



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
COMPETITIVIDAD Y FORMALIZACIÓN DE LAS
MYPES DEL SECTOR TURISMO – RUBRO
HOTELERIA DEL DISTRITO DE CABANA CONDE,
PROVINCIA DE CAYLLOMA, REGIÓN AREQUIPA,
PERIODO 2014 – 2015”**

**INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:
BR. RENZO GUSTAVO ZAVALA VELAZCO**

**ASESOR:
DR. LEONCIO FERNANDO MEDINA PINTO**

**AREQUIPA – PERÚ
2016**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgr. Américo Hurtado Palomino
Presidente

Mgr. Jesús Vizcardo Delgado
Secretario

Mgr. Juan Mauricio Pilco Churata
Miembro

Dr. Leoncio Fernando Medina Pinto
Asesor

AGRADECIMIENTO

A todo el personal docente administrativo de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – ULADECH que con mucho esmero y dedicación en el cumplimiento de sus funciones me brindaron siempre el apoyo necesario para el cumplimiento de esta meta.

A mi asesor Dr. Leoncio Fernando Medina Pinto por su invaluable y eficiente apoyo en el desarrollo del presente trabajo.

DEDICATORIA

A DIOS padre
todopoderoso por
otorgarme siempre la fuerza
y firmeza para continuar
hacia adelante y concretar
mis objetivos.

A mi familia y personas
queridas que mediante su
motivación y cariño
generaron en mi la
autoconfianza necesaria
para concretar mis
emprendimientos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento, competitividad y formalización de las MYPES del sector turismo – rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014 – 2015. La investigación fue de tipo descriptivo – cuantitativo, para el recojo de la debida información se tomó una muestra conformada por 28 representantes de una población de 34, quienes fueron sujetos a participación mediante la aplicación de un cuestionario constituido por 17 preguntas cerradas, aplicándose la técnica de la encuesta. Ello permitió obtener los siguientes resultados: En el aspecto de financiamiento un 71 % de MYPES encuestadas del rubro hotelería de la provincia de Caylloma de la región Arequipa accedieron al crédito para el mejoramiento de sus negocios, y así mejorar la calidad de sus servicios o productos. En cuanto a la competitividad el 100% de la MYPES encuestadas del rubro Hotelería de la provincia de Caylloma, son competitivas por la calidad de sus servicios, sus precios y por la atención a sus clientes. El total de las MYPES en un 100%, se encuentran debidamente formalizadas. En conclusión, la mayor parte de MYPES encuestadas accedieron a algún tipo de financiamiento, son organizaciones competitivas y se encuentran formalizadas en un 100%.

Es por ello que se presenta el Informe Final de Tesis, asignándole la siguiente distribución:

En la parte **I Introducción**, se detalla la caracterización, el problema, el enunciado, los objetivos, la justificación. En la parte **II Revisión de la literatura**, se detallan los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual. En la parte **III Metodología**, se detalla el diseño y tipo de investigación, la Población y Muestra, la definición y operacionalización de las variables, las técnicas e instrumentos utilizados y la matriz de consistencia. En la parte **IV Resultados**, se detallan los Resultados de la Investigación y el Análisis de los mismos. Finalmente, en la parte **V Conclusiones**, se detallan las Conclusiones arribadas de nuestro informe de Tesis, las referencias bibliográficas y los anexos respectivos.

Palabras clave: Financiamiento, competitividad y formalización.

ABSTRACT

The overall research aimed to determinate the main features of the financing, competitiveness and formalization of the Tourism Lodge sector Cabanaconde district – Caylloma county – Arequipa, 2014 – 2015. The research was descriptive and cuantittive, for the gathering of information as directed chose a sample of 28 MYPES of a population of 34, who answered a questionnaire of 17 closed questions using a survey technique. It allowed to get the next results: 71 % of surveyed Tourism Lodge sector MYPES Caylloma county got to some credit for the improvement of them business, and that way upgrading them services or products. As far as competitiveness is concerned a 100% of surveyed Tourism Lodge sector MYPES in Caylloma county are competitive for the quality of them services, them prices and for the attention to them customers. Total, of surveyed Tourism Lodge sector MYPES in Caylloma county are properly formalized.

Finally the conclusión are the most part of surveyed MYPES have got some tipe of credit, they are competitive organizations and they are properly formalized at 100%.

For that it's showed the Final Report of Tesis, assigning it the following distribution:

In the part **I Introducción**, the characterization, the problem, the enunciate, the objectives, the justification are detailed. In the part **II Revision of literature**, also detailed background, the theoretic bases and the conceptual frame. In the part **III Methodology**, it's detailed the design and type of investigation, the Population and Sign, the definition and operacionalization of the variables, the techniques and utilized instruments and the womb of consistency. In the part **IV Results**, they detail Research Findings and the Analysis of the same. Finally, in the part **V Conclusions**, they detail the conclusion received of our report of Tesis, the bibliographic references and the respective attachments.

Keywords: Financing, Competitiveness and Formalization.

CONTENIDO

Hoja de firma del jurado y asesor	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Contenido.....	vii
Índice de cuadros y gráficos	ix
I.-Introducción	01
II.-Revisión de la literatura	08
2.1 Antecedentes	08
2.2 Marco conceptual	17
2.3 Bases teóricas	23
III.-Metodología	38
3.1 Tipo y nivel de la Investigación	38
3.2 Diseño de la Investigación	38
3.3 Población y Muestra	38
3.4 Definición y operacionalización de variables	39
3.5 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	41
3.6 Plan de análisis	41
3.7 Matriz de consistencia	42
3.8 Principios éticos	44
IV.-Resultados	46
4.1 Resultados	46
4.2 Análisis de resultados	63
V.-Conclusiones	68

Referencias bibliográficas	70
Anexos	73

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Pág.

Respecto a los datos generales del encuestado

Tabla y Figura N°01: Edad	46
Tabla y Figura N°02: Grado de instrucción	47
Tabla y Figura N°03: Cargo que desempeña en la empresa	48

Respecto a los datos generales de las MYPES

Tabla y Figura N°04: Tiempo de actividad de la empresa	49
Tabla y Figura N°05: Estructura de la empresa	50

Respecto al financiamiento de las MYPES

Tabla y Figura N°06: Financiamiento recibido año 2014 – 2015	51
Tabla y Figura N°07: Institución crediticia	52
Tabla y Figura N°08: Crédito para mejora de local y activos fijos	53
Tabla y Figura N°09: Financiamiento como mejora de la rentabilidad	54

Respecto a la competitividad de las MYPES:

Tabla y Figura N°10: Mejora competitiva en los últimos 2 años	55
Tabla y Figura N°11: Mejora competitiva debido al financiamiento	56
Tabla y Figura N°12: Mejora competitiva debido a la formalización	57
Tabla y Figura N°13: Calidad de servicio	58

Respecto a la formalización de las MYPES

Tabla y Figura N°14: Capacitación en el proceso de formalización	59
Tabla y Figura N°15: Formalización como estrategia de inversión	60
Tabla y Figura N°16: Formalización como mejora competitiva	61
Tabla y Figura N°17: Ventajas de la formalización	62

I. INTRODUCCIÓN.

Las MYPES (micro y pequeñas empresas) se forman fundamentalmente por razones de subsistencia familiar; allí donde el índice de pobreza urbana y rural es mayor. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se establecen. Mientras que las PYMES (pequeñas y medianas empresas), se forman por lógica empresarial y son más empresa que familia; por consiguiente, las MYPES son más empresas de orden familiar y las PYMES por el contrario son más empresas que familia.

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales.

Tantas, L. (2010) El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, es por ello que, ésta plantea grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas, en adelante MYPES, en cuanto a diversos temas, tales como: la generación de empleo, mejora de la competitividad y sobre todo el crecimiento de un país.

Vela, L. (2007) La informalidad también es un reto que debe ser atendido con firmeza, tanto por las propias MYPES como por los diversos organismos públicos y privados. Para ello, hasta la fecha, se han aprobado muchos instrumentos como la Ley 28015 y el Plan Nacional Exportador, Plan Nacional de Competitividad, Plan Nacional de Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y el Plan Nacional de Ciencia y Tecnología.

Medina, L; Magno, F. (2008). En el contexto de competitividad internacional, las MYPES no sólo tienen la necesidad de ser competitivas internamente, sino que la globalización les exige buscar la competitividad externa y consolidarse como un sector de desarrollo sostenido en la economía, fomentando las alianzas estratégicas, la

subcontratación y otros mecanismos que en su conjunto busquen el progreso del sector.

En los últimos años se han incrementado el volumen de colocaciones en créditos dirigidos a las MYPE. Esto ha significado un ligero incremento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento en las MYPE con acceso al crédito. No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a algunas de las siguientes razones: asimetría de la información económica de las MYPE para acceder al crédito, escasa información al alcance de las MYPE para una mejor selección de alternativas de financiamiento; altos costos de transacción e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos; debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPE regulados, autorregulados, sistema financiero, mercado de capitales; pocos activos de las MYPE como instrumentos de garantía, y escasa capacitación y Asistencia Técnica a las Instituciones de Micro Finanzas (IMF) y las mismas MYPES.

En consecuencia, estas unidades económicas se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tienen de acceder de créditos ante las instituciones que brindan financiamiento. Otros factores que afectan la fortaleza de las micro y pequeñas empresas son los pocos activos que pueden mostrar como instrumentos de garantía.

Es necesario recalcar que los servicios financieros son elementos importantes que contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas. En ese sentido, se requiere de parte del Estado y de las entidades privadas de una masiva difusión de nuevos productos que atiendan sus necesidades, como el leasing, las facturas conformadas, negociables, los descuentos por las letras de cambio, etc. Consideramos importante en esta perspectiva, realizar intensas campañas publicitarias, para que las MYPE conozcan los productos y servicios financieros que existen en el mercado.

Cabe señalar que otra limitación para el desarrollo de las MYPE, radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico. Los conductores de las MYPE demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales. La existencia de una gran variedad de sectores y subsectores en la MYPE, así como el relativo bajo nivel educativo de los micro y pequeños empresarios, se constituyen en los principales restrictores para la formación de capacidades gerenciales. Adicionalmente, se debe considerar el poco tiempo que disponen los empresarios para asistir a los cursos de capacitación.

Las debilidades de las MYPE también están asociados tanto a limitaciones en el equipamiento, como a la capacidad técnica y de gestión. Las empresas operan a escalas reducidas, altos costos unitarios de producción, y tienen dificultades para cumplir con estándares de calidad y plazos de entrega.

Asimismo, enfrentan graves restricciones que les impide desempeñar una serie de funciones aparte de las operativas, como la investigación sobre las nuevas técnicas y métodos de producción, el diseño y desarrollo de nuevos productos y la capacitación especializada de su personal.

El uso de los recursos productivos en las actividades más rentables, requiere que los agentes, independientemente de su localización, riqueza y liquidez actual, puedan obtener conocimientos, tecnología y capacidad de gestión que les permita aprovechar las oportunidades de negocio. La falta de acceso de la mayoría de las unidades productivas a servicio de desarrollo empresarial, impide que los beneficios potenciales se cristalicen en rendimientos reales, y, en consecuencia, los recursos se utilicen en actividades de menor rentabilidad.

El limitado acceso a procesos formativos de capital humano, obstaculiza el aumento de la productividad de las micro y pequeñas empresas en el país. Esta

situación se traduce en un bajo nivel de competitividad del sector y repercute en una limitada capacidad sectorial para generar empleo productivo de mayor remuneración e ingresos para una alta proporción de la población.

Por ello, es muy importante tener en cuenta la formación profesional. Las transformaciones en el proceso productivo, el desarrollo tecnológico y los cambios en la organización social, así como los desafíos de la apertura comercial y la globalización, demandan la necesidad de promover una cultura orientada a la mejora del capital humano.

Frente a esta situación, la formación profesional asume un papel fundamental como instrumento para el ajuste de la calificación de los recursos humanos hacia los requisitos del nuevo contexto.

De acuerdo con la definición adoptada por los Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y de Educación; la formación profesional es el conjunto de actividades que proporcionan conocimientos, habilidades y destreza, las cuales permiten desarrollar capacidades y valores, para ejercer una ocupación o diversas funciones con competencia y eficacia profesional. (Medina, 2010)

En el Perú, la formación profesional se brinda en los centros de educación secundaria, Centros de Educación Técnico Productiva (CETPRO); en Institutos Superiores y Tecnológicos (IST), Institutos Superior Pedagógicos (ISP), en Universidades y en los servicios sectoriales de formación profesional.

Se reconoce que la educación, la formación profesional y el aprendizaje permanentes, contribuyen de manera significativa a promover los intereses de las personas, las empresas, la economía y la sociedad en su conjunto, especialmente en vista de la importancia fundamental que reviste alcanzar un empleo digno, la erradicación de la pobreza, la inclusión social y el crecimiento económico sostenido en una economía globalizada.

Igualmente, los empresarios de la micro y pequeña empresa necesitan entrenamiento para ser mejores emprendedores, así como debe generarse cambios en su visión y la forma de hacer negocios, mejorando sus habilidades, cambiando de actitudes y buscando nuevas oportunidades. El país necesita emprendedores no solo para crear nuevos negocios sino para fortalecer los establecidos.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo por falta de capacitación.

Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o casi nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos con pérdida de todo su capital.

En perspectiva, estos cambios culturales mencionados, solo serán posibles con la plena participación de Estado en sus tres niveles de gobierno: La Sociedad Civil, el Empresario y las Instituciones Educativas. En síntesis, tanto el financiamiento como la capacitación que apoyan a los micro y pequeños empresarios, les apoya a desarrollar capacidades que conlleven a obtener una mayor rentabilidad de sus negocios, por ello es necesario estudiar sus efectos. (Medina, 2010)

Actualmente las MYPES de la región Arequipa presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la MYPES, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos son porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

Por otra parte, en el distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma de la región de Arequipa donde se desarrolla el estudio, existen algunos establecimientos de negocios conocidas como MYPES dedicadas a brindar servicios de hotelería y hospedaje, sin embargo se desconoce si estas MYPES tienen o no acceso al financiamiento, y mediante qué entidad financiera obtuvieron el crédito; también se desconoce si estas MYPES se encuentran debidamente formalizadas o en proceso, así mismo, se desconoce sobre la competitividad de dichas MYPES.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, competitividad y formalización de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje, del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014-2015?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar las principales características del financiamiento, competitividad y formalización de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje, del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014-2015.

Para alcanzar el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014 – 2015.
2. Determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector turismo- rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014 – 2015.
3. Determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014 – 2015.

El presente estudio se justifica, porque permitirá conocer las principales características del financiamiento, competitividad y formalización de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma de la región Arequipa periodo 2014-2015.

Del mismo modo, permitirá que futuros inversores y empresarios tomen decisiones con respecto al financiamiento, competitividad y formalización de las MYPES.

En los últimos años debido a la competitividad, todas las empresas se han visto en la necesidad de mejorar sus servicios o de realizar estrategias que conlleven a un mejor posicionamiento en el mercado. De conformidad a las políticas públicas actuales de nuestro Gobierno es responsabilidad de los Gobiernos Regionales y locales el desarrollo de nuestras MYPES locales, teniendo estas instituciones un problema que solucionar que es de no contar con información sobre ellas. Esta investigación se realiza con el fin de proporcionar información sobre la percepción del incremento en cuanto al número de MYPES de la localidad en estudio. (Median, 2010)

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.

2.1-ANTECEDENTES.

Medina, L; Magno, F (2008). Tesis: “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de HUANCAVELICA año 2008”. En este trabajo el autor resalta la evidente necesidad de fomentar el desarrollo de las MYPES en nuestro país, pues esto permitiría a su vez el logro de objetivos más amplios como el crecimiento económico, una estructura económica más flexible y el alivio de la pobreza, ya que en este tipo de empresas se ubican los negocios de muchos hogares y son de unas de sus principales fuentes de empleo.

Aunque se hayan hecho varios estudios sobre las MYPES en el Perú, creemos que no se han efectuado un análisis exhaustivo de los factores que favorecen su desempeño. A nuestro criterio, entender la racionalidad económica de este tipo de empresas e identificar los mecanismos a través de los cuales se producen los impactos sobre su comportamiento, pasa por reconocer dos grandes grupos de factores que afectan su desempeño: el entorno en que se desenvuelve (constituido por el marco institucional y los diversos agentes que interactúan con ella como otras empresas del ramo, clientes, proveedores de servicios de desarrollo empresarial) y los factores internos o propios de la empresa (tales como los recursos humanos, capital y tecnología y capacidad empresarial).

El autor señala que entre los problemas que aquejan al sector se encuentran la falta de capacitación y asistencia técnica, el limitado acceso a servicios de información, la desigualdad en el acceso al financiamiento, el fracaso de algunos programas de apoyo, el atraso tecnológico, la carencia de técnicas empresariales modernas, las limitaciones de su propio tamaño y el alto grado de informalidad.

Al resto, creemos que el reducido acceso a los servicios de desarrollo empresarial (SDE) es uno de las principales limitantes del desarrollo de las MYPES en el país. Dada su escasez sus recursos, las unidades productivas de pequeña escala, necesitan de la provisión externa de servicios de entrenamiento y capacitación, información

sobre mercados y tecnología, comercialización y mercadeo, asesoría, consultoría y asistencia técnica.

Conclusión:

- Se necesita fomentar el desarrollo de las MYPES, esto permitirá identificar aquellos servicios y mecanismos de provisión exitosos, así como los factores que impliquen ese éxito. De este modo, formular propuestas que permitan a las MYPES acceder a estos servicios de una manera más eficiente y de acorde a su realidad, y así lograr una mejora en su desempeño, competitividad y capacidad generadora de riqueza.

Recomendaciones:

- Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas, ayuden a las micro y pequeñas empresas a desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.
- Son de suma importancia las capacitaciones, estas deben estar orientadas a dar herramientas a los micros empresarios como son los planes de negocio, plan de marketing, plan de ventas, desarrollo de servicios, desarrollo de estrategias de contingencia empresarial, entre otras.

Cárdenas, N. (2010). Tesis: “Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010”. En este trabajo, el autor analiza, sintetiza e interpreta que son diversos factores los que determinan en las micro y pequeñas empresas en la región de Arequipa un alto índice de informalidad, lo que ocasiona que las mismas presenten a la vez un bajo nivel de competitividad, que ocasiona en las mismas consecuencias negativas en sus resultados finales.

La informalidad en la que está inmersa la micro y pequeña empresa en la región Arequipa, tiene también origen en el rechazo al registro legal, a la adquisición de insumos sin comprobantes de pago, al no pago de impuestos y a la situación ilegal de

los trabajadores, ocasiona que los micro y pequeños empresarios no se concentren en los factores mediante los cuales pueden hacer que sus empresas sean competitivas, pues no están pendiente del desempeño económico de la empresa, de la eficiencia en la administración de la misma, de la eficiencia de los negocios y de la infraestructura de la empresa.

Esto se debe a la conducta de huir que mantienen los empresarios frente al órgano estatal a fin de no ser atrapados y sancionados por no cumplir con factores de formalidad que se exige, creyéndose erróneamente que tratando de huir del aspecto legal se podrían obtener mayores ventajas y beneficios económicos a través de la empresa, sin embargo esta concepción es totalmente errada, pues está demostrando que la informalidad influye en el aspecto competitivo de la MYPE y siendo esta baja las ventajas y beneficios consecuentemente también son bajos, lo que trae consecuencias nefastas como la existencia temporal de empresas sin posibilidad de financiamiento en el mercado.

Si el índice de formalidad de la MYPE en nuestra región Arequipa sería alto, el nivel de competitividad también sería alto. Conforme a esto se puede afirmar como verdadero que una alta informalidad genera una baja competitividad en el sector.

En la región Arequipa, la MYPE es relativamente joven con un promedio de vida de 10 años, siendo que un 75.26% se mantiene trabajando en el mismo rubro. Las causas principales de surgimiento del sector se deben a que la población busca ser independiente y a la falta de empleo en la región. El 84.38% del sector inicio la empresa máxima con dos trabajadores, que generalmente eran familiares directos como el cónyuge y/o hijos, por lo que se determinó que el sector está compuesto por empresas de corte familiar. El nivel de instrucción de los empresarios es no es bajo pues el 38.28% cuenta con secundaria completa y el 51.83% con estudios superiores, lo que les permite visionar el desarrollo de la empresa desde otras perspectivas, teniendo en cuenta además que el 63.54% de los empresarios se encuentran entre los 31 y 50 años edad.

El ingreso de las MYPES en nuestra región no es igual para todas, hay empresas que tienen ingresos semanales máximo S/. 500.00, como otras que tienen ingresos desde

S/. 500.00 soles hasta S/. 3,000.00 soles semanales, siendo este el sector mayoritario, lo que demuestra que el sector en su mayoría tiene un promedio de ingreso muy bueno, sin embargo, estos no se reflejan en hacer crecer a la empresa.

Para efectos de determinar la competitividad de la MYPE en base a estudios realizados por algunos autores se tiene que el desempeño económico, no es muy favorable debido a que el sector es de corte familiar, donde no hay exigencia de rendimiento ni capacitación alguna a los trabajadores, y siendo familiares no son considerados trabajadores en su esencia, por lo tanto, no tienen derechos. Asimismo, teniendo en cuenta que el 45.57% indica que el costo de producción ha aumentado y el 78.65% sigue vendiendo al mismo precio, se tendría que el sector estaría reduciendo costos fijos y variables en su producción, lo cual es desfavorable para el desarrollo de la MYPE en tanto la calidad del producto se está reduciendo, trayendo como consecuencia la pérdida de clientes.

En cuanto a la eficiencia de gobierno de la empresa el 46.09% no cuenta con un plan estratégico de su empresa y el 64.32% no ha realizado un estudio de mercado. Lo que determina que el sector está trabajando a ciegas, a la suerte y a la piedad del mercado. Siendo aún imperante la falsa idea del jefe autoritario, siendo él quién solo puede tomar las decisiones de la empresa, lo cual se deba quizá al corte familiar de la empresa donde el machismo aún prima en nuestra región, es decir la organización del sector en nuestra región en su mayor parte es vertical, pues un 52.08% ha respondido que sus trabajadores no intervienen en las decisiones de la empresa.

Conclusiones:

- Los datos recogidos en la presente investigación revelan y demuestran que la informalidad hallada en el sector, la cual ha sido determinada por cuatro factores (registro legal, adquisición de insumos, pago de impuesto y situación de los trabajadores); influyen de manera decisiva en el nivel de competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la región de Arequipa, ya que la relación entre ambas es baja, pues debido a la primera es que, el sector no se preocupa por el desempeño económico de la empresa, por la

eficiencia en la administración de la empresa, por la eficiencia en sus negocios y por la infraestructura de la empresa.

- Se hace urgente mayor intervención del aparato estatal a efectos de revertir este alto grado de informalidad y bajo nivel de competitividad en las Micro y Pequeñas Empresas en nuestra región Arequipa, que deberá estar expresado en los planes de desarrollo y políticas de estado no solo nacional sino regional, pues ha quedado demostrado que la sola legislación no basta para promover la formalidad y competitividad del sector, sino que es necesario el trabajo directo y más continuo con los empresarios, para que estos manejen mayor información no solo de su situación sino de las formas y maneras de revertir la misma a fin de llegar a ser competitivas, lo que implica ser formales.
- Si bien buen porcentaje del sector en nuestra región está inscrito en la Sunat, sin embargo, aún mantiene aspectos de informalidad por el no pago de impuestos, la adquisición de insumos de manera informal y la situación irregular de sus trabajadores, lo cual tampoco les permitiría acogerse a la ley MYPE y las hace permanecer en una situación de informalidad.

Recomendaciones:

La presente investigación tiene un carácter explorativo, explicativo y de análisis, ya que es un primer acercamiento respecto a la situación de la MYPE en la región de Arequipa en cuanto explica y analiza su aspecto formal y competitivo. Siendo necesario que se siga investigando sobre el tema ya que solo así se ayudará a formar políticas y planes de desarrollo para el sector, que sean eficaces, pues las políticas y planes burocráticos implantados hasta el día de hoy no han tenido un resultado nada positivo para rebatir el alto índice de informalidad y el bajo nivel de competitividad del sector.

Asimismo, se quiere hacer dos recomendaciones, una dirigida al empresario que, constituyen la MYPE en la región Arequipa y la otra al órgano estatal.

- En cuanto a la primera se recomienda al empresario realizar un mayor esfuerzo en buscar información sobre el sector, no solo sobre la forma de obtener el registro ante la SUNAT, sino sobre los beneficios que la ley MYPE otorga al sector, además de realizar sus actividades dentro de los parámetros legales, no tratando de sacar la vuelta a la ley, sino acogiéndose a ella, así se obtendrá mayores beneficios, no solo para la empresa sino también para los miembros constitutivos de la misma, lo que traerá finalmente consecuencias positivas para la empresa.
- Respecto al órgano estatal, se sugiere a los encargados de las políticas y planes de desarrollo, no solo nacional sino regional, tomar en cuenta la presente investigación para poder determinar los factores en los que hay que apoyar a la MYPE a fin de promover y efectivizar la formalidad y competitividad de la misma.

Castillo, J. (2008). Tesis: “¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad?”. Trabajo presentado para optar el Grado Académico de Magister en Derecho en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. En este trabajo, el autor analiza, sintetiza e interpreta que el nivel de informalidad de la MYPE se ha hecho bastante visible y obvio en todo el territorio nacional, y que el mismo resulta un elemento que frena el desarrollo del sector, asimismo, la legislación respectiva, es todo el universo normativo que se relaciona con el quehacer de las MYPES, lo cual no ha dado soluciones plenas o suficientes para superar el problema, dada la complejidad del mismo y su carácter multívoco.

"Consideramos que el nivel de informalidad de las MYPES se ha hecho bastante visible y obvio en todo el territorio nacional, y que el mismo resulta un elemento que frena el desarrollo del sector, asimismo, la legislación respectiva, esto es, todo el universo normativo que se relaciona con el quehacer de la MYPE, no ha dado soluciones plenas o suficientes para superar el problema, dada la complejidad del mismo y su carácter multívoco".

Conclusiones:

- Lamentablemente en nuestro país la informalidad continua y aun las personas no toman conciencia que esto perjudica el desarrollo de nuestro país y no solo eso, sino que también no tienen oportunidad de crecer con su negocio y será un limitante es sus operaciones diarias, la legislación es compleja, pero vale la pena realizar todo tipo de tramite ya que ello nos traería bastantes beneficios.
- Como ya se ha mostrado en el curso del trabajo, las MYPES, en su mayor parte son informales; tratándose de microempresas la informalidad bordea el 95% de todas ellas, y, en lo referente a la pequeña empresa, alrededor del 40% es informal; empero, se considera a las MYPES como la mayor fuerza productiva de nuestro país. Se dice que casi el 98% de las empresas nacionales son MYPES, de tal manera que el nivel de personas ocupadas en las MYPE, directa o indirectamente, representa a un 35% aproximadamente de la pea (población económicamente activa) aunque quizá los porcentajes reales sean mucho mayores. Empero, la informalidad es creciente y los esfuerzos del estado por encauzarlas a la formalidad son insuficientes.

Recomendación:

- Se puede hacer una recomendación general en el sentido que la normativa referente a la temática en cuestión debe propender a dar mayor flexibilidad al tratamiento de este tipo de empresas por parte del Estado, en todos los terrenos en que operan, es decir, en el ámbito tributario, laboral, municipal, regional, contractual y administrativo en general.

Mendoza, A. (2005) Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio". En este trabajo, la autora presenta a la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento como la solución para que las empresas del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía; productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub-sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales; las capacidades que tiene una de lograr y mantener

ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve.

Según este estudio se determina que un alto porcentaje de empresarios no se encuentra acogido a ningún régimen tributario, siendo la causa principal la falta de orientación para la formalización. Existe poca coordinación entre los sectores privado y público, con la finalidad de promover la competencia, productividad, competitividad y buscar consensos sobre los procesos de integración. La informalidad es una gran limitante para el empresario, no solo en la obtención de créditos financieros, sino en la búsqueda de nuevos mercados y el desarrollo de la microempresa afectando directamente en su competitividad y productividad.

Conclusiones:

- La competitividad de un país se define por la productividad con la que este utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales.
- La productividad depende tanto del valor de los productos y servicios de un país medidos por los precios que se pagan por ellos en el mercado como por la eficiencia con la que pueden producirse.

Recomendaciones:

- Mientras más competitivo sea un país, mejor nivel de vida para todos los ciudadanos. Por eso el gran reto es como mejorar permanentemente en la carrera por la competitividad. En este momento las circunstancias macroeconómicas, políticas jurídicas y sociales que sostienen a una economía como es en este caso del Perú, contribuyen a una economía saludable.
- Generar riqueza a través de la continua mejora de la competitividad, en los ámbitos de la vida nacional, empresarial e individual logrando así un desarrollo económico que se traduzca en bienestar y calidad de vida para los ciudadanos.

Baldárrago, E. (2007) en su investigación:” Turismo y desarrollo económico local: Cañón del Colca provincia de Caylloma – Arequipa”. Propone el desarrollo de la actividad turística organizada en el Cañón del Colca, destino turístico ubicado en la provincia alta andina de Caylloma (Arequipa), que muestra una tendencia creciente.

La realidad muestra que este lugar posee muy bajos niveles de vida y bienestar social, ante esto y las características propias del territorio con un paisaje hermoso de su belleza natural, ante esto el turismo puede ser una alternativa de desarrollo local, o de complemento y fortalecimiento del ámbito rural, proponiéndolo no sólo como un proceso especializado en ofertar naturaleza, paisaje y lo andino, sino generando empleo y valor agregado a las actividades o ciclos económicos existentes en la zona (agricultura, ganadería, artesanía, etc.).

Dentro de este contexto propone la adaptación de un desarrollo turístico más integrado y que ha sido llamado también “comunitario”. En el que impera un desarrollo turístico de pequeña escala, donde prevalecen los pequeños negocios familiares o comunales. La apropiación de los beneficios turísticos se queda en la propia comunidad (mayores ingresos y empleo). La intervención de las grandes empresas turísticas es reducida.

Conclusión:

- El desarrollo local es viable y con futuro en tanto que las comunidades e inversionistas jueguen un papel más activo en la planificación del desarrollo turístico de la zona, para lo cual, las organizaciones e instituciones locales deberían tener un papel protagónico más activo.

Recomendación:

- Concretar emprendimientos en cuanto al desarrollo de proyectos que involucre activamente a los pobladores de la comunidad incentivándoles a la creación de empresas lo que permitiría canalizar objetivos esenciales como son la creación de empleos, así como beneficios económicos hacia sus pobladores mejorando la calidad de vida de la comunidad y el uso adecuado de sus recursos.

2.2 MARCO CONCEPTUAL.

2.2.1 Micro y pequeña empresa.

Definición de la Micro y Pequeña Empresa.

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Medina, 2010)

“Cuando en esta ley se hace esta mención a la sigla MYPE, se está refiriéndose a las Micro y Pequeñas empresas.” (Medina, 2010)

Características de las MYPES.

El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

¿Qué cambios nos trae esta Ley a las micro y pequeñas empresas?

- Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S N° 007-2008-Tr		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y Hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1,700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

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

Importancia de las MYPES:

Las MYPES son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI).

En resumidas cuentas, la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.

- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Ley de promoción de la competitividad, formación y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley N° 30056.

Este es un breve análisis sobre las normas aplicables a la Pequeña y Microempresa; la cual está comprendida por 8 Títulos, 8 Capítulos y 81 Artículos. (Blogspot, 2009)

Título I: Disposiciones generales (arts. 1°-5°) el presente título comprendido por los primeros 5 artículos; los cuales señalan que el objeto de la ley es la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, así mismo la promoción del empleo para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia. La acción del estado en materia de promoción de las MYPES se orienta en lineamientos estratégicos que buscan la promoción y desarrollo de programas e instrumentos que estimulen la creación y la competitividad; facilitando la consolidación de la actividad empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial. Define a la micro y pequeña empresa como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación que tiene como objeto desarrollar, actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestaciones de servicios. Señala la diferencia entre las MYPES; la Micro Empresa no tiene límite de trabajadores y tiene como ventas anuales el monto máximo de 150 UIT; la Pequeña Empresa no tiene límite de trabajadores y tiene como ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 UIT, por otra parte, la mediana empresa tiene como ventas anuales más de 1700 UIT y hasta 2300 UIT y no tiene límite de trabajadores.

Título II: Instrumentos de formalización para el desarrollo y competitividad (arts. 6°-9°); fomenta la formalización de las MYPES por ello facilita la información necesaria para la formalización, así mismo simplifica los procedimientos de registro, supervisión, inspección. Señala también que no es necesario el estar constituido como persona jurídica adoptando voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Implementaran un sistema de constitución de empresa en líneas que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas.

Título III: Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad: capítulo I: De los instrumentos de promoción de las MYPE (arts. 10°, 11°); los nuevos instrumentos innovadores de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE son los mecanismos de acceso a los servicios financieros y de desarrollo que promueven el desarrollo empresarial y los servicios financieros; mecanismos que faciliten la información y estadísticas referidas a las MYPE promoviendo la inversión en investigación e innovación tecnológica.

Título III: Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad: capítulo II: De la capacitación y asistencia técnica (arts. 12°-15°); el estado promueve a través del CODEMYPE la oferta y la demanda de servicios y la capacitación y asistencia técnica en las materias establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización.

Título III: Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad: capítulo III: Del acceso a los mercados y la información (arts. 16°-23°); la asociatividad empresarial, la cual nos brinda un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales (consorcios); el estado promueve la comercialización y exportación.

Título III: Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad: capítulo IV: De la investigación, innovación y servicios tecnológicos (arts. 24°-26°); el estado impulsa la modernización tecnológica de las MYPES y al desarrollo del mercado de servicios tecnológicos, mediante la inversión para la investigación y desarrollo de la innovación tecnológica.

Título IV: Acceso al financiamiento (arts. 27°-35°); el estado promueve a las MYPE el acceso al mercado financiero y al mercado de capitales para el fortalecimiento de las mismas; así mismo promueve y apoya el financiamiento a las MYPE

Título V: Régimen tributario de las MYPE (art. 36°); señala que el régimen tributario, a cargo de la SUNAT, adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora.

Título VI: Régimen laboral de la micro y pequeña empresa (arts. 37°-56°); recalca el NO apoyo al trabajo infantil ni al trabajo forzado; el cumplimiento del pago del salario del mínimo vital, garantizar que no existirá discriminación, respetar el Derecho a los trabajadores. El régimen laboral es de naturaleza permanente; respetando el descanso semanal obligatorio como el descanso vacacional.

Título VII: Aseguramiento en salud y sistema de pensiones sociales: capítulo I: aseguramiento en salud (art. 57°); el empleador deberá efectuar un aporte mensual por cada trabajador afiliado; la afiliación de trabajadores y conductores de la microempresa será parcialmente subsidiado por el estado, pero este deberá presentar anualmente el certificado de reinscripción vigente del Registro Nacional de MYPE del Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo.

Título VII: Aseguramiento en salud y sistema de pensiones sociales: capítulo II: Sistema de pensiones (arts. 58°-73°); la creación de este sistema es voluntario para los trabajadores y conductores de la micro empresa.

Título VIII: Marco institucional para las Mype: capítulo I: Del marco institucional para las MYPE (arts. 74°-76°); señala que el órgano rector es el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Prescribe las funciones del CODEMYPE el cual se encargará de supervisar el cumplimiento de las políticas, los programas y desarrollo de las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos.

Título VIII: Marco institucional para las MYPE: capítulo II: De los consejos regionales y locales (arts. 77°-81°); los gobiernos regionales crean en cada región un Consejo Regional de la MYPE por la cual su objetivo y función de promover el desarrollo, a formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico. (Blogspot, 2009)

2.2.2 Financiamiento.

Cumulo 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 económica o concreten algún proyecto, complementando así recursos propios siendo uno de los más habituales el emprendimiento de un nuevo negocio.

Medina, L; Magno, F (2008). La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte.

Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios.

2.2.3 Competitividad.

Capacidad que tiene cualquier organización pública o privada de alcanzar y sostener ventajas en sus servicios permitiéndole consolidar y mejorar su posición en el entorno socio económico en el que se desenvuelve.

Martínez, J. (2006). La exitosa administración de flujos de producción, inventarios de materia prima y componentes, así como las planeaciones de mercado, la capacidad de establecer relaciones exitosas con otras empresas conlleva a alcanzar una capacidad competitiva obteniendo ventajas en su entorno socioeconómico.

2.2.4 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.

CRECEMYPE, Ministerio De La Producción. (2011). Es el cumplimiento de disposiciones impuestas por el estado para el apto inicio de cualquier tipo de actividad empresarial. La formalización es el primer paso y quizás el más importante en el camino hacia el crecimiento de cualquier negocio. Así se podrá acceder a mercados con mayores oportunidades de negocio y rentabilidad para la empresa.

2.3 BASES TEÓRICAS.

2.3.1 Financiamiento.

Fuentes de financiamiento.

Medina, L; Magno, F (2008). A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: En ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales

conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general. (Medina, 2010)

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas. (Medina, 2010)

¿Qué es el crédito?

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

La palabra “crédito” proviene de la voz latina *creditum* (confianza), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en una persona a la que se llama deudor.

La confianza no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de producto que vende la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos precisos de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse.

A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso.

Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores. (Medina, 2010)

¿Quiénes otorgan financiamiento?

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: Créditos gubernamentales, créditos internacionales, créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

Créditos Gubernamentales:

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondepes. Banco de Materiales y Agrobanco; en cambio los créditos indirectos son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras.

- Fondepes (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultura (Av. Petit Thouars 115- 119, Lima, Telf. 433-8570, www.fondepes.pe). Cobertura nacional.
- Agrobanco, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola (Av. República de Panamá 3629, San Isidro, Telf. 615-0000, www.agrobanco.com.pe). Cobertura: Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, Cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.
- Créditos Internacionales.
Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la PYME a través de:
 - líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio).
 - Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME mediante facilidades de capital y cuasi-capital. (Medina, 2010)

Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPES. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

- Banco de Crédito del Perú.
- Banco del Trabajo.
- Banco Financiero del Perú.
- Mibanco – Banco de la Microempresa.
- Scotiabank.
- Banco de Comercio.
- Crédito de otras Instituciones.

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos. La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

- Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria - Fogapi).
- EDPYME.
- Cajas municipales.
- Cajas rurales.
- ONG.

Pasos para tomar en cuenta:

- Antes que todo, debemos identificar la necesidad, es decir, saber en qué vamos a gastar el dinero, pues muchas de las empresas que otorgan préstamos poseen distintas ofertas para cada necesidad.
- Debemos hacer un buen cálculo de la cantidad de dinero que necesitamos. Recuerde que el dinero extra trae costos adicionales y el dinero faltante puede dar origen a un nuevo crédito que incrementara los costos de financiamiento.
- Tenemos que establecer cómo vamos a cumplir con el pago del crédito y cómo vamos a generar el dinero que permita el crédito otorgado.
- Pensemos cuánto tiempo va a tomarnos empezar a cumplir con los pagos de la deuda y cuanto tomara terminar de pagarla.

2.3.2 Competitividad.

El Sentido de la Competitividad:

Cabrera, A., López, P. & Ramírez, C. (2011). Las empresas sobreviven y son exitosas si son competitivas: Con dificultad se encontrará a algún investigador que no esté de acuerdo con esta afirmación. El aporte económico en el análisis es indiscutible, pues en un mundo competido, en donde se mezclan empresas en competencia perfecta, junto con monopolios y oligopolios, todas tienen que lograr la mayor producción con los recursos que tengan a su disposición o, si se quiere enfocar la competitividad desde los óptimos posibles, tienen que saber que no se puede ir más allá de los factores de producción con los que se cuenta; en otras circunstancias, las empresas mueren.

Los estudios sobre los determinantes de los países y de las industrias han aportado muchos elementos para entender la competitividad: Las reglas macroeconómicas, el peso institucional en los países, las reglamentaciones para los accesos al capital y el trabajo, las características de la educación, etc., son el entorno necesario para la construcción de indicadores sobre la competitividad de las industrias en las diferentes regiones y países.

Cuando las empresas participan en un mundo globalizado, deben tener estos puntos de referencia si quieren ser competitivas. Los informes sobre estos indicadores, en

particular el Global Competitiveness Report (Foro Económico Mundial) y el World Competitiveness Yearbook (International Institute for Management Development), son un aporte para tal fin.

Factores que Determinan la Competitividad:

Cárdenas, N. (2010). Son muchos los factores que inciden en el éxito competitivo de las micro y pequeñas empresas, pero se podría señalar las siguientes, como las más importantes:

- **Capacidades Directivas:**

La competitividad más que cualquier otra cosa depende de las personas; de sus actitudes ante los retos, de sus habilidades, de sus capacidades de innovar, de su intuición y creatividad, de saber escuchar y comunicarse con otros, de hallar y usar información, de planear y resolver problemas, de trabajar individualmente y en equipo, de aprender a aprender, responsabilidad y tenacidad, valores y sensibilidad social.

En las empresas se debe cambiar de patrones, de pensamiento y de comportamiento.

Cambiar nuestras formas de liderizar grupos de individuos y negocios, de gerenciar procesos, de pensar-sentir-actuar, cambiar las cosas por medio de la creatividad, cambiar puntos de vistas, de encontrar nuevos enfoques para ver las cosas con otros ojos. Así las empresas podrán adaptarse rápidamente a los cambios de la sociedad. La actitud no basta, la acción es esencial, el aprendizaje no se da hasta que el comportamiento no haya cambiado. (Medina, D., 2010)

- **Calidad en la Producción o Prestación de Servicios – Diferenciación:**

El ser competitivo hoy en día significa tener características especiales que nos hacen ser escogidos dentro de un grupo de empresas que se encuentran en un mismo mercado buscando ser seleccionados. Es diferenciarnos por nuestra calidad, habilidades, cualidades, capacidad de cautivar, de seducir, de atender y asombrar a los clientes, con nuestros bienes y servicios, lo cual se traduce en un generador de riquezas. (Medina, D., 2010)

- **Ventajas Competitivas (costo-calidad):**

No basta competir, es necesario lograr ventajas competitivas. Pues las empresas competitivas serán aquellas capaces de ofrecer continuamente productos y servicios con tributos apreciados por sus clientes. A este conjunto de características que distinguen al producto de una empresa de sus competidores se denominan ventajas competitivas. (Medina, D., 2010)

Existen dos categorías de ventajas competitivas: de costos y de valor. Las ventajas de costos están asociadas con la capacidad de ofrecer a los clientes un producto al mínimo costo. Las ventajas competitivas de valor; por su parte, están basadas en la oferta de un producto o servicio con atributos únicos, discernibles por los clientes, que distinguen a un competidor de los demás.

- **Recursos Tecnológicos:**

“Para afrontar los abundantes desafíos del entorno y poder adaptarse a las exigencias de los clientes, las empresas deben examinar cuidadosamente las mejoras que pueden introducir tanto en sus productos o servicios como en sus procesos.” (Medina, D., 2010)

- **Innovación:**

“El éxito de las empresas también se asocia al desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos que permitan responder a las necesidades de los clientes, adaptarse a los cambios en el entorno o mejorar las oportunidades para alcanzar los objetivos de la empresa.” (Medina, D., 2010)

- **Recursos Comerciales:**

Los procesos comerciales, orientados al mejor conocimiento del mercado y de los clientes, son un medio muy importante de mejora del rendimiento económico, de la fidelización de clientes y, de la diferenciación de la competencia.

- **Recursos Humanos-Capacitación Laboral:**

“Para lograr el éxito competitivo, las empresas deben establecer los mecanismos que permitan atraer candidatos cualificados, retener y motivar a los actuales empleados y establecer fórmulas que los ayuden a crecer y desarrollarse dentro de la empresa.” (Medina, D., 2010)

Las capacitaciones laborales entonces son procesos metodológicos de “actividades encaminadas a la mejora, incremento y desarrollo de la calidad de los conocimientos, habilidades y actitudes del capital humano, con la finalidad de elevar su desempeño profesional” (Medina, 2010). Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y de que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros.

La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las MYPES, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo.

Objetivos de la Capacitación:

- Contribuir a la modernización de la administración pública y privada a través de la instrumentación de programas de actualización profesional.
- Optimizar el capital humano de la administración pública y privada.
- Brindar la preparación necesaria al trabajo para el desarrollo de competencias en la institución. (Medina, 2010)

- **Recursos Financieros:**

“El mantenimiento de buenos estándares financieros es uno de los aspectos relevantes para alcanzar el éxito competitivo en las empresas de menor tamaño.” (Medina, D., 2010)

- **Cultura:**

La cultura guía el comportamiento de las personas que forman parte de la empresa; sienta las bases de los procedimientos; y ayuda a mantener la cohesión interna. Las empresas que posean fuertes valores culturales lograrán que sus trabajadores tengan claro cuál es su misión, qué deben hacer y qué se espera de ellos, a quién delegar en caso necesario y, lo que es más importante, cómo actuar ante situaciones imprevisibles.

Causas de la Competitividad:

Becerra Geiser, Ramírez Milagros, Sáenz Anghella, Solórzano Rocío. (2009).

- Globalización de la competencia en cada vez más mercados de productos.
- Proliferación de competidores debido a los procesos de industrialización.
- Diferenciación de la demanda; que, además, exige cada vez mejores productos y productos específicos según sus necesidades.
- Implementación de innovaciones radicales: nuevas técnicas (microelectrónica, biotecnología, ingeniería).
- Genética, nuevos materiales y nuevos conceptos organizativos, y avances radicales en sistemas tecnológicos que obligan a redefinir las fronteras entre las diferentes disciplinas.

Principios de la Competitividad:

- Mantenerse en la cima de las tendencias.
- Llegar a ser un campeón del cambio.
- Contratar, gratificar y promocionar a los mejores y más brillantes trabajadores.
- Pensar globalmente, actuar localmente.
- Inversión en tecnología, gente y capacitación.
- Luchar contra la complacencia del éxito.
- Innovar.

Estrategia Clave de la Competitividad:

En esta etapa de cambios, las empresas buscan elevar índices de productividad, lograr mayor eficiencia y brindar un servicio de calidad, lo que está obligando que los gerentes adopten modelos de administración participativa, tomando como base central al elemento humano, desarrollando el trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad y responder de manera idónea la creciente demanda de productos de óptima calidad y de servicios a todo nivel, cada vez más eficiente, rápido y de mejor calidad.

Fuentes de Competitividad de la Empresa:

Martínez Jorge. (2006). Algunos de los elementos que contribuyen a la competitividad de la empresa son:

- La exitosa administración de los flujos de producción y de inventarios de materia prima y componentes.
- La integración exitosa de planeación de mercado, actividades de I+D (investigación y desarrollo), diseño, ingeniería y manufactura.
- La capacidad de combinar I+D interna con I+D realizada en universidades, centros de investigación y otras empresas.
- La capacidad de incorporar cambios en la demanda y la evolución de los mercados.
- La capacidad de establecer relaciones exitosas con otras empresas dentro de la cadena de valor.

2.3.3 Formalización.

CRECEMYPE, Ministerio De La Producción. (2011). La formalización es el primer paso y quizás el más importante en el camino hacia el crecimiento de cualquier negocio. Así se podrá acceder a mercados con mayores oportunidades de negocio y rentabilidad para la empresa.

Beneficios debido a la formalización:

- Crecimiento.
- Permitirá solicitar crédito en el sistema financiero formal.
- Hace posible que diseñemos, fabriquemos y comercialicemos productos propios (marca registrada, procesos patentados), apostando por la calidad y por ende incrementando los precios de venta.
- Abre puertas hacia la participación en programas de apoyo a las microempresas y pequeñas empresas (asistencia técnica, capacitación).
- Mercado de compras estables.
- Abre posibilidades hacia la exportación.
- Permite asociarse para competir con las grandes empresas.
- Permite mejorar la atención a clientes e incrementar el número de estos.
- Hace posible ofrecer productos de mejor calidad.
- Permite acceder a la vía judicial en caso se presentasen conflictos en algún contrato que firmemos con alguno de nuestros clientes.
- Participación en concursos públicos para ser proveedores de bienes o servicios al estado.

Desventajas debido a la informalidad:

- Inseguridad e intranquilidad por posibles decomisos de mercadería y por consiguiente pérdida del capital invertido.
- No tener acceso al crédito formal, lo que impedirá la realización de mayores inversiones.
- Estancamiento.
- Alto riesgo.
- Pocos clientes, ya que no se podrá entablar relaciones de mediano o largo plazo con los mismos lo que restringe la posibilidad de un crecimiento más rápido.

Instrumentos de la Formalización:

Cárdenas, N. (2010). El Estado ha empleado diversas estrategias que buscan incorporar a los agentes informales al marco de legalidad. Sin embargo, el régimen general inicial que propiciaba un trato igualitario a todas las empresas, escondía una profunda discriminación y falta de conocimiento de la realidad socioeconómica de los sectores emergentes que no compartían el mismo nivel de producción que las inversiones de capitales de gran escala. Es así que el tratamiento homogéneo generaba desincentivos a las micro y pequeñas empresas que impedían su incorporación al sector formal; por lo que surgió la necesidad de generar regímenes especiales que se adecuaron a la naturaleza de la realidad, tal como determina nuestra constitución. (Medina, D., 2010)

A pesar de la existencia de estos diversos regímenes flexibles aplicables a las microempresas, no ha sido posible la reducción de informalidad en la economía peruana; por lo que se ha hecho necesaria la formulación de nuevos esquemas legales, como el mostrado en Decreto Legislativo N° 1086. De seguro que este no será el último dispositivo legal que el Estado dicte para regular la situación de las micro y pequeñas empresas, pues habrá muchos más de acuerdo a lo que la realidad del sector exija y a las políticas que el gobierno de turno pretenda implantar para las mismas. (Medina, D., 2010)

Razón de formalizar una empresa:

Chimoy, Maritza. (2011). A través de la formalización el empresario puede acceder a los diferentes servicios que promueven su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad, lo que le permite insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de los diferentes eslabones de las cadenas productivas. Hoy se considera que la formalización es más una obligación del mercado que una obligación legal.

Las MYPES representan el 98% del tejido empresarial del país; no obstante, el 74.3% de ellas son informales.

Esta situación de informalidad de un sector tan vital para la economía del país ocasiona bajos niveles de ingresos y competitividad de los mismos, repercutiendo negativamente en la calidad del empleo.

De acuerdo con el estudio realizado por el registro Nacional de la micro y pequeña empresa (REMYPE), el 77% de las empresas que conforman las MYPES tienen un volumen de ventas anuales menores a las 13 UIT (menos de S/.3, 500 mensuales, equivalentes a S/.42, 000 anuales), de 150 UIT anuales para la microempresa y de 1700

UIT para la pequeña empresa.

En este sentido, si se quiere revertir esta realidad, se debe establecer un sistema para la formalización que contemple, entre otros elementos, la simplificación de trámites, la sensibilización en una cultura de la formalización, información, capacitación y asesoría en el proceso de formalización empresarial. Las razones para hacerlo son varias, las ventajas relacionadas son múltiples.

Ventajas de la Formalización:

- Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional.
- Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados.
- Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores.
- Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (incluyendo las compras del Estado).
- Cumple con el pago de tributos y, por tanto, aporta al desarrollo del país.
- Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de la empresa, tiene mayor aceptación y genera más confianza.
- En casos fortuitos (pérdidas), la empresa (en caso de ser personas jurídicas) responde a sus obligaciones frente a terceros sólo por el valor del capital aportado.
- Puede hacer uso del crédito fiscal.

Formación Legal de la MYPE:

Bernilla, Magaly. (2009). El proceso de tramite hacia la formación, legal, de la MYPE en el Perú es muy engorroso y demora en un promedio de unos 120 días. Empecemos con la constitución de una MYPE:

- Elaborar la minuta de constitución social, autorizada por un abogado. Tiempo estimado de elaboración: 2 días.

- Elevar la minuta a escritura pública ante notario público. Tiempo aproximado para la elaboración 3 días.
- Inscribir la sociedad ante la SUNARP. Tiempo aproximado de duración de 15 a 35 días.
- Inscribir el nombramiento de directores, gerentes y apoderados según corresponda ante la SUNARP. Tiempo aproximado de duración: de 15 a 35 días.
- Obtener el registro único del contribuyente (RUC) ante la superintendencia nacional de administración tributaria (SUNAT). Tiempo aproximado de duración 1 día (su aprobación es automática). Debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser:

Régimen Único Simplificado (RUS).

Régimen Especial.

Régimen General.

- Obtener autorizaciones y registros especiales. Estos registros son otorgados por el sector que corresponde a la actividad que se va a emprender, por ejemplo: Si queremos abrir un hostel: (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo-MINCETUR). Tiempo aproximado de duración 1 a 30 días.
- Conseguir la licencia municipal de funcionamiento ante la municipalidad del distrito donde se va a establecer la empresa. Par acelerar el trámite de funcionamiento del local comercial industrial o profesional podemos tramitar previamente la licencia de funcionamiento provisional. Tiempo que toma conseguir la provisional ,7 días; la definitiva 30 días.
- Legalizar los libros contables que vamos a utilizar de acuerdo con el régimen tributario al que nos acogamos. Esta legalización se realiza ante notario público. Tiempo aproximado de duración: 2 días.
- Obtener la autorización del libro de planillas ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Se puede legalizar los libros o las hojas sueltas elaboradas para tal efecto. En los lugares donde no exista autoridad de trabajo los libros serán legalizados por los jueces de paz letrados. Tiempo aproximado de duración:5 días.

- Legalizar los libros societarios ante notario público, según corresponda (Libro de actas de Junta General de Accionistas, Matrícula de Acciones, Libro de Actas de Acuerdos del Directorio, etc.). Tiempo aproximado de duración:2 días.
- Luego pasamos al registro patronal y a la aseguración de los empleados en ESSALUD.
- Y finalmente el trámite con INDECOPI en la cual se hace el registro de marcas y patentes de la empresa.

III. METODOLOGIA.

3.1 Tipo y nivel de la investigación.

3.1.1 Tipo de investigación.

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

3.1.2 Nivel de investigación.

El estudio fue descriptivo, porque la recolección de datos se realizó de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables.

3.2 Diseño de la investigación.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal.

- No experimental: Porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.
- Transversal: Porque se estudió en un tiempo determinado.

3.3 Población y muestra.

3.3.1 Población.

Constituida por 34 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 Cabanaconde, Provincia de Caylloma de la región Arequipa, que representan el 82% 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.

3.3.3 Definición y operacionalización de las variables:

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.	Edad.	Razón: 20 – 30 Años 31 – 40 Años 41 – a más Años
		Grado de instrucción.	Nominal: • Secundaria. • Superior no Universitario. • Superior universitario
		Cargo que desempeña en la empresa.	Nominal: • Dueño. • Administrador. • Representante legal.
		Tiempo de actividad de la empresa.	Nominal: • 1 – 2 años. • 2 – 3 años. • 3 – a más años.
Perfil de las MYPES.	Algunas características de las MYPES.	Estructura de la empresa.	Nominal: • Formal. • Informal.
Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
		Solicitó crédito.	Nominal: Si No
		Entidad a la que solicitó el crédito.	Nominal: Bancaria No bancaria Ninguno

Financiamiento en las MYPES.	Son algunas Características relacionadas con el financiamiento de las MYPES.	Entidad de donde recibió el crédito.	Nominal: Banco Caja Municipal Financiera Cooperativa Ninguno
		Inversión en el mejoramiento del local y activos fijos.	Nominal: Si No
		Percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No
Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Competitividad en las MYPES.	Son algunas Características relacionadas con la competitividad de las MYPES.	Percibe que la Competitividad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.	Nominal: Si No
		Percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado debido a la formalización de su negocio.	Nominal: Si No
		Percibe usted que ofrecer un servicio de calidad le ayudará a mantener una ventaja competitiva frente a su competencia.	Nominal: Si No
Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
		Se recibió alguna capacitación acerca de la formalización para su negocio.	Nominal: Si No
		Considera la Formalización como una inversión.	Nominal: Si No

Formalización en las MYPES.	Son algunas Características relacionadas con la formalización de las MYPES.	Considera la Formalización como una mejora para la competitividad de su empresa.	Nominal: Si No
		Considera la Formalización como una ventaja al mejorar la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

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 4 puntos principales con un total de 17 preguntas las cuales están distribuidas en 5 preguntas relacionadas a los datos generales del encuestado y de la empresa, 4 preguntas relacionadas al financiamiento, 4 preguntas relacionadas a la competitividad, 4 preguntas relacionadas a la formalización de las MYPES.

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.

3.6 Matriz de consistencia:

Problema	Objetivos	Variables	Población y Muestra	Metodología Y Diseño De La Investigación	Instrumento Y Procedimiento
<p>General:</p> <p>¿Cómo ha incidido el financiamiento, la competitividad y la formalización sobre las MYPES del sector turismo de la localidad de Cabanaconde, años 2014 - 2015? Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:</p> <p>“Caracterización del financiamiento, competitividad y formalización de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje del</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar las principales características del financiamiento, competitividad, y formalización de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014-2015.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Describir las principales características de financiamiento de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde,</p>	<p>-Financiamiento.</p> <p>-Competitividad.</p> <p>-Formalización.</p>	<p>Población:</p> <p>Constituida por 34 representantes legales de hoteles, hostales y hospedajes los que representan un 100%.</p> <p>Muestra:</p> <p>Está constituida por 28 representantes legales de hoteles, hostales y hospedajes del sector turismo rubro hotelería del distrito de Cabanaconde, Provincia de Caylloma de la región Arequipa, que representan el 82% de la población.</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>El estudio es de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo.</p> <p>Nivel de investigación:</p> <p>El nivel de investigación será descriptivo, ya que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado.</p> <p>Diseño de la investigación:</p> <p>Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizará el diseño no experimental – transversal.</p>	<p>Técnica:</p> <p>- Encuesta.</p> <p>Instrumento:</p> <p>- Cuestionario.</p>

<p>distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014-2015”.</p>	<p>provincia de Caylloma, de la región Arequipa.</p> <p>Describir las principales características de la competitividad de las MYPES del sector turismo- rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma de la región Arequipa.</p> <p>Describir las principales características de la formalización de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma de la región Arequipa.</p>			<p>No experimental: Porque se va a estudiar conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.</p> <p>Transversal: Porque se va a estudiar en un tiempo determinado.</p>	
---------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

3.7 Principios Éticos.

3.7.1 Confianza:

El cliente, cada vez más, demanda confianza en los productos y servicios. Intentar proporcionarla sin tener una cultura de confianza interna en la empresa es claramente una incoherencia que a la larga los clientes perciben. Los clientes quieren hacer negocios con empresas en las cuales puedan confiar. Cuando la confianza está en la cultura de una compañía, es una garantía de su carácter, habilidades, fuerzas y honestidad.

3.7.2 Responsabilidad:

Busca que todos nuestros actos sean realizados de acuerdo con una noción de cumplimiento del deber y justicia.

3.7.3 Profesionalidad:

Es la ética con nosotros mismos. Capacidad de trabajo, disciplina, formación continua, perseverancia e interés.

3.7.4 Veracidad:

La veracidad es rentable desde el punto de vista económico. Todo el mundo prefiere hacer negocios con alguien que dice y actúa en base a la verdad.

3.7.5 Respeto con las personas:

Todo el mundo merece un respeto. No hacerlo se convierte en acoso o abuso. Esto es válido para los empleados, clientes y colaboradores. Trate a los otros con todo el respeto que merecen, independientemente de los cargos, títulos, edad u otras distinciones, mantenga siempre una postura profesional respetuosa y cordial.

3.8 Procedimiento de recolección de datos.

Para la recolección de los datos se recabó información de la Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo de la ciudad de Arequipa, quienes nos proporcionaron el listado de empresas registradas en dicha gerencia bajo el rubro de hospedajes y hotelería en el distrito de estudio.

Se coordinó con los representantes y/o gerentes del rubro turístico hotelero de la zona dispuestos a proporcionar información para nuestro trabajo de investigación, lo que a su vez permitió determinar la muestra no probabilística o dirigida.

Una vez seleccionada la muestra en forma dirigida, se procedió a aplicar el cuestionario correspondiente a los representantes y/o gerentes de dichos establecimientos.

3.9 Ámbito estudiado y variables en estudio.

La investigación se realizó en el distrito de Cabanaconde, Provincia de Caylloma, región Arequipa.

Variables:

- Financiamiento.
- Competitividad.
- Formalización.

IV. RESULTADOS.

4.1 Resultados.

Respecto a los datos generales del encuestado.

Tabla 01. Edad.

Edad (años)	N° de empresarios	Porcentaje
De 20 a 30 años	2	7.00 %
De 31 a 40 años	8	29.00 %
De 41 a mas	18	64.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

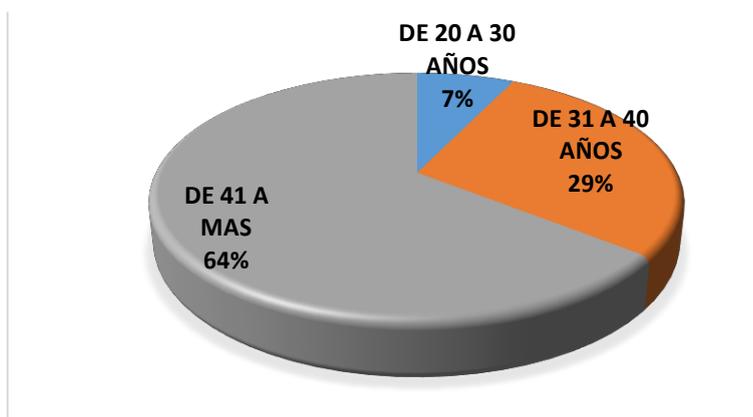


Figura 01. Edad.

Fuente: Tabla 01.

Interpretación: El 64% de empresarios manifiestan tener de 41 años a más, mientras que un 29% entre 31 - 40 años y solo un 7% entre 20 – 30 años.

Tabla 02. Grado de instrucción.

Grado de instrucción	N° de empresarios	Porcentaje
Secundaria	6	21.00 %
Técnica	14	50.00 %
Universitaria	8	29.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

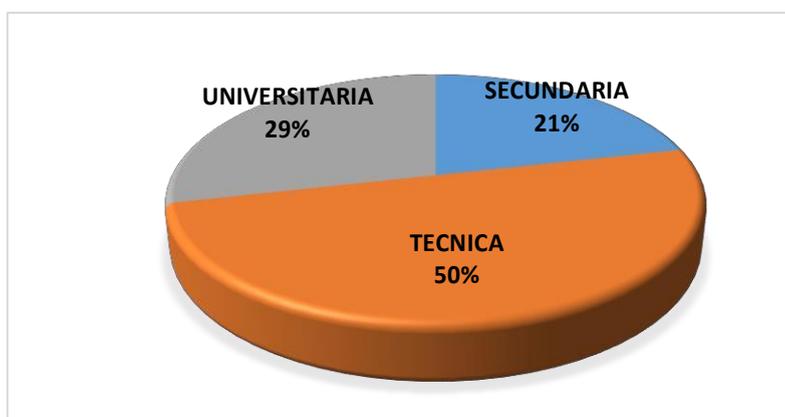


Figura 02. Grado de instrucción.

Fuente: Tabla 02.

Interpretación: El 50% de encuestados cuenta con estudios técnico superiores, un 29% estudios universitarios y un 21% con secundaria completa.

Tabla 03. Cargo que desempeña en la empresa.

Cargo que desempeña	N° de empresarios	Porcentaje
Propietario	15	54.00 %
Administrador y/o Repr. legal	13	46.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.



Figura 03. Cargo que desempeña en la empresa.

Fuente: Tabla 03.

Interpretación: El 54 % de los encuestados son propietarios, mientras que un 46% son administradores y/o representantes legales.

Respecto a los datos generales de las MYPES.

Tabla 04. Tiempo de actividad de la empresa.

Tiempo de actividad	N° de empresarios	Porcentaje
1 – 2 años	5	19.00 %
3 – 4 años	8	29.00 %
5 a más años	15	52.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

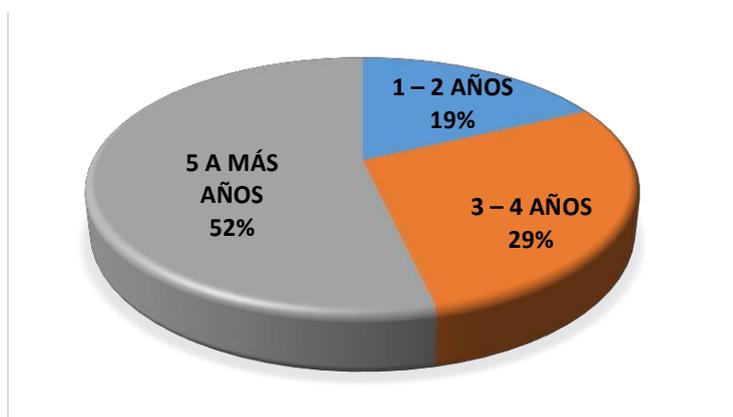


Figura 04. Tiempo de actividad de la empresa.

Fuente: Tabla 04.

Interpretación: El 52 % de las MYPES tienen más de 5 años de actividad un 29% entre 3 a 4 años mientras que el 19 % de MYPES solo tiene de 1 a 2 años de actividad.

Tabla 05. Estructura de la empresa.

Estructura de la empresa	N° de empresarios	Porcentaje
Formal	28	100 %
Informal	0	0.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

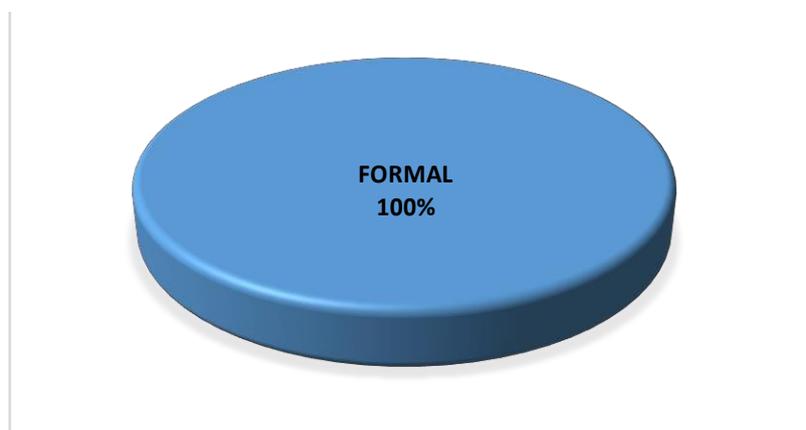


Figura 05. Estructura de la empresa.

Fuente: Tabla 05.

Interpretación: El 100 % de las MYPEs están formalizadas.

Respecto al financiamiento de las MYPES.

Tabla 06. Financiamiento recibido año 2014 – 2015.

Financiamiento año 2014 – 2015	Nº de empresarios	Porcentaje
Si	20	71.00 %
No	8	29.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

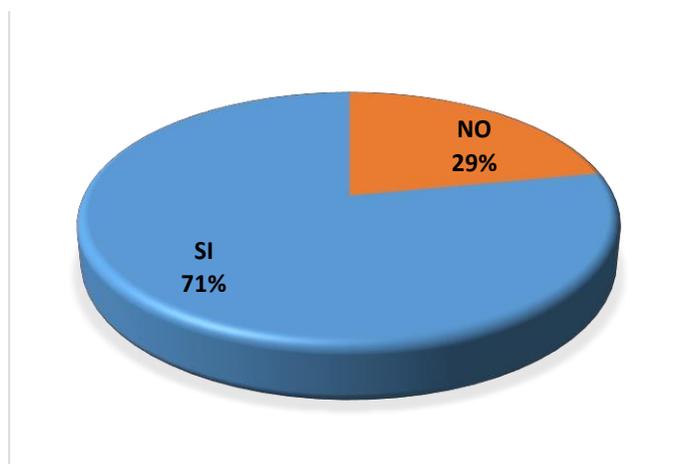


Figura 06. Financiamiento recibido año 2014 - 2015.

Fuente: Tabla 06.

Interpretación: En la provincia de Caylloma del departamento de Arequipa, un 71% del total de empresas encuestadas del rubro hotelería recibió financiamiento durante el periodo 2014 – 2015 mientras que un 29% no.

Tabla 07. Entidad crediticia.

Entidad crediticia	Nº de empresarios	Porcentaje
Banco	5	17.00 %
Caja municipal	8	29.00 %
Cooperativa de ahorro y crédito	0	0.00 %
Financieras	7	25.00 %
Ninguno	8	29.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

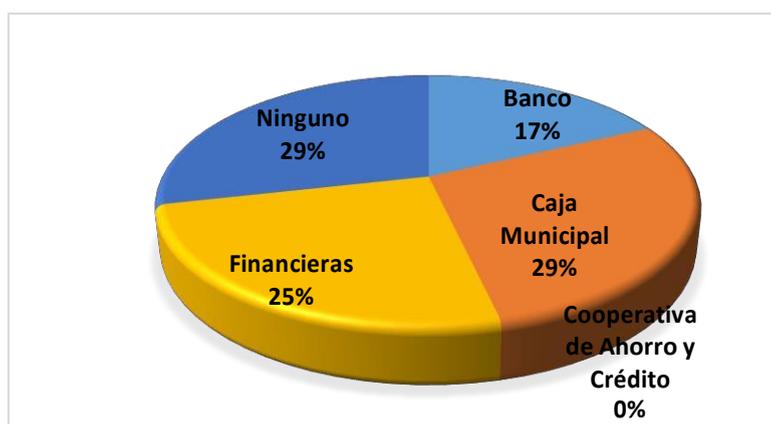


Figura 07. Entidad crediticia.

Fuente: Tabla 07.

Interpretación: Según el resultado se observa que, del total de empresarios, un 29% recibieron financiamiento de cajas municipales, un 25% de financieras y un 17% de bancos, mientras que un 29% no.

Tabla 08. Crédito para la mejora de local y compra de activos fijos.

Crédito para mejoras y compra de activos fijos	N° de empresarios	Porcentaje
Si	20	71.00 %
No	8	29.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

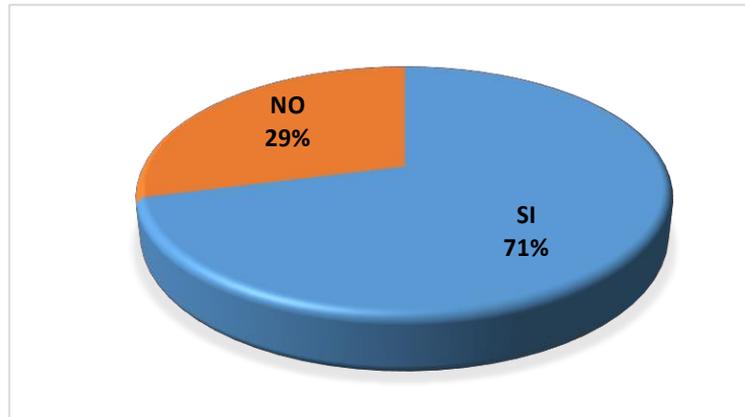


Figura 08. Crédito para la mejora de local y compra de activos fijos.

Fuente: Tabla 08.

Interpretación: Según el resultado se puede observar que 71% de empresarios accedieron al crédito para invertir en sus negocios, mientras que un 29% no lo hacen.

Tabla 09. Financiamiento como mejora de la rentabilidad.

Financiamiento como mejora de la rentabilidad	N° de empresarios	Porcentaje
Si	24	86.00 %
No	4	14.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

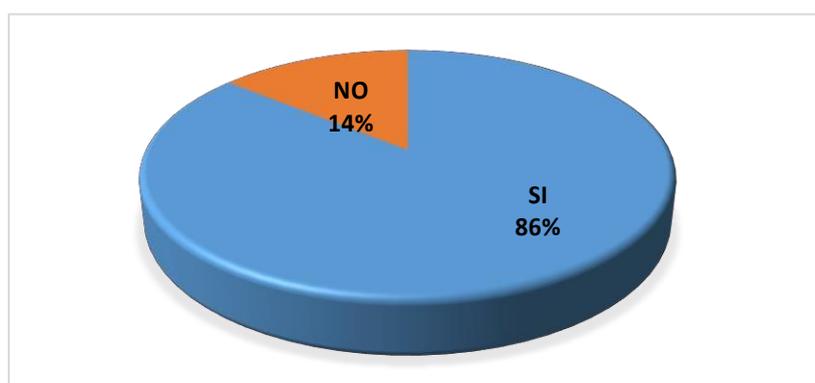


Figura 09. Financiamiento como mejora de la rentabilidad.

Fuente: Tabla 09.

Interpretación: De las encuestas realizadas se puede determinar que un 86% de los empresarios cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa mientras que un 14% opina lo contrario.

Respecto a la competitividad de las MYPES.

Tabla 10. Mejora competitiva en los últimos 2 años.

Mejora competitiva últimos 2 años	N° de empresarios	Porcentaje
Si	22	79.00 %
No	6	21.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

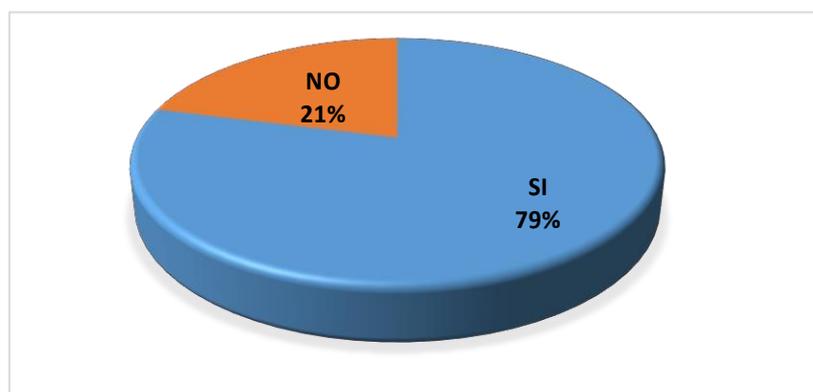


Figura 10. Mejora competitiva en los últimos 2 años

Fuente: Tabla 10.

Interpretación: Aquí se puede determinar que un 79% percibe que si mientras que un 21% no.

Tabla 11. Mejora competitiva debido al financiamiento.

Mejora Competitiva debido al financiamiento	N° de empresarios	Porcentaje
Si	19	68.00 %
No	9	32.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

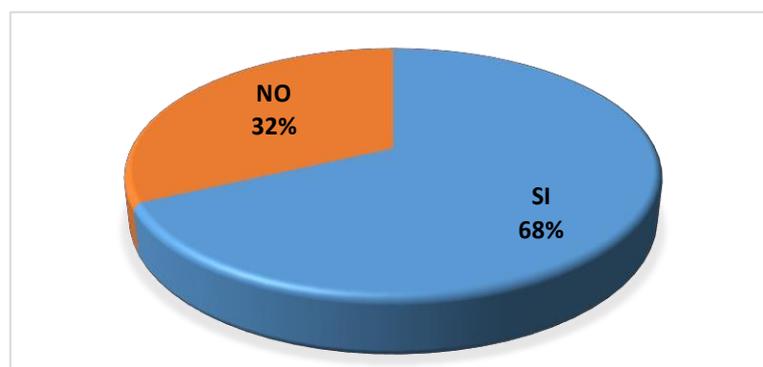


Figura 11. Mejora competitiva debido al financiamiento.

Fuente: Tabla 11.

Interpretación: Conforme a los resultados se determinó que un 68% afirma que si mientras que un 32% no.

Tabla 12. Mejora competitiva debido a la formalización.

Mejora Competitiva debido a la formalización	N° de empresarios	Porcentaje
Si	28	100.00 %
No	0	0.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

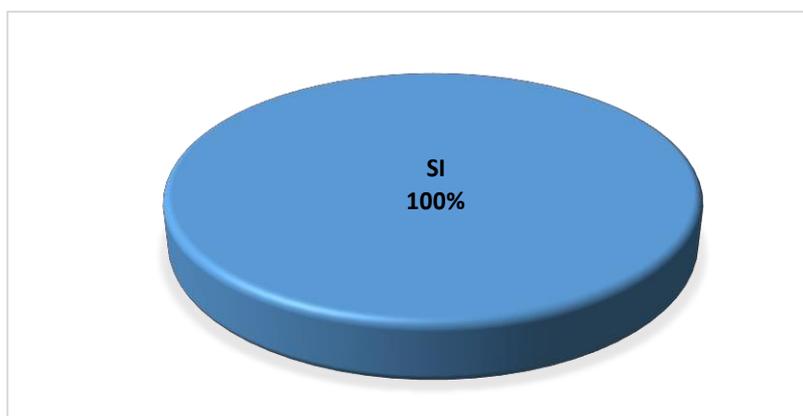


Figura 12. Mejora competitiva debido a la formalización.

Fuente: Tabla 12.

Interpretación: El total de encuestados a un 100% perciben que si ha mejorado.

Tabla 13. Calidad del servicio.

Calidad del servicio	N° de empresarios	Porcentaje
Si	28	100.00 %
No	0	0.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

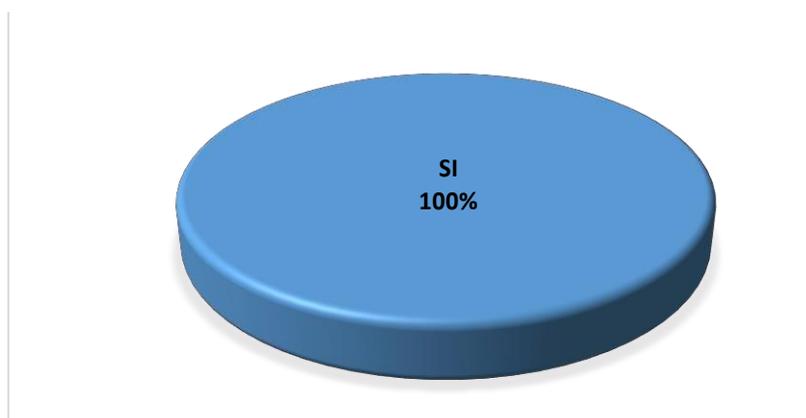


Figura 13. Calidad del servicio.

Fuente: Tabla 13.

Interpretación: El total de encuestados a un 100% perciben un servicio de alta calidad como una ventaja competitiva.

Respecto a la formalización de las MYPES.

Tabla 14. Capacitación en el proceso de formalización.

Capacitación en el proceso de formalización	N° de empresarios	Porcentaje
Si	17	61.00 %
No	11	39.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

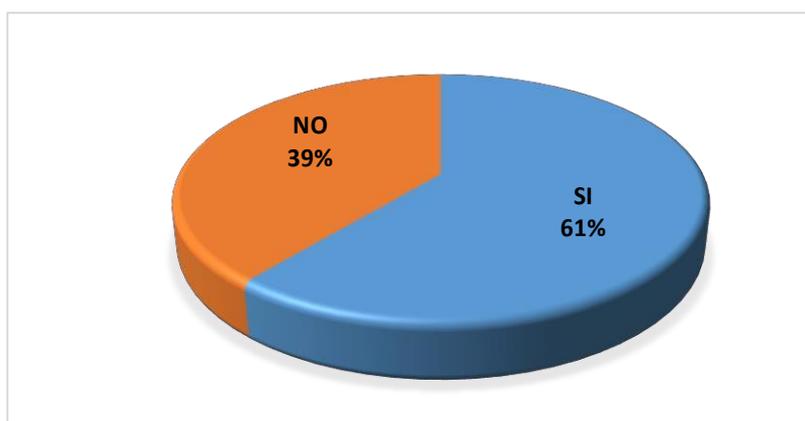


Figura 14. Capacitación en el proceso de formalización.

Fuente: Tabla 14.

Interpretación: Un 61% recibieron capacitación mientras que un 39% no.

Tabla 15. Formalización como una estrategia de inversión.

Formalización como estrategia de inversión	N° de empresarios	Porcentaje
Si	28	100.00 %
No	0	0.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

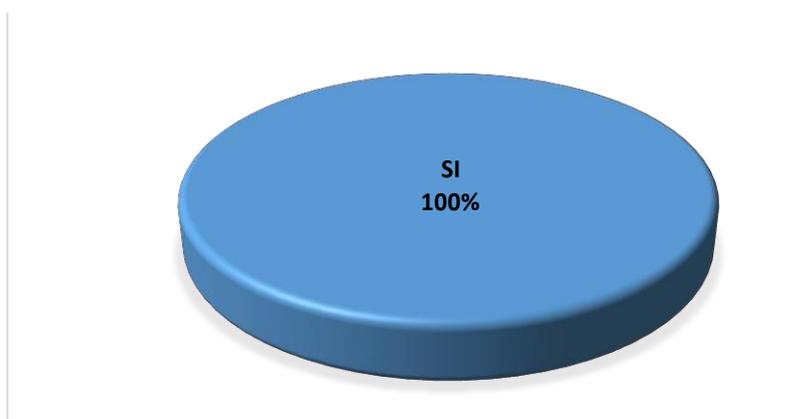


Figura 15. Formalización como una estrategia de inversión.

Fuente: Tabla 15.

Interpretación: El total de encuestados a un 100% si consideran la formalización como inversión.

Tabla 16. Formalización como mejora competitiva.

Formalización como mejora competitiva	N° de empresarios	Porcentaje
Si	28	100.00 %
No	0	0.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

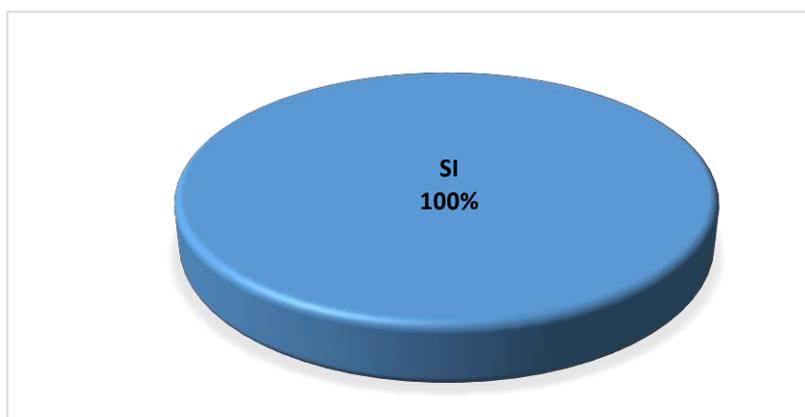


Figura 16. Formalización como mejora competitiva.

Fuente: Tabla 16.

Interpretación: El total de encuestados a un 100% si consideran la formalización una mejora competitiva.

Tabla 17. Ventajas de la formalización.

Ventajas de la formalización	N° de empresarios	Porcentaje
Si	28	100.00 %
No	0	0.00 %
Total	28	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

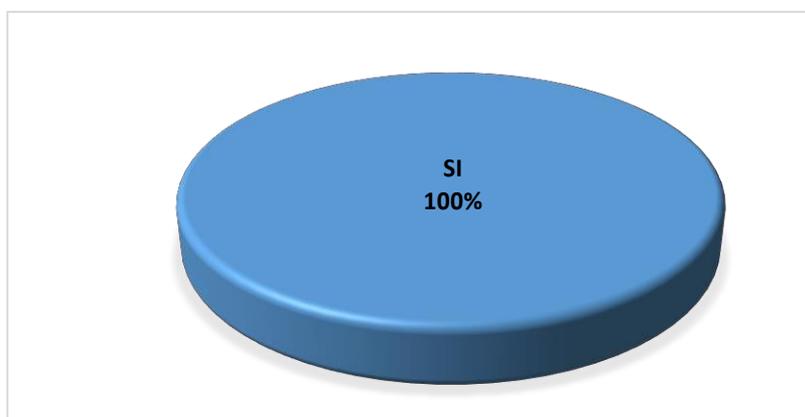


Figura 17. Ventajas de la formalización.

Fuente: Tabla 17.

Interpretación: El total de encuestados a un 100% si consideran la formalización una mejora en rentabilidad, así como ayuda de crecimiento para sus negocios.

4.2 Análisis de los resultados.

Respecto a los datos generales del encuestado:

- El 64% de empresarios inversionistas encuestados del rubro hotelería del Distrito de Cabanaconde provincia de Caylloma de la región Arequipa, manifiestan tener más de 41 años de edad lo que es un indicativo de mayor experiencia y solvencia económica para el desarrollo de emprendimientos en este rubro, un 29% entre 31 - 40 años y jóvenes emprendedores, así como nuevos profesionales de entre 20 – 30 años con un 7%. (Figura N°01).
- Uno de los indicadores es que en Cabanaconde, provincia de Caylloma los empresarios tiene nivel de estudios secundarios completo, así como la mayoría estudios superiores por tanto eso ayuda al desarrollo de capacidades empresariales, es uno de los datos que apoya al desarrollo de la región económicamente. (Figura N°02).
- El 54 % de los encuestados del rubro hotelería del distrito de Cabanaconde manifiestan ser los propietarios, así como conductores directos de las empresas, mientras que un 46% son empleados administrativos y/o representantes legales de las MYPES. (Figura N°03).

Respecto a los datos generales de las MYPES:

- El 52 % de las MYPES encuestadas del rubro hotelería del distrito de Cabanaconde tienen más de 5 años de actividad mientras que un 29% entre 3 – 4 años y un 19% entre 1 – 2 años. (Figura N°04).

- El 100 % de las MYPES encuestadas del rubro hotelería del distrito de Cabanaconde están debidamente formalizadas, este es un punto que favorece al incremento de la productividad y por ende la competitividad de la región. (Figura N°05).

Respecto al financiamiento de las MYPES:

- En el distrito de Cabanaconde de la provincia de Caylloma de la región Arequipa, no todas las empresas accedieron al financiamiento por parte de las entidades crediticias sino que sus inversiones provienen de capitales propios o de origen familiar, como lo demuestra el 29% del total de encuestados, una de las razones establecidas es el temor a las acciones legales que realizan las entidades ante una falta de pago de las cuotas determinadas, lo que implica que las empresas crediticias según los encuestados deberían realizar nuevos servicios que estén de acuerdo a las necesidades de los clientes con tasas de interés más bajas, por otra parte aun así se puede observar que un porcentaje superior a la mitad de los encuestados 71% accedieron al financiamiento entre los años 2014 – 2015, para la mejora de sus activos los cuales hasta la fecha siguen pagando en cuotas a entidades crediticias. (Figura N°06).
- Según los resultados se observa que la mayoría de los empresarios han solicitado algún tipo de crédito para el mejoramiento de sus negocios en algunas entidades financieras que les otorgan mayor facilidad de acceso al mismo. Un 29% recibieron financiamiento de cajas municipales, un 25% de financieras y un 17% de bancos, mientras que un 29% no. (Figura N°07).
- De las encuestas realizadas se puede determinar que un 71% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos fijos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos, remodelaciones o para la compra de mercaderías. Por otro lado, el otro porcentaje

29% manifestaron que aún no accedieron a créditos para mantenimiento del local ya que hacen uso de recursos propios. Algunos de ellos manifiestan temor al hecho de invertir en el mejoramiento del local, ya que piensan que invertir en un local que no les pertenece, a la larga pudiera ocasionarles una inútil inversión ya que siempre pende de ellos el hecho de que pueden ser desalojados por el propietario o sencillamente que no se les renueve el contrato de alquiler. (Figura N°08).

- De las encuestas realizadas se puede determinar que la mayoría de los empresarios 86% entrevistados son conscientes que un paso fundamental para aumentar, y obtener mayor rentabilidad, es el financiamiento así mediante la inversión se pueden efectivizar y ofrecer mejores servicios teniendo así mayor aceptación y volumen de ventas, llegando a un público mayor, sin resignar la calidad, mientras q un porcentaje menor 14% no lo creen así porque sustentan que no lo sería al no poder cumplir con las obligaciones por deudas de un préstamo.(Figura N°09).

Respecto a la competitividad de las MYPES:

- Se pudo determinar que la mayoría de los empresarios 79% de entrevistados son conscientes que, en estos últimos 2 años, al ofrecer servicios de calidad se abren muchas oportunidades de desarrollo y comercio es por ello que adoptando medidas que les diferencien del resto lograron ser más competitivos captando la fidelidad de sus clientes, así como la mejora de servicios y precios. Un 21% se inclina por otras estrategias. (Figura N°10).
- Conforme a los resultados se determinó que la mayoría de empresarios 68% alegan que gracias al financiamiento fueron capaces de implementar sus activos para la mejora de los servicios generándoles nuevas oportunidades de desarrollo y competitividad en el mercado. Un 32 % no accedieron al mismo aun o invirtieron el mismo en otras actividades. (Figura N°11).

- Según los resultados expuestos, los empresarios tienen en claro en un 100% que gracias a la formalización se abrieron oportunidades de financiamiento, crecimiento, así como acceso a servicios de desarrollo empresarial (asistencia técnica, capacitación) así como un incremento en el número de clientes efectivizando su nivel competitivo. (Figura N°12).
- Conforme a las encuestas realizadas el total de empresarios participantes en un 100% alegan que gracias a una mejora progresiva en gestión de la calidad y atención al cliente se ha incrementado el número de clientes, así como la fidelización de los mismos reflejado en un crecimiento sostenido de sus negocios. (Figura N°13).

Respecto a la formalización de las MYPES:

- Interpretando las encuestas a esta variable en la encuesta realizada, los empresarios dejaron en claro que no todos tuvieron capacitación de tipo técnico ni ningún tipo de asesoría acerca de la formalización de su negocio 39% y que concretaron emprendimientos por observación e iniciativa propia debido al requerimiento y necesidad del servicio en la zona., mientras que un 61 % emprendieron bajo estudios y asesoría administrativa bajo planes de negocios. (Figura N°14).
- Según la interpretación de los resultados aquí podemos ver que la totalidad de empresarios 100%, consideran que la formalización es el camino para un negocio prospero indicándose que gracias a ello tienen mayor garantía de respaldo en las actividades de sus negocios ante el mercado. (Figura N°15).
- Según la interpretación de los resultados además podemos ver que la totalidad de empresarios encuestados en un 100% tienen ya claro que la formalización les ha conllevado hacia la competitividad ya que pueden emitir documentos (facturas) y gracias a esto ser proveedores de servicios a clientes potenciales como son las

agencias de viajes y turismo, representantes de venta zonal, entre otros. (Figura N° 16).

- Los empresarios nos dejaron en claro en un total al 100% que gracias a la formalización el crecimiento económico de sus negocios se incrementó notablemente debido a que proyectó confianza a sus clientes brindando imagen de responsabilidad social empresarial generándose así nuevas oportunidades de negocios, logrando afianzarse en el mercado, concretar comercialmente alianzas estratégicas con otras empresas, accediendo así a una de base clientes más amplia, tener ofertas y servicios más competitivos en el mercado, así como ser sujetos a muchos beneficios como el crédito por parte de proveedores, como también entidades financieras. (Figura N°17).

V. CONCLUSIONES

Respecto a los datos generales del encuestado:

Las principales características son:

- La mayor parte de empresarios inversionistas encuestados del rubro hotelería del Distrito de Cabanaconde provincia de Caylloma en la región Arequipa, manifiestan tener más de 41 años de edad contando con formación profesional así mismo ser conductores y propietarios de las MYPES.

Respecto a los datos generales de la empresa:

Las principales características son:

- La mayor parte de las MYPES encuestadas del rubro hotelería del distrito de Cabanaconde tienen más de 5 años de actividad en el área o rubro además de estar debidamente formalizadas.

Respecto al financiamiento de las MYPES:

Las principales características son:

- En la provincia de Caylloma de la región Arequipa, no todas las empresas accedieron al financiamiento por parte de las entidades crediticias, sino que sus inversiones provienen de capitales propios o de origen familiar.
- La mayoría de los empresarios que han solicitado algún tipo de crédito para el mejoramiento de sus negocios, lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos, remodelaciones o para la compra de mercaderías.

Respecto a la competitividad de las MYPES:

Las principales características son:

- El total de MYPES encuestadas del rubro hotelería del Distrito de Cabanaconde provincia de Caylloma en la región Arequipa, tienen una clara percepción del término competitividad, además manifiestan que son competitivas, en aspectos tales como la calidad de los servicios, el precio de los mismos y la atención al cliente.

Respecto a la formalización de las MYPES:

Las principales características son:

- El total de MYPES encuestadas del rubro hotelería del Distrito de Cabanaconde provincia de Caylloma en la región Arequipa, debido a estar legalmente constituidas y formalizadas se les generan ventajas, tales como el acceso a créditos, aumento en las ventas, crecimiento sostenido en el mercado.

Referencias Bibliográficas.

1. Baldárrago, E. (2007). Turismo y Desarrollo Económico Local: El Caso del Cañón del Colca en la provincia de Caylloma – Arequipa. Consorcio de Investigación Económica Y Social – CIES. Universidad Nacional de San Agustín De Arequipa – UNAS.
2. Cabrera, A., López, P. & Ramírez, C. (2011). La competitividad empresarial: un marco conceptual para su estudio. Bogotá: Universidad Central, Departamento de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables.
3. Castillo, J. (2008). ¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad? Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Derecho, Facultad de Derecho y Ciencia Política, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
4. Cárdenas, N. (2010). Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010. Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Derecho, Facultad de Derecho, Universidad Católica Santa María, Arequipa, Perú.
5. Medina, L.; Magno, F (2008). “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008”. Huancavelica, Perú: Universidad Nacional de Huancavelica.
6. Mendoza Torres, Ana María (2005) “Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio”. Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

7. Tantas, L. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis para optar el Título de Contador Público, Escuela de Contabilidad, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
8. Tomado de: Bernilla Magaly. MYPE Oportunidad de Crecimiento [En línea] 2009. URL disponible en: <http://www.slideshare.net/Lordkoky/formalizacion-de-mypes>.
9. Tomado de: Becerra Geiser, Ramírez Milagros, Sáenz Anghella, Solórzano Rocío. Competitividad Empresarial. [En línea] 2009. [Fecha de acceso 02 de marzo de 2013]. URL disponible en: <http://www.slideshare.net/luob123/competitividad-empresarial>.
10. Tomado de: Colección Crecemype. Formalización: “El primer paso hacia el crecimiento de tu negocio”. Ministerio de la producción. [En línea] 2011. URL disponible en: <http://sites.google.com/a/promoviendoexitojoven.com/bienvenido/herramientas-para-tu-plan/colección-crecemype-1>
11. Tomado de: Chimoy Maritza. La Formalización de una MYPE. [En línea] 2011. URL disponible en: <http://www.slideshare.net/mecht/la-formalización-empresarial>.
12. Tomado de: Martínez Jorge. Definiendo Competitividad. [En línea] 2006. URL [http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosRep.Dom/Documentos presentaciones/2DefiniendolaCompetitividad.pdf](http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosRep.Dom/Documentos%20presentaciones/2DefiniendolaCompetitividad.pdf)
13. Tomado de: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. LEY 28015 MYPE. [En línea] 2008. http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislación/LEY_28015.pdf

14. Vela, L. (2007). Caracterización de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Lambayeque, Perú: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

ANEXOS

Anexo 01 - Cronograma de actividades:

Nro	ACTIVIDAD	OCTUBRE		NOVIEMBRE			
		Sem.3	Sem. 4	Sem. 1	Sem. 2	Sem. 3	Sem. 4
1	Elaboracion del Proyecto de Investigacion	•					
2	Revisión y aprobación del proyecto de Investigación		•				
3	Informacion preliminar del informe de tesis y la introducción			•			
4	Revisión de la literatura				•		
5	Metodología y resultados de la investigación				•		
6	Presentación del revisión informe final de tesis					•	
7	Elaboracion de Artículo Científico					•	
8	Pre banca de sustentacion						•
9	El informe final de tesis						•

Anexo 02 - Recursos Necesarios:

- Recurso humano.
- Recurso económico.
- Computadora, impresora.
- Unidades de almacenamiento (USB), papel, copias, tintas, impresiones, lapiceros

Anexo 03 - Presupuesto:

ACTIVIDAD Y/O MATERIALES	COSTOS TOTALES
Servicio de internet 3 meses	180.00
Consumo de energía extra para el desarrollo del informe y proyecto	30.00
Pasajes para la recolección de datos a la zona de estudio	90.00
Hospedaje	100.00
Lapiceros	5.00
Llamadas telefónicas	50.00
Refrigerios	70.00
Cuaderno	5.00
Otros gastos (papel, copias, tintas)	20.00
Total, Soles	550.00

Anexo 04 - Financiamiento:

El proyecto de investigación será autofinanciado.

Anexo 05 - Encuesta:



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

ENCUESTA APLICADA A LOS CONDUCTORES DE LAS MYPEs (ADMINISTRADORES, DUEÑOS Y/O REPRESENTANTES LEGALES) RUBRO HOTELERÍA, CABANAONDE – CAYLLOMA – AREQUIPA

La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación con fines académicos, cuyo objetivo es recaudar información sobre la incidencia del financiamiento, competitividad y formalización de las MYPES del sector turismo - rubro hotelería del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma del departamento de Arequipa. Se le agradece por anticipado la información real y veraz que ha de proporcionar. Sus respuestas son de carácter anónimo y se guardarán con absoluta confidencialidad.

ENCUESTADOR: RENZO GUSTAVO ZAVALA VELAZCO

(Marque con una x sobre la alternativa que se ajuste a su respuesta)

DATOS GENERALES

I.- DEL ENCUESTADO.

01.- Edad del representante de la empresa:

- a) 20 – 30 Años
- b) 31 – 40 Años
- c) 41 Años a mas

02.- Grado de instrucción:

- a) Secundaria
- b) Técnica
- c) Universitaria

03.- Cargo que desempeña en la empresa:

- a) Propietario
- b) Administrador y/o representante legal

II.- DE LA EMPRESA.

04.- ¿Cuál es el tiempo de actividad de la empresa?

- a) 1 - 2 Años
- b) 3 - 4 Años
- c) Más de 5 Años

05.- Estructura de la empresa.

- a) Formal
- b) Informal

III.- DEL FINANCIAMIENTO.

06.- ¿En el año 2014 -2015, su empresa recibió algún financiamiento?

- a) Si
- b) No

07.- ¿Cuál fue la entidad crediticia de la cual recibió financiamiento?

- a) Banco
- b) Caja municipal
- c) Cooperativa de ahorro y crédito
- d) Financieras
- e) Ninguno

08.- ¿inviertió el crédito que obtuvo en el mejoramiento de local y/o compra de activos fijos?

- a) Si
- b) No

09.- ¿Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa?

- a) Si
- b) No

IV.- DE LA COMPETITIVIDAD.

10.- ¿Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

- a) Si
- b) No

11.- ¿Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?

- a) Si
- b) No

12.- ¿Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado debido a la formalización de su negocio?

- a) Si
- b) No

13.- ¿Cree usted que ofrecer un servicio de calidad le ayudara a mantener una ventaja competitiva frente a su competencia?

- a) Si
- b) No

V.- DE LA FORMALIZACIÓN.

14.- ¿Se recibió alguna capacitación acerca de la formalización de su negocio?

- a) Si
- b) No

15.- ¿Considera la formalización como una inversión?

- a) Si
- b) No

16.- ¿Considera la formalización como una mejora para la competitividad de su empresa?

- a) Si
- b) No

17.- ¿Considera la formalización como una ayuda al crecimiento económico de su empresa?

- a) Si
- b) No

GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN.

Anexo 06 – Tabulación de resultados:

PREGUNTA	RESPUESTA	CONTEO	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fi)
DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO			
Edad del representante de la empresa	20 – 30 Años	II	2 +
	31 – 40 Años	IIII III	8
	41 Años a mas	IIIIIIIIII III	18
	Total		28
Grado de instrucción	Secundaria	IIII I	6 +
	Técnica	IIIIIIII IIII	14
	Universitaria	IIII III	8
	Total		28
Cargo que desempeña en la empresa	Propietario	IIIIIIIIII	15 +
	Administrador y/o representante legal	IIIIII III	13
	Total		28
DATOS DE LA EMPRESA			
Tiempo de actividad de la empresa	1 - 2 Años	IIII	5 +
	3 – 4 Años	IIII III	8
	Más de 5 años	IIIIIIIIII	15
	Total		28
Estructura de la empresa	Formal	IIIIIIIIIIIIII III	28 +
	Informal	-	0
	Total		28
ASPECTOS DEL FINANCIAMIENTO			
¿En el año 2014 -2015, su empresa recibió algún financiamiento?	Si	IIIIIIIIII III	20 +
	No	IIII III	8
	Total		28
¿Cuál fue la entidad crediticia de la cual recibió financiamiento?	Banco	IIII	5 +
	Caja municipal	IIII III	8
	Cooperativas de ahorro y crédito	-	0
	Financiera	IIII II	7
	Ninguno	IIII III	8
	Total		28
¿Invertió el crédito que obtuvo en el mejoramiento del local y/o compra de activos fijos?	Si	IIIIIIIIIIIIII	20 +
	No	IIII III	8
	Total		28

¿Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa?	Si		24 +
	No		4
	Total		28
ASPECTOS DE LA COMPETITIVIDAD			
¿Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?	Si		22 +
	No		6
	Total		28
¿Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?	Si		19 +
	No		9
	Total		28
¿Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado debido a la formalización de su negocio?	Si		28 +
	No	-	0
	Total		28
¿Cree usted que ofrecer un servicio de calidad le ayudara a mantener una ventaja competitiva frente a su competencia?	Si		28 +
	No	-	0
	Total		28
ASPECTOS DE LA FORMALIZACION			
¿Se recibió alguna capacitación acerca de la formalización de su negocio?	Si		17 +
	No		11
	Total		28
¿Considera la formalización como una inversión?	Si		28 +
	No	-	0
	Total		28
¿Considera la formalización como una mejora para la competitividad de su empresa?	Si		28 +
	No	-	0
	Total		28
¿Considera la formalización como una ayuda al crecimiento económico de su empresa?	Si		28 +
	No	-	0
	Total		28