecuta planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de cadenas exportadoras con participación de las MYPE, en concordancia con el inciso a) del artículo. 8° de la presente Ley.

Art. 24° Información, Estadística y Base de Datos

El Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI mantiene actualizado el Sistema Nacional de Estadística e Informática sobre la MYPE, facilitando a los integrantes del sistema y a los usuarios el acceso a la información estadística y bases de datos obtenidas.

El INEI promueve las iniciativas públicas y privadas dirigidas a procesar y difundir dicha información, de conformidad con la Resolución Jefatura N° 063-98-INEI, de la Comisión Técnica Interinstitucional de Estadística de la Pequeña y Microempresa.

CAPITULO IV

DE LA INVESTIGACION, INNOVACION Y SERVICIOS TECNOLOGICOS

Art. 25° Modernización Tecnológica

El Estado impulsa la modernización tecnológica del tejido empresarial de las MYPE y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema

nacional de innovación continua.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología – CONCYTEC- promueve, articula y operativiza la investigación e innovación tecnológica entre las Universidades y Centros de Investigación con las MYPE

Art. 26° Servicios Tecnológicos

El Estado promueve la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, sí como la inversión en formación y entrenamiento de sus recursos humanos, orientados a dar igualdad de oportunidades de acceso a la tecnología y el conocimiento, con el fin de

incrementar la productividad, la mejora de la calidad de los procesos productivos y productos, la integración de las cadenas productivas Inter e intrasectoriales y en general a la competitividad de los productos y las líneas de actividad con ventajas distintivas. Para ello, también promueve la vinculación entre las universidades y centros de investigación con las MYPE.

Art. 27° Oferta de Servicios Tecnológicos

El Estado promueve la oferta de servicios tecnológicos orientada a la demanda de las MYPE, como soporte a las empresas, facilitando el acceso a fondos específicos de financiamiento o cofinanciamiento, a Centros de Innovación Tecnológica o de Desarrollo Empresarial, a Centros de Información u otros mecanismos o instrumentos, que incluye la investigación, el diseño, la información, la capacitación, la asistencia técnica, la asesoría y la consultoría empresarial, los servicios de laboratorio necesarios y las pruebas piloto.

TITULO IV

DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Art. 28° Acceso al Financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

Art. 29° Participación de COFIDE

El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales en beneficio de las MYPE.

Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE, para el financiamiento de las MYPE, son los considerados en la Ley N° 26702 – Ley General del

Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias, y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las MYPE, diseñadas o aprobadas por COFIDE.

COFIDE procura canalizar prioritariamente sus recursos financieros o aquellas MYPE que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional.

Art. 30° Función de COFIDE en la gestión de Negocios MYPE

La Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPE, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44. del artículo 221° de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.

b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.

c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la Superintendencia de Banca y Seguros.

d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPE.

e) Colaborar con la Superintendencia de Banca y Seguros-SBS-en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.

f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPE, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros -SBS- o por la Comisión Nacional Supervisora

de Empresas y Valores – CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos. COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPE para establecer las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

Art. 31° De los intermediarios Financieros

COFIDE A efectos de canalizar hacia las MYPE y entregar los fondos que gestiona y obtiene de las diferentes fuentes, incluyendo los provenientes de la Cooperación Técnica Internacional y en fideicomiso, suscribe convenios o contratos de operación con los intermediarios financieros señalados en el artículo 29° de la presente Ley, siempre que las condiciones de fideicomiso no establezcan lo contrario.

Art. 32° Supervisión de Créditos

La supervisión y monitoreo de los créditos que son otorgados con los fondos que entrega COFIDE a través de los intermediarios financieros señalados en el artículo 29° de la presente Ley, se complementa a efectos de optimizar su utilización y maximizar su recuperación, con la participación de entidades especializadas privadas facilitadoras de negocios, tales como promotores de inversión; de proyecto y de asesorías y de consultorías de MYPE siendo retribuidos estos servicios en función de los resultados previstos.

Art. 33° Fondos de garantía para las MYPES

COFIDE destina un porcentaje de los recursos financieros que gestione y obtenga de las diferentes fuentes para el financiamiento de la MYPE, siempre que los términos en que les son entregados los recursos le permitan destinar parte de los mismos para conformar o incrementar Fondos de Garantía, que en términos promocionales faciliten el acceso de la MYPE a los mercados financieros y de capitales, a la participación en compras estatales y de otras instituciones.

Art. 34° Capital de riesgo

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPE innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

Art. 35° Centrales de riesgo

El Estado a través de la Superintendencia de Banca y Seguros, crea y mantiene un servicio de información de riesgos especializado en MYPE, de conformidad con lo señalado por la Ley N° 27489, Ley que regula las centrales privadas de información de riesgos y de protección al titular de información y sus modificatorias.

TITULO V

INSTRUMENTOS DE FORMALIZACION PARA EL DESARROLLO Y LA

COMPETITIVIDAD

CAPITULO I

DE LA SIMPLIFICACION DE TRAMITES

Art. 36° Acceso a la Formalización

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior Art. 37° Simplificación de trámites y régimen de ventanilla única Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965.

El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios. General, y todos los dispositivos legales que se opongan a la presente Ley.

La importancia de la capacitación en la empresa

Barrios, (2016) Siempre es bueno tener claridad acerca de la importancia de la capacitación en la organización, por muy obvias que puedan parecer las razones. Nunca se sabe si será necesario decírselas a alguien

En muchas organizaciones hay quienes consideran la capacitación como un gasto innecesario y no como una inversión que beneficiará tanto a la empresa como a sus colaboradores.

Incluso teniendo a los mejores egresados de las mejores universidades como profesionales a cargo de la compañía, la capacitación debe ser un proceso continuo porque la realidad, la tecnología y los conocimientos no cesan de cambiar y de desarrollarse. Nada es estático en este mundo. Un profesional o un técnico requerirán actualizaciones en forma periódica porque de lo contrario llegará un momento en que se desfazarán y lejos de aportar a la organización harán que esta pierda competitividad y productividad.

La capacitación es una de las inversiones más rentables que puede realizar una empresa. Una planificación adecuada del componente humano en una organización requiere de una política de capacitación permanente. Los jefes deben ser los primeros interesados en su propia formación y los primeros responsables en capacitar al personal a su cargo. Así, los equipos de trabajo mejorarán su desempeño.

¿En qué beneficia la capacitación?, se preguntará un incrédulo. Ante ello una amplia lista de respuestas debe dejarlo, por lo menos, pensando.

2.2.3 MARCO CONCEPTUAL DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Felipa, (2014) La legislación peruana define a las MYPE's como "la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes". Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

Así, se puede encontrar que cada ministerio adopta criterios distintos para abordar la problemática de las MYPE's que pertenecen a su sector. Por ejemplo, las MYPE's agrícolas son ubicadas en uno u otro tamaño según el valor de sus activos fijos o la extensión de su superficie agropecuaria. En la pesca, el criterio para la acuicultura y para el procesamiento artesanal es el volumen de producción por campaña, mientras que para

la pesca artesanal es el número de trabajadores y los activos fijos (capacidad de bodega de las embarcaciones). En el sector de transportes, la pequeña y microempresa se diferencian según los activos fijos (camiones) en el caso de empresas de servicio de carga, y según activos fijos y “producción” (número de pasajeros movilizados) en el caso del servicio de pasajeros. El sector industria utiliza como criterio el número de trabajadores, nivel de ventas y activos fijos. En el caso del MTPS, se viene clasificando a las MYPE´s según el número de trabajadores, es decir, por la capacidad de generación de empleo de las empresas.

La capacitación económica juega un importante rol, por su incidencia en todos los elementos de la administración del negocio, tal y como se fundamentará en esta propuesta. Un requisito para el desarrollo de esta “nueva cultura empresarial”, es el dotar al empresario de una mayor información sobre las implicaciones de la preparación que en el área económica necesitará, para enfrentar los retos de los negocios en el mundo actual, que parten de una integración de las 3C (Clientes, Cambio y Competencia), donde el cliente hoy “determina qué, cómo y cuánto quiere, tiene más opciones en el mercado, exige productos y servicios a su medida, calidad, precio”⁸, se intensifica la competencia y el cambio se vuelve constante. (Ruth, 2017)

Según Chavez,(s.f) No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o

el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

El especialista de la pequeña empresa, Fernando Villarán en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima durante el mes de Julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además, presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 Dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Como se observará, existen diversos criterios para caracterizar a la Micro y Pequeña Empresa. Sin embargo, nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.

ASPECTOS CARACTERÍSTICOS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos:

Administración independiente. (Usualmente dirigida y operada por el propio dueño)

Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.

Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.

Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.

Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).

PANORAMA E IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

ACTIVIDAD ECONÓMICA

La micro y pequeña empresa participan en el proceso productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro.

Es así que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa, en efecto 66.1% se dedican al comercio y reparación de vehículos y efectos personales, 9.5% de establecimientos se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles en tanto que sólo 10.8% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala.

En los establecimientos con menos de 5 trabajadores, se observa una alta concentración de la actividad comercial y reparación de vehículos y efectos personales (68.5%). En cambio; conforme se incrementa el tamaño del establecimiento, mayor es la presencia de

la industria manufacturera, disminuyendo la participación de las actividades de comercio y los servicios.

CARACTERÍSTICAS DE UNA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Pymex, (2013) Una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, combina la tecnología y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener una ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, o microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

Expuesto esto, surge una serie de interrogantes: ¿Cómo diferenciar una micro y pequeña empresa de una mediana o grande? ¿Qué criterio debemos emplear para identificar y clasificar una empresa como micro y pequeña empresa? ¿Qué características ha de tener esta para ser objeto de dicha clasificación?

No existe una respuesta fácil a esta serie de preguntas, ya que cualquier criterio o requisito independiente exigidos no podrán definir a cabalidad a la micro o pequeña empresa. Generalmente la micro y pequeña empresa se ha definido desde diversos puntos de vista, así tenemos:

Por su Dimensión: Se considerará el número de trabajadores, el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de ventas, etc.

Por la Tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).

Por su Organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Como vemos, no es fácil establecer una definición clara y precisa de lo que es la Micro y Pequeña Empresa. Todo depende de cuáles son las dimensiones y/o limitaciones que tenga la empresa, para hacer una clasificación.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Financiamiento

Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve

a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.

La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias. Por lo general, es dinero que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas. Anonimo, (2014)

2.3.2 Capacitación

Como capacitación se denomina la acción y efecto de capacitar a alguien. Capacitar, como tal, designa la acción de proporcionarle a una persona nuevos conocimientos y herramientas para que desarrolle al máximo sus habilidades y destrezas en el desempeño de una labor.

En este sentido, la capacitación forma y prepara los recursos humanos de una empresa para la ejecución de sus funciones. Como tal, es un proceso que consiste en la impartición de conocimientos de orden teórico, técnico y práctico mediante actividades de estudio, formación y supervisión. De allí que los módulos de capacitación se ofrezcan a empleados que están ingresando a una empresa (entrenamiento), así como a empleados a los cuales se quiere instruir en el manejo de nuevas herramientas o maquinarias (adiestramiento).

La finalidad de las capacitaciones es ampliar los conocimientos y habilidades de los trabajadores, de modo que estos ejecuten sus tareas de manera más eficiente, elevando los niveles de productividad de la empresa. Asimismo, la capacitación es fundamental a la hora de mantener a los empleados al día con respecto a lo último en el uso de herramientas y tecnologías relacionadas con su área de desempeño.

También se puede definir a la capacitación como la capacidad de articular y movilizar condiciones intelectuales y emocionales en términos de conocimientos, habilidades, actitudes y prácticas necesarias para el desempeño de una determinada función o actividad, de manera eficiente, eficaz y creativa, conforme a la naturaleza del trabajo.

Esto significa que la competencia de una persona define su capacidad productiva medida en términos de desempeño real y demostrado en un determinado contexto de trabajo. Esto no resulta únicamente de la capacitación, sino también de la experiencia adquirida en situaciones concretas de ejercicio ocupacional.

En otras palabras: pongámonos a pensar a qué nos referimos cuando decimos que una persona es competente y nos traerá a la mente las ideas antes desarrolladas. esan, (2017)

2.3.3 Micro y pequeñas empresas

Financiamiento de pequeñas y medianas empresas El segmento empresario argentino estructurado por Microempresas & Pymes es uno de los pilares principales de la economía argentina, tanto por el número de establecimientos, distribución geográfica cuanto por su capacidad de generar empleos. El mayor dinamismo de las Microempresas y de las Pymes requieren y merecen un tratamiento jurídico concreto, diferenciado, por parte de los tres poderes del Estado. Esto mismo ha previsto nuestro vecino y socio mayor del MERCOSUR, el Brasil, al instituir en su propia Constitución Federativa (Arts. 170 y 179) previsiones específicas de discriminación positiva para estas expresiones emprendedoras. Es que las Micro Pymes reclaman especial atención por su especial desempeño, tarea que habrá de desarrollarse en un largo e intenso plazo, para que este segmento sea de derecho y de hecho incentivado y liberado de actuales obstáculos que perjudican su mejor desenvolvimiento. Dentro de los aspectos importantes para la viabilidad y sustentabilidad de las microempresas y pymes, destacamos las relacionadas con la excesiva cantidad de exigencias impuestas por el mercado de crédito que derivan no pocas veces, en una suerte de asfixia económica-financiera con la consecuente reducción de actividades de innumerables empresas de este tipo. Entonces, resulta impostergable el financiamiento de pequeñas y medianas empresas lo que equivale decir que es necesario un crecimiento económico que favorezca la plena utilización de los recursos locales y regionales, que sea capaz de lograr la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, su acceso a programas de asistencia crediticia, tecnológica y a servicios de desarrollo empresarial, incluyendo a todos los sectores y regiones a través de una distribución del ingreso más equitativa, y la reactivación de microempresas, pymes y cooperativas. Bertossi, (2009)

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 esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas. Ley 28015, (2003)

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa. Chavez, (2017)

Características

Número de trabajadores:

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

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

Ventas Anuales

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

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

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación.

El estudio fue de tipo cuantitativo, puesto que se utilizaron técnicas de conteo y medición.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Constituida por 30 representantes legales de hoteles, hostales y hospedajes, los que representan un 100%.

3.3.2 muestra

No probabilística o dirigida y estuvo constituida por 28 representantes legales de hoteles, hostales y hospedajes del sector turismo rubro hotelería del distrito de Ayacucho, Provincia de Huamanga de la región Ayacucho, que representan el 100% de la población. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dichas MYPES.

3.3 Definición y operacionalización de la variable

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES.	Son algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES.		Razón: De 18 a 29 años De 30 a 44 años De 45 a 64 años Más de 65 años
		Grado de instrucción.	Nominal: • ninguna. • primaria secundaria. • Superior Universitario Superior no universitaria
			Nominal:

		Cargo que desempeña en la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Dueño. • Administrador. • Representante legal.
Perfil de las MYPES.	Algunas características de las MYPES.	Tiempo de actividad de la empresa.	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • 1 – 2 años. • 2 – 3 años. • 3 – a más años.
		Con cuanto de personal cuenta	1 a 5 6 -a 10 10 a 15 16 a 20 Más de 20

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Financiamiento en las Mypes	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Es importante el financiamiento	Nominal: Si No
		Recibió algún tipo de financiamiento	Nominal: Si No
		Tipo de financiamiento	Propio Ajeno
		Solicito para su negocio	SI NO
		Tipo de credito que obtuvo	Créditos de Consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
--------------------	-----------------------	-------------------------------------	--------------------

Capacitación en las Mypes	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación	Nominal: Si No
		Consideró necesaria la capacitación	Si No
		Se ha capacitado fuera de su puesto de trabajo	Si No
		Recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Si No No precisa

4. Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

En el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario. El cuestionario estuvo estructurado por 3 puntos principales con un total de 14 preguntas las cuales están distribuidas en 3 preguntas relacionadas a los datos generales del encuestado y de la empresa, 6 preguntas relacionadas al financiamiento, 5 preguntas relacionadas a la capacitación.

3.5 Plan de análisis

Una vez recabado los datos a través de la aplicación de encuestas se procedió a ingresarlos a una base de datos para ser procesados haciendo uso del programa informático Microsoft Excel.

Los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales (%) con sus respectivas figuras estadísticas. Se realizó un análisis descriptivo de las variables en estudio

3.5 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Ver anexo 01

3.6 Principios éticos

Dado que la investigación será bibliográfica, documental y de caso no aplica.

IV. RESULTADO Y ANALISIS DE RESULTADO

4.1 Resultados:

4.1.2 RESPECTO A LOS DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

Tabla 1. Sexo:

SEXO	Nº DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
Masculino	28	93%
Femenino	2	7%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

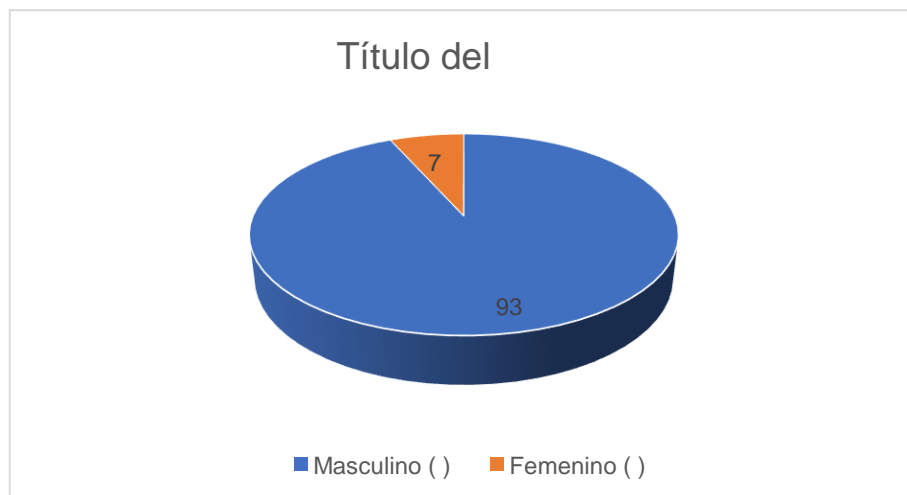


FIGURA 01

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, el 93% de los representantes son de género masculino y el 7% son de género femenino.

Tabla 2 Edad:

EDAD	N° DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
De 18 a 29 años	2	7%
De 30 a 44 años	8	27%
De 45 a 64 años	10	33%
Más de 65 años	10	33%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

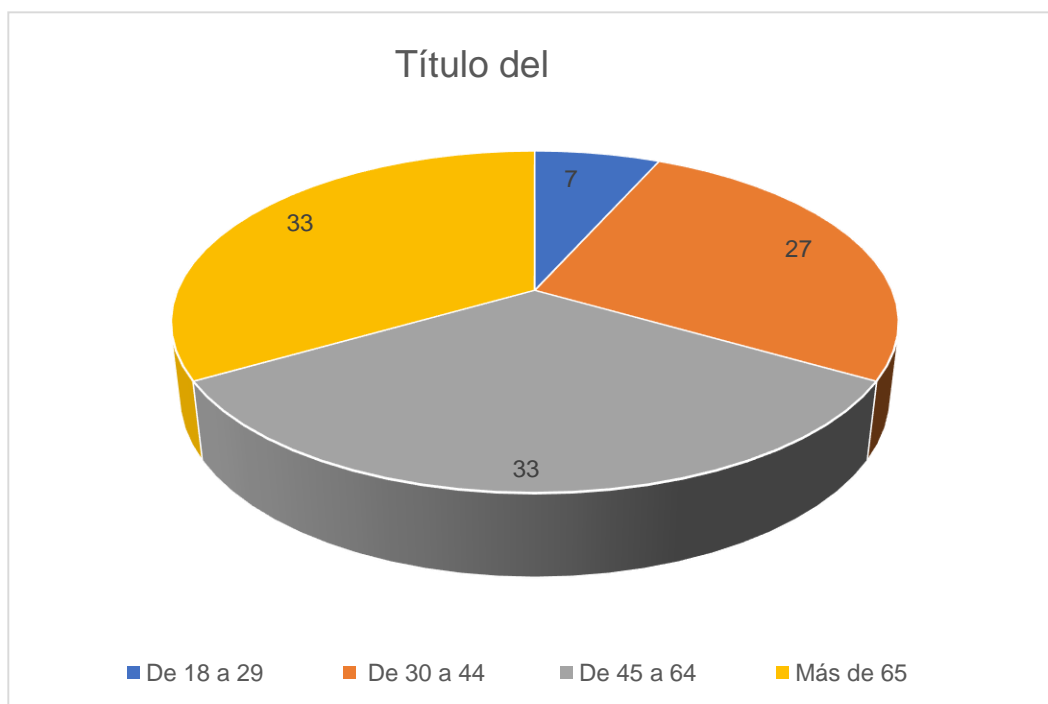


FIGURA 02

Interpretación: del 100% de los de los microempresarios encuestados, se observa que el 33 % de los representantes de las MYPE son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 45 a 64 años, el 27 % están en edad de 30 a 44 años de edad, el 27% son mayores de 65 años y 7% están en edad de 18 a 29 años.

Tabla 3. Grado de instrucción:

Grado de instrucción:	N° DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
a) Ninguno	5	17%
b) Primaria	16	53%
c) Secundaria	6	20%
d) Superior universitaria	1	3%
e) Superior no universitaria	2	7%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

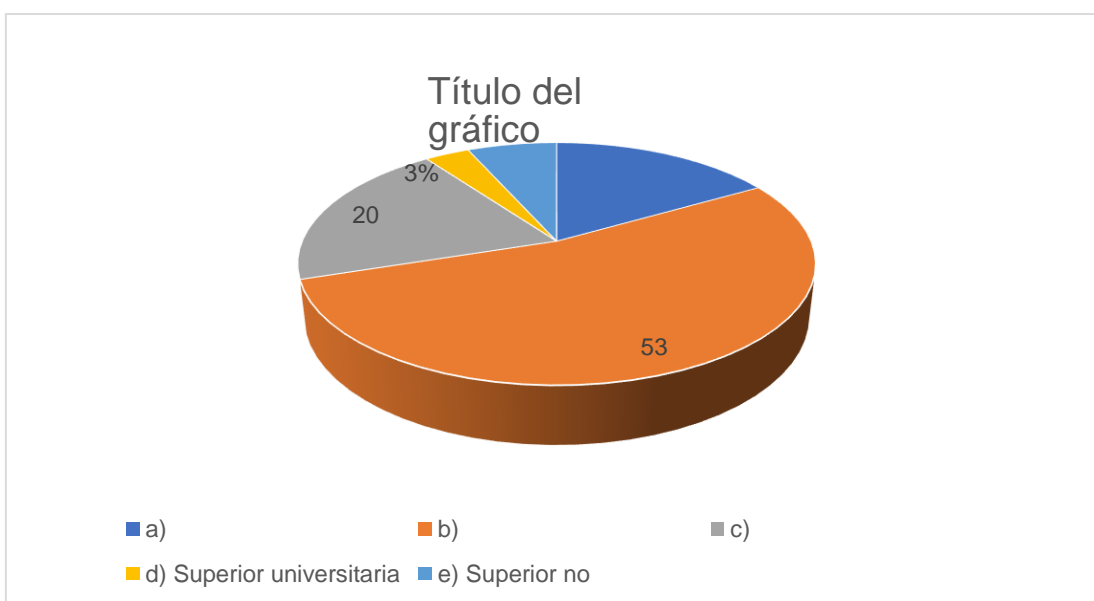


FIGURA 03

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, se observa que el 53 % de los representantes de las MYPE tienen solo estudios primarios, el 20% estudios secundarios, el 17 % no tienen estudios, 7% estudio superior no universitario y 3% estudios Superior Universitaria.

4.1.3 RESPECTO A LAS MYPES

Tabla 4. Tiempo de actividad

¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial del sector servicio rubro hotelería?

AÑOS	Nº EMPRESARIO	PORCENTAJE
Un año	0	0%
Dos años	0	0%
Tres años)	2	7%
Más de Tres años	28	93%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.



FIGURA 4

Interpretación: Del 100% de los microempresarios encuestados, el 93% se dedica a esta actividad más de tres años y el 7% se dedica 3 años.

tabla 5. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

Nº DE PERSONAL	Nº DE EMPRESARIO	PORCENTAJE
1 a 5	25	83%
6 -a 10	5	17%
10 a 15	0	0%
16 a 20	0	0%
Más de 20	0	0 %
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

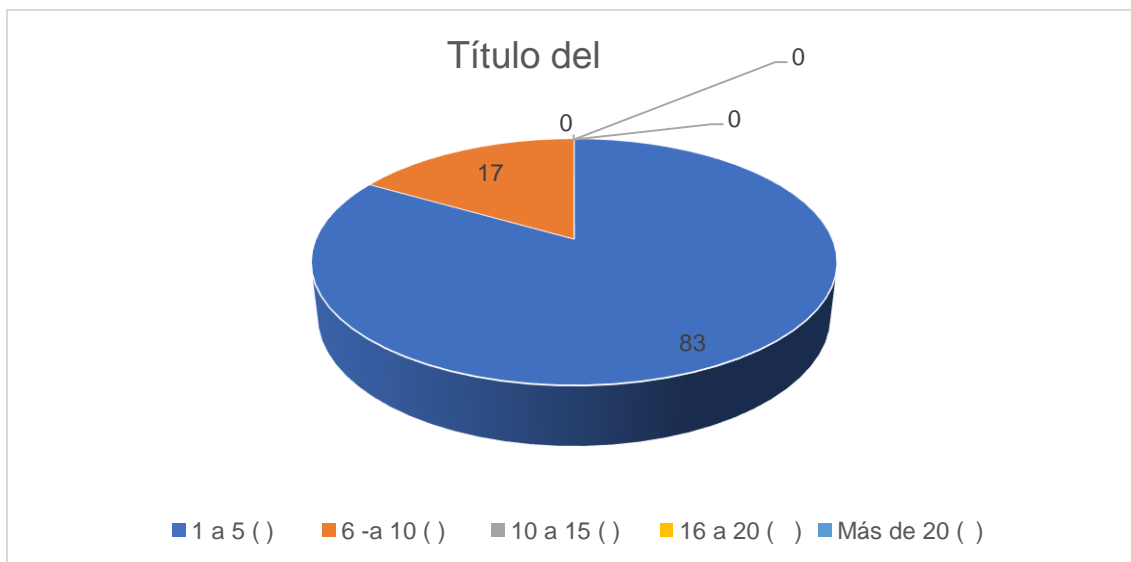


FIGURA 5

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados el 83% tienen de 1 a 5 personales y el 17% tienen de 6 a 10 personales.

4.1.4. FINANCIAMIENTO

Tabla 6. ¿Para usted es muy importante el financiamiento para las Mypes?

PARA USTED	Nº DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
SI	22	73%
NO	8	27%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

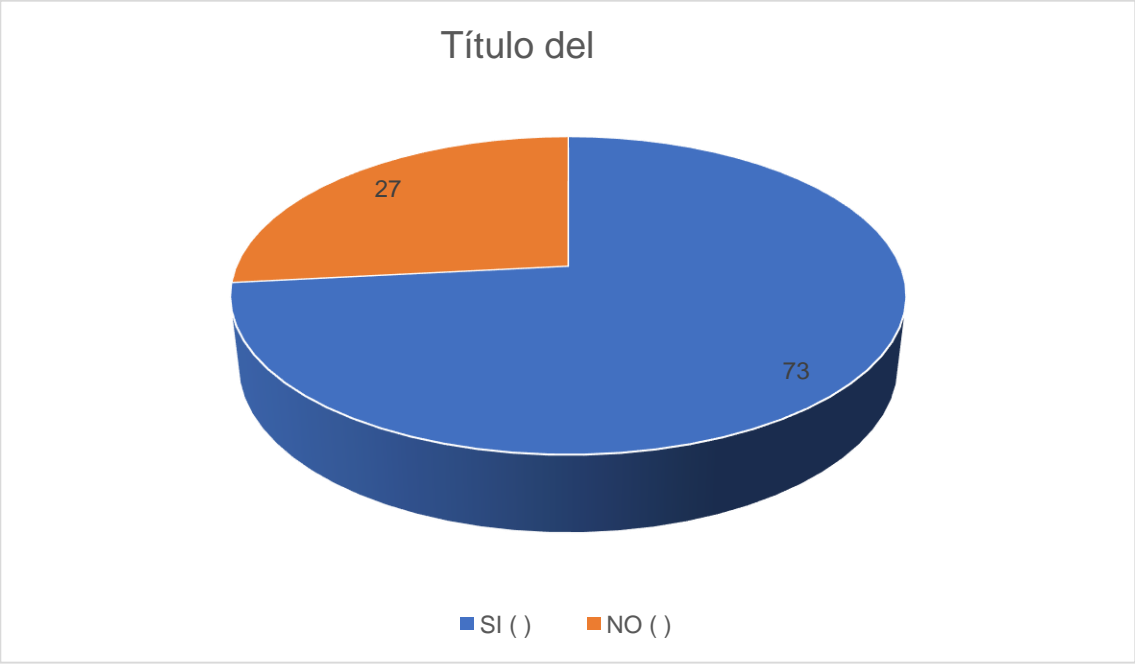


FIGURA 06

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, el 73% considera que si es importante el financiamiento para las mypes y el 27% considera que no es importante.

Tabla 7. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	Nº DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
Propio	5	17%
Ajeno	25	83%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.



FIGURA 07

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, se observa que el 83% su financiamiento es Ajeno y el 17% su financiamiento es propio.

Tabla 8. ¿Solicitó crédito para su negocio?

OBTUBO CREDITOS	N° DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
Si	24	80%
No	6	20%
TOTAL	30	100%



FIGURA 08

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, se observa que el 80% obtuvieron créditos y el 20% no obtuvieron ningún crédito.

Tabla 9. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

TIPO DE CREDITO	Nº D EMPRESARIOS	PORCENTAJE
Créditos de Consumo	2	7%
Créditos Comerciales	8	27%
Créditos Hipotecarios	18	60%
Otros.....	2	7 %
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

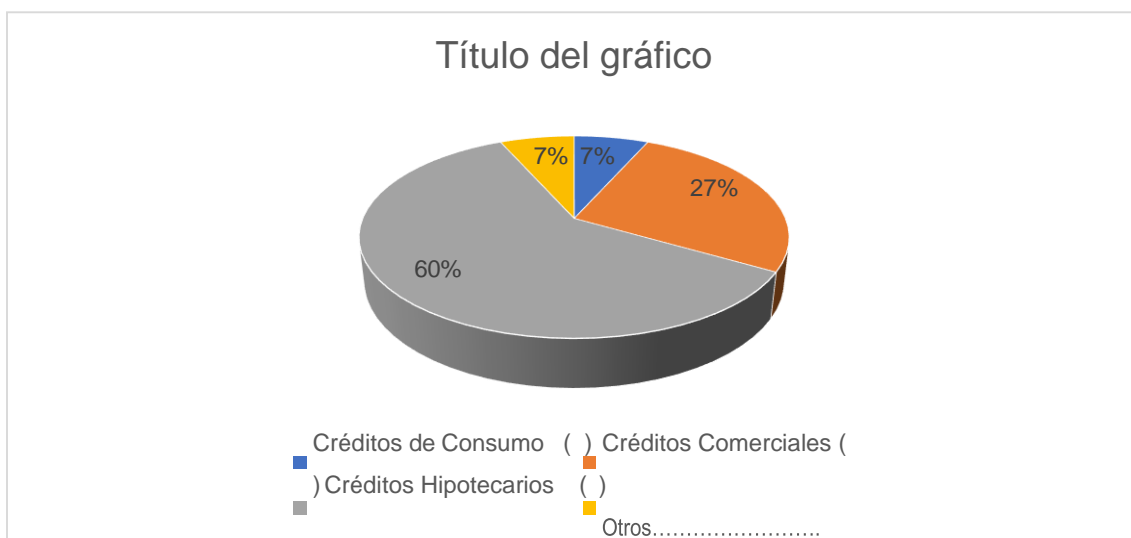


FIGURA 09

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados se observa que el 60% obtuvieron créditos hipotecarios, 27% obtuvieron créditos comerciales, el 7% créditos de consumo y el 7% obtuvieron créditos otros tipos de crédito.

Tabla 10. ¿Para obtener el financiamiento, encontró alguna limitación?

LIMITACION DE FINANCIAMIENTO	N° EMPRESARIO	PORCENTAJE
SI	28	93%
NO	2	7%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.



FIGURA 10

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, el 93% si tienen limitaciones para optar créditos y el 7% no tienen limitaciones.

4.1.5. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES:

Tabla 11. ¿Recibió capacitación?

CAPACITACION	N° DE EMPRESARIO	PORCETAJE
a) Si	12	40%
b) No	18	60%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.



FIGURA 11

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, se observa que el 40% precisa si haber recibido ninguna capacitación y el 60% precisa que no recibió ninguna capacitación.

Tabla 12. **¿Consideró necesaria la capacitación?**

CREE USTED	N° DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
a) Si	17	57%
b) No	13	43%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016



FIGURA 12

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, el 57% de los encuestados precisa que si es necesario la capacitación y el 43% precisa que no es necesaria la capacitación.

Tabla 13. **¿Se ha capacitado fuera de su puesto de trabajo?**

CAPASITACION	N° EMPRESARIOS	PORCENTAJE
a) Si	5	17%
b) No	22	73%
c. desconoce	3	10%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.



FIGURA 13

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, precisa que el 73% no recibió ninguna capacitación fuera de su trabajo, el 17% precisa que si recibió capacitaciones y el 10% de los encuestados desconoce.

Tabla 14. **¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?**

USTED RECIBIO	N° DE EMPRESARIO	PORCENTAJE
a) Si	3	10%
b) No	24	80%
c) no precisa	3	10%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

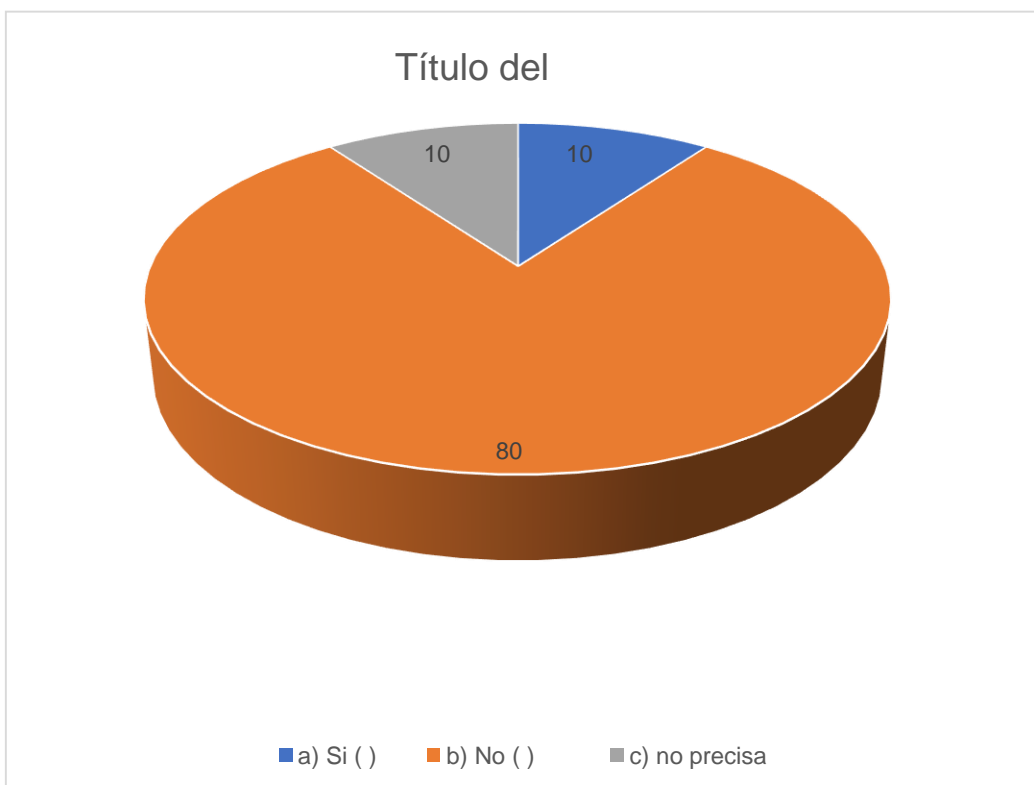


FIGURA 14

Interpretación: del 100% de los microempresarios encuestados, el 80% no recibió ninguna capacitación antes de recibir el crédito, el 10% si recibió capacitaciones y el 10% no precisa o desconoce.

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respeto al objetivo específico N° 1

Tabla 1: Uno de los indicadores es que, en Ayacucho, provincia de huamanga, el 93% de los representantes son de género masculino. (Figura n° 1)

En la Tabla (2), de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de los encuestados, el 53% son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 45 a 64 años que es un indicativo de mayor experiencia y solvencia económica para el desarrollo y emprendimiento de este rubro.

En la Tabla (3), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales se obtuvo que el 53 % de los representantes de las MYPE tienen solo estudios primarios, n°(03).

Respecto a las mypes

En la tabla (4) se obtuvo Del 100% de los microempresarios encuestados, el 93% se dedica a esta actividad más de tres años. Figura n° (04)

En la tabla (5) se obtuvo del 100% de los microempresarios encuestados el 83% tienen de 1 a 5 personales. figura n°(05)

Respeto al objetivo específico N° 2

Tabla (6) de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100%, el 73% considera que si es importante el financiamiento para las mypes y el 27% considera que no es importante. Figura n° (06).

Tabla (07) de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100%, se observa que el 83% su financiamiento es Ajeno. Figura n° 07.

Tabla (08) de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% se observa que el 80% obtuvieron créditos crédito. Figura n° (08)

Tabla (09), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% se observa que el 60% obtuvieron créditos hipotecarios. Figura n° (09)

Tabla (10), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% se observa que el 93% si tienen limitaciones para optar créditos. Figura n° (10)

Respeto al objetivo específico N° 3

Tabla (11), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de los encuestados, se observa que el 40% precisa no haber recibido ninguna capacitación. Figura n° (11).

Tabla (12), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de los encuestados se observa que el 57% de los encuestados precisa que si es necesario la capacitación. Figura n° (12).

Tabla (13) de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de los encuestados se observa que el 73% no recibió ninguna capacitación fuera de su trabajo. Figura n° (13).

Tabla (14) de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de los encuestados se observa que el 80% no recibió ninguna capacitación antes de recibir el crédito. Figura n° (14).

V. CONCLUSIONES

Respecto al objetivo específico 1

En base a la revisión de los resultados de los estudios previos o antecedentes se puede decir que, según las encuestas realizados se ha demostrado la existencia de la influencia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas sector servicios rubro hospedajes de la provincia de huamanga región Ayacucho. Por lo cual es factible mencionar que las investigaciones realizadas solo se limitaron a realizar una descripción de las variables de estudio y el análisis de las mismas. Sin embargo, de acuerdo al análisis de las bases teóricas se estableció que el financiamiento influye en las mypes; es decir, que, de realizarse un financiamiento de manera adecuada, sin duda influirá positivamente en el financiamiento.

Respecto al objetivo específico 2

El financiamiento influye en forma positiva en los ingresos de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes en la región de Ayacucho, debido a que se logra una buena capacitación económica y el incremento de los activos, lo que denota eficiencia en la gerencia en el manejo

del capital total; así como, la mejora de la rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa.

Respecto al objetivo específico 3

Las capacitaciones del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes de la región Ayacucho, establece una combinación entre recursos financieros propios y ajenos, toma en cuenta los tipos de financiamiento y analizan las fuentes del entorno. Asimismo, se concluye que el financiamiento es necesario para el crecimiento económico de los hospedajes. Por lo cual resulta necesario que se priorice la implementación de un sistema que oriente un adecuado desarrollo en gestión y capacitación económica de las mypes del Perú. y por ende el cumplimiento de las metas y objetivos empresariales.

RECOMENDACIONES

Para una eficiente gestión y capacitación financiera de las empresas de rubro hospedajes en la ciudad de Ayacucho se debe elaborar el diagnóstico empresarial y aplicar la metodología de la planificación estratégica para priorizar las necesidades, fijar las políticas, líneas de acción y objetivos; formular los planes de desarrollo a corto, mediano y de largo plazo acorde a la realidad de la empresa para la programación de las actividades. La organización de la empresa debe ser planeada, producto de un proceso tender a una organización plana y horizontal, para una gestión o control ágil y eficiente de objetivos y metas del presupuesto.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas:

Bibliografía

28015, L. N. (2003). Obtenido de <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

AJTUN, (. E. (24 de 2014). *xchop-David.pdf*. Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>

Barrios, Y. (5 de Agosto de 2016). Estrategias de Capacitación y Desarrollo de ESAN. pág. 1.

bertossi, r. (2009). *financiamiento de pequeñas y medianas empresas*. córdoba: el cid editor apuntes.

BRICEÑO, P. L. (2009). *finanzas y financiamiento* (Primera edición ed.). lima.

Cabrera Rodríguez, J. A. (2009). *¿Por qué es importante la capacitación?* El Cid Editor | apuntes.

Carlo Ferraro, E. G. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Obtenido de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/\\$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf)

Castellanos, P. (2009). *Tipos de Financiamiento en Guatemala*. Argentina: El Cid Editores.

CHAVEZ, R. M. (2017). *monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>

CHAVEZ, R. M. (2017). *monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>

CORONEL, S. V. (29 de junio de 2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016*. tingo maria. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/441/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VENTURO_CORONEL_SILVIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

definiciones.com. (2014). Obtenido de <https://www.significados.com/financiamiento/>

Domínguez, E. (2007). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL*. Ciudad de Matanzas. Obtenido de <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>

economia y finanzas. (2017). Obtenido de Enciclopedia de Clasificaciones : <http://www.tiposde.org/category/economia-y-finanzas/>

- Empresas, H. B. (2014). Obtenido de <https://globalconnections.hsbc.com/mexico/es/articulos/importancia-del-financiamiento-para-empresas-en-crecimiento>
- esan. (2017). *conexionesam.com*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/la-capacitacion-y-el-desarrollo-de-competencias/>
- FELIPA, C. A. (2014). Obtenido de <http://mypesss.blogspot.pe/2014/08/concepto-titulo-valor.html>
- Fernandez, I. C. (2017). *monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Fernandez, I. C. (2017). *monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Fernandez, I. C. (10 de julio de 2017). *monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- flores, o. p. (03 de julio de 2013). *blog de oscar panibra flores*. Obtenido de blog de oscar panibra flores: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/tributosyempresa/2013/07/03/ley-30056-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversi-n-impulsar-el-desarrollo-productivo-y-el-crecimiento-empresarial/>
- GARCIA, J. J. (2013). Obtenido de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- GONZALES, N. G. (2015). *La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las MYPES en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho – 2014*. ayacucho . Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/439/ORGANIZACION_FINANCIAMIENTO_GARCIA_GONZALES_NORMA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Jiménez, L. F. (2011). *sistemas financieros y financiamiento d la inversion. diacnostico y propuesta*. santiago de chile: D - CEPAL.
- LUJÁN, M. E. (2014). *El Riesgo Económico y el Financiamiento de las Mypes en la Gestión Empresarial del Rubro Confecciones en General del Distrito de Ayacucho-2013*. ayacucho. Obtenido de [file:///C:/Users/USER/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2).pdf)
- MIRANDA, Y. L. (2016). *caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype turísticas-rubro hospedajes, distrito sullana, año 2016*. Tesis Doctoral,

- Universidad Los Angeles de Chimbote, Contabilidad, piura. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1077>
- Moreno, T. V. (2016). *caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016*. Ucayaly. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1178>
- Palacios, D. P. (28 de junio de 2014). Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/45670/1/11799027.2014.pdf>
- perez, j. (2017). *Enciclopedia de Clasificaciones*. Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- pymex. (2013). Obtenido de <https://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/caracteristicas-de-una-micro-y-pequena-empresa>
- Quincho, M. (21 de junio de 2017). *monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>
- Reyna, N. V. (2009). *mundo mype*. Obtenido de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
- Rodrigo, P. D. (2014). *gestiopolis.com*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/la-importancia-de-la-capacitacion-y-motivacion-dentro-de-la-empresa/>
- Rubisela, A. (2013). *gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-estudio-del-financiamiento-para-las-empresas/>
- Ruth, F. J. (2017). Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/est/LI_AdminEst/Ruth_Flores/caracterizacion_gral_pymes.pdf
- Sarmiento, R. (2017). *ideas*. Obtenido de <https://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>
- sunat. (05 de julio de 2017). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Sutton, C. (2001). *MONOGRAFIAS.COM*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>
- Tinco, L. P. (1998). *el financiamiento en las pequeñas empresas en la provincia de huamanga*. ayacucho.
- TINEO PRADO, R. (2015). *influencia del financiamiento y la capacitacion que otorga la financiera proempresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga,2015*. Ayacucho. Recuperado el 5 de julio de 2017, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041587>

- Ucha, F. (2009). *DEFINICION ABC*. Obtenido de
<https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>
- Ucha, F. (2017). *ddefiniciones ABC*. Obtenido de
<https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>
- Ucha., F. (2009). *Definición ABC*. Obtenido de
<https://www.definicionabc.com/?s=Financiamiento#resultados>
- Zavala Velazco, R. G. (2015). Obtenido de
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/408>

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	VARIABLE	METODOLOGIA
caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas y empresas del sector servicios rubro hospedajes en la región de Ayacucho 2016	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas y empresas del sector servicios rubro hospedajes en la región de Ayacucho 2016?	Describir y argumentar las principales características del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio hospedaje en la región de Ayacucho, 2016.	<input type="checkbox"/> Analizar las principales características del financiamiento, capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes en la región de Ayacucho, 2016. <input type="checkbox"/> Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio de hospedajes en la región de Ayacucho, 2016. <input type="checkbox"/> Describir y analizar las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del	Financiamiento Capacitación	Diseño No experimental, Cuantitativo, Bibliográfico, documental y de caso

			sector servicio hospedajes en la región de Ayacucho, 2016.		
--	--	--	---------------------------------------------------------------	--	--

6.2 ANEXO

6.2.1 ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

6.2.2 : Cuestionario de recojo de información

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1. Sexo:

- a. Masculino ()
- b. Femenino ()

2. Edad:

- a. De 18 a 29 años ()
- b. De 30 a 44 años ()
- c. De 45 a 64 años ()
- d. Más de 65 años ()

3. Grado de instrucción:

- a. Ninguno
- b. b) Primaria: Completa.....Incompleta.....
- c. c) Secundaria: Completa.....Incompleta.....
- d. d) Superior universitaria: Completa..... Incompleta.....
- e. e) Superior no universitaria: Completa.....
Incompleta.....

II. RESPECTO A LAS MYPES

4. **¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial del sector servicio rubro hotelería?**
 - a. Un año ()
 - b. Dos años ()
 - c. Tres años ()
 - d. Más de Tres años ()
5. **¿Con cuanto personal cuenta su empresa?**
 - a. 1 a 5 ()
 - b. 6 -a 10 ()
 - c. 10 a 15 ()
 - d. 16 a 20 ()
 - e. Más de 20 ()

III. FINACIAMIENTO

6. **¿Para usted es muy importante el financiamiento para las Mypes?**
 - a. SI ()
 - b. NO ()
7. **¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?**
 - a. Propio ()
 - b. Ajeno ()
8. **¿Solicitó crédito para su negocio?**
 - a. Si ()
 - b. No ()
9. **¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?**
 - a. Créditos de Consumo ()
 - b. Créditos Comerciales ()
 - c. Créditos Hipotecarios ()
 - d. Otros.....
10. **¿Para obtener el financiamiento, encontró alguna limitación?**
 - a. SI ()
 - b. NO ()

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES:

11. ¿Recibió capacitación?

a. a) Si ()

b. b) No ()

12. ¿Consideró necesaria la capacitación?

a. a) Si ()

b. b) No ()

13. ¿Se ha capacitado fuera de su puesto de trabajo?

a. a) Si ()

b. b) No ()

14. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?

a) Si ()

b) No ()

c) no precisa ()

6.2.3 Anexo 03: cronograma de actividades (GANTT)

ACTIVIDADES	2017 I		2017 II		2018 I		2018 II		
	ABRIL	JULIO	SEPTIEMBRE	DICIEMBRE	MARZO	JUNIO	AGOSTO	NOVIEMBRE	
Elaboración del proyecto	X	X							
Recolección de información			X	X					
Elaboración de informe de tesis					X	X			
Presentación del informe de tesis							X	X	
Sustentación de tesis									X

6.2 Anexo 02: Presupuesto

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Internet	100	Horas	\$/ 1.00	\$/ 100
TOTAL				\$/ 100

6.3 Anexo 03: Financiamiento

El presente proyecto de investigación será autofinanciado.

6.4 Anexo 04: Modelo de fichas bibliográficas

Fichas Bibliográficas
Autor:
Lugar:
Año:
Título:
Resumen:

Fuente: Elaboración propia