



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
JULIACA**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO
– RUBRO SERVICIOS INTEGRALES DE SEGURIDAD Y
VIGILANCIA DEL DISTRITO JULIACA, AÑO 2015

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

AUTOR:

Bach. LUIS COA CCAHUANA

ASESOR:

ING. DIVAN YURI CARI CONDORI

JULIACA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Dr. Apolinar Florez Lucana
PRESIDENTE

Mgtr. Juan Mauricio Pilco Churata
SECRETARIO.

Lic. Constantino Antonio Paricahua Condori
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A los señores catedráticos por sus sabias enseñanzas y en especial al Ing. Diván Yuri Cari Condori, persona incansable y persistente por enseñarnos la Metodología de la Investigación, por su asesoría, consejos y tiempo que dedicó, para la elaboración del presente estudio.

Finalmente, mi agradecimiento a todas y cada una de las personas que estuvieron pendientes y colaboraron para alcanzar con esfuerzo una de mis metas.

DEDICATORIA

A toda cuanta persona hizo posible la culminación de mis estudios universitarios, en agradecimiento a su paciencia y dedicación.

A mis padres y familiares, por su compromiso, paciencia y apoyo invaluable para alcanzar mi objetivo; brindarme la oportunidad de seguir adelante para continuar con mi formación profesional, siendo un apoyo incondicional para pasar cada obstáculo y seguir adelante en el día a día en este camino de superación.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como finalidad determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector Servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015. La investigación es de tipo descriptiva, presenta un nivel cuantitativo, con un diseño no experimental y transversal; la población de estudio fueron los restaurantes de la ciudad de Juliaca, y la muestra estuvo conformada por 10 empresas a quienes se les aplicó un cuestionario como instrumento para la recolección de la información. Las principales conclusiones obtenidas del trabajo de investigación acompañados por los siguientes resultados: El 60% no ha recibido capacitación y consideran la capacitación como un gasto. Un 80% ha recibido crédito financiero, un 60% lo recibió por lo menos una vez al año, un 60% solicitó crédito no bancario y un 50% lo utilizó para comprar activos. Llegando a la conclusión que la mayoría no se ha capacitado y consideran la capacitación como un gasto, la mayoría ha recibido crédito financiero no bancario por lo menos una vez al año y lo han usado para compra de activos.

Palabras clave: Financiamiento y Capacitación de MYPE.

ABSTRACT

This research aimed to determine the main characteristics of funding and training of MSEs Service industry category Servicios Integrales Security and Safety District of Juliaca, 2015. The research is descriptive, presents a quantitative level, a non-experimental and cross-sectional design; the study population were the restaurants in the city of Juliaca, and the sample consisted of 10 companies who were applied a questionnaire as a tool for gathering information. The main findings of the research work accompanied by the following results: 60% have not received training and consider training as an expense. 80% have received financial credit, 60% received it at least once a year, 60% request nonbank credit and 50% use it to buy assets. Concluding that most have not been trained and consider training as an expense, most received nonbank financial credit at least once a year and have used it to purchase assets.

Keywords: Financing and Training MSEs.

CONTENIDO

1. Título de tesis	i
2. Hoja de firma de jurado y asesor	ii
3. Hoja de agradecimiento	iii
4. Hoja de Dedicatoria	iv
5. Resumen.....	v
6. Abstract	vi
7. Contenido.....	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	9
2.1. Antecedentes	9
2.2. Bases Teóricas	12
2.2.1. Financiamiento	12
2.2.2. Capacitación	22
2.3. Marco Conceptual	24
2.3.1. Definición de las MYPE	24
2.3.2. Servicio Integrales de Seguridad y Vigilancia	25
2.3.3. Definición de Financiamiento	27
2.3.4. Definición de Capacitación ---	28

III. METODOLOGÍA	29
3.1 Diseño de la investigación.....	29
3.2. Población / Muestra	30
3.3. Definición y operacionalización de variables o indicadores	31
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	33
3.5. Plan de Análisis	33
3.6. Principios Éticos.....	34
IV. RESULTADOS	35
4.1. Resultados	35
4.2. Análisis de los Resultados	49
V. CONCLUSIONES	51
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	52
Anexos	54

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio de investigación se llevó a cabo con la finalidad de poder identificar la “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector servicio, rubro servicios integrales de seguridad y vigilancia del distrito de Juliaca, año 2015”, así como todo el planteamiento y desarrollo de la tesis de la investigación.

Ante la coyuntura por las que pasa nuestro empresariado, la gestión empresarial es el eje principal del desenvolvimiento de toda organización para el cumplimiento de su misión y visión fijadas, las cuales basan sus objetivos en la satisfacción de sus clientes a los cuales se debe sea en los distintos campos o rubros de sus funciones. Tal es así, que la capacitación permanente del personal primordialmente a nivel gerencial (y/o supervisores) tiene que estar siempre presente.

(Mendivil, 2012). Las micro y pequeñas empresas surgieron por la falta de puestos de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar sus propias fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales.

(Iguñiz, 2011) Las Micro y pequeñas empresas (MYPE) son una organización socio-económica de gran impacto en las diversas economías a nivel mundial ya que se forman fundamentalmente por motivos de subsistencia familiar; allí está la

pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las Pymes (pequeñas y medianas empresas), se forman por racionalidad empresarial y son más empresa que familia; por lo tanto, las MYPE son más familia que empresas y las Pymes, son más empresas que familia. La microempresa es fundamentalmente para la subsistencia familiar en un sentido literal del término; ahí está la pobreza urbana y rural. En ella, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las Pymes, podríamos decir que, se forman por racionalidad empresarial y son más empresa que familia, las MYPE son más familia que empresa. Las primeras son empresas que contratan familiares; las segundas, familias que invierten en ellas mismas. Las primeras buscan la ganancia, mientras que las segundas, buscan la subsistencia

En Europa las MYPE son beneficiadas con distintos programas cuyo objetivo es mejorar el entorno financiero de éstas, permitiéndoles acceder al financiamientos con mayor facilidad, tal es el caso del European Fundfor South east Europe (EFSE) que ofrece instrumentos de financiación a largo plazo a instituciones locales para programas de préstamos a las MYPE (Granpyme, 2008).

Aguirre B. (2006). En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las MYPE. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las MYPE. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de

que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero: “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos.

(Garea, 2015) El 82, 2% de las empresas españolas son pymes; no se pueden financiar en mercado de capitales, tampoco pueden captar inversores en bolsa ni emitir bonos, dependen totalmente del crédito bancario. Los bancos, sin embargo, no tienen hoy ningún estímulo para prestar hoy a las pymes, al revés, los tienen para no hacerlo.

En Perú las MYPE representan el 98. 3% del total de empresas existentes en el país (94. 4% micro y 3. 9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las MYPE informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además las MYPE aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal. (Mathews, 2009)

Zambrano M. (2008), indica que el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder

al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste, claro esto debido a la excesiva documentación solicitada. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGs, cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo, entre otros.

Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego

me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGs, cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo, entre otros.

Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización) (Zambrano, 2008). Así mismo, los actores involucrados en el desarrollo y competitividad de la MYPE trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes, y tampoco consideran la importancia de la capacitación, puesto que en el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para la MYPE; dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda.

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con la rentabilidad de las MYPE, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

Actualmente las MYPE de la región PUNO presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial (Vargas, 2005).

Por otra parte, en la ciudad de Juliaca donde se realizó el presente estudio, existían pocos establecimientos conocidos como MYPE dedicadas a ofrecer servicios de seguridad (vigilantes, guardaespaldas, etc.), y se desconocía si estas MYPE tenían o no acceso al financiamiento, y si era así, conocer a través de que entidades bancarias o no bancarias lo recibían y en que invertían el dinero recibido; tampoco se sabía si las MYPE en estudio recibían o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación recibían y cuántas veces al año, por todo ello se ha planteado la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la

capacitación de las MYPE del sector servicio del rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del distrito de Juliaca, año 2015?,

Para dar solución a este problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector Servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015,

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

- Determinar las principales características de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015;
- Determinar las principales características de los representantes de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015;
- Determinar las principales características de la capacitación de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015,
- Determinar las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80 por ciento de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 por ciento del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú. (Vásquez, 2015)

La presente investigación se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento, de la capacitación, de las MYPE y de los representantes de las MYPE, del mismo modo va ayudar a diseñar estrategias que permitan lograr la subsistencia y progreso de las MYPE, permitiendo desarrollar las fortalezas necesarias para que puedan luchar en este mundo globalizado.

Además que traerá grandes beneficios para la empresa ya que les brindará información válida, confiable y oportuna existente para una buena toma de decisiones eficaz o mejorar más rápido cualquier problema que se presente, tendrá mejores oportunidades en el mercado, beneficiaría a la sociedad brindando un servicio de calidad con su personal y al dueño de la MYPE porque se incrementarán sus ganancias, también conoceremos y lograremos llevarlos a su aplicación sobre lo que se ha aprendido con el tema de investigación.

Finalmente, el trabajo de investigación se justifica porque servirá como antecedentes y base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivos o de servicio del distrito de Juliaca y de otros ámbitos de la región o del país así mismo porque servirá a los estudiantes como base de información para realizar otras investigaciones futuras.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Por su parte, Herrera se centró en la creación de un programa de capacitación para la empresa SEGURYACK que presta servicios externos de calidad en la ciudad de Arequipa, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas para coordinadores, supervisores y cajeros, con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de este departamento. El análisis de resultados le permitió al investigador

observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas.

Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para la empresa SEGURYACK que presta servicios externos de calidad en la ciudad de Arequipa, que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Por otro lado, Reyna en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios 5 secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de S/. 24,111.

Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el

66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Reyna, (2008), en un estudio sobre “La incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Juliaca”, llega a los siguientes resultados, a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años, b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino, c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores, d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24, 111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades, e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%, donde concluye: - respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no

bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, - Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, el 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

2. 2. Bases Teóricas de la Investigación

2. 2. 1. Financiamiento

Definición

El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa

reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad. El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

Financiamiento Interno. - Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

Financiamiento Externo. - Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc. Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento, las que se refieren a continuación. (Rojas, 2008).

El objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y

social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento.

Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamientos”. (Palomino, 2009)

Tipos de Crédito

El apoyo financiero directo o indirecto que las instituciones financieras pueden entregar a las personas naturales o empresas está normado por la SBS y se clasifica de la manera siguiente:

- **Créditos comerciales:** Destinados a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores a US\$ 30, 000 o su equivalente en moneda nacional. Se consideran dentro de esta definición a los créditos otorgados a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero. Destinados a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores a US\$ 30, 000 o su equivalente en moneda nacional. Se consideran dentro de esta definición a los créditos otorgados a

empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.

- **Créditos a la micro empresa (MES):** Bajo este rubro se encuentran los créditos otorgados a personas o empresas que reúnan las características siguientes: Montos en activos, sin considerar inmuebles, menores o iguales a US\$ 20, 000 o su equivalente en moneda nacional. Deudas en todo el sistema financiero no mayores a US\$ 30, 000 o su equivalente en moneda nacional.

- **Créditos de consumo: Representan** apoyo financiero otorgado a personas naturales a fin de atender necesidades en bienes y servicios no relacionados con una actividad empresarial. Se clasifican por el destino, siendo estos “crédito de libre disponibilidad”, “crédito automotriz” y “tarjetas de crédito”.

- **Créditos hipotecarios para viviendas:** Créditos destinados a personas naturales para comprar, construir, refaccionar, ampliar, mejorar y subdividir viviendas propias. (Lira, 2009)

Razones para buscar un Financiamiento

Una empresa para poder realizar normalmente sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales las personas físicas o morales obtienen recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamientos.

Así pues, el mejor momento para buscar un financiamiento es cuando veamos una clara oportunidad de negocio o cuando notemos que existe posibilidad de que este crezca y mejore. Cuando indicadores de nuestro negocio nos hagan pensar que nuestro producto o servicio está en boga, es el mejor momento de solicitar un financiamiento. Igualmente debe recurrir al financiamiento externo, cuando la propia operación no alcance a generar los recursos excedentes suficientes para el logro de los proyectos de crecimiento o, para realizar la operación de la empresa. También se puede buscar un financiamiento con el objetivo de modernizar nuestro negocio y hacerlo más eficiente.

En situaciones como éstas, es común que las empresas curran a financiamientos de diversas entidades, entre los que destacan proveedores y acreedores del sistema financiero. En este último caso, la entidad económica recurre a algunos de los agentes que forman del sistema financiero como bancos, casas de bolsa, arrendadoras, presas de factoraje, almacenadoras, etc.

Fuentes de Financiamiento

Principales características de las fuentes de financiamiento a Largo Plazo:

Se entiende por fuente de financiamiento a toda persona o entidad ajena a la empresa que proveen sus recursos desde el exterior hacia la empresa; o a la manera de como una empresa puede obtener fondos o recursos financieros del exterior hacia la empresa para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Las principales características de financiamiento a largo plazo son las siguientes:

- La deuda representa una participación en la propiedad la empresa por lo general los acreedores no tienen poder de voto
- El pago de los intereses sobre la deuda que efectúa la empresa se considera un costo operativo
- La deuda pendiente de liquidar es un pasivo de la empresa si no se paga los acreedores pueden reclamar legalmente los activos de la empresa.

Clases de Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo

- Fuentes Internas

a) Los recursos que aportan los socios a la empresa en concepto de capital, tanto para la formación de capital inicial como para sucesivas ampliaciones. Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social).

b) La parte de los beneficios periódicos que no haya sido repartido entre los socios y que pasara a incrementar la capacidad financiera de la empresa.

- Fuentes Externas

Son todos aquellos recursos que se dirigen a la empresa desde el exterior y que tienen su origen en personas e instituciones ajenas a la empresa:

a) Los derivados del tráfico o actividad normal, ejemplo: créditos que conceden los proveedores de materias primas, bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación.

b) Los recursos que deben ser negociados en el exterior, principalmente en entidades financieras.

Principales Instrumentos de Financiamiento Externo

A. Préstamo

La entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero que este último se obliga a restituir al cabo de un plazo de tiempo establecido, más los intereses devengados.

Características

- La entrega del dinero es simultánea a la firma del contrato.
- Las cuotas se devuelven periódicamente (mes, trimestre, semestre, ...)
- Cabe la posibilidad de establecer un periodo de carencia en el que únicamente se pagan intereses.

Ventaja

- Posibilita la financiación inmediata de cualquier inmovilizado.

Inconveniente

Normalmente, requiere disponer de garantías.

Recomendable: En situaciones en las que se necesita una suma importante de liquidez para afrontar situaciones de lanzamientos de nuevos productos, ampliaciones de negocios, etc.

B. Hipoteca

En situaciones en las que se necesita una suma importante de liquidez para afrontar situaciones de lanzamientos de nuevos productos, ampliaciones de negocios, etc.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener

algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de sus intereses generados.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de sus intereses generados.

Ventajas

- Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.
- El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas

- Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de utilización

La hipoteca confiere al acreedor una participación en bien. El acreedor tendrá que acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para, es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo.

Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

C. Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Ventajas

- Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.
- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

- El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.
- El costo de emisión de acciones es alto.

(Palomino, 2009) Es importante destacar el financiamiento como instrumento fundamental para incrementar la productividad y eficiencia empresarial, particularmente como medio que facilite condiciones competitivas en los mercados

nacionales e internacionales. También toda empresa se ve influenciada por el financiamiento para cubrir sus necesidades de liquidez y para iniciar nuevos proyectos, podemos concluir con mencionar que el financiamiento interno son los fondos proporcionados por el equipo inicial, la familia y los amigos, antes y al momento del lanzamiento. Y a medida que la empresa crece, gana acceso a financiamientos intermediarios de tipo patrimonial. Según la sabiduría convencional el financiamiento bancario o para bancario no estará disponible para empresas pequeñas ante de que alcancen un nivel de producción tal que su balance refleje activos tangibles sustanciales que puedan ser utilizados como colateral, tales como cuentas por cobrar, inventarios y equipos.

CAPACITACIÓN

• TEORÍAS DE LA CAPACITACIÓN

Esta teoría la desarrollo Gary Stanley Becker (1964) y la define como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos. Es una opción individual una inversión. Se evalúa por la diferencia entre gastos iniciales: el coste de los gastos de educación y los gastos correspondientes (compra de libros, etc.), el coste de productividad, es decir, el salario que recibiría sí estuviera inmerso en la vida activa, y sus rentas futuras actualizadas. El individuo hace, así, una valoración arbitraria entre trabajar y continuar una formación que le permita, en el futuro, percibir salarios más elevados que los actuales. Se toma en cuenta también el mantenimiento de su capital psíquico (salud, alimentación, etc.).

Capacitación de personal

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacitación, conocimientos y experiencia de los trabajadores evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; planificación para vacantes o ascensos en un futuro y leyes y reglamentos que requieran entrenamiento.

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacitación, conocimientos y experiencia de los trabajadores evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; planificación para vacantes o ascensos en un futuro y leyes y reglamentos que requieran entrenamiento. Al establecer un programa de capacitación, el primer paso consiste en coordinar las necesidades (introducción de un nuevo equipo o maquinaria) con objetivos de aprendizaje específicos (al finalizar su capacitación, los trabajadores entrenados sabrán mantener y manejar el equipo sin peligro). Algunos objetivos pueden cuantificarse mejor, tal como " el 95% de su capacidad (Billikopf, 2006).

La teoría de las inversiones en capital humano, La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el

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

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel

– que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definición de las MYPE

La Micro y Pequeña Empresa hoy en día deben considerarse fundamental, dado que establece ciertos límites en relación con los rendimientos a escala, la capacidad de comercialización, la división sectorial, el tamaño de los mercados, el nivel de capacitación de la mano de obra, la lógica de funcionamiento y organización; y finalmente, pero no por ello menos importante su participación en el crecimiento económico del país en el que se desarrolle.

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

2.3.2. Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia

La vigilancia es el monitoreo del comportamiento. La vigilancia por sistema es el

proceso de monitoreo de personas, objetos o procesos dentro de sistemas para la conformidad de normas esperadas o deseadas en sistemas confiables para control de seguridad o social. A pesar de que en francés la palabra vigilancia significa literalmente "mirar por encima", el término vigilancia suele aplicarse a toda forma de observación o monitoreo, no sólo la observación visual. Sin embargo, el "ojo en el cielo" que todo lo ve es aún el icono de la vigilancia. Para la vigilancia en muchas ciudades modernas y edificios se suelen emplear circuitos cerrados de televisión. Si bien la vigilancia puede ser una herramienta útil para las fuerzas y empresas de seguridad, mucha gente se muestra preocupada por el tema de la pérdida de privacidad. (Vigilancia, 2014)

Los servicios integrales de seguridad y vigilancia nacen para aportar como empresa brindando seguridad en la ejecución de los servicios que ofrecen, consiguiendo una gran aceptación por las empresas que prestan sus servicios a fin de tener vigilantes de seguridad que están altamente preparados para afrontar cualquier situación conflictiva y de riesgo con la profesionalidad y eficacia que el cliente precisa ya sea en urbanizaciones, tiendas, bancos, eventos artísticos, negocios, entre otras. Los Vigilantes de Seguridad son profesionales con años de experiencia profesional. Muchos de ellos son jubilados de la Policía.

OBJETIVOS CORPORATIVOS

- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes en todos los aspectos de seguridad.

- Ser líderes en la prestación de servicios de vigilancia y seguridad privada en forma integral.
- Estar a la vanguardia en todos los avances tecnológicos en materia de seguridad.
- Ser reconocidos en el mercado como una Organización líder en la capacitación de su recurso humano.
- Ampliar nuestra cobertura de servicios en las principales ciudades del país.
- Alcanzar el logro de las utilidades fijadas para cada periodo.

VALORES

- Orientación
- Servicio al cliente
- Actitud empresarial
- Flexibilidad
- Innovación, creatividad
- Desarrollo personal

2.3.3. Definiciones de financiamiento

Financiar es la acción de otorgar un crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para poder destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, que son necesarios para un buen desarrollo de las actividades económicas. Por otro lado, es dinero en efectivo que recibimos para

hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagaren un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Como se ha visto anteriormente, las MYPE, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación.

Generalmente, dentro de las MYPE existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

2.3.4. Definiciones de capacitación

Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.

Concretamente, la capacitación:

- Busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, en función de las necesidades de la empresa, con metas bien definidas. La necesidad de capacitación

surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

III. METODOLOGÍA:

3.1. Diseño de la investigación.

No experimental – Transversal – Descriptivo

Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables de financiamiento y capacitación, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Fue transversal porque se recolectaron los datos del estudio en un solo tiempo definido del año 2015.

Fue descriptivo porque el propósito ha sido describir las variables de financiamiento y capacitación en su contexto.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación.

No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables en estudio, observando el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Tipo

Cuasi – Experimental

Nivel

Cuantitativo

3.1.1 Descriptivo

Porque el propósito de la investigación fue describir las características de las variables de estudio.

3.2. Población y Muestra

La población estuvo integrada por 10 MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del distrito de Juliaca, año 2015, y la muestra dirigida fue al igual que la población el mismo número de 10 MYPE que representan el 100%.

3.3. Definición y Operacionalización de la variable

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE.	Objetivo de las MYPE	Nominal: Generar ganancia Subsistencia
		Su empresa es	Nominal : Formal Informal

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los representantes de las MYPE	Son algunas Características de los representantes de las MYPE.	Edad	Razón: 30 – 40 años 41 – 50 años 51 – 60 años 61 a más
		Género	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de Instrucción	Nominal: Primaria Secundaria incompleta Superior no universitaria. Superior universitaria
		Cargo del representante	Nominal: Propietario Administrado

		Tiempo de desempeño	Razón: 0-20 años 21 a más
--	--	---------------------	---------------------------------

Variable	De finición conceptual	De finición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas Características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicitó crédito	Nominal: : Sí No
		Cuántas veces	Ordinal: Ninguna vez Una
			Más de 1 vez
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria No solicito
		Crédito recibido para	Nominal: Capital de trabajo Compras de activo Infraestructura

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las MYPE.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del	Se capacitó en los últimos años	Nominal: Sí No

	personal en las MYPE.	Cuántas veces	Ordinal: Ninguna vez Una vez Más de 1 vez
		La capacitación es	Nominal: Inversión Gasto

3. 4. Técnicas e instrumentos de la recolección de datos

a) Técnicas

Se empleó la técnica de la encuesta, la cual se aplicó a la muestra seleccionada.

b) Instrumentos

Los instrumentos utilizados fueron compuestos por 14 preguntas.

3. 5. Plan de Análisis.

- Se registró la información sobre la base de los formatos aplicados. Este procedimiento permitió configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe.
- Se elaboró las tablas de frecuencia absoluta y relativa, gracias a que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemáticos de datos estableciéndose para ello criterios predeterminados.
- Se elaboraron las figuras circulares que estarán como anexo y que ayudaron a describir las variables. Estas figuras permiten visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.

- Las tablas y figuras elaboradas en Excel, fueron trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

3. 6. Principios Éticos.

El estudio de las Micro y Pequeñas Empresas es libre, no compromete los intereses de los empresarios ni genera ningún conflicto ya que previamente se coordinará con los propietarios o encargados de las MYPE, para recabar información y procesarla como resultados. No tiene ningún tipo de conflicto de intereses porque los datos son reales y proporcionados por los propios dueños y no se violara la confidencialidad de ninguna persona o institución.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Datos Generales

Características de los representantes de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015.

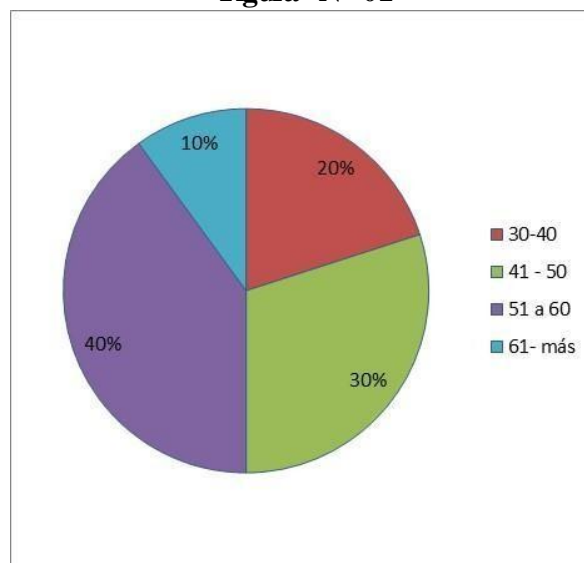
Tabla N° 01.

Edad de los Responsables de las MYPE en años

Datos Generales	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
30-40	2	20,00%
41 – 50	3	30,00%
51 a 60	4	40,00%
61- más	1	10,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 01



Interpretación: La edad: El 40% tienen entre 51 a 60 años, el 30% están en el rango de edad de 41 a 50 años, el 20% está en el rango de edades de los 30 a 40 años y el restante 10% tiene entre 61 a más.

Tabla N° 02.

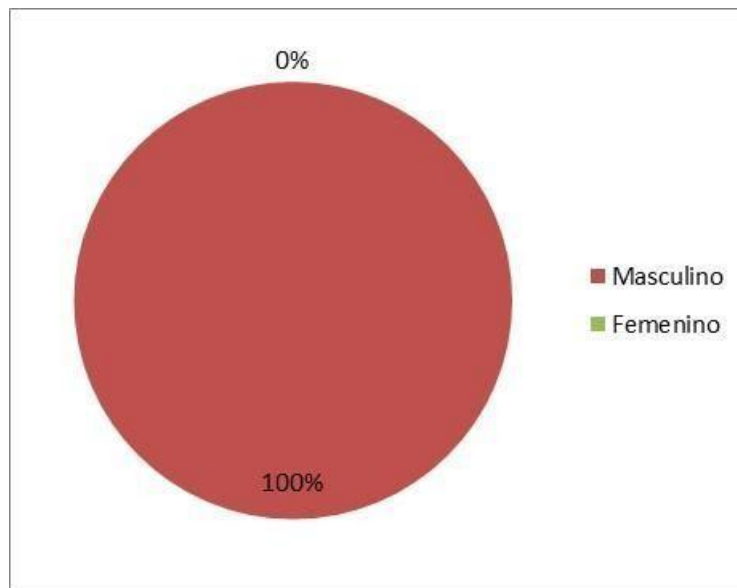
Genero de los Responsables de las MYPE

Datos Generales	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Masculino	10	100,00%
Femenino	0	0,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 02

Género de los Representante de la MYPE



Fuente: Tabla N° 02

Interpretación: Género: El 100% de los encuestados son de género masculino, tal como se observa en la tabla y la expresión de la figura.

Tabla N° 03

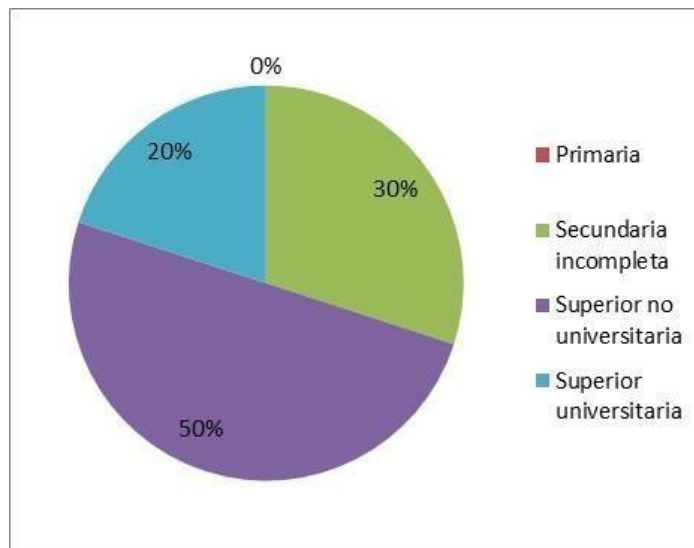
Grado de instrucción de los Responsables de las MYPE

Datos Generales	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Primaria	0	0,00%
Secundaria incompleta	3	30,00%
Superior no universitaria	5	50,00%
Superior universitaria	2	20,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 03

Grado de instrucción de los Responsables de las MYPE



Fuente: Tabla N° 03

Interpretación: Grado de instrucción: El 50% tienen grado de instrucción superior no universitario, el 30% tiene secundaria incompleta y el 20% tiene estudios superiores universitarios.

Tabla N° 04

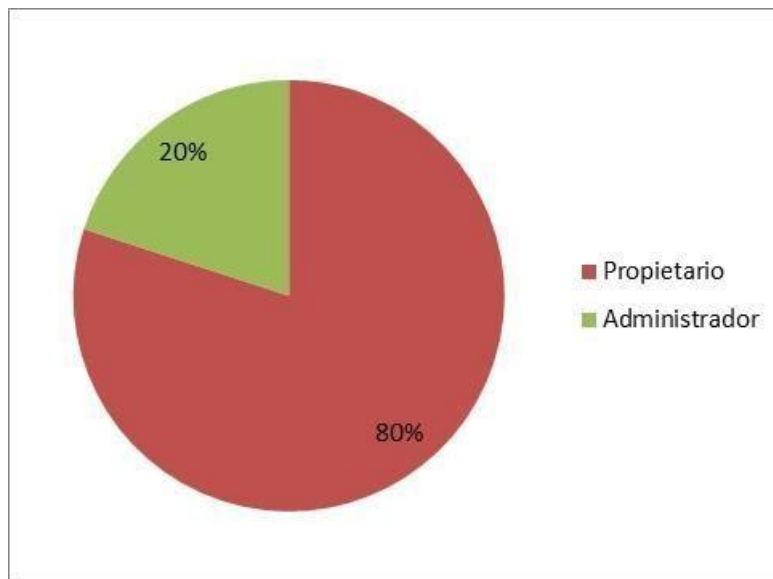
Cargo de los Responsables de las MYPE

Datos Generales	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Propietario	8	80, 00%
Administrador	2	20, 00%
TOTAL	10	100, 00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 04

Cargo de instrucción de los Responsables de las MYPE



Fuente: Tabla N° 04

Interpretación: Cargo: El 80% son propietarios de la empresa y el 20% de los restantes son administradores de las mismas

Tabla N° 05

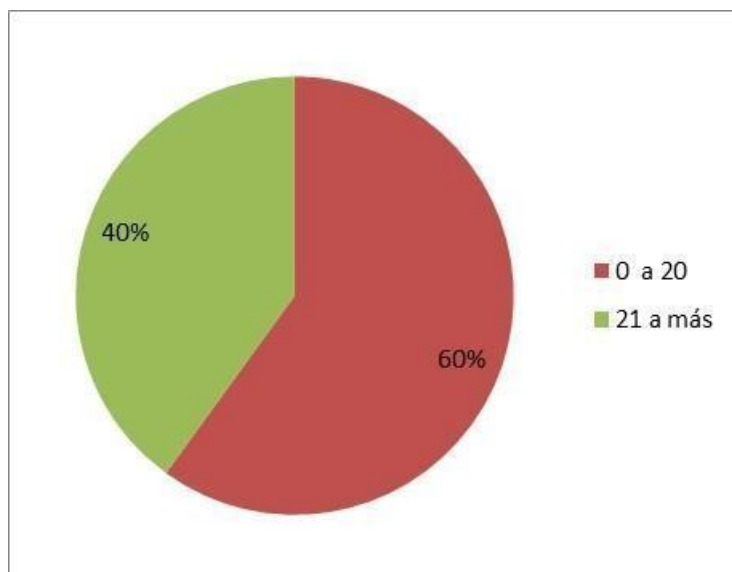
Tiempo de desempeño en el cargo de los Responsables de las MYPE

Datos Generales	Frecuencia Absoluta	Frecuencia
		Relativa
0 a 20	6	60,00%
21 a más	4	40,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 05

Tiempo de desempeño en el cargo de los Responsables de las MYPE



Fuente: Tabla N° 05

Interpretación: Tiempo que desempeña en el cargo: El 60% de las pequeñas empresas tiene menos de 20 años en el rubro, en tanto que el 40% restante tiene más de 21 años en el negocio.

4.1.2. Características de las MYPE

Características de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015.

Tabla N° 06

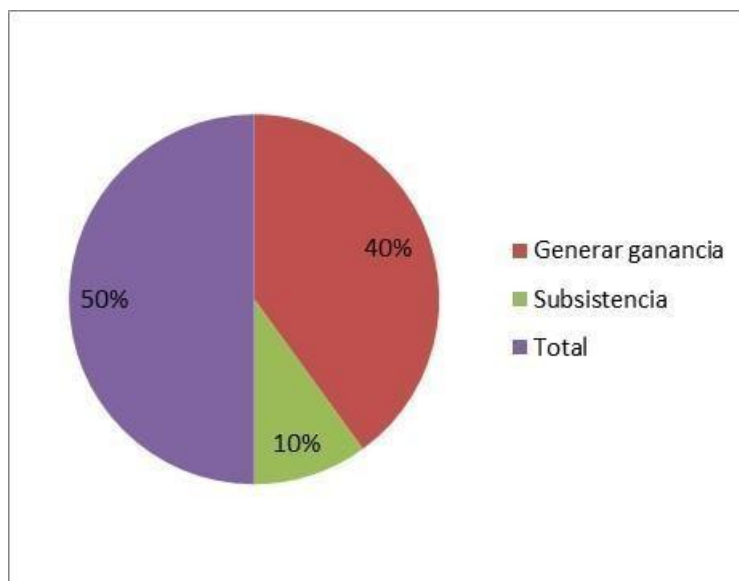
Naturaleza de la MYPE

Su empresa se creó para:	Fre cuencia	Fre cuencia Relativa
	Absoluta	
Generar ganancia	8	80, 00%
Subsistencia	22	20, 00%
TOTAL	10	100, 00%

FUENTE: Encues ta apli cada a repre sentantes de las MYPE Ser vicios In te gra les de Se gu ri dad y Vi gi lan cia del Dis trito de Ju li ca 2015.

Figura N° 06

Naturaleza de la MYPE



Fuente: Tabla N° 06

Interpretación: Su empresa se creó: El 80% se formaron para obtener ganancias, en tanto que el 20% restante no lo hizo con esa finalidad

Tabla N° 07

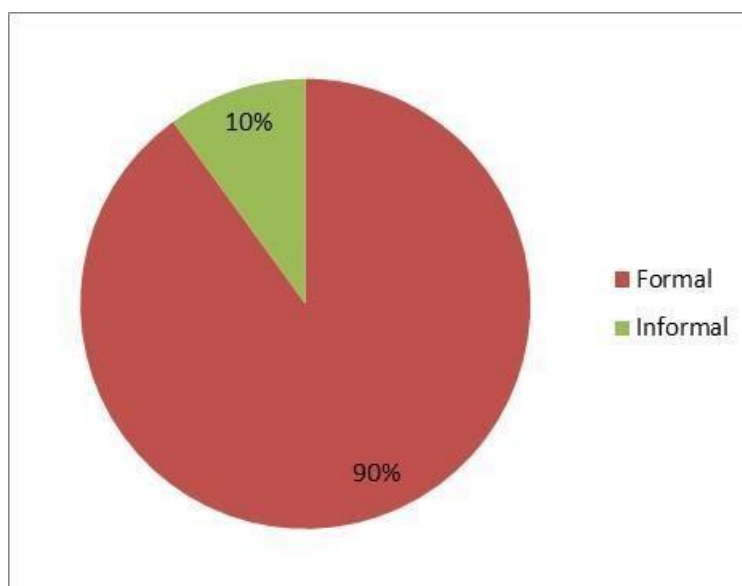
Formalidad e informalidad de la MYPE

La empresa es:	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Formal	9	90,00%
Informal	1	10,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 07

Formalidad e informalidad de la MYPE



Fuente: Tabla N° 07

Interpretación: Su empresa se creó: Se observa que el 90% de las MEPE son formales y solo el 10% es Informal, tal como se muestra en la figura y en la tabla correspondiente.

4.1.3. Características de las Capacitación de las MYPE

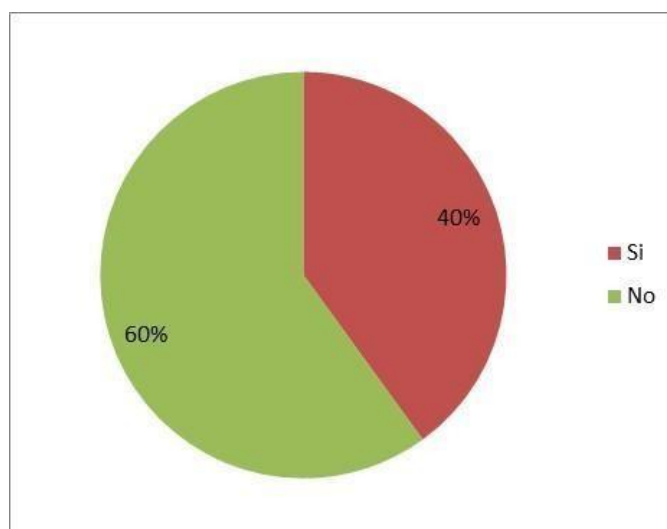
Características de la capacitación de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Julaca, año 2015.

Tabla N° 08

Capacitación en los últimos años de la MYPE		
Se ha capacitado en los últimos años	Frecuencia relativa	Frecuencia Absoluta
Si	4	40,00%
No	6	60,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Julaca 2015.

Figura N° 08
Capacitación en los últimos años en la MYPE



Fuente: Tabla N° 08

Interpretación: Se ha capacitado en los últimos años: El 60% de los microempresarios encuestados no se ha capacitado en los últimos años y el 40% sí han recibido capacitación.

Tabla N° 09

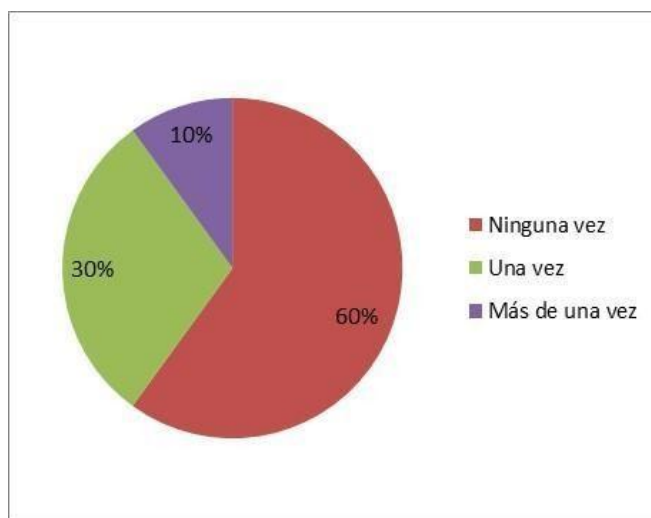
Frecuencia de Capacitación en los últimos años de la MYPE

Cuántas veces se ha capacitado	Frecuencia relativa	Frecuencia Absoluta
Ninguna vez	6	60,00%
Una vez	3	30,00%
Más de una vez	1	10,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 09

Frecuencia de Capacitación en los últimos años en la MYPE



Fuente: Tabla N° 09

Interpretación: Cuántas veces se ha capacitado: El 60% de los microempresarios encuestados no recibieron capacitación en el año, el 30% sí han recibido una capacitación al año y el 10% sí ha recibido más de una vez.

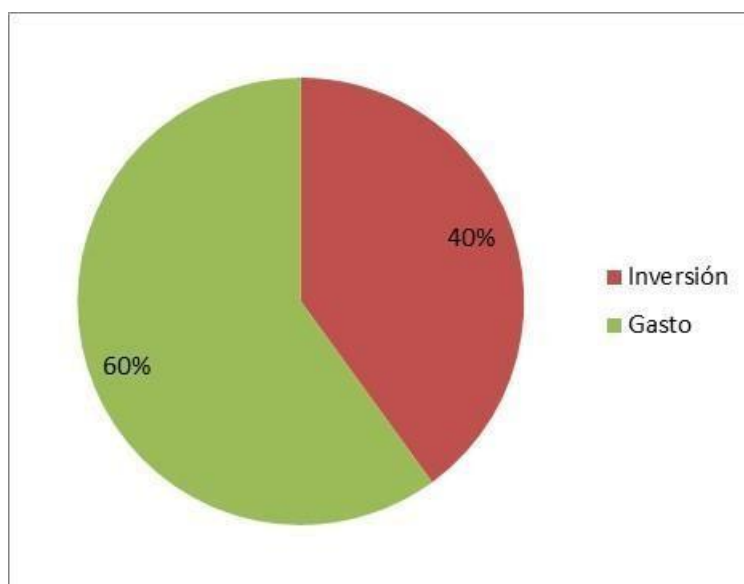
Tabla N° 10

Opinión de la Capacitación de la MYPE

Para Usted la capacitación es una:	Frecuencia relativa	Frecuencia Absoluta
Inversión	4	40,00%
Gasto	6	60,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 10
Opinión de la Capacitación en la MYPE



Fuente: Tabla N° 10

Interpretación: La capacitación es una: El 60% de las MYPE considera la capacitación como un gasto y el 40% lo considera una inversión.

4.1.3. Características del financiamiento

Características del financiamiento de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015.

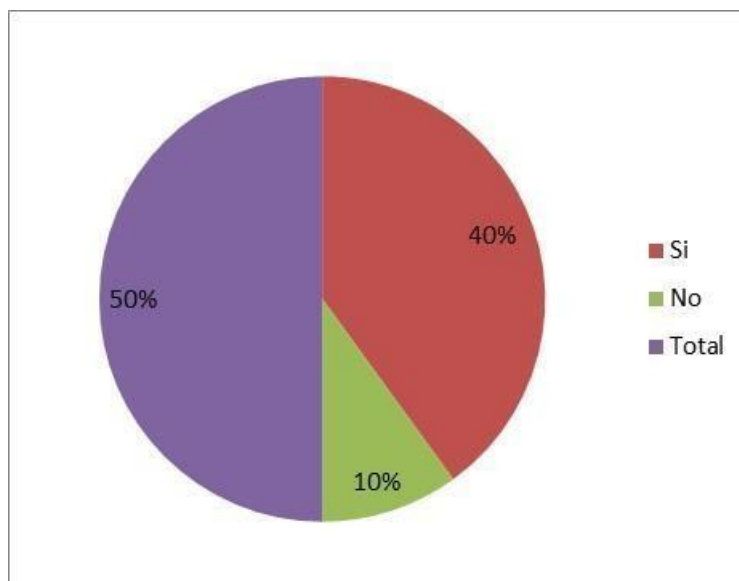
Tabla N° 11

Creditos financieros de la MYPE

La empresa ha solicitado algún crédito financiero	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
si	8	80,00%
no	2	20,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 11
Creditos financieros en la MYPE



Fuente: Tabla N° 11

Interpretación: La empresa solicitó algún crédito financiero: El 80% ha solicitado un crédito financiero en el año y el 20% no lo hace.

Tabla N° 12

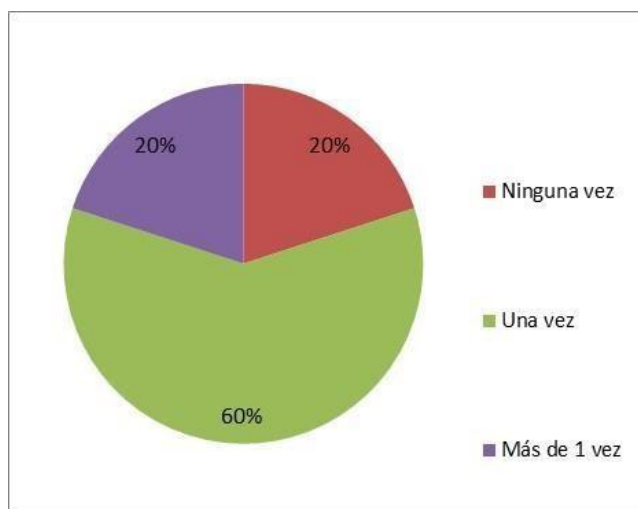
Veces que solicito el credito de la MYPE

Veces que solicito el crédito	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Ninguna vez	2	20,00%
Una vez	6	60,00%
Más de 1 vez	2	20,00%
TOTAL	10	10,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 12

Veces que solicito el credito en la MYPE



Fuente: Tabla N° 12

Interpretación: Veces que solicito un Crédito: El 60% ha solicitado un crédito financiero una vez al año, el 20% ninguna vez y el restante 20% más de una vez.

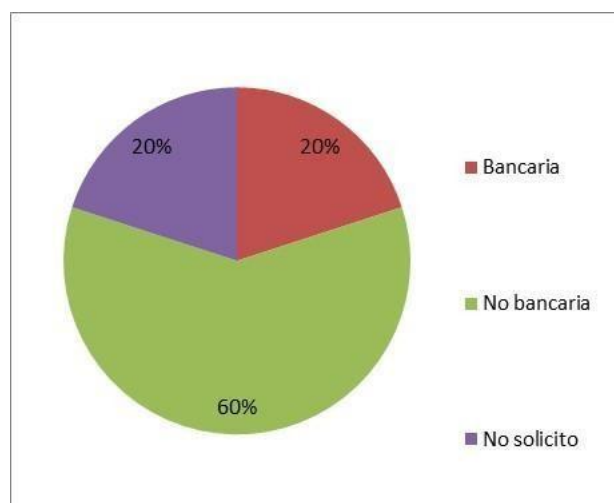
Tabla N° 13

Tipo de entidad financiera

A qué tipo de institución financiera solicitó el crédito	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Bancaria	2	20,00%
No bancaria	6	60,00%
No solicitado	2	20,00%
TOTAL	10	100,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 13
Tipo de Institución Crediticia



Fuente: Tabla N° 13

Interpretación: Institución que solicitó crédito: El 60% solicitó el crédito a una institución no bancaria, el 20% a una bancaria y 20% restante no solicitado.

Tabla N° 14

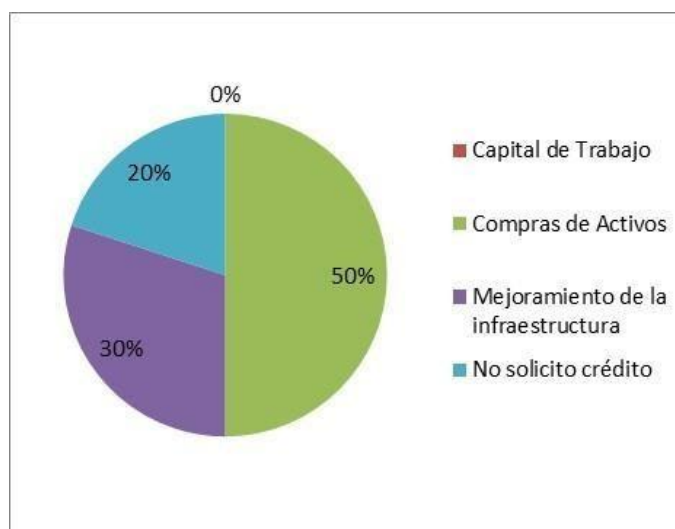
Destino de los créditos

En que ha invertido el crédito recibido	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Capital de Trabajo	0	0,00%
Compras de Activos	5	50,00%
Mejoramiento de la infraestructura	3	30,00%
No solicitado crédito	2	20,00%
TOTAL	10	10,00%

FUENTE: Encuesta aplicada a representantes de las MYPE Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca 2015.

Figura N° 14

Destino de los créditos



Fuente: Tabla N° 14

Interpretación: En que ha invertido el crédito recibido: El 50% en compras de activo, el 30% para el mejoramiento de la infraestructura de su empresa y el 20% restante no solicitado crédito.

4. 2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS:

A) DISCUSIÓN:

Con respecto a los Representantes legales:

Los representantes legales de las MYPE son personas mayores representados por un 40% de los encuestados y cuyas edades fluctúan entre 51 a 60 años; lo cual guarda relación con los resultados encontrados en la investigación realizada por Acuña, L. (2010), donde establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años. Con respecto al género de los representantes de las MYPE el 100% son masculinos, lo cual coincide con la encuesta realizada por Reyna, R. (2008) donde al 100% predominan los varones. El 50% tienen grado de instrucción superior no universitario, lo que contrasta con Acuña, L. (2010), donde vemos que un 42,9% de los microempresarios tienen grado de instrucción universitaria. El 80% son propietarios de la empresa y el 20% de los restantes son administradores de las mismas. El 60% de las pequeñas empresas tiene menos de 20 años en el rubro, en tanto que el 40% restante tiene más de 21 años en el negocio.

Con respecto a la MYPE:

Del 100% de la muestra el 80% tiene como finalidad generar ganancia, mientras el 20% restante tiene como finalidad la subsistencia, un 90% son empresas formales, mientras que el 10% restante es informal.

Con respecto a la capacitación:

El 60% de los empresarios no recibió capacitación antes de recibir un crédito,

estos resultados contrastan a lo encontrado en la tesis de Reyna, R. (2008), donde un 66,7% de los microempresarios sí recibieron capacitación para poder incrementar la rentabilidad en sus empresas. Del 100% de la MYPE un 60% no ha recibido ninguna capacitación, mientras que un 30% recibió una vez y el 10% restante más de una vez. El 60% considera la capacitación como un gasto, lo que contrasta en lo encontrado por Acuña, L. (2010), quien dice que el 100% de sus encuestados considera la capacitación como una inversión para mejorar su empresa.

Con respecto al financiamiento:

De los encuestados, un 80% ha solicitado crédito financiero en el 2015 para su MYPE; dicho resultado contrasta con lo encontrado por Reyna, R. (2008), donde un 58% recibió financiamiento o crédito respectivamente. Un 60% ha solicitado crédito una vez, un 20% más de una vez y el restante 20% ninguna vez. Un 60% de la muestra encuestada solicitó préstamos a una institución no bancaria lo cual guarda similitud con Reyna, R. (2008) donde un 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias. Logrando así que un 50% utilizará el crédito obtenido para compras de activo, lo que contrasta con Reyna, R. (2008), quien indica que un 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

V. CONCLUSIONES:

Respecto a los Representantes legales:

La mayoría de las MYPE están dirigidas por representantes cuyas edades oscilan entre 51 a 60 años y en su totalidad son del sexo masculino, la mayoría con grado de instrucción superior no universitaria, desempeñándose con el cargo de propietario con menos de 20 años en el cargo.

Respecto a la MYPE:

La mayoría de las MYPE fueron generadas para crear ganancia y se encuentran formalizadas.

Respecto a la capacitación:

La mayoría de las MYPE no se han capacitado, una minoría recibió capacitación una vez al año, motivo por el cual la mayoría de los empresarios consideran la capacitación como un gasto para la empresa.

Respecto al financiamiento:

Los empresarios en su mayoría recurren al financiamiento y solicitaron por lo menos un financiamiento durante el año 2015, siendo atendidos. La mayoría recurrió a entidades no bancarias y lo han invertido para compras de activos de su empresa.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Acuña, L. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro distribuidores de útiles de oficina del distrito de Juliaca, periodo 2008-2009. Memoria para optar al Título de Contador Público, Escuela de Contabilidad, Universidad Católica Los Ángeles de chimbote , Juliaca, Perú.
- Aguirre, B. (2006). Una mirada a las políticas a favor de las MYPE en América Latina. (Perú. Lima: 2006). [Monografías en internet]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas2.shtml>
- Billikopf, G. (2006) Capacitación al personal. Disponible en <http://www.cnr.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>
- Garea, F. (2015). Alemania y España firman un acuerdo para financiar a las pymes españolas. Extraído 22 de Julio del 2014 en: http://economia.elpais.com/economia/2015/07/04/actualidad/1372956502_906421.html
- Gary Stanley Becker (1964). Capital Human <http://es.scribd.com/doc/17419558/TEORIA-DEL-CAPITAL-HUMANO>, acceso: 23-10-2014.
- Granpyme. (2008) “Europa beneficia a las PyMES, las PyMES benefician a Europa”. Disponible en URL: <http://www.granpyme.com/informacion/reportaje/europa-beneficia-pyme-pyme-benefician-europa>
- Herrera, O. (2006) Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla. Facultad de Administración.
- Iguñiz Echeverría, Javier M. (2011), de la Ley MYPE a la Ley Pyme, extraído el 30 de setiembre 2012 en: <http://aeperu.blogspot.com/2008/02/de-la-ley-MYPE-laley-pyme.html>
- Lira, P. (2009). Finanzas y Financiamiento. (1era Ed.), pág. 31. Perú, 2009. Mathews J. (2009) COMPETITIVIDAD El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las MYPE, extraído el 02 de abril de 2015 desde <http://www.creceMYPE.pe/portal/images/stories/files/COMPETITIVIDAD.pdf>

- Mendivil, J. (2012). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Lima: 29 de Noviembre del 2012. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>.
- Palomino, N. (2009), financiamiento interno de las empresas, página disponible desde: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10317478>
- Reyna, R. (2008), incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Juliaca en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Juliaca. Juliaca. Perú.
- Rojas, T. (2008). Definición Del Financiamiento. Pág. 1 Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>
- Santos J. (2001). Las MYPE en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional. Extraído el 30 de setiembre de 2012 desde <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>
- Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA. Disponible en URL: <http://www.MYPEru.gob/pedoc/coreMYPEreg/ancashplanregional/ancash.pdf>
- Vásquez I. (2015) Importancia de las MYPE en el Perú, extraído el 02 de abril de 2015 desde <http://miempresaenmarcha.blogspot.com/2015/03/importanciadelas-MYPEen-el-peru.html>
- Vigilancia. (2014, 16 de noviembre). Wikipedia, La enciclopedia libre. Fecha de consulta: 18:26, febrero 12, 2015 desde <http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Vigilancia&oldid=78176598>.
- Zambrano, S. (2008). El Gobierno y el apoyo que brinda a las MYPE. Tesis Universidad de San Martín de Porres Fac. Administración de Negocios Internacionales; Perú

ANEXOS

ANEXO 01: CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

El presente cuestionario estructurado, nos va a servir para el trabajo de tesis titulada: “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO SERVICIOS INTEGRALES DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA DEL DISTRITO JULIACA, AÑO 2015” para la obtención del título profesional de licenciado en Administración. Agradecemos su honestidad, pues la información recaudada nos hará conocer con respecto al financiamiento en su MYPE.

Marca con una (X) la respuesta correspondiente:

1. Generales

Referente a los representantes de las MYPE

1. Edad del representante legal de la MYPE

- a) 30 – 40 años
- b) 41 – 50 años

c) 51 – 60 años

d) 61 a más

2. Género del representante legal de las MYPE

a) Masculino

b) Femenino

3. Grado de instrucción del representante legal de las MYPE

a) Primaria

b) Secundaria incompleta

c) Superior no universitaria.

d) Superior universitaria

4. Cargo del representante legal de las MYPE

a) Propietario

b) Administrador

5. Tiempo que desempeña en el cargo el representante legal de las MYPE

a) 0 - 20 años

b) 21 a más

Referente a las MYPE

6. ¿Su empresa se creó para?

a) Generar ganancia

b) Subsistencia

7. ¿Su empresa es formal o informal?

a) Formal

b) Informal

Referente a la capacitación

8. ¿Se ha capacitado en los últimos años?

- a) Si
- b) No

9. ¿Cuántas veces se ha capacitado?

- a) Ninguna vez
- b) Una vez
- c) Más de una vez

10. ¿Para usted la capacitación es una?

- a) Inversión
- b) Gasto

Referente al financiamiento

11. ¿La empresa ha solicitado algún crédito financiero?

- a) Si
- b) No

12. ¿Cuántas veces ha solicitado un crédito?

- a) Ninguna vez
- b) Una vez
- c) Más de 1 vez

13. ¿A qué tipo de institución financiera solicito el crédito?

- a) Bancaria
- b) No bancaria
- c) No solicito

14. ¿En qué ha invertido el crédito recibido?

- a) Capital de trabajo
- b) Compras de activo
- c) Mejoramiento de la infraestructura
- d) No solicito

Anexo 02: Relación de las MYPE encuestadas de servicios de seguridad y vigilancia del distrito de Juliaca.

EMPRESA	DIRECCIÓN
1. METRO SECURITY AND SERVICES S.R.LTDA	AV.FERROCARRIL LOTE. 7.MAZ A URB. SANTAMARIA .FRENTE ALA
2. CENTRAL DE SEGURIDAD S.A.C	JR. CALLAO. NRO.336 CERCADO
3. PACIFIC SECURITY S.R.L	JR. JR. INCA GARCILAZO.NRO. 408 URB. SANTA BARBARA
4. HUAYNA S.A.C	JR. CABANA. NRO. 524. ZARUMILLA
5. EMPRESA DE SERVICIO DE SEGURIDAD PRIVADA D Y M S.C.R.L	JR. JR.APURIMAC. NRO.264. URB. ZARUMILLA
6. EMPRESA DE VIGILANCIA PRIVADA TAURUS S.C.R.L	JR. ALFONSO UGARTE NRO. 429
7. EMPRESA DE SEGURIDAD LUZVIGY SERVICIOS MULTIPLES S.A.C	MAZ. K. LOTE. 3 LA RINCONADA
8. ASPER S.R.L	URB. LOS KENUALES. LOTE 01 LA RINCONADA

9. DEFENSE S.A	JR. URUGUAY. NRO. 181. FRENTE AL LOCAL EDUCATIVO SEANATI
10. ESVICSAC S.A.C	JR. LAMBAYEQUE. NRO. 916

ANEXO 3.- Matriz de Consistencia. -

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	POBLACIÓN Y MUESTRA	MÉTODOS Y DISEÑOS	INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS
<p>PROBLEMA PRINCIPAL</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector servicio del rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015?</p>	<p>Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector Servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015.</p> <p>Determinar las principales características de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015</p> <p>Determinar las principales características de los representantes de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y</p>	<p>Variables independientes: Financiamiento</p>	<p>La población estuvo integrada por 12 MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del distrito de Juliaca, año 2015, y la muestra dirigida fue de 10 MYPE que representan un 83.33% del total.</p>	<p>No experimental – Transversal - Descriptivo</p> <p>Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables de financiamiento y capacitación, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.</p> <p>Fue transversal porque se recolectaron los</p>	<p>a) Técnicas</p> <p>Se empleó la técnica de la encuesta, la cual se aplicó a la muestra seleccionada.</p> <p>b) Instrumentos</p> <p>Los instrumentos utilizados fueron compuestos por 14 preguntas.</p>
	<p>Vigilancia del Distrito de Juliaca, año 2015.</p>				

<p>Determinar las principales características de la capacitación de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Julaca, año 2015</p>				<p>datos del estudio en un solo tiempo definido del año 2015.</p>	
<p>Determinar las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPE del sector servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Julaca, año 2015</p>		<p>Variables dependiente: Capacitación</p>		<p>Fue descriptivo porque el propósito ha sido describir las variables de financiamiento y capacitación en su contexto.</p>	

