



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

LA CAPACITACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO EN LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
SERVICIO- RUBRO SALÓN DE BELLEZA, DEL CASCO  
URBANO DE VILLA RICA, DISTRITO DE VILLA RICA,  
PROVINCIA DE OXAPAMPA, DEPARTAMENTO DE  
PASCO, PERÍODO 2015

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

NICOLASA SABINA RAMIREZ PAREDES

**ASESOR:**

Lic. Adm. ROBERTO CUIPAL VELAYSOSA

**LIMA – PERÚ**

**2016**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

LA CAPACITACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO EN LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
SERVICIO- RUBRO SALÓN DE BELLEZA, DEL CASCO  
URBANO DE VILLA RICA, DISTRITO DE VILLA RICA,  
PROVINCIA DE OXAPAMPA, DEPARTAMENTO DE  
PASCO, PERÍODO 2015

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA:**

NICOLASA SABINA RAMIREZ PAREDES

**ASESOR:**

Lic. Adm. ROBERTO CUIPAL VELAYSOSA

**LIMA – PERÚ**

**2016**

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mgtr. José Orestes Vite Ibarra

**Presidente**

Dra. Carmen Rosa Zenozain Cordero de Murillo

**Secretaria**

Lic. Adm. Víctor Hugo Espinosa Otaña

**Miembro**

Lic. Adm. Roberto Cuipal Velaysosa

**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

Por la vía que me guías me permites vivir, por tu inmenso amor que forjaste mi camino y me haz dirigido por el sendero correcto, dándome ejemplo de superación, humildad y sacrificio brindándome la oportunidad de las bendiciones necesarias para lograr mis metas. Pongo en tus manos este este trabajo para darte las gracias a ti señor Jesucristo por permitir culminar este objetivo trazado en mi vida profesional.

Gracias a mis padres, en memoria a su ejemplo de superación que me brindaron en mi vida, agradecer a mi amado esposo por su comprensión y apoyo incondicional, a mis amados hijos, a mis hermanas por su apoyo moral y a Ud. señor asesor por su guía y enseñanza que me brindó para hacer realidad este trabajo de investigación.

## DEDICATORIA

En primera instancia agradezco a nuestro Padre celestial por iluminarme, brindarme esa energía y darme fuerza, darme su protección y encaminarme para poder llegar al final y completar este trabajo de investigación y de esa manera llegar logro de mis metas. Además, dedico este trabajo en memoria a mis padres quienes siempre serán mi ejemplo y guía de superación. A mi amado esposo, a mis amados hijos por su apoyo y comprensión que me brindaron esa fuerza necesaria para lograr mis objetivos.

Gracias también a nuestro asesor Lic. Roberto Cuipal Velaysosa por brindarnos su apoyo, paciencia y alentarnos a seguir adelante hasta lograr nuestras metas el cual a demostrado esa fuerza de su vocación para enseñar y guiarnos para que yo pueda presentar este trabajo de tesis.

## **RESUMEN**

La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la capacitación y el financiamiento de las MYPE del Sector Servicio – Rubro Salón de Belleza del casco urbano de Villa Rica del distrito de Villa Rica, año 2015. La investigación fue cuantitativa-descriptiva para el recojo de la información estuvo dirigida a una muestra de 10 MYPE en el rubro de Salón de Belleza del casco urbano de Villa Rica a quienes se le aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: respecto a las características de los representantes legales de la MYPE en estudio, el 80% tienen de 26 a más años de edad y el 50% de los representantes de las MYPE son convivientes, el 50% son de estado civil soltero, mientras que el 80% son de género femenino la cual el 70% tiene un grado de instrucción Universitario, el 90% son dueños de las MYPE en cuanto a tiempo el 50% tiene 7 años a más funcionando en el mercado, mientras que el 70% de las MYPE inició el negocio con el objetivo de generar mayores ingresos, el 60% de las MYPE encuestadas tienen de 0 a 1 trabajador, respecto a la capacitación de las MYPE en estudio de la población encuestada, el 60% no realiza cursos de capacitación, respecto a la capacitación en el año 2015 el 60% no ha efectuado capacitación, mientras que el 70% sí consideran que la capacitación es una inversión, respecto a las necesidades de la MYPE mas importantes para una capacitación el 70% indican que es la atención al cliente, respecto al financiamiento de la MYPE en estudio de la población encuestada el 90% iniciaron su negocio con capital propio.

**Palabras claves: Capacitación, Financiamiento y MYPE**

## **ABSTRACT**

The main objective of the research was to determine the main characteristics of the training and the financing of MSEs in the Service Sector - Area of Beauty of the urban area of Villa Rica, in the district of Villa Rica, in the year 2015. The research was quantitative-descriptive. The collection of the information was directed to a sample of 10 MYPE in the Beauty Salon category of the urban center of Villa Rica, to whom a questionnaire of 27 closed questions was applied, applying the technique of the survey. The following results were obtained: in relation to the characteristics of the legal representatives of the MYPE under study, 80% are 26 years of age and 50% of the representatives of the MYPES are married civil status, 50% are of unmarried civil status, while 80% are female, 70% of which have a university degree, 90% are owners of MSEs in terms of time, 50% have more than 7 years of service 70% of MSEs started the business with the aim of generating higher incomes, 60% of the MSEs surveyed have 0 to 1 worker, compared to the training of MSEs in the study of the population surveyed. 60% do not take training courses, regarding training in 2015, 60% have not completed training, while 70% consider training to be an investment, in relation to the most important training needs of the MSE 70% indicate that it is the customer service, regarding the financing of the MSE study of the population surveyed, 90% started their business with equity capital.

**Key words:** Training, Financing and MSME.

<b>CONTENIDO</b>	<b>Pág.</b>
TÍTULO.....	i
HOJA DE FIRMA DEL JURADO.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
INDICE DE FIGURAS.....	ix
I.INTRODUCCIÓN.....	1
<b>II.REVISIÓN DE LITERARURA.....</b>	<b>7</b>
2.1 Antecedentes.....	7
2.2 Bases teóricas.....	24
2.3. Marco conceptual.....	56
<b>III.METOLOGÍA.....</b>	<b>66</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	66
3.2 Población y muestra.....	66
3.3 Definición y operacionalizacion de variables.....	67
3.4 Técnicas e instrumentos.....	70
3.5 Plan de análisis.....	70
3.6 Matriz de consistencia.....	71
3.7 Principios éticos.....	72
<b>IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>73</b>
4.1 Resultados.....	73
4.2 Análisis de los resultados.....	81
<b>V.CONCLUSIÓN.....</b>	<b>85</b>
Referencias bibliográficas.....	87
Anexos.....	89

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N° 1.</b> Características generales de los representantes legales de las MYPE del sector servicio – rubro salón de belleza del casco urbano del distrito de Villa Rica provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, año 2015 .....	72
<b>Tabla N° 2.</b> Características generales de la MYPE del sector servicio rubro Salón de belleza del casco urbano de Villa Rica del distrito de Villa Rica, año 2015.....	73
<b>Tabla N° 3.</b> Características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza del Casco Urbano de Villa Rica del distrito de Villa Rica provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, año 2015.....	74
<b>Tabla N° 4.</b> Características del financiamiento de la MYPE del sector servicio-rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, departamento de Pasco año 2015.....	77

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Figura N° 1 (Tabla N° 1) Edad.....	99
Figura N° 2 (Tabla N° 1) Estado civil.....	99
Figura N° 3 (Tabla N° ) Género.....	100
Figura N° 4 (Tabla N° ) Grado de instrucción.....	100
Figura N°5 (Tabla N°1) Cargo que desempeña en la empresa.....	101
Figura N °6(Tabla N°2) Tiempo de funcionamiento en el mercado.....	101
Figura N°7(tabla N°2)Objetivo de crear su negocio.....	102
Figuran N°8(Tabla N°2) Número de trabajadores en la MYPE.....	102
Figura N° 9 (Tabla N°2) Régimen tributario.....	103
Figura N° 10(Tabla N°2) Tipo de empleado que labora en su empresa.....	103
Figura N° 11(Tabla N°3) Realiza cursos de capacitación.....	104
Figura N°12(Tabla N°3) La capacitación está relacionada con el incremento.....	104
Figura N°13(Tabla N°3) Capacitación para el personal.....	105
Figura N° 14(Tabla N°3) Diagnostico a las necesidades.....	105
Figura N° 15(Tabla N°3) el trabajador se identifique con su empresa.....	106
Figura N°16(Tabla N°3) Tipo de capacitación a recibido su empresa.....	106
Figura N 17(Tabla N°3)La capacitación mejorará su empresa .....	107
Figura N°18(Tabla N°3) Es importante la gestión del conocimiento.....	107
Figura N°19(Tabla N°3) Ha recibido capacitación en el año 2015.....	108
Figura N°20(Tabla N°3) Considera a la capacitación como una inversión.....	108
Figura N°21(Tabla N°3) Necesidades más importantes para una capacitación.....	109
Figura N°22(Tabla N°4) Con qué tipo de recurso inicio su negocio.....	109

Figura N°23(Tabla N°4) El financiamiento mejorara la rentabilidad.....	110
Figura N°24(TablaN°4) Préstamo financiero para su negocio en la actualidad.....	110
Figura N°25(Tabla N°4) Dónde invirtió el préstamo obtenido.....	111
Figura N°26(Tabla N°4) Cuánto fue el monto del préstamo solicitado.....	111
Figura N°27(Tabla N°4) De qué entidad financiera ha recibido su crédito.....	112

## **I. INTRODUCCIÓN**

Las Micro y pequeñas empresas son un segmento importante en generar empleo en el Perú, más aún el 80% de la población económica activa se encuentra trabajando los mismos que generan un 45% de producto bruto interno (PBI). Además ayuda al desarrollo social y económico que a través de los años proporcionan abundantes puestos de trabajo para las personas de bajos recursos de los sectores vulnerables, de esa forma se observa la reducción de la pobreza por actividades que generan ingresos, incentivando ese espíritu de carácter emprendedor de toda la sociedad.

En estos últimos tiempos el sector ha sido objeto de cambios muy profundos, por lo que han sufrido reveses económicos, por la falta de estrategias de capacitación y falta de financiamiento lo cual genera la necesidad de indagar los principales ingresos y las fuentes de producción para el desarrollo del distrito de Villa Rica, donde se destaca mayormente la producción del café, ganadería, y otras actividades económicas; generando ingresos a la población más vulnerable para poder satisfacer sus necesidades, del mismo modo se observó que muchos de los negocios no cuentan con el financiamiento necesario para mejorar la producción.

Por ello esta investigación tiene como objetivo general, determinar las características de la capacitación y el financiamiento en las Micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicio - rubro de salón de belleza, del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, donde los resultados proporcionaran beneficios a las micro y pequeñas empresas, y a la sociedad, así como a los estudiantes para que puedan tomar decisiones o iniciar estudios para formar pequeñas empresas que les puedan servir para estudios futuros, para lo cual se

utilizaron técnicas, como la encuesta, instrumentos como el cuestionario a fin de recabar la información necesaria para la toma de decisiones adecuadas para la subsanación de las deficiencias encontradas, de forma que puedan mejorar la producción y el desarrollo de su empresa.

El Perú es un país de emprendedores. El 98% de las empresas en el Perú son micro y pequeñas empresas (MYPE) que son formadas por emprendedores. El emprendedor es una persona que tiene una buena idea y tiene la capacidad de hacer que las cosas sucedan. Un emprendedor va ser una persona capaz de promover cambios positivos tiene pasión por lo que hace, es independiente, toma decisiones, enfrenta los problemas, asume riesgos y es persistente (**La tierra es plana -informe ejecutivo Global Entrepreneurship**).

Actualmente y en conjunto la micro y pequeñas empresas MYPE generan 47% de empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresa (**Asociación de emprendedores del Perú**) otras nuevas competencias van apareciendo, Esto dinamiza nuestra economía, debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; la que sobreviven este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad productiva, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al estado. (**Asociación de emprendedores del Perú**).

Según el Ministerio de Producción, en el presente, el número de MYPE en el Perú va ascender a un total de 5.5 millones al cierre del 2015 la gran mayoría son informales (83%) ya que no están registradas en la SUNARP como persona jurídica y a su vez

no cumplen con sus formalidades. El otro 17% está conformado por MYPE formales **(Asociación de emprendedores del Perú, 2015)**.

Por otro lado, en la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la mejor respuesta a la necesidad que requiere las empresas de contar con un personal capacitado calificado y que sea productivo por que contribuirá al desarrollo y beneficio, Aquí se allá la obsolencia que es una de las razones por lo cual las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores en las nuevas técnicas y métodos del mundo globalizado. **(Mundo MYPE)**.

Para las empresas la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez redunda en beneficio de la empresa. **(Mundo MYPE)**. Las MYPE representan casi un 99% de las unidades productivas y los 10 millones de micro y pequeña empresas que existen en América Latina y el Caribe tiene una importancia crítica para el futuro de la región pues genera la mayor parte de empleo, pero al mismo plantea un desafío estratégico para los países pues son los principales nichos de informalidad y baja productividad. **(Informe de la OIT)**.

Ahora bien, en el Perú las micro y pequeñas empresas (MYPE) hace su aparición a partir de la década del ochenta, sin embargo ellas se han venido gestando desde los años cincuenta como solución al problema del desempleo y bajos ingresos sobre todo en la capital, y a consecuencia se produjo olas de emigración que empezaron llegar del interior del país.

En la región Pasco, específicamente en el casco urbano de la ciudad de Villa Rica, existen numerosos establecimientos de negocio conocidos como micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro salón de belleza, sin embargo se desconocen las características de la capacitación y financiamiento, por ello que se hace la siguiente investigación, lo cual nos permite determinar el siguiente enunciado: ¿Cuáles son las características de la capacitación y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza, del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, año 2015?, para dar respuesta a la interrogante anterior, se planteó el siguiente objetivo general: determinar las características de la capacitación y el financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza, del casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, año 2015, y para alcanzar tal objetivo se plantearon los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las características del representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, departamento de Pasco, año 2015.
- Determinar las características de la micro y pequeñas empresas de sector servicio rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica del distrito de Villa Rica, departamento de Pasco, año 2015.
- Determinar las características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas de sector servicio - rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica del distrito de Villa Rica, departamento de Pasco año 2015.

- Determinar las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, departamento de Pasco año 2015.

La presente investigación se justifica desde el punto de vista teórico que permitirá conocer las características de diversas teorías que permitan conocer de forma exacta y exhaustiva las características de la capacitación y financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro salón de belleza de manera tal que se pueda determinar de manera verídica y científica la situación de la micro y pequeñas empresas (MYPE) en relación a las variables de estudio, mediante el contraste de los resultados, con la fuente bibliográfica especializada.

Desde el punto de vista práctico, esta investigación permitirá conocer, identificar de forma clara y descriptiva las variables esenciales de capacitación y financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro en estudio, abriendo nuevos caminos para nuevos emprendedores y mejorando el posicionamiento de las empresas, además esta investigación servirá como medio de referencia para futuras investigaciones o programas que permitan atender las necesidades que presentan dichas micro y pequeñas empresas, mediante la utilización de gráficos y tablas propias de los resultados de la presente investigación.

Por último, desde el punto de vista metodológico, esta investigación servirá de referencia en cuanto a las formas y maneras de abordar un estudio, mediante la utilización de entrevistas y encuestas debidamente validadas que permitan recopilar adecuadamente la información y por ende brindarles un mejor valor a los resultados obtenidos, además dichos instrumentos metodológicos serán aprovechados por otros

investigadores para reforzar estudios similares dentro de la localidad del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacional

**Romero, K. (2010).** En su investigación titulada: *“La capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva en las empresas de la Universidad Veracruzana de Xalapa – Veracruz período 2010”*.

Presenta como conclusiones:

- Hoy en día las empresa mantienen una lucha constante por consolidarse como la mejor, esta competencia se ha visto fortalecida por el fenómeno de la globalización y las exigencias cada vez más fuertes por parte de los consumidores por comprar productos de mayor calidad y precio competitivo, todo ello ha permitido que las empresas nacionales no solo compitan entre ellas si no que ahora lo hacen con mayor intensidad con empresas extranjeras.

- Existe diversas maneras de alcanzar una ventajas competitiva, entre ellas las aportadas por Michel Porter, el cual menciona que hay tres tipos de estrategias las cuales las empresas pueden seguir para lograr una ventaja y son: la primera ser líder en costos en donde se busca establecer sé cómo el productor de costo más bajo en su sector. La segunda estrategia es diferenciación, en donde una empresa se diferencia de sus competidores en alguna área que sea valiosa para los compradores. Y la tercera estrategia es el enfoque en donde la organización se enfoca en un segmento específico y ajusta sus estrategias a las necesidades de dicho segmento.

- Estas estrategias han sido seguidas por muchas empresas tanto a nivel nacional como internacional y han tenido mucho éxito para dichas empresas para posesionarse dentro del mercado siempre en cuando sea bien evaluado y llevados a cabo de manera correcta.

Aunque es más importante contar con estrategias enfocadas hacia el producto o servicio ofrecido por la empresa, de igual forma se debe buscar diferentes rutas para lograr ventajas competitivas y posicionarse como de la mejor empresa dentro mercado, y que mejor forma de hacerlo que mediante el recurso humano de la empresa.

- El capital humano con el que cada empresa cuenta, es un recurso esencial e importante para que las organizaciones caminen día a día y consigan obtener una gran cantidad de éxitos. Desafortunadamente muchos administradores no ven al recurso humano como una oportunidad para poder alcanzar un lugar dentro de la competencia del mercado.

- La capacitación es una forma de desarrollar las habilidades con al que cuenta cada persona dentro de nuestra organización. Si como empresa mostramos un interés hacia nuestro personal y los involucramos en el crecimiento y desarrollo de la organización, esto se sentirá una parte esencial de la empresa y demostraran un compromiso con esta para el logro de objetivos tanto organizacionales como personales

Es por ello que debemos apoyarnos en herramientas que nos ayuden a lograr el desarrollo de nuestro personal de diferentes maneras como son en actitud,

comportamiento, competencia laboral, habilidades, etc. dichas herramientas sin la capacitación y la motivación del personal.

La capacitación es una forma de desarrollar las habilidades con la que cuenta cada persona dentro de nuestra organización. Este concepto ha sido estudiado por diferentes personas a lo largo de la historia. Esta actividad es desarrollada en México por algunas empresas en gran medida debido a que es una actividad obligada por la leyes mexicanas a ser practicada cada cierto tiempo en las empresas muchas veces no es bien aplicada ya que llevarla a cabo implica gasto para las organizaciones y por consiguiente no se logra el fin deseado.

Por eso debemos ver a la capacitación como una inversión que se realiza y que nos dejara beneficios a largo plazo, siempre en cuando sea aplicada por personas con experiencia en el tema y sin dejar de ver los beneficios que trae tanto para la organización como su personal.

Existen diversas maneras y técnicas de llevar a cabo un programa de capacitación para ello es importante antes de hacer un análisis para detectar las necesidades o diferencias que tiene la organización. Para así continuar con el diseño del programa y llevarlo a la práctica. De igual forma es importante realizar una evaluación después de la aplicación del programa de capacitación para observar los logros obtenidos y hacer una retroalimentación al respecto.

Por otro lado, se encuentra la motivación del personal, la cual nos ayuda a estimular el comportamiento del personal y que estos realicen por convicción propia acciones encaminadas al logro de objetivos personales y organizacionales.

La motivación es un elemento fundamental para el éxito empresarial y que al igual que la capacitación no es vista como una herramienta para el logro de objetivos; es por ello que en algunas empresas existen una gran rotación de personal debido al abandono constante de los puestos de trabajo.

A lo largo de la historia se ha dado a conocer diferentes teorías acerca de la motivación y de las causas que propician una desmotivación y los factores que ayuden a conseguir la motivación. Todas estas teorías en conjunto han ayudado a que en la actualidad se lleve a cabo programas motivacionales con mucho éxito.

De igual forma, es necesario realizar un análisis dentro de la organización para detectar los puntos clave en los cuales se debe trabajar al momento de implementar un programa motivacional.

Para finalizar, podemos observar que es posible valerse de diferentes herramientas para conseguir una ventaja competitiva, pero que es importante no dejar de lado, a las personas que día a día ayudan al crecimiento y mantenimiento de las empresas. Como administradores de una empresa, se debe buscar hacer un buen uso de todos los recursos con los que se cuentan, para poder lograr todos los objetivos planteados.

La capacitación y la motivación del personal es sin duda una excelente oportunidad para crecer como empresa y para conseguir el éxito deseado ya que por medio del personal podemos alcanzar muchas ventajas que nos hagan diferentes ante nuestros competidores.

**Hidalgo, M. & Ponce, C. (2011).** En su investigación titulada *Capacitación y empleo para la Mypes a través del SENCE en la ciudad de Valdivia- Chile 2011.*

Presenta como conclusión: Considerando los objetivos planteados para este trabajo que dice relación con los programas de becas que ofrece el SENCE, dirigido a trabajadores de las MYPE y los micro empresarios, que se han analizado tres variables, la empleabilidad de los trabajadores, la competitividad y productividad de las Mypes.

Antes de presentar conclusiones respecto a las variables mencionadas es importante hacer una breve referencia al perfil socio-demográfico y laboral de los entrevistados. Según el instrumento de evaluación utilizado para este estudio se puede concluir que la mayoría de los beneficiarios son mujeres que tiene un rango de edad entre 41 y 60 años. En su gran mayoría, estas trabajadoras no cuentan con un contrato laboral y tiene un bajo nivel de educación. Esta información da cuenta de un alto nivel de vulnerabilidad social, expresado también en su rango de ingreso inferior a los \$200.000 y se ve deteriorada la estabilidad familiar.

Con respecto a la variable empleabilidad no impacta positivamente a los trabajadores ya que el acceder a una capacitación no les ha garantizado mantener u obtener un mejor trabajo que les permita una estabilidad familiar.

La productividad tienen un impacto parcial positivo en la micro y pequeños empresarios porque con las becas logran mejorar la gestión de sus procesos productivos pero esta variable se ve afectada porque este tipo de empresa no tiene suficiente capacidad de inversión y financiamiento para mejorar en mayor medida la eficiencia de la MYPE.

La tercera variable en estudio es la competitividad la cual está presente en los trabajadores y MYPE, la cual no ha tenido una señal positiva en ambos sectores

esto es porque los cursos que imparte el SENCE no logran desarrollar los contenidos necesarios para que los sectores antes mencionados pueden mantenerse en la industria a la que pertenecen.

Las capacitaciones que el CENSE ofrece a los trabajadores y trabajadoras son en base a las principales actividades económicas tales como: agrícola, ganadera y forestal, que están presentes en la provincia de Valdivia. Además, se inyectan recursos y mano de obra a las actividades que están propensas a estar en descenso (las actividades económicas mencionadas anteriormente) para disminuir el desempleo en la industria y obtener una estabilidad laboral.

Analizando la rotación o permanencia de los trabajadores en las becas MYPE, el 100% señaló ser la primera vez que se ve favorecida por este tipo de programas. Es muy importante destacar que las y los trabajadores están recibiendo los beneficios, adicionales de alimentación, movilización totalmente gratuita que les permite acceder a las becas, sin tener que incurrir en gastos propios, tal como queda demostrado en las encuesta.

En relación a los períodos de empleo y desempleo de los trabajadores se concluye que las becas obtenidas no han tenido significancia en relación a estas variables ya que el tener una capacitación no garantiza encontrar un trabajo en el corto y mediano plazo. Es importante recalcar que los programas tienen corta duración tan solo es de cuarenta horas, de las cuales todas se dividen en teóricas y prácticas, por ende las capacitaciones no alcanzan a conocer los objetivos esperados.

Dos de los objetivos específicos no se lograron realizar porque hubo problemas con la información por el retraso de la ejecución de las becas impartidas para el segundo

semestre. Por esta razón no se pudo obtener el marco maestral de ese período (dos a los cómo se había pensado al inicio de esta investigación). Por lo que solo se analizaron las personas que fueron beneficiadas el primer semestre del 2010. La baja ejecución de las Becas MYPE, se debió a falta de presupuesto del organismo del Estado, ya que producto del terremoto, se debieron destinar parte de los recursos a las regiones más afectadas.

Las características principales de los microempresarios encuestados en su bajo nivel educativo, sin embargo este es mayor en relación a los niveles educativos que poseen los trabajadores de las MYPE. Respecto a la edad los encuestados tienen una edad promedio 40 años, se reparten en un 50% son mujeres y un 50% pertenecen al género masculino.

Los beneficiarios de la beca línea especial MYPE optan por una capacitación acorde a las necesidades de la microempresa o ven una oportunidad de explotar nuevas actividades dentro de ella.

Una alta cantidad de encuestados señalan haber adquirido nuevos conocimientos, experiencias, confrontar la innovación y las nuevas formas de afrontar problemas de mercado. Algunas actividades más respaldadas son la contabilidad y planes de negocio.

Un 64% de los microempresarios, luego de haber recibido una beca se ha visto aventajado de acuerdo a sus competencias personales. Pero con respecto a la productividad no se ha visto un avance significativo para aumentar las ventas del producto. Esto es porque los microempresarios no cuentan con capitales propios para invertir en nuevas maquinarias que favorezcan el aumento de la productividad.

En cuanto a las problemáticas mencionadas en la investigación se debe destacar que los trabajadores encuestados por la beca MYPE consideran que no les ayuda a obtener un mejor empleo o ser contratado de forma indefinida en la empresa a la que pertenece. De los cuales el 80% de los encuestados no tienen contrato laboral, es decir ellos no reconocen una mejora en su empleabilidad, debido a que los cursos de capacitación son de poca prolongación de horas por lo que no cuentan con una especializaciones el rubro y menos aún desarrollo en la mejora de sus competencias.

Los microempresarios reconocen una notable falta de información acerca de la oferta disponible que tiene el CENSE por lo que ellos deben de acudir por sus propios medios al organismo más cercano y la mayor parte de la información obtenida es por vía de redes sociales (familiar o microempresario conocido que ya sido beneficiario). Entonces podemos incluir que el CENSE hoy no cuenta con una estrategia clara y eficiente de divulgación de sus servicios de capacitación por lo que se debe reorientar en este ámbito para abarcar de buena forma a su público objetivo.

Por último y de mayor importancia es el hecho de que la hipótesis planteada en este estudio. Los beneficios que brinda el SENCE por medio de sus programas de capacitación enfocada a trabajadores y microempresarios tiene un impacto positivo tanto en la empleabilidad de estos trabajadores como en los niveles de productividad y competitividad de las MYPE se rechaza puesto que la empleabilidad de estos trabajadores como en los niveles de productividad y competitividad de las MYPE se rechaza puesto que la empleabilidad de los trabajadores no depende de la capacitación que se haya ejecutado por lo que no existe relación directa, puesto que la mayoría de los beneficiarios dice no mejorar su empleabilidad, luego de haber tomado el curso en cuestión.

En referencia a los microempresarios, las becas no les aportan a la productividad de las MYPE ya que los microempresarios no cuentan con el poder de financiamiento para renovar maquinarias e implementar alta tecnología para disminuir sus costos. En caso que se endeude, las tasas de los bancos son elevadas por el riesgo que significa para el ente financiero. Por todos estos motivos anteriormente mencionados, debemos concluir que hay un alto costo de oportunidad para los microempresarios en cuanto a la empleabilidad y esto conlleva a que no pueda obtener una competitividad dentro del mercado.

**Bustos, J. (2013)** *“Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas de México”* llega a la conclusión que, el presente trabajo de investigación ha representado un reto al momento de aglutinar la información; no se estableció un solo patrón de estudio para un solo sector, es decir se establecieron tres conceptos diferentes como la microempresa, la pequeña empresa y la mediana empresa, cuya información obtenida se clasificó dependiendo siempre del sector y el rango de ventas e ingresos obtenidos. Es entonces que a partir de allí, se inició este proceso que permitió facilitar la comprensión de las diferentes problemáticas y características que se insertan en cada enfoque.

Desarrollar una investigación en la se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las Mi PYMES requiere analizar la estructura organizacional que conforma las pequeñas empresas para obtener, así una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar crédito.

Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual desde un enfoque netamente Keynesiano implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo observando las características de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MYPYMES, mas no hacia lo que en verdad debería convergerse que es hacia el financiamiento sin que a esto se le anteponga obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que lo anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios. El método de investigación utilizado para abatir este conflicto ha sido el de presentar, en primera instancia, todo lo referente a los micro negocios, estableciendo como pauta de inicio las siguientes cuestiones ¿qué?, ¿cuándo?, ¿quién?, ¿para qué?, ¿dónde?, ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la MYPYME y enmarcar los pasos de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocio que permita acceder a un eficiente financiamiento.

La cuestión fundamental que se esboza en la hipótesis de este trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo estas uno de los puntos más centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento MYPYME, seguido de la Banca Comercial y La Banca de

Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder

A un financiamiento, sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de Nacional Financiera.

Es importante aclarar que, de igual manera se hizo énfasis en las vías de capacitación existentes en el Distrito Federal, la entidad con mayor preponderancia e incursión de inversionistas en el ámbito de la microempresa. A través de los medios de comunicación más actuales como el internet o los documentos bibliográficos en línea, se pudo tener acceso a información que me posibilitó respaldar cada afirmación incluida en este estudio ,no obstante, los obstáculos que acompañaron mi labor estuvieron relacionados con la falta de información precisa en las principales Secretarías de la ciudad de México acerca de los créditos en porcentaje y cantidades, dados a los pequeños empresarios en las diferentes delegaciones que conforman la región para iniciar su propio negocio. Por consiguiente, el inconveniente subrayado en estos últimos apartados es no solo la facilidad para cualquiera persona para ingresar a información que sustente su plan de inversión, sino también la falta de acceso a un crédito sin que le antecedan muchas dificultades, como las garantías, lo cual abre la viabilidad para la realización otros estudios posteriores enfocados en esta temática.

### **2.1.2 Nacional**

**Román, C. (2013).** *“Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPE del sector servicio rubro centro de Belleza y spa en el Distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”*. Presenta las siguientes conclusiones:

#### **Respecto al empresario.**

La Mayoría de las MYPE encuestas se establece que los representantes tiene entre 25 a 35 años, son de sexo femenino, son casados, son profesionales, son los dueños de la MYPE, desempeña su cargo desde hace 4 a 5 años y tiene en profesión de cosmetria.

Respecto a la empresa.

La mayoría de las MYPE tienen más de 4 a 5 años de antigüedad, tiene de 2 a 3 trabajadores e indicaron que la MYPE se formó con la finalidad de generar ganancia.

Respecto a la formalización.

Todas la MYPE encuestadas están debidamente formalizadas; si conocen los pasos para formalizarse, saben que la formalización les permite acceder a créditos formales.

Respecto al financiamiento

Con respecto a la variable del financiamiento todos los gerentes recurren al financiamiento formal, han solicitado crédito financiero entre los años 2010 y 2011, de los cuales recibieron entre 1 a 2 créditos y si fueron atendidas al solicitarlo de las cuales fueron otorgadas de Mi Banco por un monto de s/. 5,000.00; indicaron que el crédito financiero adquirido mejoró la rentabilidad de su empresa. Menos de los

micro empresarios lo invirtieron en compra de activos. La mayoría de los empresarios no recurre a financiamiento informal, por los que les proporciona ventajas.

**López, C. (2014).** *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro salón de belleza-spa del distrito de lince, provincia de Lima, departamento de Lima-período 2012-2013”*. Presenta como conclusión las siguientes:

A lo largo de este trabajo se ha podido evidenciar que los salones de belleza es un negocio que tiene rentabilidad, pero para que tenga más rentabilidad deberían solicitar préstamos a los bancos y así mejorar sus locales o comprar activos fijos, esto beneficiara. Porque mejoraría la atención a los clientes dándoles mejores condiciones de servicio. Otro aspecto que debe mejorar es capacitar a sus empleados, lo que conllevaría a mejorar un buen servicio para sus clientes y llegar a la satisfacción de los mismos.

Los problemas que afronta la micro y pequeñas empresas (MYPE) en la actualidad el costo de crédito es todavía alto debido a las siguientes razones: asistencia de la información económica de las MYPE para una mejor selección de alternativas e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos.

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 Micro y Pequeñas empresas son los pocos activos que pueden mostrar como instrumento 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 entiendan sus necesidades, como el leasing, las facturas conformadas, los descuentos por las letras de cambio.

La falta de acceso de la mayoría de las unidades productivas al 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.

Finalmente, tampoco se conoce que dichas MYPE en los últimos años han sido competitivas o no, y si lo han sido, si con el financiamiento son rentable o no si su rentabilidad ha subido o ha bajado, etc.

De acuerdo al objetivo del financiamiento, en la actualidad la MYPE han encontrado en las cajas rurales de ahorro y crédito una importante alternativa de financiamiento para muchos pequeños empresarios para el desarrollo de actividades económicas, productivas, comerciales y de servicio.

Con el financiamiento que perciben las Micro y Pequeñas Empresas, muestran su dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del Perú, considerada también como potencial generador de empleo.

El segundo objetivo es la rentabilidad de las MYPE, esto se da por el apoyo que se tiene de las entidades financieras como las cajas rurales y municipales y el autofinanciamiento del capital propio y préstamos de sus familiares, con estas dos

fuentes de financiamiento las Micro y Pequeña Empresa en el trabajo de investigación realizado si tiene rentabilidad en el rubro salón de belleza.

**Kong, J. & Moreno, J. (2014).**: *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José –Lambayeque en el período 2010-2012”*. Presenta como conclusiones las siguientes:

Bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente: que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de San José, gracias a que dichas fuentes le han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos y fijos y tecnología impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos ya que ahora cuenta con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Al evaluar el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal pesca, construcción naval que destaca en el distrito.

**Lazo, C & Moreno, S. (2013)** *“Propuesta de un plan financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo periodo 2013”*. Presenta como conclusiones las siguientes:

La empresa Glamour Salón y Spa dedicada al rubro de la belleza y salud corporal muestra un comportamiento poco favorable respecto a su demanda la cual decrece en 6% y 21% en el 2011 y 2012 respectivamente, debido a la baja demanda y el aumento de sus competidores. En este último año donde se ha originado una pérdida que asciende a s/. 18 449.00.

Del análisis de los estados financieros se puede apreciar en el balance general de los ejercicios económicos 2010, 2011 y 2012 la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo tiene un incremento sostenible, favorable en las finanzas de la organización en suministro se observa en el 2010 que hay una excesiva adquisición, se corre el riesgo de obsolescencia pudiéndose incurrir en pérdida. En los pasivos las cuentas por pagar en el 2012 representan aproximadamente el 60% del total pasivo, lo que nos muestra un alto grado de apalancamiento financiero.

En el estado de resultados del 2012 el costo de venta representan un valor de 77.28 % del total de ventas pero lo más preocupante es la pérdida que asciende a s/. 18 449.00 ocasionado por la caída de ventas.

a. Se diseña el plan financiero para la empresa Glamour Salón y Spa tomando un horizonte temporal de tres años considerando una inversión inicial de s/. 20,658.00 un incremento de la demanda de 23% y ofreciendo el servicio de Suite de novia a un precio de s/. 639.00 con lo cual se obtiene cifras favorables en ventas acumuladas exactamente de s/. 1 154 791.40

b. Luego de aplicada la propuesta del plan financiero se aprecia el crecimiento sostenible de la empresa Glamour Salón y Spa según el análisis financiero y arroja un VAN positivo de 1 324 681.00 lo que representa un incremento de s/. 74 225.00 el

cual indica que la propuesta genera rentabilidad en el periodo de tiempo propuesto y sustenta el crecimiento de la empresa.

**López, C. (2014)** *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector servicio-Rubro salón de belleza spa del distrito de Lince, provincia de Lima, Departamento de Lima-periodo 2012-2013”* Presenta como conclusiones las siguientes: los salones de belleza es un negocio que tiene rentabilidad, pero para que tenga más rentabilidad deberían solicitar préstamos a los bancos y así mejorar sus locales o comprar activos fijos, esto beneficiara, porque mejoraría la atención a los clientes dándoles mejores condiciones de servicio.

Otro aspecto que debe mejorar es capacitar a sus empleados, lo que conllevaría a mejorar un mejor servicio para sus clientes y llegar a la satisfacción de los mismos.

Los problemas que afronta las MYPE en la actualidad es el costo del crédito es todavía alto debido a las siguientes razones: Asistencia de la información económica de las MYPE para acceder al crédito, escasa informacional alcance de las MYPE para una mejor selección de alternativas e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos.

En consecuencia estas unidades económicas se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tiene de acceder de créditos ante las instituciones que brindan financiamiento. Otros factores que afectan la fortaleza de micro y pequeña empresas son los pocos activos que puede 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, la factura conformada, los descuentos por las letras de cambio.se utilizan

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 e utilicen en actividades de menor de rentabilidad.

Finalmente, tampoco se conoce si dichas MYPE en los últimos años han sido competitivas o no y si lo han sido si con el financiamiento son rentables o no si su rentabilidad ha subido a ha bajado, etc.

De acuerdo al objetivo del financiamiento en la actualidad la MYPE han encontrado en las cajas rurales de ahorro y crédito y en las cajas municipales de ahorro y crédito una importante alternativa de financiamiento para muchos pequeños empresarios para el desarrollo de actividades productivas comerciales y de servicio.

Con el financiamiento que perciben las Micro y Pequeña Empresa, muestran su dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del Perú, considerada también como potencial generador de empleo.

El segundo objetivo es la rentabilidad de las MYPE esto se da por el apoyo que se tiene de las entidades financieras como las cajas rurales y municipales y el autofinanciamiento del capital propio o prestamos de sus familiares con estas dos fuentes de financiamiento Micro y Pequeñas Empresas en el trabajo de investigación realizada si tiene rentabilidad en el rubro salón de belleza.

## **2.2 Bases teóricas**

### **MYPE**

Artículo 4 del Decreto Supremo N°007-2008-TR. Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación, de servicio. Según la legislación peruana una MYPE es una unidad económica constituida por una natural o jurídica bajo cualquier forma y organización o gestión empresarial que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio. **(Texto Pro inversión).**

### **Persona natural:**

Las personas naturales pueden adquirir derechos y obligaciones, es decir tiene plena capacidad de decisión y ejecución para celebrar contratos, asumir compromisos y efectuar el pago que les corresponda por los impuestos a los que estuvieran afectas y por las deudas contraídas.

Cuando las personas naturales realizan actividades económicas lucrativas o negocio sin haber establecido una empresa, se las denomina “persona natural con negocio” Si en cambio, las personas naturales desearan establecer una empresa, pueden constituir una “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. **(Pro - inversión).**

**Las personas jurídicas** (empresa) están constituidas por una o varias personas naturales o jurídicas que desean realizar negocios formal

### **Las ventajas de ser una persona jurídica:**

- Su responsabilidad ante terceros se encuentra limitado a la sociedad a la sociedad es decir a la empresa.
- Puede participar en curso públicos y adjudicaciones como proveedor de bienes y servicios.

- Pueden participar en concurso público y adjudicaciones como proveedor de bienes y servicios.

- Pueden realizar negocios con otras personas jurídicas del país y del extranjero.

Tiene mayor facilidad para obtener créditos y pueden ampliar su negocio incrementando su capital, abriendo locales comerciales o realizando exportaciones.

- **La micro y pequeñas empresas (MYPE)** han ido cobrando importancia no solo en el tiempo sino también en el espacio, pues recientemente las políticas de desarrollo en algunos países han comenzado a considerar que la pequeñas empresas son más eficientes para reactivar la economía de una región, favoreciendo así el desarrollo empresarial y los niveles de bienestar de la población. No obstante a pesar de las crecientes atención que se ha generado sobre las microempresas, derivadas del creciente número de establecimientos y empleo. **(Mungaray, A. y Ramírez, N. , 2010).**

- **Antecedentes del sector micro y pequeña empresa (MYPE)**

Las MYPE en el país, han adquirido en el tiempo en nuestro país; una mayor importancia, debido a que de la 3 millones 229 mil 197 empresas señaladas por Fernando Villarán (2008) 3 millones 217 mil 479 o el 99.64% son MYPES; las cuales absorben el 62.1 % de la PEA Nacional estimada para el mismo año.

De otro lado algunos datos presentados por el Ministerio de trabajo y promoción social, la informalidad en el sector de la Micro y Pequeña empresa (MYPE) representa el 74.26% de total de MYPE, sumado a ello, está el hecho de que según datos del comité de la pequeña industria de la sociedad Nacional de Industria en nuestro país cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPE) pero

paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil MYPE al año es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente.

En ese sentido la información estadística revisada nos presenta un sector poco institucionalizado en donde aún se tiene que invertir muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala.

Así mismo del análisis realizado al sector de la micro y pequeña empresa en nuestra región, podemos señalar que en base a diversos estudios, se ha terminado que el número de MYPE en nuestra región paso a 63 348 PYMES O MYPE en el año 1999, a 72 915 PYME, estimadas para el año 2002, siendo mi estimación que para el presente año el número de MYPE aproximadamente. **(Fondo de Cultura de la fundación Nuevo Mundo-Arequipa -2011 autor: Deymor B.Centty Villafuerte.)**

- **La MYPE debe reunir las siguientes características:**

**Respecto al número de trabajadores:**

La Microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores, inclusive.

La pequeña empresa de 1 a 50 trabajadores, inclusive.

**Por su nivel de venta anual:**

La micro empresa: Hasta por un monto máximo de 150 Unidades impositivas tributaria (UIT). La pequeña empresa desde 150 UIT HASTA 850 UIT.

Todas las personas pueden construir una MYPE, aunque se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos recursos, lo cierto que cualquier individuo con una idea de negocio e espíritu emprendedor puede apostar por construir una MYPE que podrá incrementar sus ingresos en el futuro. **(Pro inversión –ESAN).**

También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a créditos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos resultados en el 50% de la población empresarial.

Además La MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados.

### **Clasificación de la microempresa**

**Jesús Aguilar (1994)** considera tres tipos de empresas:

- **Microempresas de sobre vivencia.** Tiene la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.
- **Microempresas de subsistencias.** Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

- **Micro empresa en crecimiento.** Tiene la capacidad de retener ingreso y reinvertirlo con la finalidad de aumentar el capital y expandir, son generadoras de empleos. Aquí las microempresas se convierten en empresa.

### **Importancia de las MYPE en la economía del país.**

Según datos del Ministerio de trabajo, las MYPE brinda empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y genera cerca de 45 por ciento del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporciona abundante puestos de trabajo.
- Reduce la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos
- Incentiva el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejora la distribución de ingreso.
- Contribuye al ingreso nacional y al crecimiento económico. (**Pro inversión**)

### **Características de las micro y pequeñas empresas (MYPE) Ley 30056**

Según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa, las micro y Pequeña empresas son las unidades económicas constituidas 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.

Donde la definición del tipo de empresa ya no será por el número de trabajadores si no solo por el tamaño de sus ventas. De esta manera una microempresa podrá contratar más personas que las diez personas a la que antes estaba limitada. Desde

ahora una microempresa será por la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT(S/.555 MIL) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT(S/.555 mil) y 1,700 UIT (S/.6,290.00).

Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el ReMype las nuevas empresas no serán sancionados al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, si no tendrán la posibilidad de enmendarla sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicara cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades, acceso al mercado financiero y al mercado de capitales, reducción de tasas y multas laborales.

Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral Especial que le correspondería.

De tal que si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

- Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto de pago de i puesto a la Renta por un monto máximo similar al 1 % del costo de su planilla anual.
- El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio De Trabajo pasará a la SUNAT.
- Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el nuevo régimen Único Simplificado (Nuevo RUS) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

- En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores MYPE. El estado tiene la obligación de comprarle a las MYPE al menos 40% de lo que requieren (Escalante, 2014). **Edición edigraber-2009 Mypes autor: Lic. Magaly**

### **Bernilla.P universidad de ciencias humanidades**

#### **La empresa**

Es una organización económica donde se combinan factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades,. Por lo que se convierte en el eje de la producción”

También decimos que empresa es la unidad económica social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo, y recursos materiales.

En economía la empresa es una unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Se encarga por tanto, de la organización de los factores de producción, capital y trabajo.

#### **Teoría de la capacitación**

Son pocas las actividades que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre es importante el capital humano que tiene una organización, más aun cuando se encuentra en un crecimiento. Es necesario que las empresas inviertan en mejorar la motivación del capital humano. La mejor metodología para capacitar a los empleados es la de aprender haciendo. Esto supone introducir el aprendizaje por error o por experiencia, sea esta la última la propia la de

otros. Esta metodología admite que se cometan errores y se desarrollen experiencias que no solo permiten aprender de ellas sino también identificar actitudes, pensamientos y formas de comportamiento. **(Proinversion-Esan).**

### **La capacitación en una MYPE**

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumente la productividad del trabajador. Se refiere por lo general el entrenamiento ofrecido por la empresa que hará posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y por lo tanto reporta una mayor utilidad a la empresa. Se tiene 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 MYPE, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivo, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos etc.) por lo general involucran a más de una persona.

Es preciso que todo programa de capacitación empiece con un diagnóstico, que debe incluir:

- La necesidad percibida por el empresario como carencia que debe ser subsanadas con la capacitación.
- Las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico o el que nos permita diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, la metodología y las estrategias.

## **La asistencia técnica**

Los servicios de asistencia técnica consisten en un proceso de diagnóstico y ayuda a definir las opciones o cursos de acción por seguir para la toma de decisiones y la solución de problemas concretos en la organización. La asistencia técnica es el acompañamiento constante de expertos que proponen soluciones a los problemas de la empresa. La asistencia técnica debe empezar por un diagnóstico que nos permita establecer en qué función o proceso específico se debe aplicar la asistencia requerida. Por lo general va acompañado de un proceso de capacitación. Los servicios más solicitados por una pequeña empresa son los relacionados con tributación, mercado, comercio exterior, productividad, reducción de costos entre otros (**Pro inversión, 2006 - ESAN-2006**).

## **Motivación**

La motivación es la voluntad de llevar a cabo grandes esfuerzos para alcanzar las metas organizacionales. La búsqueda por satisfacer una necesidad conlleva un esfuerzo y este a su vez responde a una motivación.

Según la teoría de la jerarquía de necesidades de Maslow, existen 5 necesidades que todo ser humano busca cubrir.

- Fisiológicas: hambre sed abrigo
- De seguridad: Seguridad y protección del daño físico y emocional.
- Sociales: Afecto, sensación de pertenencia, aceptación y amistad.
- Estima: Involucra factores internos de estima, como respeto a uno mismo, autoestima, logros, y factores externos como status, reconocimiento y atención.

- Auto realización: El impulso que nos lleva a convertirnos en lo que somos capaces de ser. Incluye el crecimiento, logro del potencial individual, el hacer eficaz la satisfacción plena con uno mismo. **(Pro inversión –ESAN)**

**Carolina Sutton (2005)** menciona a Peter Drucker en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realice me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondiente a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaran las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización,” estamos entrando a la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico”.

**Juan Chacaltana (2005)** nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, La cual tiene diversas variantes, pero también existe algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos lo principales postulados de cada una de estas teorías. La teoría de las inversiones en capital humano La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano

planteado por Becker. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas.

El planteamiento teórico de Becker analiza las decisiones de inversión en capital humano de las empresas y siguiendo modelos de otros autores el modelo se basa en el hecho que la inversión en capital humano es una decisión que implica muchos periodos: unos periodos iniciales, en lo que se realiza el gasto de la inversión y unos posteriores en lo que se recogen los beneficios. En lo básico esta teoría concibe la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores donde se verá el incremento de la productividad de trabajo esperado pero se tendrá que invertir, como en toda inversión. Las inversiones en capital humano produce tasa de retorno lo cuales tienen que ser comparados con sus costos.

Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

Los de costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc.

Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. En realidad el punto es bastante simple si una empresa invierte en maquinarias esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada.

Pero el capital humano el empresario no puede revender el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con trabajador y en otros casos pasan a otros empleadores futuros de esos

trabajadores. Este fenómeno apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no solo sea su nivel que tiene que ver la eficiencia de la inversión sino también con los derechos de propiedad, es decir quién debe invertir en capacitación de los trabajadores?

Los modelos originales de **Becker**. En las inversiones en capital humano hay dos periodos bien marcados: Aquellas inversiones en educación (schooling) y aquellas que se dan posterior a ellas (post. Schooling).

La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones de educación “post escuela”. Mincer asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia. (**Ignacio Falgueras - Teoría Cap. Humano Orígenes y Evolución**).

### **Técnicas de capacitación**

Existe una amplia variedad de métodos o técnicas para capacitar al personal que ocupa puestos no ejecutivos. Ninguna técnica es siempre la mejor, el mejor método depende de:

- La efectividad respecto al costo.
- El contenido deseado del programa.
- La idoneidad de las instalaciones con que se cuenta.
- Las preferencias y la capacidad de las personas.
- Las preferencias y la capacidad del capacitador.
- Los principios del aprendizaje a emplear (**Pro inversión. Esan**).

## **Capacitación en el puesto**

En este método la persona aprende una tarea o una destreza mediante su desempeño real. Consiste en asignar a nuevos empleados a los trabajadores o a los supervisores experimentados que se encargan de la capacitación real.

Existe varios tipos de capacitación en el puesto los más conocidos son:

- Instrucción directa en el puesto. El trabajador recibe la capacitación o en el puesto de parte de un trabajador experimentado o el supervisor mismo. Se busca que los nuevos trabajadores adquieran la experiencia para manejar la maquina o a ejecutar varias tareas observando al supervisor. Este método se aplica más para capacitar maquinistas y operarios.
- **Rotación de puesto.** En la que el empleado pasa de un puesto a otro en periodos programados para conocer las diferentes actividades que se desarrollan en el proceso general, ya sea productivo o Administrativo. Este método es más aplicable para capacitar supervisores y Administrativos.

## **Medios de capacitación**

Se refiere a las técnicas, instrumentos y metodologías que coadyuvan al cumplimiento de actividades y objetivos de la capacitación. Dentro de los más principales tenemos:

- Conferencia: Permite llegar a una gran cantidad de personas y transmitir un amplio contenido de información o enseñanza.
- Manuales de Capacitación: Manuales de capacitación u otros impresos, diagrama que permite la exposición repetida.
- Videos: Puede sustituir a las conferencias o demostraciones formales, permite la máxima utilización de instructores más capaces.

- Simuladores: Dan al aprendiz la posibilidad de participación y practica repetida mediante la adquisición de habilidades necesaria en el trabajo real.
- Técnicas grupales: Consiste en ejercicios vivenciales, dinámicas grupales como los juegos de roles, psicodramas, Phillips 66, lluvia de ideas y otros que pueden ser valiosos elementos para llevar acabo la capacitación de acuerdo a los objetivos planteados.

### **Donde aplicar la capacitación**

Los campos de aplicación de la capacitación son muchos pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

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

acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí es primordial el compromiso de la gerencia general y de todo de los máximos niveles de la organización.

**Las principales ventajas de la capacitación en el puesto son:**

Relativamente económica, los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que produce, hay una retroalimentación inmediata y no hay necesidad de instalaciones costosas fuera del trabajo como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado.

**Conferencias:** Las conferencias o exposiciones constituyen métodos prácticos y fáciles de ejecutar, es una manera rápida y sencilla de proporcionar conocimientos a grupos grandes de personas, se puede acompañar de materiales impresos para facilitar el aprendizaje así mismo se puede usar proyectores para presentar imágenes, gráficos, fotografías, grabaciones de videos o películas para facilitar el aprendizaje.

**Juego de roles:** esta técnica se utiliza en la capacitación para enseñar técnicas de ventas, de entrevistas, para dirigirse a grupos, resolver conflictos y lograr negociaciones o desempeñar cargos de más responsabilidad como jefes o supervisores. Consiste en hacer que los profesionales desarrollen roles de acuerdo al cargo o tareas que desempeñaran.

**Técnicas audiovisuales:** La presentación de información a los empleados mediante técnicas audiovisuales, como películas, circuito cerrado de televisión, cintas de audio o de video puede resultar eficaz, en la actualidad estas técnicas se utilizan con mucha frecuencia. Los audiovisuales son más costosos que las conferencias convencionales.

**Aprendizaje programado:** Es un método sistemático para enseñar habilidades para el puesto ,consiste en presentar un conjunto de preguntas o hechos que para que el alumno responda ,luego revisa y compara con las respuestas y retorna a aquellos en la que se ha equivocado ,hasta responder correctamente todas.

Este método es efectivo porque permite al empleado una retro alimentación inmediata sobre la precisión de sus respuestas y sobre el aprendizaje que va logrando .Su ventaja principal es que reduce el tiempo de capacitación considerablemente y permite que las personas en capacitación aprendan a su propio ritmo, proporciona retro alimentación inmediata y reduce el riesgo de errores.

**Eleva su nivel de vida:** La manera directa de conseguir esto es a través del mejoramiento de sus ingresos, por medio de esto tiene la oportunidad de lograr una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario.

**Eleva su productividad:** Esto se logra cuando el beneficio es para ambos, es decir empresa y colaborador.

### **Importancia de la capacitación y entrenamiento en la organización**

El proceso de globalización, la transformación tecnológica, la competencia entre las empresas, las crisis económicas, la migración, el crecimiento demográfico, etc. Que han sucedido a través de los años, han modificado las estructuras productivas de las economías para adecuarse a las nuevas condiciones de competencia internacional, donde el mercado de trabajo no ha sido ajeno, por lo que se han venido creando nuevas formas de trabajar. Las micro empresas han cobrado cada vez mayor importancia ,entre otras cosas por el hecho que tales organizaciones tienen la

capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital demostrando el potencial innovador para enfrentar la flexibilidad productiva

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones que hace la empresa que es fuente de ventaja competitiva a corto largo plazo y una de las principales fuentes de bienestar para el personal.

Como beneficia la capacitación en las organizaciones:

- Conduce rentabilidad más alta y actitudes más positivas.
- Mejora el conocimiento del puesto de todos los niveles.
- Crea mejor imagen ante los clientes.
- Mejora la relación jefe .subordinados.
- Se promueve la comunicación a nivel de toda la organización.
- Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflicto.
- Se utiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Promueve el desarrollo de las personas mediante la promoción.
- Contribuye la formación de líderes y dirigentes.

**Beneficios de la capacitación al personal:**

- Ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas.
- Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Permite el logro de metas individuales.
- Desarrollo un sentido e progreso en muchos campos.

- Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual (**Carlos 2011**).

### **Tipos de capacitación**

Como en la educación tradicional, la capacitación se imparte en clase. Las organizaciones grandes pueden organizar sus propias clases, que celebran antes o después de las horas regulares de trabajo. Sin embargo, cuando la administración superior considera que la clase es de suficiente importancia, permite a los empleados que la tomen en horas de trabajo.

La capacitación en clase fuera del trabajo se puede tomar en escuelas cercanas e instituciones de estudios profesionales o en institutos de enseñanza. En las últimas décadas han surgido empresas privadas que se dedican a impartir cursos para la industria, el comercio y las organizaciones de servicio.

La gerencia de personal, y más específicamente su departamento de capacitación, son los encargados de administrar los diferentes tipos de programas de capacitación derivados de las necesidades de la empresa y de las disposiciones legales al respecto. De acuerdo a **Calderón Córdova** La capacitación se divide en tres áreas.

#### **Capacitación para el trabajo:**

Se imparte al trabajador que va a desempeñar una nueva función por ser de nuevo ingreso, por promoción o reubicación dentro de la misma empresa.

**Capacitación de reingreso.** Se realiza con fines de selección, por lo que se enfoca en proporcionar al nuevo personal los conocimientos necesarios y desarrollar las habilidades y/o destrezas que necesita para desempeñar las actividades del puesto.

**Inducción.** Consiste en un conjunto de actividades para informar al trabajador sobre los planes, los objetivos y las políticas de la organización para que se integre al puesto, al grupo de trabajo y a la organización lo más rápido posible.

**Capacitación promocional.** Es el conjunto de acciones de capacitación que dan al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel de autoridad, responsabilidad y remuneración.

### **Capacitación en el trabajo**

La conforman diversas actividades enfocadas al desarrollo habilidades y mejorar actitudes del personal respecto a las tareas que realizan. En ellas se conjuga la realización individual con la consecución de los objetivos organizacionales.

**Adiestramiento.** Consiste en una acción destinada al desarrollo de las habilidades y destrezas del trabajador con el propósito con el propósito de incrementar la eficiencia en su puesto de trabajo.

**Capacitación específica y humana.** Consiste en un proceso educativo, aplicado de manera sistemática, mediante el cual las personas adquieren conocimiento, actitudes y habilidades en función de objetivos definidos.

**Desarrollo.** Este comprende la formación integral del individuo y específicamente la que puede hacer la empresa para contribuir a esta formación.

**Educación formal para adultos.** Son las acciones realizadas por la organización para apoyar al personal en su desarrollo en el marco de la educación escolarizada.

**Integración de la personalidad.** La conforman los eventos organizados para desarrollar y mejorar las actitudes del personal, hacia sí mismos y hacia su grupo de trabajo.

**Actividad Recreativa y Cultural.** Son las acciones de esparcimiento que propicia la empresa para los trabajadores y su familia con el fin que se integren al grupo de trabajo, así como el de que desarrollen su sensibilidad y capacidad de creación intelectual y artística. (Calderón Córdoba, Limusa, México).

## **Teoría del Financiamiento**

### **Financiamiento**

Entre los conceptos más destacados a cerca de los financiamientos como 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 (interés), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

**Iván José Turnero Astros** define al financiamiento como el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijos

Por otro lado, **Gustavo Hernández Gamones**, en su diccionario de economía, define al financiamiento como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los Recursos propios.

### **Tipos de financiamiento:**

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales, frecuentemente, también se suele utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Financiamiento bancario :** Crédito concebido por el sistema bancario a las familias, empresas privadas y sector público, también hace referencia a los valores emitidos empresas privadas, sector públicas y banco central, adquiridos por el sistema bancario.
- **Financiamiento bruto:** importe total de los empréstitos adquiridos (internos y externos) o de los documentos que se coloca el sector público durante el ejercicio presupuestario para financiar gastos de operación y/o inversión.
- **Financiamiento compensatorio:** Término utilizado por el fondo monetario internacional, que simboliza el préstamo a corto plazo, el cual otorga la facilidad de compensar fluctuaciones que afectan adversamente a un país miembro.
- **Financiamiento externo:** Importes de los empréstitos que se obtiene en efectivo o en especie, de acreedores extranjeros y que son, además, motivo de autorización y registro por parte del Ministerio, sin importar el tipo de moneda en que se documentan.
- **Financiamiento interno:** Importe de los empréstitos que se obtienen en efectivo o en especie de acreedores nacionales y que son además, motivo de autorización y registro por parte del ministerio, sin importar el tipo de moneda que se documenta.
- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de

cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Por otro lado, el financiamiento también se puede dividir en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

**El financiamiento a corto plazo:** Que está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuente de recursos.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

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

Crédito de proveedores, este crédito tiene la ventaja de que en épocas de inflación no tiene costo alguno.

Descuento de letras, surge cuando la empresa cede una letra a una institución financiera a fin de obtener un financiamiento.

Papeles comerciales, Son instrumentos de deuda que permite conseguir financiamiento de corto plazo y puede estar compuesto por letras de cambio, pagares, etc., que son pagados íntegramente a la fecha de su vencimiento.

Crédito bancario, puede asumir diferentes formas: 1, Sobregiro bancario y 2 Crédito en cuenta corriente.

**El financiamiento a largo plazo:** está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que perteneces.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

**Leasing o arrendamiento financiero:** es un contrato que permite a una persona (natural o jurídica) que requiere financiamiento de terceros para la compra de un activo fijo, acceder a dicho financiamiento usufructuando el bien, pero sin tener propiedad del mismo. Es un contrato mediante el cual se transfiere el arrendatario sustancialmente todos los beneficios y riesgos inherentes al derecho de propiedad sobre el activo arrendado. Los beneficios para la institución financiera están

relacionados básicamente con el otorgamiento de un préstamo a largo plazo con garantía real (el efectivo fijo) y para la empresa es el financiamiento a largo plazo.

### **Instituciones de financiamiento**

**En nuestros países** existen un gran número de instituciones de financiamiento que otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** Bancos del estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- **Entidades financieras:** este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones vulnerables. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

### **Tipos de instituciones de financiamiento**

**Financieras.** Se denomina financiera a la persona natural o a la persona jurídica que se dedique a ofrecer al público préstamos o facilidades de financiamiento en dinero.

Bajo esta definición se excluye la casa de empeño, mueblerías y cualquier persona natural o jurídica que realice operaciones de financiamiento de sus propias ventas. A su vez se ve limitada en ofrecer cuentas corrientes y operaciones en moneda extranjera o de comercio exterior.

**Bancos.** Los bancos son entidades que se organizan especiales y que se de acuerdo a leyes que se dedican a trabajar con el dinero, para lo cual reciben y tienen a su custodia depósitos hechos por las personas y las empresas otorgan préstamos usando esos mismos recursos, mediante la denominada intermediación financiera.

**Edpyme.** Una Ed pyme (Entidad de desarrollo de la pequeña y Microempresa) es una entidad de sistema financiero, regulada por la SBS (**Superintendencia de Banca Seguro y AFP**)

Cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento, preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

Cajas Municipales, Las cajas Municipales de ahorro y Crédito (CMAC) son instituciones financieras cuya misión institucional es proporcionar financiamiento, principalmente a la Micro y Pequeña empresa (MYPE) y de captar depósitos del público en todos los sectores económicos y regiones del país, siempre con una orientación descentralizada e inclusiva. Las CMAC operan bajo un sistema de gobierno operativo multidisciplinario y multisectorial, el cual incluye la participación del concejo Municipal Provincial, la Iglesia, la corporación financiera de desarrollo (Cofide), la cámara de comercio local y los gremios de pequeñas empresarios. De este modo se brinda independencia, representatividad y ética en la gestión de los recursos del público.

### **Fuentes de financiamiento**

**Según el informativo Caballero Bustamante (2014)** se puede apreciar las siguientes fuentes de financiamiento bancario para Micro y Pequeñas empresas:

## **Banco Scotiabank**

La entidad Crediscotia Financiera pertenece al grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresas y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar.

En general las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentar su DNI y el su cónyuge, firmar el contrato de sesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua y luz cancelada; enseñar el autoevaluó o título de propiedad(ello solo se pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación sustentadora de ventas; constancia de asociados, contrato de alquiler, autoevaluó del local comercial y cronograma, recibo de pago o estado de cuenta de préstamo vigente en el sistema financiero. Ase mismo los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasa de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel Nacional, Diferentes productos de la entidad que pone a disposición de las MYPE.

- **Crédito de garantía líquida.** Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

- **Crédito para capital de trabajo.** Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde s/, 500 hasta 90,000 Este producto permite cancelar el préstamo hasta en 18 meses.
- **Financiamiento para inversiones.** Es la prestación que da el banco exclusivamente para la adquisición de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde 1,500.00 hasta 120,000.00 o equivalente en dólares, se puede pagar hasta 72 meses.
- **Crédito para proyectos de infraestructura,** Es aquel que préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercado y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$ 1000.00 hasta US\$ 25,000.00 de crédito individual por socio.

**Línea de capital de trabajo.** Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de la MYPE por montos que van desde s/.500.00 hasta 90,000.00 se puede pagar hasta 60 meses.

### **Importancia del financiamiento**

A Partir de la literatura sobre la información asimétrica desarrollada por Joseph Stiglitz y sus colaboradores (véase entre otros Green Wald y Stiglitz y Jaffe y Stiglitz (1990) y la teoría del orden de jerarquía (Pecking order) en el financiamiento de las empresas se ha generado una amplia literatura empírica sobre la influencia de las variables financieras en el crecimiento económico y particularmente sobre la tasa de inversión. Según estas teorías las empresas están restringidas financieramente en sus decisiones de inversión y generalmente tiene un orden de preferencia que está asociado al costo, en el uso de las distintas fuentes de financiamiento disponibles.

Las empresas prefieren primero reinvertir sus utilidades, si estas son insuficientes utilizan créditos bancarios, después recurren a la emisión de títulos de deuda como última acción, emiten acciones.

La Crítica teórica de Stiglitz y los hallazgos empíricos pusieron a prueba las influentes proposiciones I Y II de Modigliani y Miller, 1958. Estas proposiciones establecen que primero. El valor de mercado de una empresa es independiente de su estructura de capital y que segundo las decisiones de inversión de las empresas dependen solamente de la tasa esperada de rendimiento de los proyectos y por tanto no se ve afectadas por el tipo de fuente usada para financiar la inversión.

En resultados básicos de los desarrollos teóricos y empíricos de los años ochenta y noventa del siglo pasado es que las variables financieras son importantes en la evolución de las empresas y de los países. Con excepción estas variables estaban relativamente olvidadas en el análisis neoclásico convencional. Cabe señalar que en la tradición marxista y Keynesiana las teorías sobre crecimiento económico han considerado la interacción entre variables financieras y reales. (**Capital Mantey, G. Levy**).

### **Estructura y Mezcla de las inversiones**

#### **El financiamiento de la Microempresa**

El tamaño económico de una microempresa no se traduce en un espectáculo para realizar un análisis de sus inversiones. Este Análisis trasciende más allá del contexto adverso en que se desenvuelven la microempresa si el propósito consiste en realizar la evaluación económica de una unidad productora de esta naturaleza, pues las condiciones son por lo general de incertidumbre y riesgo. La determinación y sistematización de las inversiones permite conocer las necesidades de recursos

crediticios por parte de una empresa sin distinción de tamaño, además es uno de los componentes clave de flujo de caja que condiciona la evaluación económica por medio de los métodos que considera el valor del dinero en tiempo, tanto en condiciones de certidumbre como de incertidumbre. Uno de los aspectos más Comunes a cualquier tipo de empresa que viene a constituirse en la base para sistematizar hechos y operaciones por capítulos, es el ciclo financiero. Entre los capítulos más importantes del ciclo financiero destacan los relacionados con el capital social, el activo, el pasivo, los ingresos y los egresos. De aquí se deduce que las Microempresas también enfrentan el ciclo financiero, pero quizás de manera no ordenada por la carencia de un registro sistemático de la información que debe generarse con el conjunto de las operaciones que realiza. Dado que el ciclo de vida que les caracteriza es más corto que las empresas de mayor tamaño, la aprensión de los elementos del ciclo financiero para su análisis se torna más difícil.

Sin embargo, es necesaria la estructuración de los montos invertidos en el negocio sin importar la cuantía de los mismos debido a que representan un elemento imprescindible en los flujos de caja. Tal estructuración obedece a la clasificación más tradicional: Inversiones fijas, diferidas y en capital de trabajo. **(Lagarda, A, Ramírez).**

### **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 (interés) que depende de que ambas partes hayan acordado. El monto de préstamo y los intereses que debemos pagar dependerán los factores diversos, como nuestra capacitación de pago a la fecha

pactada si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso de que no podamos pagar, por citar algún punto que analiza 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.

Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se contactaron 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 Maquinaria con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios 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 puede solicitarle., 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 registro comerciales anteriores.

### **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, créditos de otras instituciones.

### **Créditos gubernamentales**

El gobierno peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte del crédito está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondapes, Banco de Materiales y Agro Banco, en cambio los créditos indirectos son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras:

**Fondapes** (fondo Nacional de desarrollo pesquero), que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y cui cultura.

**Banco de Materiales** que otorga créditos para la construcción y ampliación de sus viviendas.

**Agro banco** que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.

### **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. (Banco comercial, Banco de Desarrollo, entre otros) y algunos casos de manera directa este último cuando se trata de iniciativas innovadoras con alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio).
- Administrando el fondo de capital de riego FIDE el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME mediante facilidades de capital y casi capital.

## **Crédito de banco privado locales**

Los bancos son las fuentes más comunes de financiamiento. Como ya mencionamos en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

- Banco de Crédito del Perú.
- Banco del trabajo.
- Banco financiero del Perú.
- Mi Banco-Banco de la microempresa.
- Banco Wiese Sudameris.
- Banco sudamericano.
- Baco de Comercio.

## **Crédito de otras instituciones**

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos, la mayor parte de esta ubicada en provincias tenemos:

Empresa afianzadora de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria-fogapi).

- EDPYME.
- Cajas Municipales.
- Cajas rurales.
- ONG. (**Pro inversión .ESAN**).

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 MYPE**

Es una unidad de producción, comercio o prestación de servicio. Según la legislación peruana una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o

jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

### **2.3.2 Capacitación**

Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales le permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes (UNMSM).

**La OIT (1993)** define la capacitación profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y práctico con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación a fin complementaria.

### **2.3.3 Financiamiento**

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

### **2.3.4 Salón de belleza**

Es un establecimiento comercial que ofrece a los clientes tratamientos estéticos como cortes de cabello, manicura, depilación, coloración, rizado.

Un Salón de belleza o estética es un establecimiento comercial que ofrece a sus clientes tratamientos estéticos como cortes de cabello, manicura, depilación, coloración, rizado., aunque también existen establecimientos llamados unisex., Algunos son exclusivos para un determinado sexo.

La empresa salón de belleza es una microempresa que brinda servicios de (sala de belleza) ofrece a sus clientes tratamientos para el embellecimiento conservación e higiene de la piel con el fin primordial de promocionar la imagen saludable de sus clientes.

### **2.3.5 Spa**

Es una bañera que se utiliza para tratamientos de terapias o sistemas de relajación utilizada principalmente el agua

#### **Actividades que se encuentran en un salón de belleza:**

- Masajes.
- Aplicaciones de pestañas postizas, uñas acrílicas.
- Cortes de cabello para hombres y mujeres.
- Tinturados de cabellos.
- Alisados en fin todo para embellecer a la mujer.
- Laceados.
- Reacondicionamiento.
- Maquillaje.
- Manicure, pedicura.
- Depilaciones.

## **Equipos y Materiales necesarios**

- Jacuzzi.
- Camas de masaje hidráulico.
- Sillones de peluquería.
- Mesas auxiliares.
- Casilleros.
- Equipo de cómputo.
- Equipo de patología
- Línea telefónica
- Contrato de servicio de agua y luz
- Permisos y licencias
- Materiales desechables: bata, toalla, sandalia
- Productos de belleza
- Aceites ,esencias y cremas

Los tratamiento de belleza están pensados para todo tipo de cliente en su mayoría son accesibles al público y por ende su servicio son los más solicitados día a día y su crecimiento es cada vez más grande estando siempre a la vanguardia con las últimas tendencias internacionales de la moda con la ayuda de los profesionales de la belleza que se preocupan por brindar un excelente servicio y buscar la satisfacción de los clientes.

Por otro lado su visión es brindar servicio en asesoría de belleza integral bajo un nuevo concepto

## **Obligaciones de un salón de belleza**

- Buen trato al cliente.
- Caracterizarse en función de cada persona.
- Proporcionar consejos adaptados y personalizados a la morfología del rostro del cliente.
- Observador.
- Ofrecer rasgos de tu cara para todo tipo de corte de cabello, color que le aportara a su luz a su rostro.
- Garantizar tratamientos capilares del cabello.

## **Salón de belleza en el distrito de Villa Rica**

Son establecimientos que ofrecen a sus clientes tratamiento, cortes de cabello y cuidados en la salud corporal de sus clientes utilizando productos naturales de la zona y atendiendo a diferentes clientes como a niños, mujeres, hombres, ya que es predominado el distrito de Villa Rica por las tres Etnias el Austro Alemán, Andino y el Yanesha.

**Peluquería.** Es el establecimiento la cual la gente asiste para cortar o dar cierto estilo a su cabello. En este lugar se puede realizar diferentes tratamientos capilares que en su mayoría tienen que ver con el embellecimiento del cabello y con la restauración de su fortaleza. Hay diferentes tipos de Peluquerías bien algunas reciben a todo tipos de clientes, muchas otras se especializan en cortes para mujeres, hombres, niños. El nombre de Peluquería es sinónimo de salón de belleza. (**Definición ABC peluquería.php**)

## **Recursos humanos**

El factor humano es importante los seres humanos colaboran con su creatividad, dedicación, esfuerzo y de esta manera la empresa tiene ingresos, los cuales se reflejan en la paga de los sueldos, salarios, bonificaciones “

## **Clientes**

A los clientes de los bienes y servicios que produce la empresa salón de belleza son a quienes hay que agradecer porque gracias a estas personas llamados “clientes” se debe la existencia de la empresa de salón de belleza.

## **Entidades de financiamiento en el Distrito de Villa Rica**

### **Financiera Confianza**

Es una institución líder en el sector micro financiero peruano cuya misión es conseguir oportunidades para las familias de escasos recursos de esa manera mejorar sus ingresos y la calidad de vida mediante las actividades productivas de cada cliente de la financiera.

### **Tasa de interés**

- Mensual 4%
- Anual 40%

### **Requisitos:**

- Copia de DNI
- Documento de garantía(título de propiedad)
- Boleta de compra y venta
- Recibo de Luz

## **Caja Huancayo**

Es una entidad financiera que cuenta con 14 departamentos del peru con 100 oficinas donde genera el desarrollo de la MYPE de esa manera mejorar el futuro de los demás.

### Requisitos

- Copia de DNI.
- Copia de RUC.
- Copa de recibo de agua, teléfono o luz.
- Permanencia en la actividad mínimo 6 meses.
- La tasa de interés 3.9%

## **QAPAQ**

Es una institución peruana de capital extranjero regulada por la superintendencia de banca, seguro y AFP que se inició en Enero del 2010

### Requisitos

- 23 años.
- Recibo de luz.
- Copia de DNI.

### **Interés**

- Microempresa 3.8%.
- Impulso.
- Consumo 6.99%.

Créditos para negocio (producción, comercialización o servicio), orientados a la micro y pequeña empresa (personas naturales o jurídicas).

## **EDPYME Solidaridad**

Es una empresa que nace de caritas del Perú y su objetivo es otorgar financiamiento a las Micro Pequeñas empresas.

### Requisitos

- Copia de DNI del Titular y esposa.
- Recibo de agua o luz.
- Documento de garantía
- Permanencia en el negocio
- Documento de garantía

### **Interés**

- MYPE al 3.8%.
- Créditos grupales (6 personas)
- 900.00 5%
- 1000.00 4.5%
- Crédito individual 4%

## **CRECER**

Es una entidad que tiene como objetivo apoyar financieramente a los negocios pequeños de inmediato solo con pocos requisitos.

### Requisitos

- Copia de DNI (titular-conyugue).
- copia de recibo de luz y/o agua.
- Garantía a sola firma.

## **Banco de la Nación**

Es una entidad integrante del ministerio de Economía y Finanzas, su sede principal se encuentra en San Isidro, Lima, es el banco que representa al Estado peruano en las transacciones comerciales en el sector público o privado, ya sea a nivel nacional o extranjero. Brinda servicios a las entidades estatales, promueve la bancarización y la inclusión financiera en beneficio de la ciudadanía complementando al sector privado y fomenta el crecimiento descentralizado del país.

Mediante el Decreto Supremo N°134-2016- EF se crea el programa Especial de Apoyo financiero a la micro y pequeña Empresa (PROMYPE), con la finalidad de otorgar recursos financieros a las entidades especializadas en financiar a las Mype a fin que sean destinados exclusivamente al sector MYPE.

### **Beneficios**

Cuenta con una importante fuente de recursos financieros, con el fin de proveer recursos a las MYPES a tasas competitivas de mercado.

Los prestamos son en moneda nacional a un plazo hasta 720 días y el monto promedio de los préstamos de las MYPE puede ser hasta s/. 6,000.00

### **Requisitos**

- Solicitud de financiamiento firmado por el representante legal.
- Formato de informe comercial
- Estados financieros de 2 años y de los trimestres que corresponde al año actual
- Informe de gestión trimestral del año vigente y del periodo anterior
- En caso de financiamiento activos fijos deberá presentar políticas para el otorgamiento y seguimiento de los créditos a otorgarse bajo este tipo de línea de crédito e información relevante de la cartera de créditos.

- Informe de la última visita de inspección de la SBS y respuestas.
- Memoria del último año.
- Informe de clasificadoras de riesgo del último año.
- Políticas, manuales y/o reglamentos.
- Plan estratégico.
- Flujo de baja operativo, histórico y proyectado que muestre la fuente de pago de las obligaciones por monedas así como las necesidades de financiamiento. El análisis del flujo de caja debe incorporar escenarios.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de investigación:

El diseño de la investigación fue no experimental - cuantitativo – Descriptivo



**M:** representa la muestra (salón de belleza)

**O:** Representa lo que observamos (las variables de Capacitación y financiamiento).

Tipo de investigación fue cuantitativo

Fue no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observa el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.

Fue transversal por que se desarrolló en un espacio y en tiempo determinado en el casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, año 2,015.

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables de la capacitación y el financiamiento así como describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos.

#### 3.2 Población y Muestra

##### 3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 10 Micro y Pequeñas empresas obteniéndose por sondeo del sector servicio- rubro Salón de Belleza del casco urbano del distrito de Villa Rica año 2,015

##### 3.2.2 Muestra

La muestra estuvo conformada con un total de 10 micro y pequeñas empresas del sector Servicio –rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, distrito de

Villa Rica ,que estén disponibles al momento de hacer el estudio, es decir el 100% de la población en estudio.

El criterio de selección se dio en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

### 3.3 Definición y Operacionalización de variable

Variable	Definición conceptual	indicadores	Ítem
Características de los representantes legales de la MYPE	Son personas que dirigen o son los encargados de las empresas encuestadas	Edad	Razón a) De 18 a 20 años b) De 21 a 25 años c) De 26 a Mas
		Estado civil	Nominal a) Casado b) Soltero c) otros
		Género	Nominal • Femenino • Masculino
		Grado de instrucción	Nominal: a) Sin instrucción b) Primaria c) Secundaria d) C.E.O e) Universitario
		Cargo que desempeña en la empresa	Nominal: a) Dueño b) Administrador
Perfil de la MYPE	Algunas características de las MYPE	Tiempo de funcionamiento en el Mercado	Ordinal: Numérico a) 1 a 3 años b) 4 a 6 años c) 7 a Mas años
		Cuál es el objetivo de crear su negocio	Nominal a) Tradición familiar b) Generar mayores ingresos c) Necesidad

Características de la capacitación	Proceso continuo de enseñanza mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores que les permite un mejor desempeño en sus labores	Número de trabajadores en la MYPE	Nominal: a) 0 a 1 b) 2 a 3 c) 4 a 5
		Se encuentra inscrito en el Régimen tributario	Nominal: a) Si b) No
		Tipo de empleados que labora en su empresa	Nominal: a) Permanente b) Eventual c) No tiene empleado
		Realiza de capacitación para el desarrollo de su empresa	Nominal: a) Si b) No
		La capacitación está relacionado con el incremento de la productividad	<b>Nominal</b> a) Si b) No
		Realiza capacitación para el personal de su empresa	<b>Nominal</b> a) Si b) No
		<b>Realiza un diagnóstico a las necesidades de su personal y de su empres</b>	<b>Nominal</b> <b>a) Si</b> <b>b) No</b>
		la capacitación logra que el trabajador se identifique con la empresa	Nominal: a) Si b) No
		Qué tipo de capacitación a recibido su empresa.	<b>Nominal:</b> a) Sistema de desarrollo empresarial b) Asistencia técnica c) No ha recibido ninguno
		La capacitación mejorara el desarrollo de su empresa	Nominal: a) Si b) No
		Es importante la gestión de conocimiento para su empresa	Nominal: a) Si b) No

		Ha recibido capacitación en el año 2015	Nominal. a) Si b) No
		Considera a la capacitación como una inversión	Nominal a) Si b) No
		Cuál de las necesidades será más importante para que pueda recibir capacitación en su empresa	Nominal: a) Préstamo financiero b) Marketing c) Logística d) Salud y seguridad e) Atención al cliente
El financiamiento en la MYPE	Manera por el cual obtiene recursos para un fin específico que puede adquirir un financiamiento para mantener una economía estable y planear a futuro y expandirse.	Con que tipo de recurso inicio su negocio	Nominal: • Capital propio • Prestamos de terceros
		El financiamiento mejorara la rentabilidad de su negocio	• Nominal Si No
		solicitó préstamo financiero para su negocio en la actualidad	<b>Nominal.</b> a) Si b) No
		Donde invirtió el préstamo obtenido	Razón: a) Equipos b) Maquinarias c) Insumos d) Implementación del local e) No se presto
		Cuanto fue el monto obtenido del préstamo solicitado	a) 500.00 a 1000.00 b) 1000.00 a 2000.00 c) 2000.00 a 6000.00 d) 6000.00 a Mas e) No se presto
		De qué entidad financiera ha recibido su su crédito.	<b>Nominal:</b> a) Caja Huancayo b) Financiera Qapaq c) Crecer d) Financiera Confianza e) Epyme Solidaridad f) Ningún Banco

**Fuente:** Elaboración propia

### **3.4 Técnicas e Instrumentos**

#### **3.4.1 Técnica**

La técnica para el desarrollo de la investigación fue la encuesta, por tanto se aplicó a los representantes de las MYPE del ámbito en estudio que viene a ser el elemento que contiene datos sobre nuestro objeto de estudio.

#### **3.4.2 El instrumento aplicado.**

El instrumento aplicado para la recolección de información que se utilizó fue un cuestionario estructurado de 27 preguntas

### **3.5 Plan de análisis**

Para el plan de análisis de los datos recolectados en la investigación se consideró el análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa de Microsoft 2010. Luego de realizar la encuesta respectiva a los representantes del rubro Salón de Belleza del casco urbano de Villa Rica del Distrito de Villa Rica, Provincia de Oxapampa, departamento de Pasco con toda la información recolectada se realizó las tablas de distribución de frecuencia absoluta y frecuencia relativa porcentual, así mismo se elaboraron figuras estadísticas de cada pregunta del cuestionario.

### 3.6 Matriz de consistencia.

Problema de investigación	Objetivo	Variable	Población y muestra	Metodología	Instrumento y procedimiento
<p>¿Cuáles son las características de la capacitación y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro Salón de Belleza casco urbano de la ciudad de Villa Rica, año 2015?</p>	<p><b>Objetivo general</b>            Determinar las características de la capacitación y el financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro salón de belleza, del casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, año 2015.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar las características del representante legal de las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio-rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, del Distrito de Villa Rica, año 2015.</li> <li>- Determinar las características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza del casco urbano Villa Rica, año 2015.</li> <li>- Determinar las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica del distrito de Villa Rica, año 2015</li> <li>- Determinar las características del financiamiento de las micro y Pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica del Distrito de Villa Rica, año 2015.</li> </ul>	<p><b>Variable 1:</b>             Capacitación</p> <p><b>Variable 2:</b>             Financiamiento</p>	<p><b>Población:</b>            La población está compuesta por un total 10 micro y pequeña empresas en el área de estudio</p> <p><b>Muestra:</b>            La muestra está compuesta por 10 MYPE</p>	<p><b>Método:</b>  <b>- Descriptivo</b>  <b>Diseño :</b>  <u>No experimental</u>. Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, Capacitación y financiamiento, es decir se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.  <u>Transversal</u> porque la investigación estuvo centrada en analizar cuál es el nivel o estado de las variables en el año 2015  <u>Descriptivo:</u> Porque solo Se describió las partes más relevantes de las variables en estudio.</p>	<p><b>Técnica:</b>            Encuesta.            Fuentes Bibliográficas internet</p> <p><b>Instrumentos:</b>            Cuestionarios estructurado</p>

### **3.7 Principios éticos**

El estudio que se realizó deja constancia de que ni tiene ningún tipo de conflicto entre el investigador, las MYPE y sus representante ya que lo dato fueron de mucha importancia porque fue de uso público proporcionado por los propios dueños se realizó demostrando profesionalismo y se encontró datos reales que son de uso público sin quebrantar los principios de confidencialidad y respeto a la persona, porque solo será de uso académico.

#### **Respeto a la persona**

El presente trabajo de investigación se ha elaborado respetando a la persona humana sin dañar susceptibilidades, pensando en la mejora y mayores conocimientos con el avance de la nueva tecnología.

## IV .RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.1 Resultados

**Tabla 01. Características generales del representantes Legal de las MYPE del sector servicio – rubro salón de belleza del casco urbano del Distrito de Villa Rica Provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, año 2015 (Objetivo específico N° 01).**

### 4.1 Resultados

<b>De los representantes legales de las MYPES</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
<b>Edad (Años)</b>		
De 18 a 20 años	1	10.00
De 21 a 25 años	1	10.00
De 26 a Mas	8	80.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Estado civil</b>		
Casado	0	0.00
Soltero	5	50.00
Otros(Conviviente)	5	50.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Genero</b>		
Femenino	8	80.00
Masculino	2	20.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Grado de Instrucción</b>		
Sin instrucción	0	0.00
primaria	0	0.00
Secundaria	0	0.00
C.E.O	3	30.00
Universitario	7	70.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Cargo que desempeña en la empresa</b>		
Dueño	9	90.00
Administrador	1	10.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del sector servicio – rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica del distrito de Villa Rica.

**Edad:** Del 100% el 10% de la MYPES sus propietarios tienen una edad de 18 a 20, mientras que el 10% tienen de 21 a 25 y el 80% de 26 a más años de edad.

**Estado Civil:** Del 100% el 50% de las MYPES los propietarios de las MYPES son solteros y el 50% son convivientes y el 0% no son casados.

**Género:** Del 100% el 80% de las MYPES los propietarios o gerentes son mujeres y el 20% varones

**Grado de instrucción:** Del 100% el 30% de las MYPES los propietarios o gerentes tiene un grado de instrucción en Centros de Educación Ocupacional (C.E.O) Mientras que el 70% tienen el grado Universitario.

**Cargo que desempeña en la empresa:** Del 100% el 90% de los propietarios de la MYPES son dueños, Mientras el 10% solo Administradores

**Tabla 02. Características generales de la MYPE del sector servicio rubro Salón de belleza del casco urbano de Villa Rica del Distrito de Villa Rica, año 2015 (Objetivo específico N°02)**

<b>De las MYPE en estudio</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
<b>Tiempo de funcionamiento en el Mercado</b>		
De 1 a 3 Años	2	20
De 4 a 06 Años	3	30
De 07 a Mas	5	50
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Objetivo de crear su negocio</b>		
Tradicción familiar	1	10
Generar mayores ingresos	7	70
Necesidad	2	20
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Número de trabajadores en la MYPE</b>		
0 a 1	6	60
2 a 3	3	30
4 a 5	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Se encuentra inscrito al Régimen Tributario</b>		

Si	8	80.00
No	2	20.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Tipo de empleado que labora en su empresa</b>		
Permanente	2	20.00
Eventual	8	80.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a las MYPES del sector servicio-rubro Salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, año 2015.

### **Interpretación**

**Tiempo en el mercado:** Del 100%, el 50% de las MYPES tiene una antigüedad de 7 a Más años. Mientras que 30% de las MYPES tienen una antigüedad de 4 a 6 años. Y el 20% de 1 a 3 años

**Objetivo de crear su negocio:** Del 100%, el 70% de la MYPES tienen como objetivo generar mayores ingresos, mientras que el 20% de las MYPES su objetivo es por Necesidad por otro lado el 10% de las MYPES lo hacen por tradición familiar.

**Número de trabajadores en la MYPE:** Del 100 % el 60% de las MYPES tienen de 0 a 1 trabajador, mientras que el 30% de las MYPES tienen de 2 a 3 trabajadores y el 10% de 4 a 5 años.

**Se encuentra inscrito en el Régimen tributario:** Del 100%, el 80% de las MYPE están inscrito en el Régimen tributario, mientras que el 20% de la MYPE no está inscrito en el Régimen tributario.

**Tipo de empleado que labora en su empresa:** Del 100%, el 80% de la MYPE encuestada tiene personal eventual y el 20% de la MYPE tiene personal permanente

**Tabla 3. Características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza del Casco Urbano de Villa Rica del Distrito de Villa Rica, departamento de Pasco, año 2015(Objetivo específico N° 03).**

<b>CAPACITACION DE LA MYPE</b>	<b>N</b>	
<b>%</b>		
<b>Realiza cursos de capacitación para el desarrollo de su empresa</b>		
Si	4	40.00
No	6	60.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>La capacitación está relacionado con el incremento de la productividad</b>		
Si	6	60.00
No	4	40.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Realiza Capacitación para el personal de su empresa</b>		
Si	4	40.00
No	6	60.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Realiza un diagnostico a las necesidades de su personal y negocio</b>		
Si	9	90.00
No	1	10.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>La capacitación logra que el trabajador se identifique con su empresa</b>		
Si	5	50.00
No	5	50.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Qué tipo de capacitación a recibido su empresa</b>		
Sistema de desarrollo empresarial	3	30.00
Asistencia técnica	4	40.00
No ha recibido ninguno	3	30.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>La capacitación mejorara el desarrollo de su empresa</b>		
Si	4	60.00
No	6	40.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Es importante la gestión del conocimiento para su empresa</b>		
Si	5	50.00
No	5	50.00

<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Ha recibido capacitación en el año 2015</b>		
Si	4	40.00
No	6	60.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Considera a la capacitación como una inversión</b>		
Si	8	80.00
No	2	20.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Cuál de las necesidades será más importante para una capacitación</b>		
Préstamo financiero	2	20.00
Marketing	0	0.00
Logística	0	0.00
Salud y Seguridad	1	10.00
Atención al Cliente	7	70.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPE del sector servicio-salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, año 2015.

**Realiza cursos de capacitación para el desarrollo de su empresa:** Del 100%, el 60% de las MYPES no realiza cursos de capacitación para el desarrollo de su empresa y el 40% de las MYPES si realizan curso de capacitación.

**La capacitación está relacionado con el incremento de la productividad:** Del 100%, el 60% de las MYPES dijeron que si la capacitación está relacionado con el incremento de la productividad, mientras que 40% de las MYPES dijeron que no consideran que la capacitación está relacionado con el incremento de la productividad.

**Realiza capacitación para el personal de su empresa:** Del 100%, el 60% de la MYPE no realizan capacitación para el personal, mientras que el 40% si realizan capacitación para su personal

**Realiza un diagnostico a la necesidad de su personal y negocio:** Del 100%, el 90% de las MYPES si realizan un diagnostico a las necesidades de su personal y

negocio, mientras que el 10% no realizan un diagnóstico a las necesidades de su personal y negocio.

**La capacitación logra que el trabajador se identifique con su empresa:** Del 100%, el 50% de las MYPES si se logra que el trabajador se identifique con su empresa, mientras que el 50% no se identifica con su empresa.

**Tipo de capacitación que ha recibido su empresa:** Del 100%, el 40% de las MYPES ha recibido capacitación en asistencia técnica, mientras el 30% ha recibido capacitación en Sistema de desarrollo empresarial. Y el 30% no ha recibido ninguno

**Es importante la gestión del conocimiento para su empresa:** Del 100%, el 50% de las MYPES si consideran importante la gestión del conocimiento para su empresa, mientras que el 50% no consideran importante el conocimiento para su empresa.

**Ha recibido capacitación en el año 2015:** Del 100%, el 40% de las MYPES si han recibido capacitación el año 2015, mientras que el 60% de MYPES no ha recibido capacitación el año 2015.

**Considera a la capacitación como una inversión:** Del 100%, 80% de las MYPES si consideran a la capacitación como una inversión, mientras que el 20% de las MYPES no consideran como inversión a la capacitación.

**Cuál de las necesidades será más importante para una capacitación:** Del 100%, el 70% de las MYPES consideran como necesidad más importante la atención al cliente, mientras que el 2% de las MYPES consideran a la capacitación como necesidad más importante a la salud y seguridad y el 10% de las MYPES como necesidad más importante al préstamo financiero.

**4. Características del financiamiento de la MYPE del sector servicio-rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, departamento de Pasco. Año 2015.**

<b>FINANCIAMIENTO EN LA MYPE</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
<b>Con que tipo de recurso inicio su negocio</b>		
Capital Propio	9	90.00
Prestamos de terceros	1	10.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>El financiamiento mejorara la rentabilidad de su negocio</b>		
Si	9	90.00
No	1	10.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Solicito préstamo financieros para su negocio en la actualidad</b>		
Si	5	50.00
No	5	50.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Donde invirtió el préstamo obtenido</b>		
Equipos	4	40.00
Maquinaria	0	0.00
Insumos	1	10.00
Implementar el salón	5	50.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Cuanto fue el monto obtenido del préstamo solicitado</b>		
500.00 a 1000.00	1	10.00
1000.00 a 2000.00	5	50.00
2000.00 a 6000.00	4	40.00
6000.00 a Mas	0	0.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>De qué entidad financiera ha recibido su crédito</b>		
Caja Huancayo	2	20.00
Financiera Capaq	0	0.00
Creceer	0	0.00
Financiera confianza	5	50.00
Epyme Solidaridad	0	0.00
Ninguno	3	30.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del sector servicio – salón de belleza del casco urbano de Villa Rica, del Distrito de Villa Rica, año 2015.

**Interpretación:**

**Con que tipo de recurso inicio su negocio:** Del 100%, el 90% de las MYPES iniciaron su negocio con capital propio, mientras el 10% de las MYPES inicio su negocio con préstamos de terceros.

**El financiamiento mejorara la rentabilidad de su negocio:** Del 100%, el 90% de las MYPES consideran que no mejoraría la rentabilidad de su negocio. Mientras que el 10% de las MYPES si consideran que mejoraría la rentabilidad de su negocio.

**Solicito préstamo financiero para su negocio en la actualidad:** Del 100%, el 50% de las MYPES no solicitaron préstamo financiero para su negocio en la actualidad, mientras que el 50% de las MYPES si solicitaron préstamo financiero para su negocio en la actualidad.

**Donde invirtió el préstamo obtenido:** Del 100%, el 50% de las MYPES invirtieron en la implementación de su salón de belleza, mientras que el 40% de las MYPES Invirtieron en Equipos y el 10% de las MYPES invirtieron en insumos para su negocio.

**Cuál fue el monto obtenido del préstamo solicitado:** Del 100%, el 50% de las MYPES se realizó préstamo de dinero desde 1000.00 a 2000.00, mientras el 40% de las MYPES fue el monto obtenido del préstamo es de 2000.00 a 6000.00 soles. El 10% el monto obtenido fue de 500.00 a 1000.00 soles.

**De qué entidad financiera ha recibido su crédito:** Del 100%, el 50% de las MYPES se prestaron de la entidad financiera de Financiera Confianza, mientras que el 20% recibieron su crédito de la financiera Caja Huancayo y el 30% de las MYPES no recibieron ningún su crédito.

## 4.2 Análisis de resultados

### Respecto a los datos generales del encuestado:

- a) **En la tabla N° 01: Edad.** El 80% de representantes encuestada de las MYPE, tienen edad de 26 a Más años, esto contrasta con López, (2014) en donde determina la edad de los encuestados la mayoría son personas mayores de 40 años. El 50% son solteros y el otro 50% son convivientes.
- b) **En la tabla N° 1 Género.** El 80% de los representantes legales de las MYPE son de género femenino, pero esto se contrasta con los resultados encontrados por López, (2014) donde determinan que el 55% son de género femenino.
- c) **En la tabla N°1 grado de instrucción.** El 70% de los representantes de las MYPE tienen grado de instrucción Universitaria, esto contrasta con **López** (2014) donde determina que el 95 % son especialistas.
- d) **En la Tabla N° 1. Cargo que desempeña:** El 90 % de los representantes legales encuestados son dueños, esto se contrasta con los resultados obtenidos por Román (2013) (ver gráfico N° 5), donde determina que el 67% son dueños.

### Respecto a los datos generales de la MYPE en estudio:

- a) **En la tabla 2. Tiempo de funcionamiento en el mercado:** El 50% de los representantes encuestados manifiestan que tienen de 7 años a Mas de funcionamiento en el mercado, esto coincide con los resultados obtenidos de **López** (2014) donde determina que el 80% de las empresas tienen 10 años de funcionamiento en el mercado.

- b) **En la Tabla N° 2. Objetivo de crear su negocio:** El 70% de las MYPE encuestadas tienen como objetivo generar mayores ingresos, esto contrasta con los resultados obtenidos de **Román** (2013) en la cual concluye que el 78% de las MYPE creadas, se formó con el objetivo de generar ganancias.
- c) **En la tabla N° 2. Número de trabajadores en la MYPE:** el 60% de la MYPE encuestadas manifiestan que tiene de 0 a 1 trabajador.
- d) **En la tabla N° 2. Inscripción al régimen tributario:** el 80% de las MYPE encuestadas manifestaron que si se encuentran inscritos en el Régimen tributario.
- e) **En la tabla N° 2. Tipo de empleado que labora en su empresa:** el 80% de las empresas encuestadas manifestaron que los trabajadores son eventuales.(ver figura N° 10).

### **Respecto a la capacitación de la MYPE en estudio**

**En la tabla N° 3 Curso de capacitación para el desarrollo de su empresa:** El 60% de las MYPES encuestadas del sector servicio Rubro salón de belleza del casco urbano de Villa Rica ,año 2014.Manifiestan que no realizaron cursos de capacitación pero si reconocen que el 60% de MYPE que la capacitación favorece al incremento de la productividad, mientras que el 60% de las MYPE no fueron capacitados, pero reconocen que el 90% de las MYPE si diagnosticaron necesidades de capacitación para su personal, por lo que el 50% de las MYPE encuestadas logra que el trabajador se identifique con su empresa, donde el 40% de las MYPE encuestadas han recibido capacitación en asistencia técnica, el 60% de las MYPE opinan que no mejorara el

desarrollo de su empresa, el 40% si opinan que mejorara el desarrollo de su empresa y esto coincide con los resultados obtenidos **Hidalgo & Ponce** (2011) en donde establece que el 56% de los trabajadores encuestados manifiestan que aportan en algo esta capacitación y un 38% de los encuestados manifiestan que estos cursos de capacitación aportan mucho al desarrollo de las micro empresas.

**En la Tabla N°3 Importancia de la gestión del conocimiento:** El 50% de las MYPE encuestadas reconocen y manifiestan que si es importante el conocimiento para su empresa, mientras el 60% de las MYPE encuestadas no recibieron capacitación el año 2015.

**En la tabla N° 3. La capacitación como una inversión:** El 80% de las MYPES encuestadas si consideran que la capacitación es inversión, mientras que el 70% de las MYPE encuestadas del sector servicio – rubro salón de belleza manifestaron que la necesidad más importante de su empresa es la atención al cliente, estos resultados obtenidos no coinciden con ningún antecedente de esta investigación.

#### **Respecto al financiamiento de la empresa:**

**En la tabla N° 4.** Tipo de recurso que inicio su negocio, el 90% de las MYPE el negocio se inició con capital propio (ver figura N°22), esto se contrasta con los resultados obtenidos de **Kong & Moreno** (2014), que el 70% de las MYPE se iniciaron con préstamos de terceros y de entidades financieras, mientras que el 30% se iniciaron con sus propios recursos.

**En la tabla N° 4. Mejora de financiamiento:** El 90% de la MYPE encuestadas reconocen que el financiamiento mejorara la rentabilidad de su negocio (ver figura

N°23).El 50 % de las MYPE encuestadas solicitaron préstamo en la actualidad y el 50% principalmente optaron por un financiamiento para destinarlo a la implementar de sus salones. Y esto contrasta con los resultados obtenidos de **Kong & Moreno** (2014), que el 45% una gran parte han optado por la adquisición de activos fijos y un 26% para ampliar sus negocios y un 8% para pago de proveedores.

**En la Tabla N° 4. Monto obtenido del préstamo:** El 50% de las MYPE encuestadas obtuvieron un préstamo de S/. 1000.00 a 2000.00, esto coincide con los resultados obtenidos de **Kong & Moreno (2014)**, el 48% de las MYPE iniciaron sus actividades con un monto de 1000.00 a 5000.00 soles.

**En la tabla N° 4. Entidad:** El 50% de las MYPE encuestadas manifiestan haber recibido un préstamo de la Financiera Confianza.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1 Conclusiones**

#### **Respecto a los representantes legales y las MYPE:**

De las MYPE encuestadas, se establece que los representantes legales en su mayoría son personas adultas y sus edades fluctúan de entre 26 a más años. La mitad de los encuestados de los representantes legales son convivientes y la otra mitad son solteros, la mayoría de los representantes legales de la MYPE son de sexo femenino, mientras la minoría de sexo masculino, por tanto la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestadas tiene grado de Instrucción Universitaria y son dueños.

#### **Respecto a las MYPE en estudio**

La mayoría de MYPE encuestadas tiene de 9 a más años de funcionamiento en el mercado y los representantes legales de las MYPE encuestadas tienen como objetivo principal, generar mayores ingresos. La mayoría de las MYPE solo tienen 0 a 1 trabajador y se encuentran inscritos en el régimen tributario, la mayoría de los trabajadores son eventuales.

#### **Respecto a la Capacitación de la MYPE**

La mayoría de las MYPE encuestadas no realizan cursos de capacitaciones para el desarrollo de la empresa, pese a que consideran que la capacitación incrementa la productividad. La mayoría de los representantes de las MYPE no efectúan capacitaciones al talento humano de su empresa, la mayoría de los representantes legales de las MYPE reconocen las necesidades de su personal y negocio, mientras tanto la mitad de los trabajadores se identifican con su empresa y la otra mitad solo cumplen sus tareas por necesidades sin tomar en cuenta la

identificación con la empresa. La mayoría de las MYPE encuestadas recibió solo capacitación en asistencia técnica; asimismo, la mayoría reconoce que la capacitación mejoraría el desarrollo de su empresa y la mitad reconoce que la gestión del conocimiento es importante para la empresa. La mayoría considera que la capacitación es una inversión, por lo tanto es primordial capacitar al talento humano en atención al cliente.

### **Respecto al financiamiento de la MYPE**

La mayoría de las MYPE encuestadas manifiestan que iniciaron su negocio con su capital propio, mientras que la mayoría reconoce que el financiamiento mejorará la rentabilidad, mientras tanto la mitad de las MYPE encuestadas manifiestan que en la actualidad solicitaron préstamo para su empresa, el cual la mayoría invirtió en implementación de su salón, para lo cual la mayoría de las MYPE en estudio, obtuvieron un préstamo de entre 1000.00 a 2000.00 soles, la mayoría des MYPE solicitaron préstamo a la financiera confianza.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Bustos, J. (2013).** *“Fuentes de Financiamiento y capacitación en el Distrito federal para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas de México”*.

**Definición ABC** <http://www.definicionabc.com/general/peluqueria.php>

**Expertos en spa (2013).** Recuperado el 16 de noviembre de 2013, de <http://www.expertosenspa.com/spas-del-mundo>

**Hidalgo, M. & Ponce, C. (2011).** *“Capacitación y empleo para la Mypes a través del SENCE en la ciudad de Valdivia” Chile.*

**INDEX x es Más que un directorio** [http://salones\\_estetica.index.es/](http://salones_estetica.index.es/)

**Kong, J & Moreno, J. (2014).** *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José –Lambayeque en el periodo 2010-2012”-Chiclayo*

**Lazo, C & Moreno, S. (2013).** *” Propuesta de un plan financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo periodo 2013. Lima –Perú*

**López, C. (2014).** *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro salón de belleza-spa del distrito de Lince, provincia de Lima, departamento de Lima, periodo 2012-2013.” Perú*

**Mantey, G., Levy. (2003).** *Capital globalizado.* Editorial Miguel Ángel Purruai

[www.proinversion.gob.pe](http://www.proinversion.gob.pe) <https://mktperu.wordpress.com/2009/11/19/mypequena-empresa-crece-proinversion-y-esan-Guia-para-el-desarrollo-de-la-micro-y->

[pequena-empresa/.http://docplayer.es/2328360-Capacitacion-laboral-proporcionada-por-las-empresas-el-caso-peruano.html](http://docplayer.es/2328360-Capacitacion-laboral-proporcionada-por-las-empresas-el-caso-peruano.html)

**Mungaray, A. Ramírez, N. Ramírez, M. (2010).** *Aprendizaje empresarial en microempresas de subsistencia. México, D.F., MX: Editorial Miguel Ángel Porrúa,* 2010. ProQuest ebrary. Web. 30 October 2016.

**Normas Legales (Julio 2013) Ley del congreso de la Republica Ley n° 30056.**

**Rivera H. (2015).** "Dirección del personal- 1ra.Edicion texto- Uladech

**Román. C. (2013).** "Caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mypes del sector servicio rubro centro de Belleza-spa del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011" Perú.

**Romero. k. (2010).** "La Capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva en las empresas de la Universidad Veracruzana de Xalapa – Veracruz período 2010". México

**Silíceo, A. (1982).** *Capacitación y desarrollo de la personal.* 2da. ed. México:

Limus

**WIKIPEDIA,** La enciclopedia Libre [https://es.wikipedia.org/wiki/Spa\\_\(salud\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Spa_(salud))

**ANEXO 1**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**Encuesta:**

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las MYPES del sector y rubro mencionado, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

**“LA CAPACITACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO-RUBRO SALÓN DE BELLEZA, DEL CASCO URBANO DE VILLA RICA DISTRITO DE VILLA RICA, PROVINCIA DE OXAPAMPA, DEPARTAMENTO DE PASCO, PERIODO 2015.”**

**CUESTIONARIO DE ENCUESTA**

Propietario(a).....

Esta información que Ud., nos proporcionara, será anónima y solo con un fin académico y de investigación a nivel universitario, agradeceré contestar con veracidad las siguientes interrogantes.

**DATOS GENERALES:**

**I. CARACTERISTICAS SOBRE EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE EN ESTUDIO**

**1. Edad del representante legal**

- a) 18 años a 20 años  b) 21 años a 25 años  c) 26 años a Más.

**2. Estado Civil del representante**

- a) Casado  b) Soltero  c) Conviviente

**3. Genero**

- b) Femenino   
c) Masculino

**4. Grado de Instrucción**

- a) Sin instrucción
- b) Primaria
- d) Secundaria
- e) C.E.O
- f) Universitario

**5. cargo que desempeña en la empresa**

- a) Dueño
- b) Administrador

**II. CARACTERISTICAS DE LA MYPE EN ESTUDIO**

**6. Tiempo de funcionamiento en el Mercado**

- a) 1 a 3 años
- b) 4 años a 6 años
- c) 7 años a mas

**7.Cuál es el objetivo de crear su empresa:**

- a) Tradicion familiar
- b) Generar mayores ingresos
- c) Necesidad

**8. Cantidad de trabajadores en su empresa**

- a) 0 a 1
- b) 2 a 3
- c) 4 a 5

**9. Se encuentra Inscrito al Régimen tributario**

- a) Si
- b) No

**10. Tipo de empleado laboran en su empresa**

- a) Permanente
- b) Eventual

**III CARACTERISTICAS DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPE SALÓN DE BELLEZA**

**11. Realiza cursos de capacitación para el desarrollo de su empresa**

- a) Si
- b) NO

**12. La capacitación está relacionada con el incremento de la productividad de su negocio.**

- a) SI
- b) NO

**13. Realiza capacitación para el personal de su empresa:**

- a) Si
- b) No

**14. Realiza un diagnóstico a las necesidades de su personal y su negocio**

- a) Si
- b)

**15. La capacitación logra que el trabajador se identifique con la empresa.**

- a) SI
- b) NO

**16. Qué tipo de capacitación a recibido su empresa**

- a) Sistema de desarrollo empresarial
- b) Asistencia técnica

**17. Es importante la gestión del conocimiento para su empresa**

- a) SI
- b) NO

**18. Ha recibido capacitación en el año 2015**

a) Si

b) No

**20. Considera a la capacitación como una inversión**

a) Si

b) No

**21.Cuál de las necesidades será más importante para una capacitación**

a. Préstamo financiero

b. Marketing

c. Logística

d. Salud y seguridad

e. Atención al cliente

**IV CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE EN ESTUDIO**

**22. Con que tipo de recursos inicio su negocio**

a) Capital propio

b) prestamos de terceros

**23. El financiamiento mejorara la rentabilidad de su negocio**

a) SI

b) NO

**24. Solicito préstamos financieros para su negocio en la actualidad**

a) Si

b) No

**25. Donde invirtió el préstamo obtenido en:**

- a) Equipos
- b) Maquinarias
- c) Insumos
- d) Implementar el salón

**26. Cuanto fue el monto obtenido del préstamo solicitado.**

- a) 500.00 a 1000.00
- b) 1000.00 a 2000.00
- c) 2000.00 a 6000.00
- d) 6000.00 a Más

**27. De qué entidad financiera a recibido su crédito.**

- a) Caja Huancayo
- b) Financiera Qapaq
- c) Crecer
- d) Financiera confianza
- e) Epyme Solidaridad
- f) Ninguno
-

## ANEXO N° 2:

### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO ACADÉMICO.

La validación del instrumento de la Tesis denominada: “**Capacitación y Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro salón de belleza , del casco urbano de Villa Rica del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, periodo 2015**”.

Tendrá como estándar un valor mayor al 82%. Al respecto mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, sub variables e indicadores de la investigación?						X
2	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
3	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
4	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?					X	
5	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?					X	

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 82%.

El instrumento queda validado favorablemente por el Asesor:

Lic. Adm. Roberto Cuipal Velaysosa

CLAD N° 05119

ANEXO N° 3

HOJA DE TABULACION

PREGUNTA	RESPUESTA	CONTEO	FRECUENCIA ABSOLUTA
<b>CARACTERISTICAS DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE EN ESTUCIO</b>			
Edad de los representantes	De 18 a 20 años	I	1
	De 21 a 25	I	1
	De 26 a Mas	VIII	8
	<b>TOTAL</b>		<b>10</b>
Estado civil	Casado	0	0
	soltero	V	5
	Otro (conviviente)	V	5
	<b>Total</b>		<b>10</b>
Genero de los Representantes	Femenino	VIII	8
	Masculino	II	2
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Grado de instrucción del representante legal?	Sin instrucción	0	0
	Primaria	0	0
	Secundaria	0	0
	C.E.O	III	3
	Universidad	VII	7
	<b>Total</b>		<b>10</b>
Cargo que desempeña en la empresa	Dueño	IX	9
	Administrador	1	1
	<b>Total</b>		<b>10</b>
<b>CARACTERISTICAS DE LA MYPE EN ESTUCIO</b>			
Tiempo de funcionamiento en el mercado	De 1 a 3 Años	II	2
	De 4 a 6 años	III	3
	De 07 a más	V	5
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Cuál fue el objetivo de crear su negocio?	Tradición familiar	I	1
	Generar mayores ingresos	VII	7

	Necesidad	II	2
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Número de trabajadores en la MYPE?	0 A 1	VI	6
	2 a 3	III	3
	De 4 a 5	I	1
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Se encuentra inscrito en el Régimen tributario?	Si	VIII	8
	No	II	2
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Tipo de empleado que trabajan en la empresa?	Permanente	II	2
	Eventual	VIII	8
	<b>Total</b>		<b>10</b>
<b>CARACTERISTICAS DE LA CAPACITACION DE LA MYPE EN ESTUCIO</b>			
¿Realiza cursos de capacitación para el desarrollo de su empresa?	Si	IV	4
	NO	VI	6
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿La capacitación está relacionado con el incremento de de la productividad?	Si	VI	6
	No	IV	4
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Realiza capacitación para el personal de su empresa?	Si	IV	4
	No	VI	6
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Realiza un diagnostico a las necesidades de su personal y su negocio?	Si	XI	9
	No	I	1
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿La capacitación logra que el trabajador se identifique con su	Si	V	5
	No	V	5
	<b>Total</b>		<b>10</b>

empresa			
¿Qué tipo de capacitación a recibido su empresa?	Sistema de desarrollo empresarial	III	3
	Asistencia Técnica	IV	4
	No ha recibido ninguno	III	3
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿La capacitación mejorara el desarrollo de su empresa?	Si	IV	4
	No	VI	6
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Es importante la gestión del conocimiento para su empresa?	Si	v	5
	No	v	5
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Ha recibido capacitación el año 2015?	Si	IV	4
	No	VI	6
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Considera a la capacitación como una inversión?	Si	VIII	8
	No	II	2
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Cuál de las necesidades será más importante para una capacitación?	Préstamo financiero	II	2
	Marketing	0	0
	Logística	0	0
	Salud y seguridad	I	1
	Atención al cliente	VII	7
	<b>Total</b>		<b>10</b>
<b>CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MYPES</b>			
¿Con que tipo de recurso inicio su negocio?	Capital propio	IX	9
	Prestamos de terceros	I	1
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿El financiamiento mejorara la rentabilidad de su negocio?	Si	IX	9
	No	I	1
	<b>Total</b>		<b>10</b>

¿Solicito préstamo financiero en la actualidad?	Si	V	5
	No	V	5
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Dónde invirtió el préstamo obtenido?	Equipos	IV	4
	Maquinaria	0	0
	Insumos	I	1
	Implementación del salón	V	5
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿Cuánto fue el monto obtenido del préstamo solicitado?	500.00 a 1000.00	I	1
	1000.00 a 2000.00	V	5
	2000.00 a 6000.00	IV	4
	6000.00 a Mas	0	0
	<b>Total</b>		<b>10</b>
¿De qué entidad financiera ha recibido su crédito?	Caja Huancayo	II	2
	Financiera Capaq	0	0
	Creceer	0	0
	Financiera Confianza	V	5
	Epyme Solidaridad	0	0
	Ninguno	III	3
	<b>Total</b>		<b>10</b>

## ANEXO 4

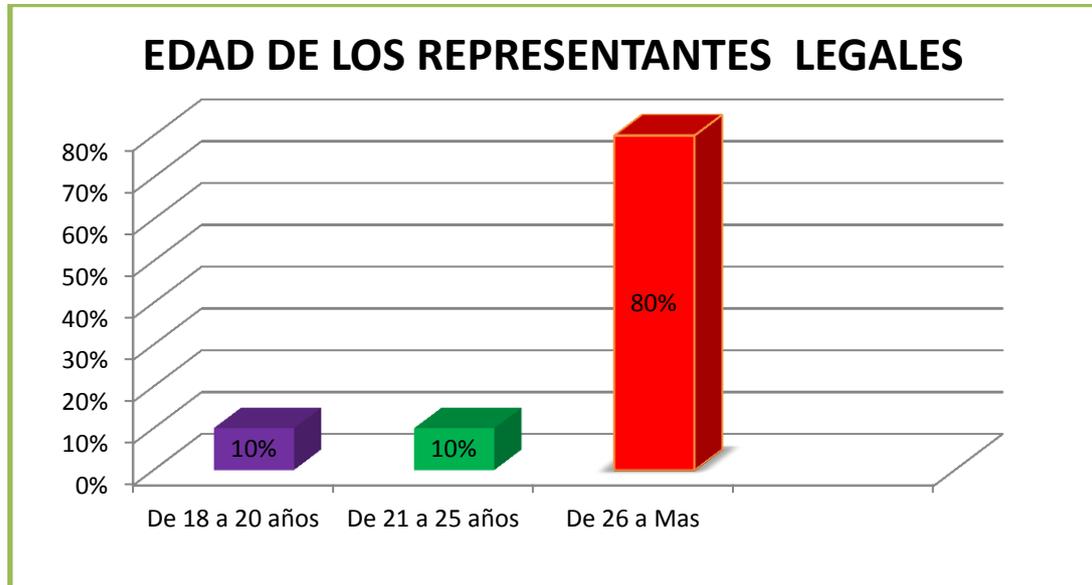
### REGISTRO DE EMPRESAS QUE PARTICIPARON EN LA INVESTIGACION

ESTABLECIMIENTOS DE SALON DE BELLEZA DEL CASCO URBANO DE VILLA RICA DEL DISTRITO DE VILLA RICA-PROVINCIA DE OXAPAMPA DEPARTAMENTO DE PASCO						
N°	RUC	FECHA DE INICIO	RAZON SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	REPRESENTANTE LEGAL	DOMICILIO
1	10205930146	30/12/2010	PELUQUERIA	"GRACE"	SANTOS RAMOS FREDESVINDA	JIRON ANDRES EGG
2	10405452117	24/05/2002	SALON DE BELLEZA	"MADLEEN"	MUÑOZ FLORES MADLEEN	AVENIDA LEOPOLDO KRAUSE
3	10043298459	17/07/1996	SALON DE BELLEZA	"MARGOT"	MILLAN INGA MARGOT ROSA	AVENIDA LEOPOLDO KRAUSE
4	10043290741	12/01/2016	SALON DE BELLEZA	"MARJU"	BLACIDO VERLEN AZUCENA	AVENIDA LEOPOLDO KRAUSE
5	10043197563	13/03/2001	SALON DE BELLEZA	"MIREYA"	POLANCO QUISPE MERELLA	JIRON POZUZO
6	10043395781	14/06/1996	SALON DE BELLEZA	"NAKUS"	POMAZONGO PANIAGUA JAVIER	AVENIDA LEOPOLDO KRAUSE
7	10043008159	11/01/2007	SALON DE BELLEZA	"NILSA"	HUARANGA SUAREZ SANTOSA	AVENIDA LEOPOLDO KRAUSE
8	NO TIENE	25/11/2015	SALON DE BELLEZA	"EZELLA SALON SPA"	VILA HUAMANI CRISTINA	AVENIDA LEOPOLDO KRAUSE
9	NO TIENE	24/06/2002	PELUQUERIA	ERIKA	WERLEN NANO ERIKA GLADIS	AVENIDA LEOPOLDO KRAUSE
10	10043198551	27/01/2015	SALON DE BELLEZA	STILOS	GOÑE LLALLICO VICENTE	AVENIDA LEOPOLDO KRAUSE

## ANEXO N° 5

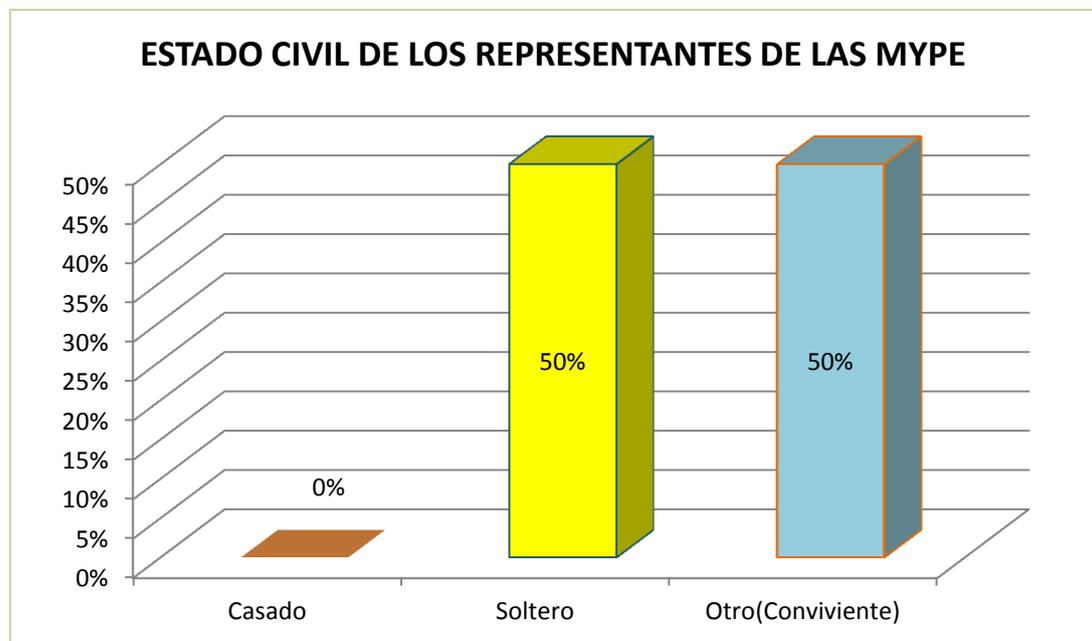
### FIGURAS

Relacionado con los representantes legales de las MYPE en estudio.



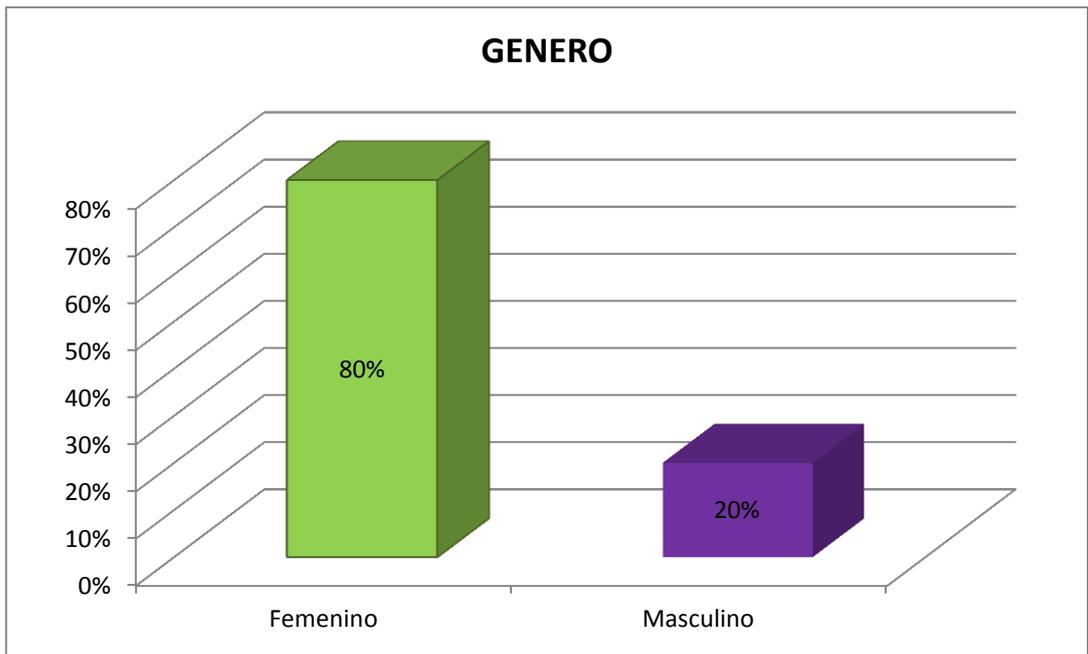
**Figura N° 1 Edad del Representante**

**Fuente: Tabla N° 1**



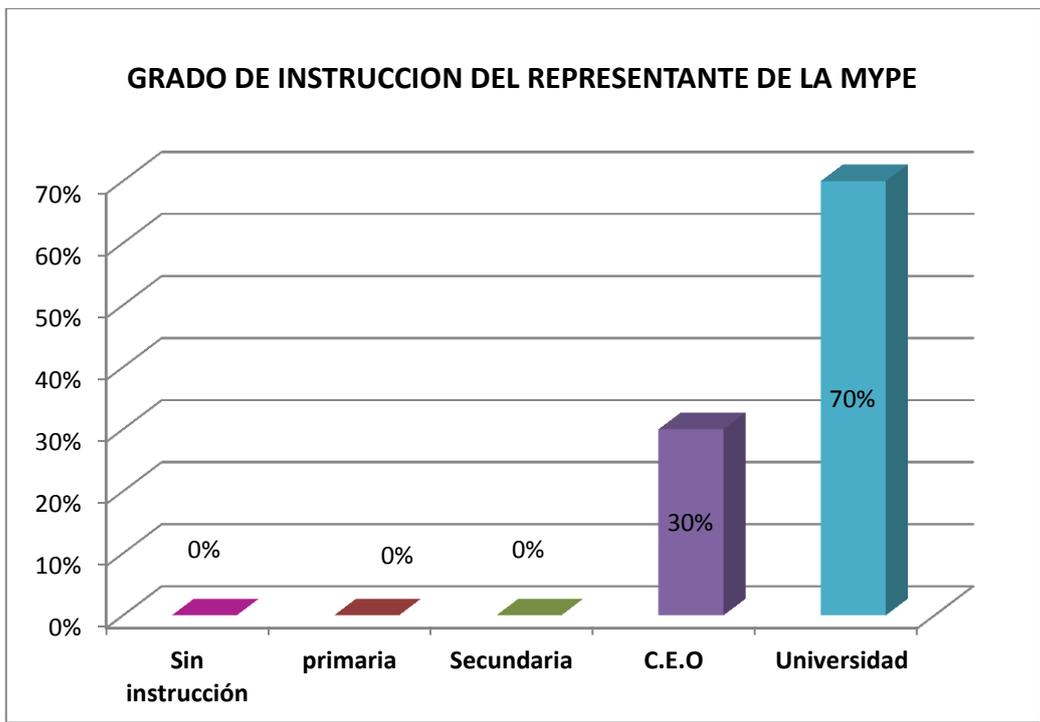
**Figura N° 2 Estado Civil**

**Fuente: Tabla N° 1**



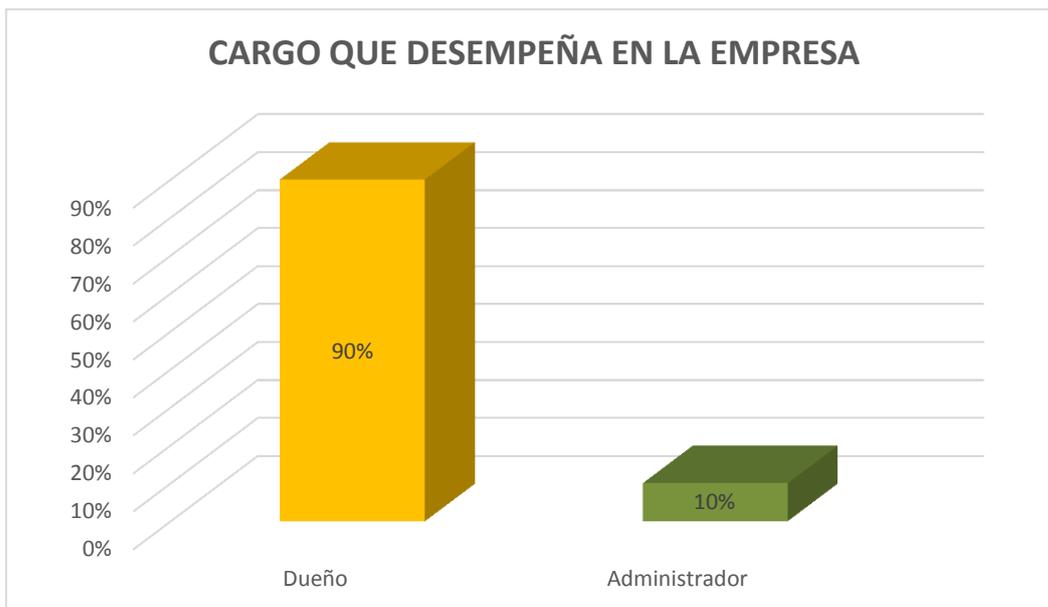
**Figura N° 3: Genero**

**Fuente : Tabla N° 1**



**Figura N°4 Grado de instrucción**

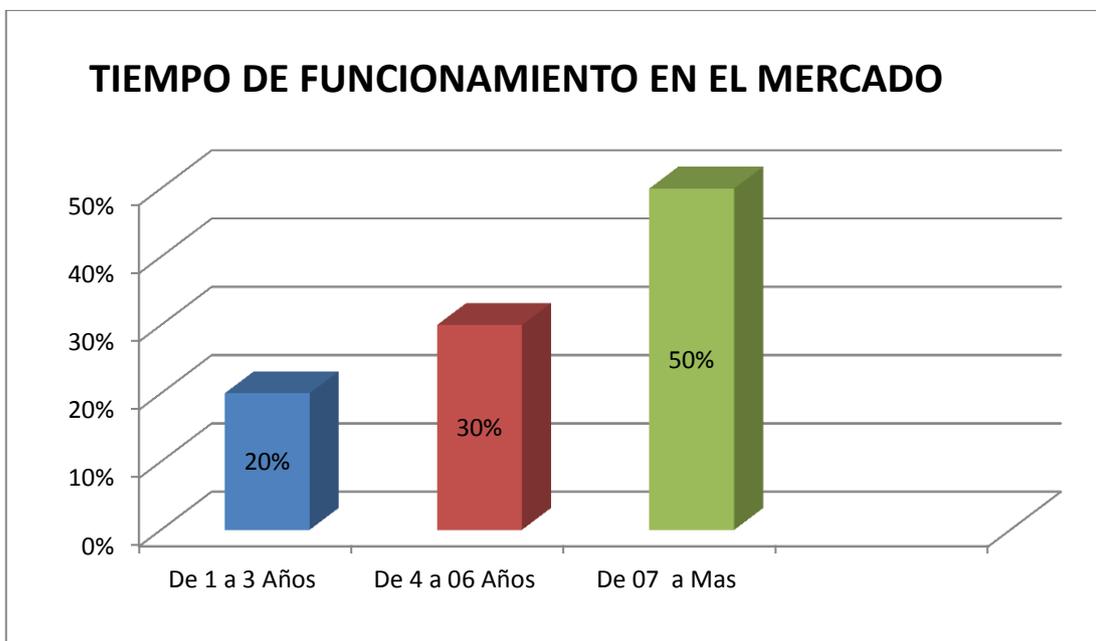
**Fuente: Tabla N° 1**



**Figura N° 5. Cargo que desempeña en la empresa**

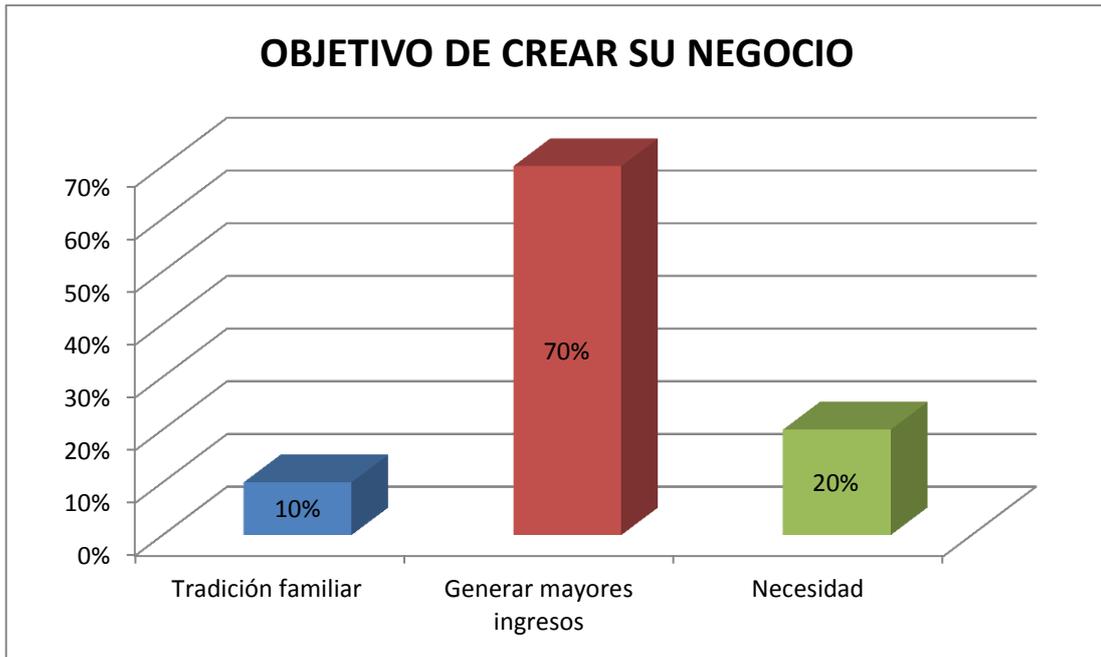
**Fuente :Tabla N° 1**

**Relacionado con las MYPES en estudio**



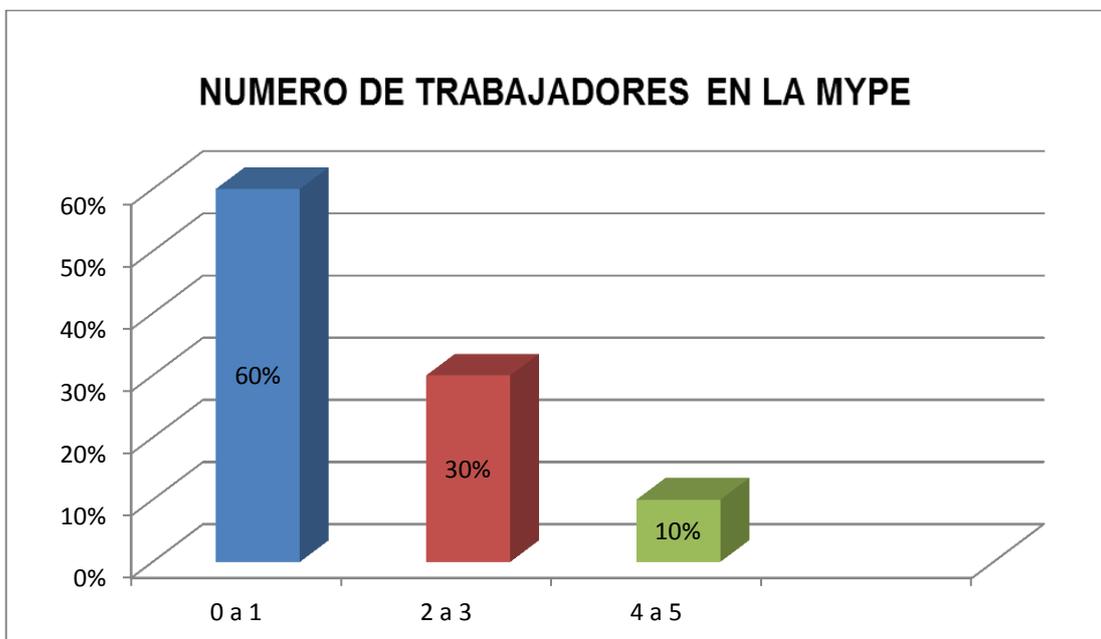
**Figura N°6 funcionamientos en el mercado**

**Fuente: Tabla N° 2**



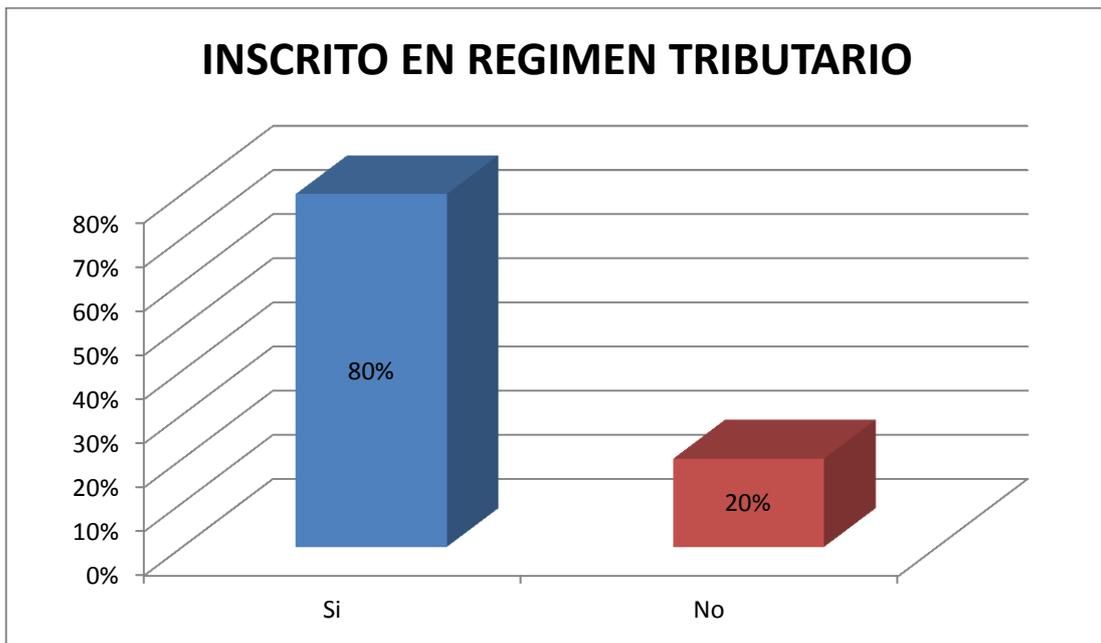
**Figura N° 7 objetivo de crear su negocio**

**Fuente: Tabla N° 2**



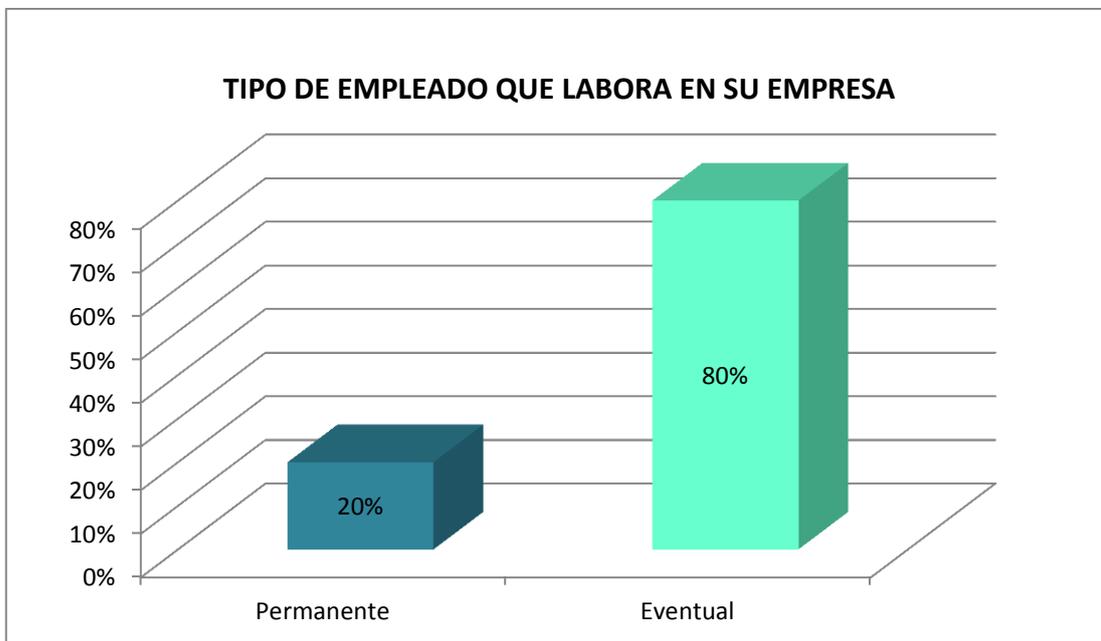
**Figura N° 8: número de trabajadores**

**Fuente: Tabla N°2**



**Figura N° 9** Está inscrito en el Régimen Tributario

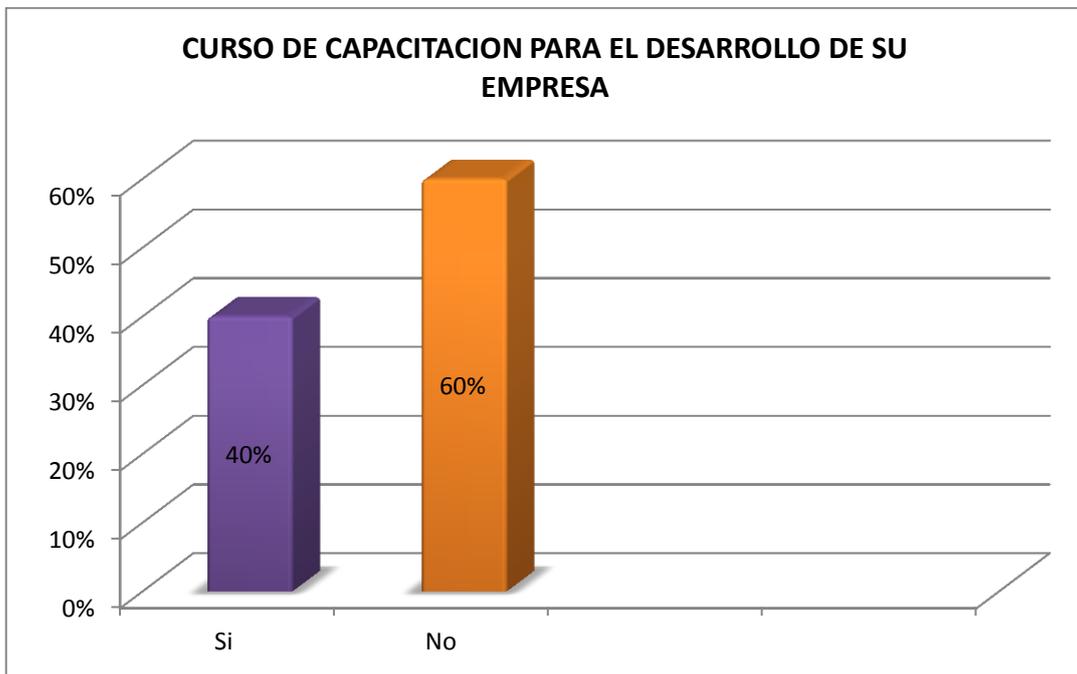
**Fuente:** Tabla N° 2



**Figura N°10** Tipos de empleados

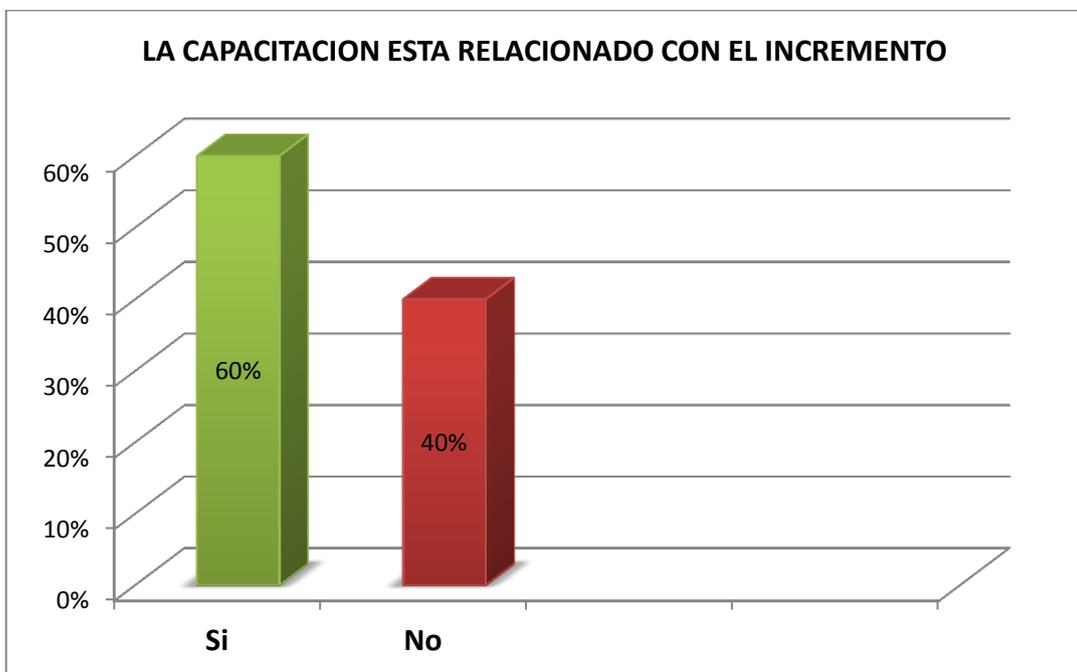
**Fuente:** Tabla N° 2

**Relacionado con la capacitación de la MYPE en estudio.**



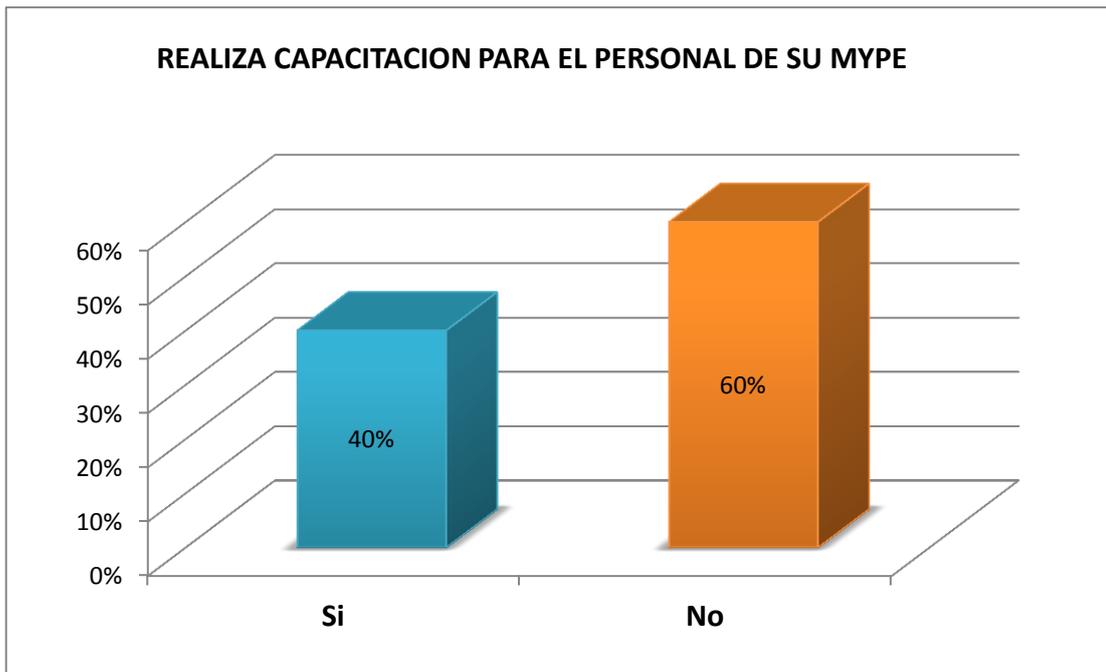
**Figura N°11 Capacitación para el desarrollo de su empresa**

**Fuente: Tabla N° 3**



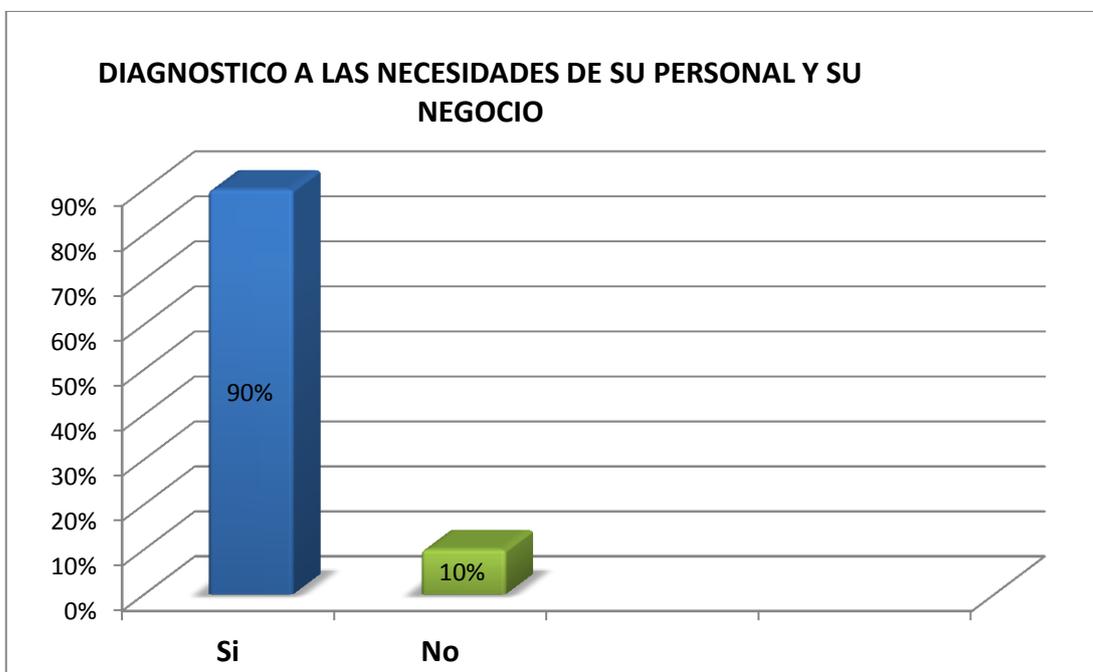
**Figura N° 12 La capacitación está relacionado con el incremento**

**Fuente: Tabla N° 3**



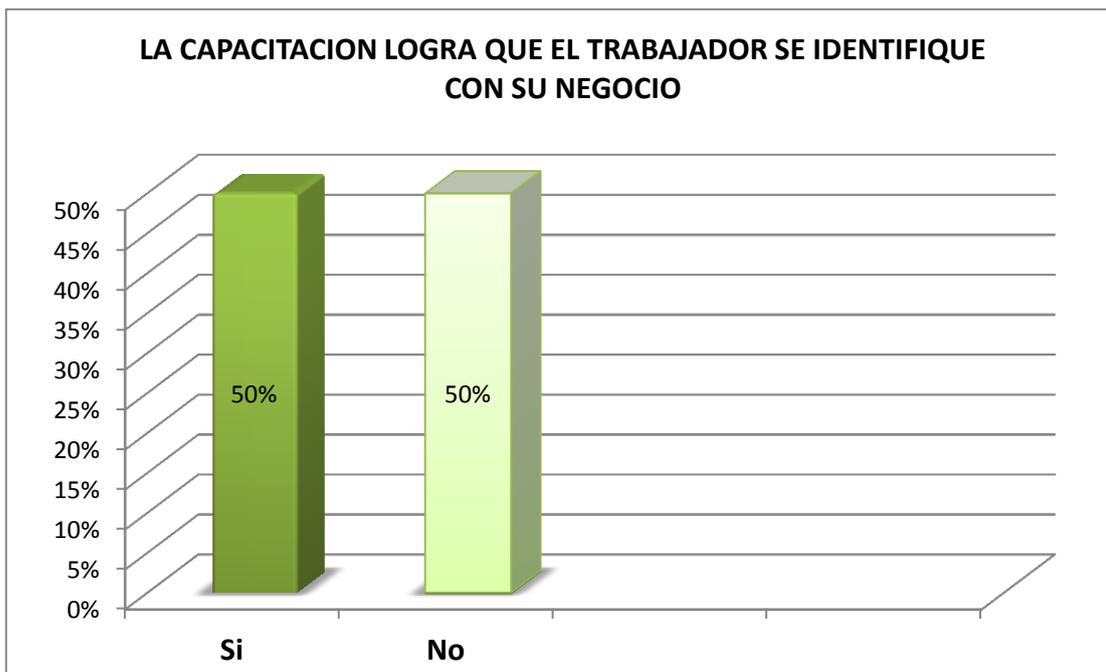
**Figura N°13 Realiza capacitación para el personal**

**Fuente : Tabla N° 3**



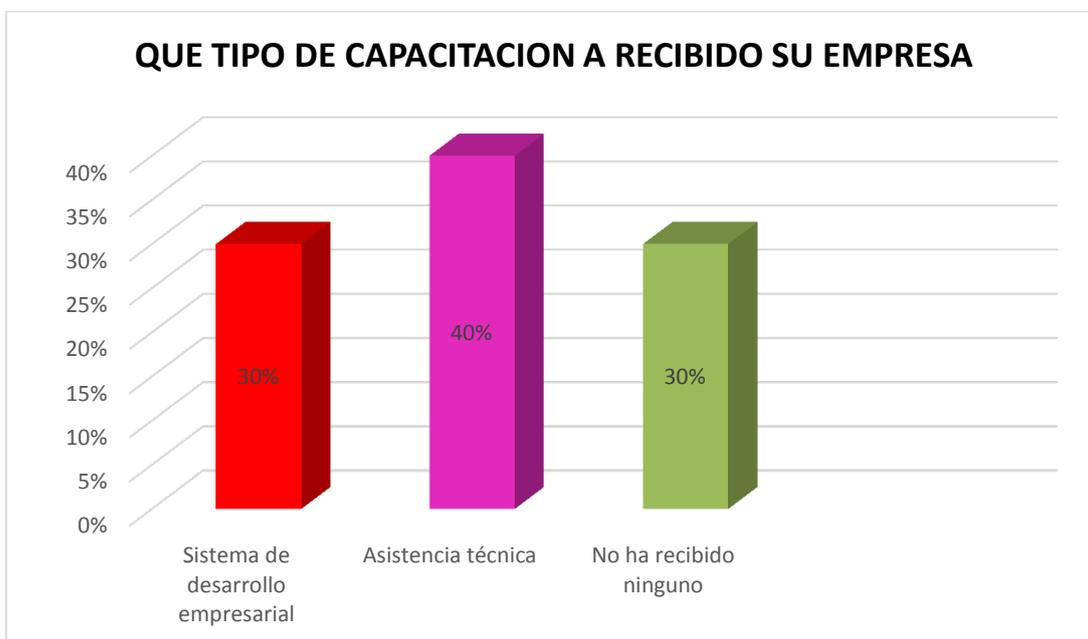
**Figura N° 14 Diagnostica las necesidades de su personal y de su negocio**

**Fuente: Tabla N° 3**



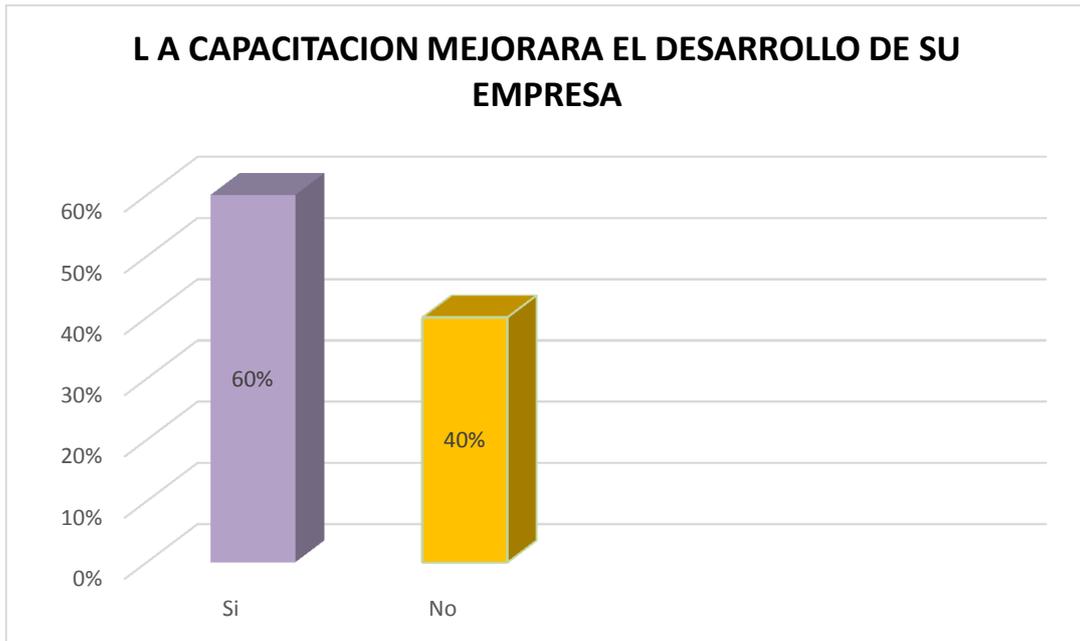
**Figura N° 15 La Capacitación logra que el trabajador Identifique con su negocio**

**Fuente: N° Tabla 3**



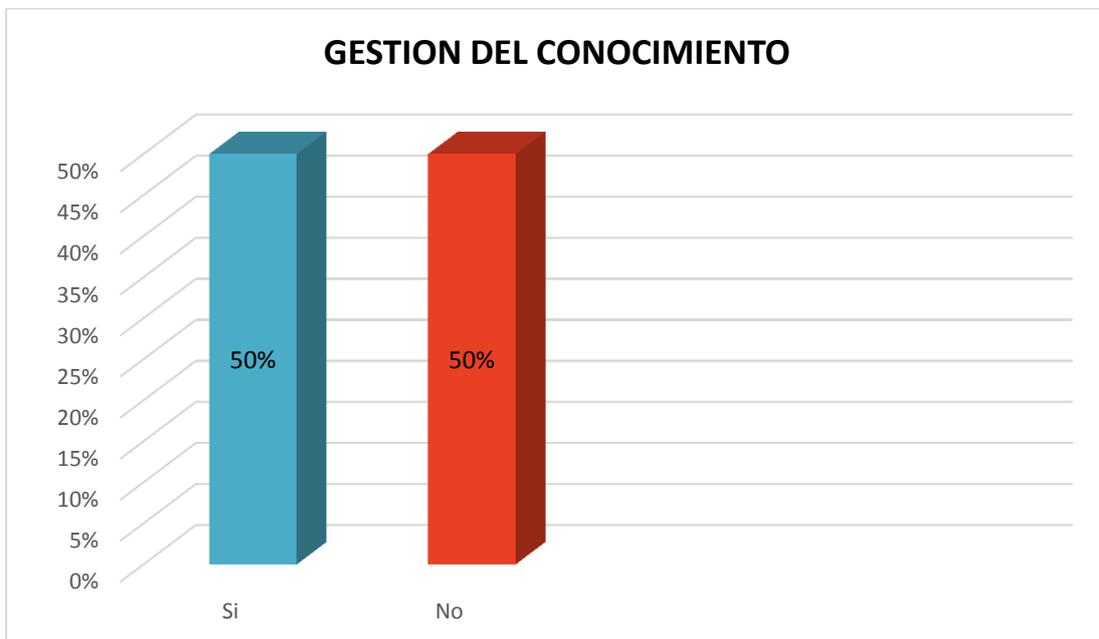
**Figura N° 16 Tipo de capacitación recibió su empresa**

**Fuente: Tabla N°3**



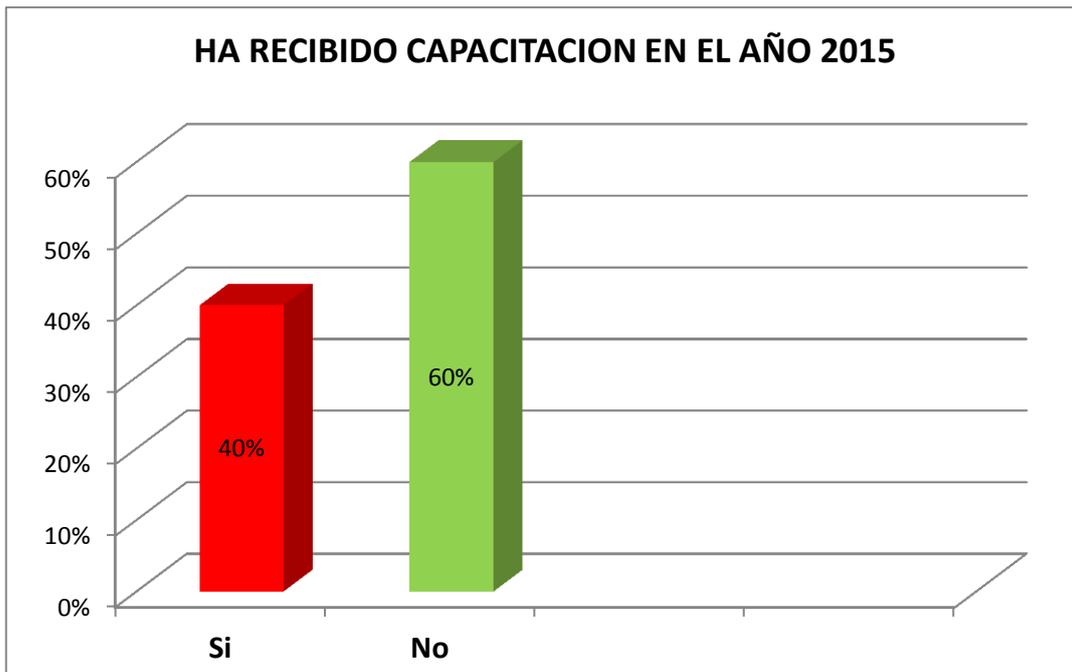
**Figura N° 17 La capacitación mejorara el desarrollo de su empresa**

**Fuente: Tabla N° 3**



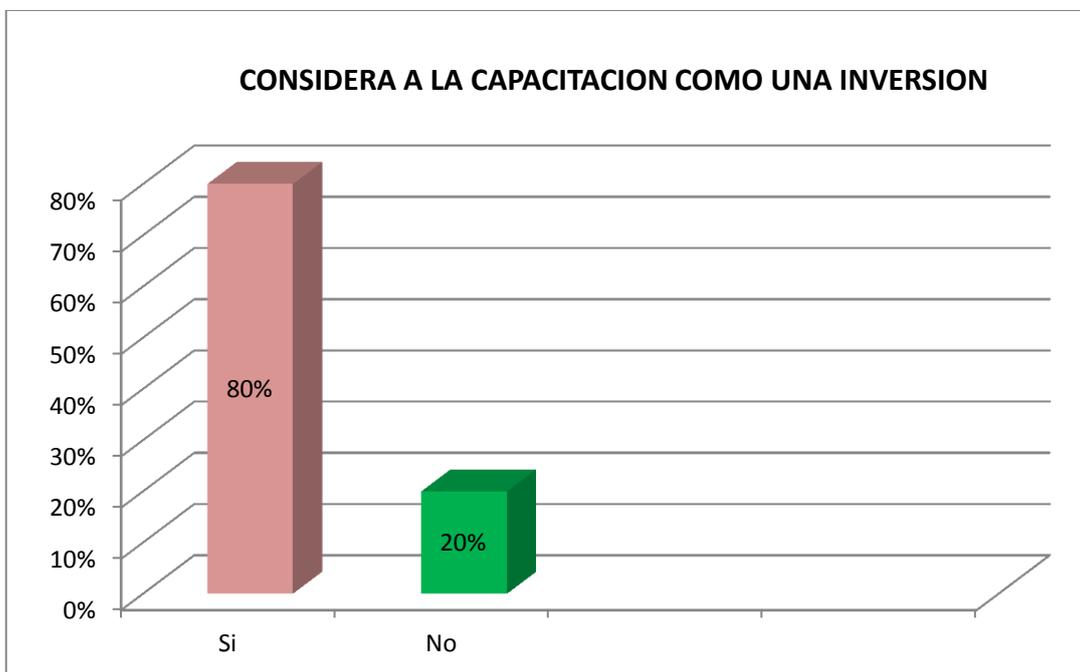
**Figura N° 18 Importancia de la Gestión del conocimiento**

**Fuente: Tabla N° 3**



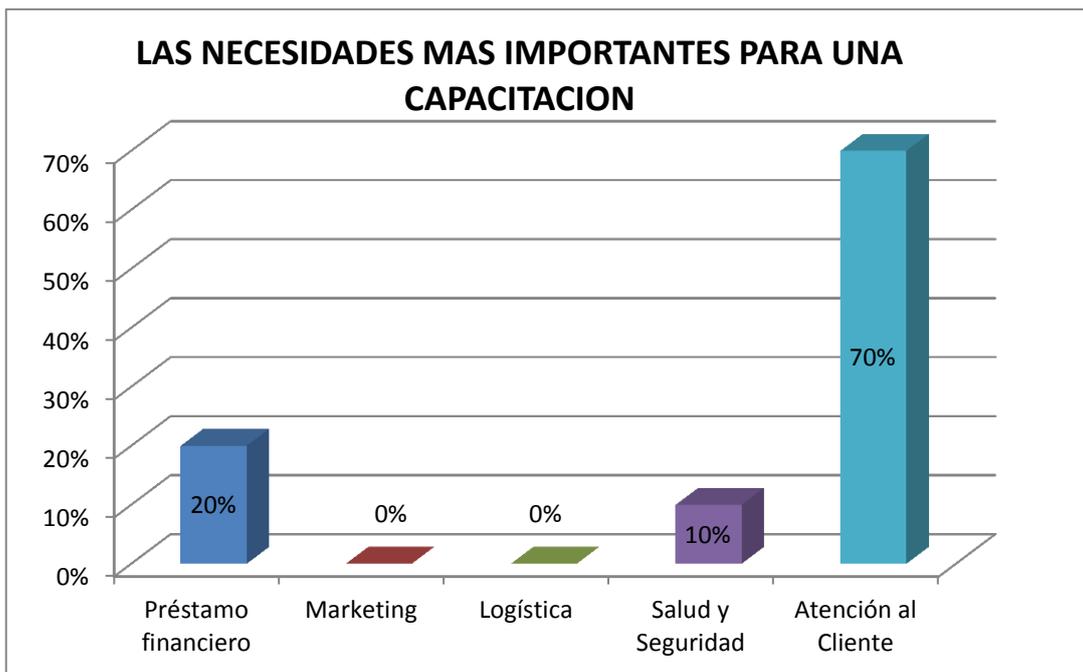
**Figura N° 19 capacitaciones en el año 2015**

**Fuente: Tabla N°3**



**Figura N° 20 Considera la capacitación como una inversión**

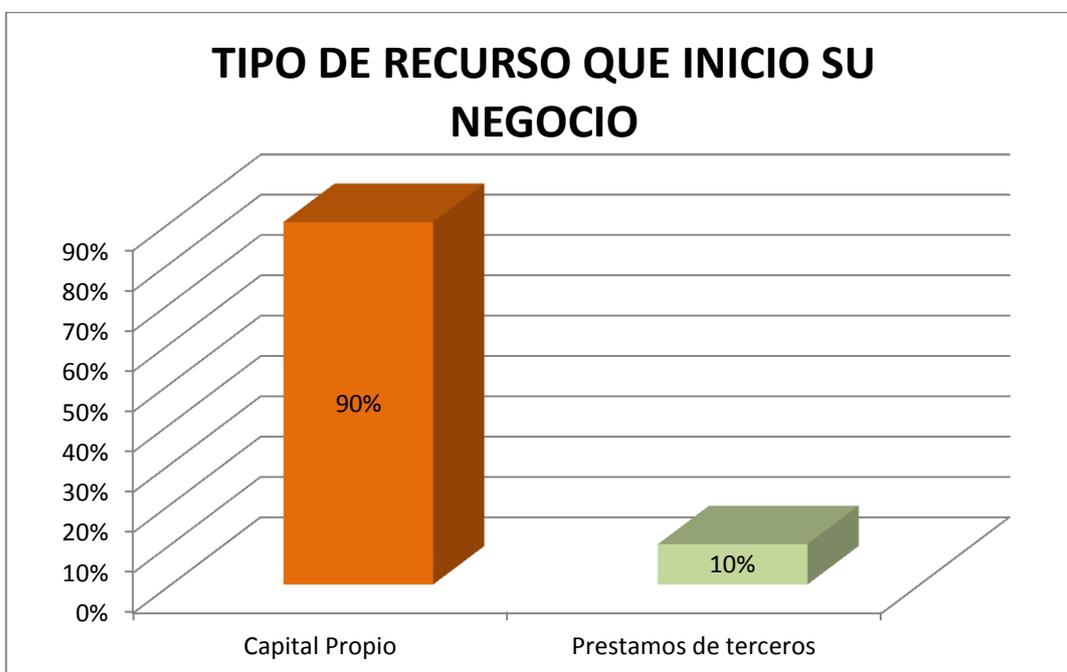
**Fuente: Tabla N° 3**



**Figura N°21 Necesidades más Importantes para una capacitación**

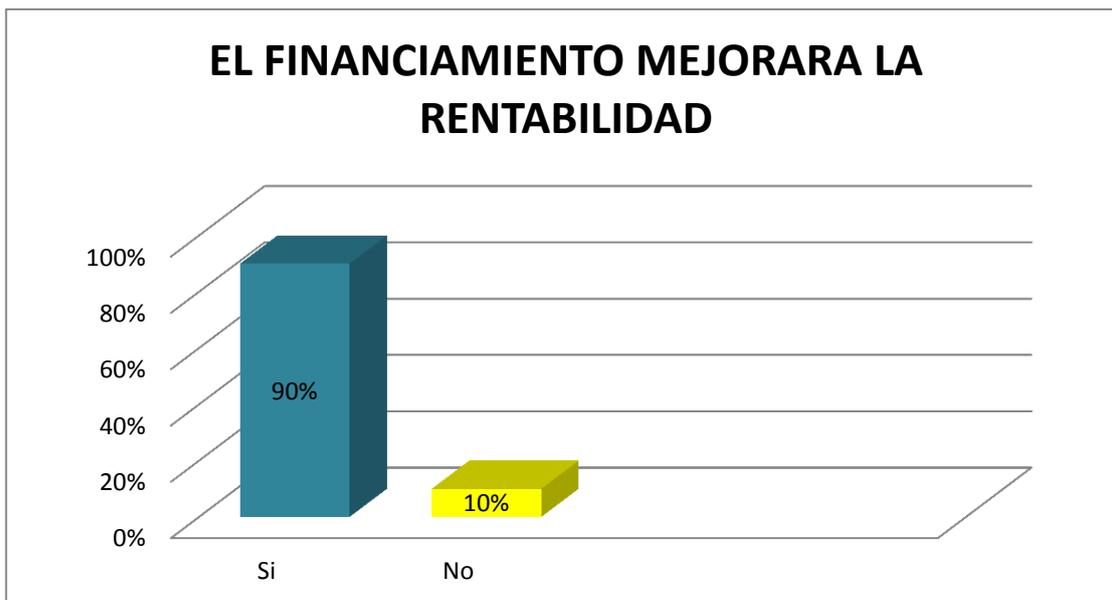
**Fuente: Tabla N° 3**

**Relacionado con el financiamiento de la MYPE en estudio.**



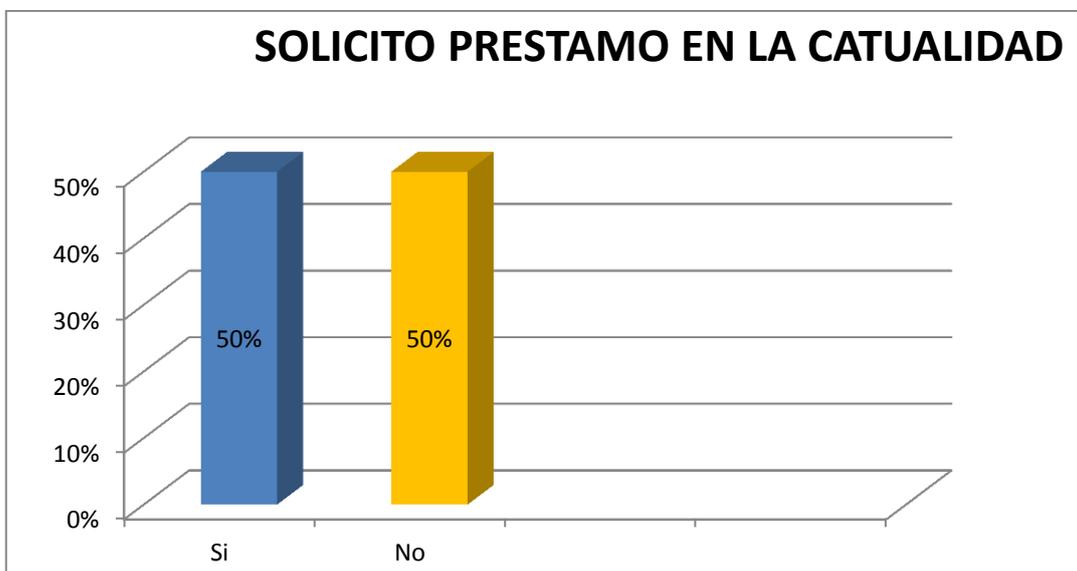
**Figura N° 22 Con qué tipo de recurso inicio su negocio**

**Fuente: Tabla N° 4**



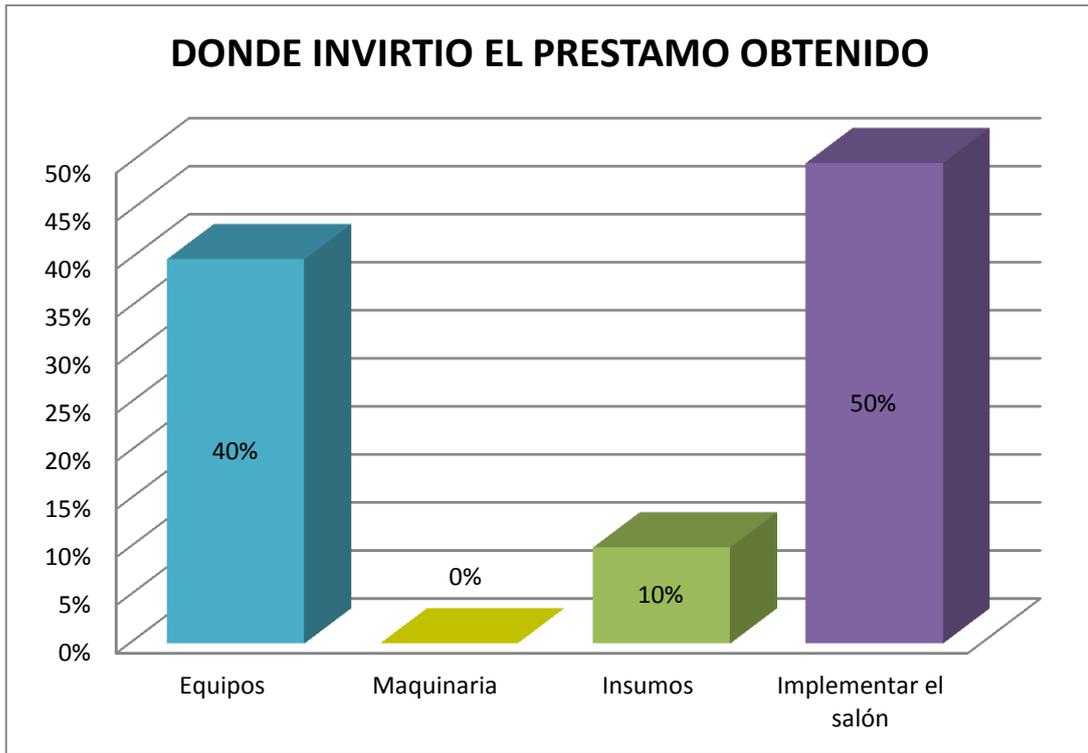
**Figura N° 23 El financiamiento mejorara la rentabilidad**

**Fuente: Tabla N° 4**



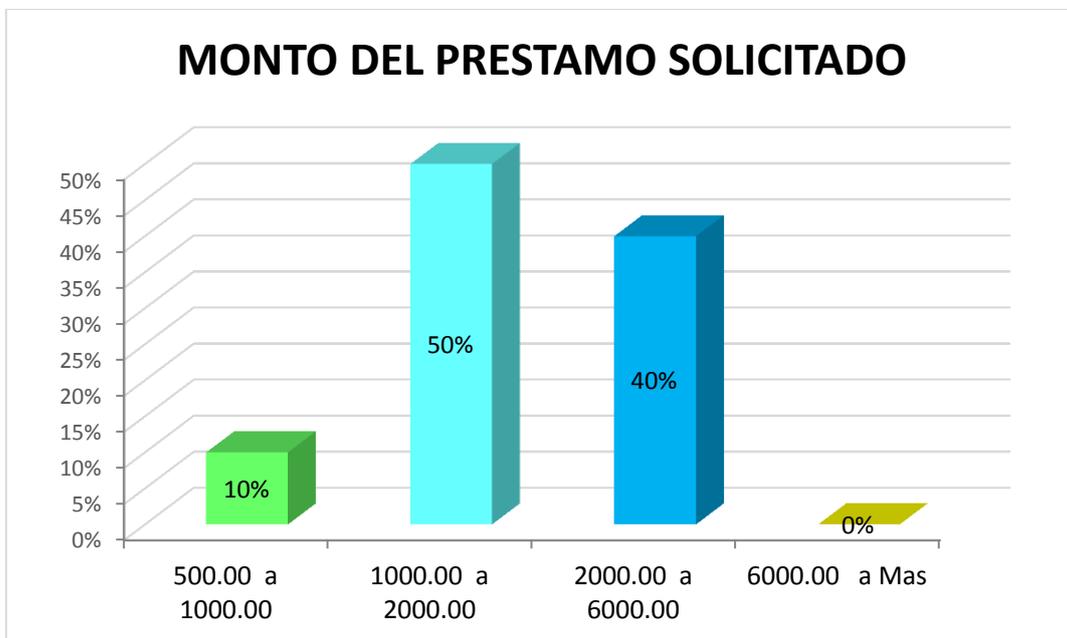
**Figura N° 24 Solicito Préstamo financiero en la actualidad**

**Fuente: Tabla N° 4**



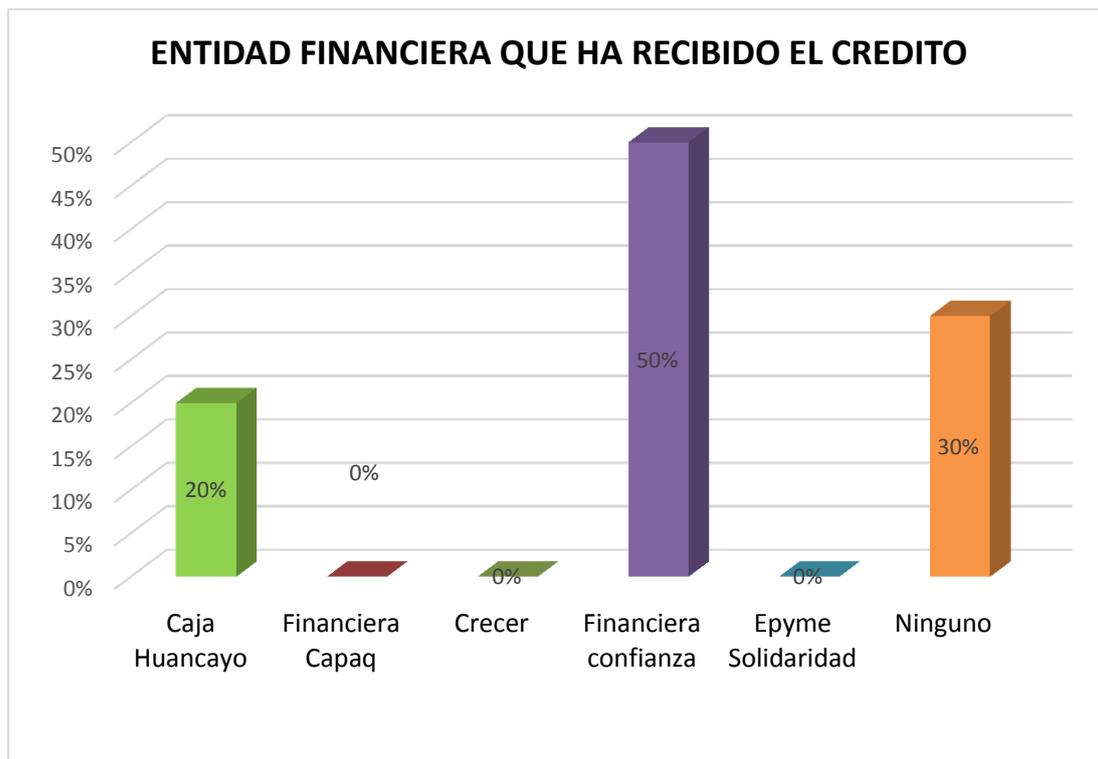
**Figura N° 25 Donde invirtió el préstamo obtenido**

**Fuente: Tabla N° 4**



**Figura N° 26 Cuanto fue el monto obtenido del préstamo**

**Fuente: Tabla N° 4**



**Figura N°27 Entidad financiera que recibió su crédito**

**Fuente: Tabla N°4**