



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE
CABINAS DE INTERNET DEL DISTRITO DE VICE
PERIODO 2017.
TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA

QUEREVALU ANTON ELVA

ORCID: 00000-0002-2815-7144

ASESORA

GARCÍA MANDAMIENTOS EDMÉ MARTHA

ORCID: 0000-0003-0012-652X

PIURA – PERÚ

2019

TITULO

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE CABINAS DE
INTERNET DEL DISTRITO DE VICE PERIODO 2017.**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

QUEREVALU ANTON ELVA

ORCID: 00000-0002-2815-7144

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Piura, Perú.

ASESORA

GARCIA MANDAMIENTOS EDME MARTHA

ORCID: 0000-0003-0012-652X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad De Ciencias
Contables, Financieras y Administrativas, Piura, Perú.

JURADO

Landa Machero Víctor Manuel

ORCID: 0000-0003-4687-067X

Ulloque Carrillo Víctor Manuel

ORCID: 0000-0002-5849-9188

Reto Gómez Jannyna

ORCID: 0002-2169-9741

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Dr. Víctor Manuel Landa Machero

Presidente

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo

Miembro

Mgtr. Jannyna Reto Gómez

Miembro

Mgtr. Edmé Martha García Mandamientos

Asesor

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, dar gracias a nuestro padre celestial, por ayudarme en todo a darme la vida y la fortaleza necesaria, para así concluir esta etapa de mi vida como profesional. También agradecer infinitamente a mis padres por el apoyo brindado ya que ellos son el motor de mi vida para salir adelante como profesional. Y así lograr mis triunfos.

A la CPC. Edmé Martha García Mandamientos, mi asesora de tesis, quien con su apoyo e incondicional y el gran profesionalismo, experiencia y paciencia, que me ha tenido para apoyarnos y desarrollar esta tesis, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis para ahora hacerle llegar al jurado evaluador. Y así terminar con gran éxito esta investigación.

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado con mucho cariño a mi Dios padre celestial por haberme dado la vida, sabiduría y el entendimiento así poder concluir mi proyecto. A mis padres por su ayuda incondicional que me han brindado tanto moral, espiritual y también en lo económico para así poder terminar y seguir adelante y poder ser un profesional.

A ULADECH católica, por la oportunidad que me brinda para poder realizar mis sueños de convertirme en una profesional al servicio de mi país. Y a todos mis amigos ya que aportaron con sus ideas y así dar por concluido esta tesis.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del Financiamiento de cabinas de Internet del Distrito de Vice periodo 2017. La metodología aplicada fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo general y diseño no experimental, el instrumento de evaluación consistió en una encuesta pre estructurada con 37 preguntas que fueron aplicadas a los dueños o representantes legales de las micro empresas, preguntas concernientes a la investigación trabajada, de manera no aleatoria por conveniencia, representada por 05 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados: Las micro y pequeñas empresa de cabinas de internet se encuentran debidamente formalizadas, y el 100% de las empresas encuestadas cuentan con financiamiento de entidades bancarias o financieras; en el año 2017 estas empresas solicitaron financiamientos de S/5,000.00 a S/30,000.00 soles, financiamiento que se les otorgó con un tasa de interés del 15% al 20%, cancelándolos en un plazo no mayor de 36 meses, es así que este financiamiento fue invertido: el 40% en la compra de equipo de cómputo para el equipamiento de la empresa y el 60% restante fue utilizado para la apertura de un nuevo local de negocios.

Finalmente, se concluye que las micro y pequeñas empresas de cabinas de internet han sido financiados por entidades bancarias para realizar la compra de sus maquinarias y así mejorar la actividad productiva de su negocio.

Palabras Clave: Financiamiento, Cabinas de internet, Cajas municipales, Bancos, Financieras.

ABSTRACT

The main objective of this research was to: Determine the main characteristics of the financing of Internet booths in the District of the 2017 period. The methodology applied was quantitative, general descriptive level and non-experimental design, the evaluation instrument consisted of a pre-structured survey with 37 questions that were applied to the owners or legal representatives of the micro companies, questions concerning the research work, in a non-random manner for convenience, represented by 05 companies in the sector and subject under study, obtaining as main results: The micro and small companies of internet booths are duly formalized, and 100% of the companies surveyed have financing from banking or financial entities; In the year 2017 these companies requested financing from S / 5,000.00 to S / 30,000.00 soles, financing that was granted with an interest rate of 15% to 20%, canceling them in a period no longer than 36 months, so this financing it was invested: 40% in the purchase of computer equipment for the company's equipment and the remaining 60% was used for the opening of a new business location.

Finally, it is concluded that the micro and small companies of internet booths have been financed by banks to make the purchase of their machinery and thus improve the productive activity of their business.

Keywords: Financing, internet booths, municipal savings banks, banks, financial.

CONTENIDO

TITULO	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	viii
CONTENIDO	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
I. INTRODUCCION.....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA.....	4
2.1 Antecedentes.....	4
2.1.1 Internacionales	4
2.1.2 Nacionales	5
2.1.3 Regionales	7
2.2 Bases Teóricas.....	9
2.2.1 Financiamiento.....	9
2.2.2 Marco Conceptual	10
III. HIPOTESIS	23
3.1 Hipótesis.....	23
IV. METODOLOGIA	24
4.1 Diseño de la Investigación	24
4.2 Población y Muestra.....	24
4.2.1 Población.....	24
4.2.2 Muestra.....	24
4.3 Técnicas e Instrumentos	24
4.3.1 Técnica	24
4.3.2 Instrumento	24
4.4 Plan De Análisis.....	25
4.5 Definición y Operacionalización de variables.....	25
4.5.6 Acerca de los representantes legales de la empresa	25
4.5 Matriz de Consistencia.....	30
4.6 Principios Éticos.....	32

V. RESULTADOS DE ENCUESTAS	33
5.1 Resultados	33
5.2 Análisis de los Resultados.....	70
VI. CONCLUSIONES.....	73
ASPECTO COMPLEMENTARIOS.....	76
RECOMENDACIONES	76
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	78
ANEXO 1	84
Cuestionario	84
ANEXO2	92
CRONOGRAMA GANTT	92
I.- ACTIVIDADES	92
II.- PRESUPUESTO	92
III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO	93
VI. FINANCIAMIENTO	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Edad.....	33
Tabla 2 Sexo Del Propietario.....	34
Tabla 3 Grado De Instrucción.....	35
Tabla 4 Profesión.....	36
Tabla 5 Cargo Que Ocupa En L Empresa.....	37
Tabla 6 Tiempo Que Desempeña La Actividad.....	38
Tabla 7 Tiempo De La Empresa En La Actividad.....	39
Tabla 8 Estado De La Empresa.....	40
Tabla 9 Constitución Legal.....	41
Tabla 10 Régimen Tributario.....	42
Tabla 11 Tipo De Comprobante De Pago que Emite la Empresa.....	43
Tabla 12 Número De Trabajadores.....	44
Tabla 13 Control Contable.....	45
Tabla 14 Tipo De Capital.....	46
Tabla 15 ¿Cuántos Establecimientos Tiene Su Empresas Incluyendo Este.....	47
Tabla 16 Propiedad Del Local Comercial.....	48
Tabla 17 Tipo De Licencia.....	49
Tabla 18 ¿La Empresa Forma Parte De Una Asociación O Gremio	50
Tabla 19 Como Consideran A Su Empresa En Su Localidad.....	51
Tabla 20 ¿Cuál Es su Principal Desafío Que Enfrenta día a día en Su Negocio actualmente...	52
Tabla 21 Has Solicitado Financiamiento Para Lograr Tus Objetivos.....	53
Tabla 22 De Donde Proviene Su Financiamiento.....	54
Tabla 23 Que Instrumentos De Financiamiento Le Fue Otorgado.....	55
Tabla 24 ¿Cuáles Fueron Los Requisitos Para La Aprobación Del Crédito.....	56
Tabla 25 Que Documentos Acreditaron Sus Solvencia Económica.....	57
Tabla 26 Presento Garantías Para Respaldo El Crédito.....	58
Tabla 27 Cual Fue El Monto Otorgado Para El Financiamiento.....	59
Tabla 28 Cual Fue El Plazo De Devolución Del Crédito	60
Tabla 29 Cual Fue La Tasa De Interés Que Gravo El Crédito.....	61
Tabla 30 Que Porcentaje De Crédito Representa El interés.....	62
Tabla 31 Cual Fue El Destino Del Financiamiento.....	63

Tabla 32 En su Opinión Que Factores Delimitan La Obtención De Financiamiento.....	64
Tabla 33 Que Desearía Encontrar En Las Entidades Financieras.....	65
Tabla 34 Considera Que El Financiamiento Coadyuvo Al Financiamiento De Sus Objetivos Empresariales.....	66
Tabla 35 Para usted Considera Que El Financiamiento Es Una Herramienta Importante En El Mundo Empresarial.....	67
Tabla 36 Para Usted Volvería a Requerir Financiamiento Para Su Negocio.....	68
Tabla 37 Usted estaría de acuerdo en brindarme sus estados Financieros.....	69

I. INTRODUCCION

Las cabinas de Internet Publicas fueron concebidas como medios donde toda persona que no cuente con una computadora y muchos menos con la conexión de internet, puedan participar de esta nueva forma y puedan relacionarse con la sociedad. El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país. **Rose, (2014).**

Asimismo, manifiestan que las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar sus propias 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. **Cabrera & Ramírez, (2011).**

Las MYPE (Micro y pequeña empresa), mayormente se forman para la subsistencia familiar de esta forma es el progreso para los dueños de las cabinas de internet, ya que los costos y los requerimientos de la subsistencia familiar se identifican con las micro y pequeña empresa. **Arruñada, (2007).** Las micros y pequeñas empresas, han llamado la atención a muchos investigadores empresarios ya que nos brindan las estrategias para captar clientela. **Cárdenas, (2010).** En otros países latinoamericanos hay

muchas experiencias interesantes sobre estrategias, políticas a favor de las MYPE donde invierten un capital a favor de las Mype que la fortaleza. **Castillo, (2008).**

La mayoría de los empresarios de las micros y pequeñas empresas se enfrentan a unos de los problemas más grandes que es el financiamiento ya que para iniciar un negocio, tiene que contar con un flujo de caja o unas actividades que puedan sustentar el financiamiento. En estos casos es difícil conseguir el dinero para poder iniciar el negocio, ya que cuando se visita una entidad financiera para el préstamo los requisitos son numerosos, mientras que en sus publicidades que las empresas financieras emiten dice “pasa por caja a recoger el dinero”, y la verdad es otra porque nadie les dará el efectivo “así nomás”, ya que tienen que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura del negocio. En muchos casos hay que presentar todas las garantías que puedan respaldar la línea de crédito que están solicitando. **(Libra, 2009).** Para lo cual se realiza un estudio de investigación que este comprendido bajo un enfoque cuantitativo, y una muestra de la población que es de 10 empresas MYPE las cuales vamos a coger 5 empresas para nuestro estudio.

En el cual nuestro Enunciado del problema será:

¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, de las micro y pequeñas empresas proveedoras de cabinas de internet Del Distrito De Vice? Y cuyos Objetivos de la Investigación son:

Determinar y describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017.

Determinar y describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017.

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017.

Asimismo, la investigación se justifica desde el punto de vista:

Económico: Las Mype (Las Cabinas de Internet), generan un ingreso económico que ayuda en los hogares de todas las familias y además ayudan a otras dando trabajo que les permite salir de la crisis económica que existe en nuestra patria y al mismo tiempo pagan los tributos que esto sirve para realizar las obras en el Perú.

Social: Las Mype (Cabinas de Internet), en las que cuentan con mayor número de máquinas en este caso Computadores y varios locales generan un puesto de trabajo, aunque la remuneración no es la adecuada, pero sirve para para poder subsistir.

Aspectos Académico:

Finalmente, el trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio en el distrito de Vice y departamento de Piura.

II. REVISION DE LA LITERATURA.

2.1 Antecedentes.

2.1.1 Internacionales

Walter C. (1999). Realizó el trabajo de investigación titulado “Desarrollo y economía de las micros y pequeñas empresas” llegando a las siguientes conclusiones: que se desenvuelven al número, tamaño, facilidad de multiplicarse, el crecimiento y disolución que muestran por cada línea industrial; así mismo el papel que desempeña la introducción de los nuevos productos, de la modernización industrial, de los niveles de interrelación gremial que compite con las variables macroeconómicas, que lo toma con especial interés, la producción y el empleo.

Los empleos en las micros y pequeñas empresas aumentan rápidamente en el sector de producción de los bienes.

Woyecheszen, (2018). Realizó el trabajo de investigación titulado “El financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Argentina”, llegando a las siguientes conclusiones que en el marco de una fuerte heterogeneidad estructural que plantea numerosos desafíos a nivel macro y microeconómico.

Primero se analizan los canales de afectación entre el contexto macroeconómico y el desarrollo financiero, entre los que se incluyen episodios de ruptura cambios de los contratos muy marcados en los precios relativos, debido a los cuales son profundos en sistema donde se mantiene el nivel extremadamente bajo, aun en relación con economías que registran niveles de PBI.

Segundo, se revisan los argumentos que son tradicionales respecto a las fallas de mercado, de preferencia de las entidades bancarias por la liquidez y una elevada y

persistente incidencia de la informalidad que existe en el mercado, lo que hace de la demanda de crédito que es un factor muy importante y central en el análisis. Este tipo de interacciones se someten a pruebas econométricas que demuestran que para conseguir una mayor inclusión financiera de las pymes se requiere una profunda transformación del tejido productivo en el mercado. Por lo cual, la clave radica en apalancar los efectos dinámicos de la demanda efectiva y el cambio estructural, ejes decisivos para hacer de la inclusión financiera una verdadera política de inserción productiva.

Ferraz, & Luma, (2018), Realizó el trabajo de Investigación titulado “El informe” la cual llegó a la siguiente conclusión donde dice que se exploran las medidas que ofrecen los bancos públicos de países seleccionados de América Latina promueven el financiamiento para la inserción productiva sea cual fuera el tamaño de las empresas. El analista se centra en la determinación de si estas instituciones han hecho innovaciones, en el sentido de utilizar instrumentos financieros —financiamiento, fondos de garantía y asistencia técnica— que se adecuan al perfil de la demanda preponderante de las empresas de menor tamaño, es decir, de capacitación empresarial sobre desarrollo y relacionada con las actividades económicas que se caracterizan por una baja complejidad y una gran sensibilidad al ciclo económico.

2.1.2 Nacionales

Supo (2015) Realizó el trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro cabinas de internet del distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015” llegando a las siguientes conclusiones: que la investigación fue netamente descriptiva; para la recolección o acopio de información, se seleccionó una muestra de 20 MYPE, de una población de 80 microempresas, se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, la técnica utilizada para recabar los datos fue la encuesta. Obteniéndose los

siguientes resultados: Se determinó que el 50% de las MYPE encuestadas obtuvo financiación de los bancos, mientras que el 25% de ellos recibió préstamos de una entidad no bancaria. El 70% de los encuestados invirtieron en capital de trabajo, mejora y ampliación de sus locales. Respecto a la capacitación, el 50% de los encuestados manifestaron haber recibido alguna capacitación. En lo que respecta a la Rentabilidad, el 55% de los encuestados cree que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado. En conclusión, se observa que la mayoría de las personas encuestadas obtienen Financiamiento de entidades bancarias, mientras que la mitad de ellas, de alguna manera están capacitadas, por lo tanto, un buen porcentaje de los encuestados piensa que su negocio tiene Rentabilidad.

Espíritu, (2015) Realizo el trabajo de investigación Titulado “Caracterización del financiamiento de las MYPE del sector servicios, rubro cabinas de internet en el pueblo joven 2 de mayo del distrito de Chimbote provincia del Santa año 2013” donde llevo a las siguientes conclusiones: Que el presente examen, tiene que retratar los principales atributos de los financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en todas las administraciones, que encabezan los puestos de Internet en el pueblo llamado 2 de mayo. Su exploración no solo fue una prueba, transversal, de gráfico, y cuantitativo, ya que se tiene en cuenta el objetivo final para que sean completados, donde se eligió unos ejemplos de 13 MYPE, a quienes se aplicó una encuesta organizada de preguntas a través de un método de visión general. Obteniendo así los resultados que acompañan: Con respecto a los propietarios: el estado conyugal de los agentes que se muestran en pantalla está enganchado y el 61% donde expresa que han sido completado sus exámenes opcionales. Y a los atributos de las MYPE: el 100% de los empresarios expresan que tienen de 1 a 4 trabajadores y los demás expresan que tienen de 1 a 4 años de duración.

La parte más grande de los, propietarios que han terminado el segundo grado de educación.

Bencivenga y Smith (1991). Realizo el trabajo de Investigación Titulado “El sistema financiero tiene funciones principales que es motor principal del desarrollo productivo de la empresa”. Llegando a las siguientes conclusiones: En primer lugar, es la reducción del riesgo por medio de la cobertura, el comercio y la diversificación Esta función resulta fundamental para la innovación tecnológica que se caracteriza por ser un proceso lento y de largo plazo.

2.1.3 Regionales

Orlando (2010). Realizo el trabajo de investigación titulado “Problemática de las Micro y Pequeñas Empresas En el Perú y en Latinoamérica”, llegando a las siguientes conclusiones: que son varias las investigaciones que analizan donde se están destacándose el factor para su desarrollo del financiamiento y la adecuada gestión financiera y administrativa para así tomar las decisiones que generen el valor económico.

Figuroa (2016) Realizo el trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015” llegando a las siguientes conclusiones: Que el objetivo principal del trabajo es el examen pueda describir las principales cualidades del financiamiento, que es la preparación y rentabilidad de toda las MYPE del segmento de las obras que se laboran por segmento de Taricá del período 2015. Es un sistema que se utiliza cuantitativamente a la luz del hecho que es para la acumulación de la información y la introducción de los resultados que serán utilizados en estrategias basadas en hechos reales e instrumentos de

estimación. La exploración fue distinta, sin embargo, la población y la prueba estaban compuestas por más de 14 MYPE, a quienes se les aplicó una encuesta de preguntas, utilizando la revisión donde se obtuvieron los resultados que eran más valiosos que la asisten. Con respecto al desarrollo, los 12 no recibió la elaboración para la licencia del anticipo. En la mayor parte, las MYPE que han sido examinadas utilizan el financiamiento externo para así dar forma a su capital. Asimismo, con respecto al desarrollo de sus trabajadores no están capacitados la mayor, el financiamiento permitió mejorar la productividad de su organización.

Baylon, (2016), realizó el trabajo titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas “ en el distrito de Surquillo cercado, provincia y departamento DE Lima, periodo 2014-2015.” Llegando a las siguientes conclusiones nos manifiesta que su estudio fue descriptivo y no experimental y donde aplicó aplicaron encuesta de 22 preguntas cerradas a las MYPE de donde su muestra de población era de 20 MYPE, Donde sus resultados fueron que perfil del emprendedor están entre 41 a 50 años de años de edad, el 60% es casado y 80% es de género masculino.

Chepe, (2016), Realizó el trabajo titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas” llegando a las siguientes conclusiones donde nos manifiesta que el tipo de investigación que realizó fue cuantitativo donde su nivel fue gráfico y tuvo un plan de prueba donde los llevo a cabo para que puedan obtener los resultados y así obtener una información correcta.

2.2 Bases Teóricas.

2.2.1 Financiamiento

Trujillo, (2010). En la actualidad nuestras organizaciones por lo general tienen obstáculos que ocasionan nefastos para su consolidación y el financiamiento para estar en el mercado, esta barrera del financiamiento de las actividades que brindan en su operación. El Financiamiento eficiente y afectivo es reconocido como un factor clave que asegura que las empresas con potencial de crecimiento puedan llegar a expandirse y sean más competitivas. En un mercado más competitivo como el que pueda competir en algún momento, y puedan obtener recursos, es difícil obtener ingresos, por ello se deben analizar todos los factores que puedan llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

Según Bergado, (2012), financiamiento se refiere al acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones.

Para Weston, J. & Brigham, E. (1994), definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se va a realizar el financiamiento de los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el balance general, incluyendo las deudas que tenga la empresa ya sea a corto plazo y largo plazo, así como el capital que tuviera la empresa en representación del dueño o accionistas.

Según los expertos como Mascareñas, (2018), donde la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de los intereses, sin importarles el plazo de vencimiento de las mismas, es decir “es la

combinación de todas las fuentes financieras que existe en la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay otros autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

Clasificación del financiamiento

Financiamiento Interno. - Son los recursos propios que cuenta la empresa que son proporcionados por sus socios, las aportaciones de los propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades.

Financiamiento Externo. - Es el recurso que se genera cuando ya no es posible seguir trabajando con los recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa.

Mientras que Bolten, (1996), nos dice que: “la estructura financiera es la parte derecha del balance”. La empresa opera con un capital aportado por los dueños (capital propio), o por aportes que realizan terceras personas, en calidad de préstamo (capital ajeno), por lo que entonces deberá enfrentarse el uso cuando debe de usar uno y cuando debe de usar el otro.

2.2.2 Marco Conceptual

Micro y Pequeña Empresa. - La pequeña empresa ha demostrado a lo largo del tiempo y en la mayoría de los países (desarrollados o no) que es importante para la economía, y en muchos casos, es la base principal de las medianas y grandes empresas. Por ello, debemos conocer qué es la media y pequeña empresa o cómo definirla, qué características la distinguen de una de la otra, cuáles son sus ventajas y desventajas. **Promonegocios.net.**

Administración. - La administración es importante en una empresa ya que en ella se organiza, hasta el más alto grado de opulencia hasta lo más bajo de barbarismo, llevando a cabo una administración tolerable de la justicia, ya que también es una especie de control para todas las áreas que cuente la empresa. Adam Smith. También la administración es el poder que puede tener un modelo que describe cómo se va estructurando y como se puede corregir, tomando aspectos específicos de las áreas que existan. **Jaime M.**

El financiamiento. - Desde el punto de vista empresarial es la forma como se obtiene los fondos para la realización de una determinada actividad que podría ser ampliación de capital, inversiones etc. También se acuerda con la institución que presta las condiciones del mismo; amortización, cuotas de pago, tiempo del préstamo y periodos de gracia entre otros. **Eumd.net**

Financieras. - Son Instituciones Intermediarias que canalizan recursos destinados a impulsar el crecimiento sostenido del sector productivo privado.

Organización. - La organización laboral es un "grupo corporativo", siendo éste "una relación social que o bien está cerrada hacia afuera, o bien limitada mediante reglas y disposiciones de admisión de personas ajenas. Este objetivo se logra gracias a que tales reglas y órdenes se llevan a la práctica a través de la actuación de individuos específicos, por ejemplo de un director o de un jefe, y de un grupo administrativo." **Weinberger, K. (2009).**

Así mismo, un sistema de actividades interdependientes que abarcan por lo menos varios grupos primarios y generalmente caracterizados a nivel de la conciencia de los participantes por un alto grado de dirección del comportamiento hacia fines que son objeto de conocimiento común. **Simón (1952).**

Informalidad. - Entiéndase por actividad comercial a la prestación de algún servicio carente del cumplimiento de las normas o reglamentos establecidos por la ley. **(Torres, 2010).**

La informalidad también es conocida por todos nosotros, donde hay muchas cabinas de internet que trabajan clandestinamente sin obtener ningún permiso correspondiente en este caso la licencia de funcionamiento del local otro que varían o lo adecuan a otro tipo negocios el cual no es para el servicio de internet más bien es para otro giro de negocio en este caso el 45% cabinas de internet funciona de esta manera.

Diferencias entre micro, pequeña y mediana empresa

Según el Ley, se considera mediana empresa a la que tiene menos empleados (250), su registro anual no excede de los 50 millones donde su balance general es menor a los 43 millones de euros.

Por otra parte, la pequeña empresa es aquella que cuenta con el número de personal menor a 50 y su registro anual y balance general no supera los 10 millones de euros.

Y posterior, se define como micro empresa a la que tiene de 1 a 10 trabajadores y su solidez de negocio o balance es inferior a los dos millones de euros. Las tres clases de empresas forman parte del significado que conocemos como pymes.

Para tener en cuenta el número de empleados y los balances financieros se tiene en cuenta uno por uno los correspondientes al último ejercicio económico cerrado y se calcularán sobre una base anual, a contar a partir de la fecha en que se cierran las cuentas anuales.

El volumen de negocio se calcula sin contar el IVA ni los impuestos indirectos.

Para que nuestra empresa pase a formar parte de una categoría u otra debe verificar que se han excedido, en un sentido a otro, los límites financieros durante dos ejercicios contables consecutivos.

Fernández (2003: 19) programa: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma 27 en que cada empresa esté financiada”. Esta consulta es un resultado de las dos anteriores. Es decir, explica, a cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas transformaciones cuya tasa interna de financiamiento sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (**Alarcón**).

El financiamiento posee fuentes de obtención, como son:

1. **Los ahorros personales:** La mayoría de los negocios, lo primordial es la fuente de capital, que proviene de ahorros y otros recursos personales.

Comúnmente, también se utilizan las tarjetas de crédito para capitalizar las necesidades de los negocios.

2. **Los amigos y los parientes:** Otras de las opciones son las fuentes privadas como los amigos y la familia, para poder conseguir el dinero. Donde en muchos casos se presta sin generar intereses o a si cobran es una tasa de interés muy bajo, y para ellos es muy beneficioso para iniciar las operaciones.

3. **Bancos y uniones de crédito:** Los bancos y financieras son los más comunes para el financiamiento. Estas instituciones proporcionan el préstamo, demostrando así que puede usted cancelar la solicitud del crédito y que este bien justificada.

4. **Las empresas de capital de inversión:** Mayormente estas empresas presentan o dan ayuda a las empresas que se encuentran en expansión y/o crecimiento, lo cual da a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Club Planeta).

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, la cual 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 son los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento, de inventario son como fuentes de recursos.
- ✓ **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento, a corto plazo donde las empresas logran por medio de los bancos con los cuales forman relaciones funcionales.
- ✓ **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible, en el banco; que durante un período estipulado de antemano.
- ✓ **Papeles comerciales:** Este origen de financiamiento es a corto plazo, está en los pagarés no protegidos de grandes e importantes empresas, que adquieren los bancos donde las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales, que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales exuberantes.
- ✓ **Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar:** Está en vender las cuentas por cobrar, a la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar), conforme a un arreglo negociado previamente, con el fin de adquirir recursos para invertirlos en ella.
- ✓ **Financiamiento por medio de los inventarios:** Contiene este tipo de financiamiento, donde se utiliza el inventario de la empresa como garantía, de un

préstamo en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar; posesión de estas garantías en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, la cual está conformado por:

- a. **Hipoteca:** Esto se refiere a que una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista, (acreedor) donde garantizará el pago del préstamo.
- b. **Acciones:** El accionista cuenta con participación en el patrimonial o de capital dentro de la organización a la que pertenece.
- c. **Bonos:** Es un documento escrito y certificado, en el cual el prestatario hace la promesa de cancelar una suma especificada, y en una fecha fija, junto con los intereses calculados a una tasa determinada, y en fechas determinadas.
- d. **Arrendamiento Financiero:** El contrato se negocia entre el propietario de los bienes, (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual permite el uso de esos bienes durante un período determinado, y mediante el pago de una renta específica las estipulaciones, pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes, (Financiamiento a largo plazo).

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

Estas instituciones se clasifican de la siguiente manera:

- **Instituciones financieras privadas:** Estos son los bancos, que sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cajas, cooperativas de ahorro y crédito donde se realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** Son aquellos bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones, se rigen por sus propias leyes, pero existen 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 pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. **Perez y Campillo, 2011).**

Nuevas Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Mediante la Ley N°. 30056, publicada el 2 de julio de 2013. Se han rectificado diversas leyes para facilitar la inversión e impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

La nueva ley, tiene por objetivo, establecer el marco legal para el desarrollo de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), lo cual nos innova a pensar que debemos, olvidarnos de las siglas de MYPEs en el Perú.

Uno de los aspectos más importante en esta nueva ley, es la incorporación de la nueva categoría empresarial, la cual se nombra mediana empresa.

Es trascendental mencionar que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) ahora deben poner en alguna de su categoría empresarial en oficio a su nivel de ventas anuales; lo cual nos indica que se ha separado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar, a las empresas quedando sólo la solidez de ventas como único elemento de categorización.

- **Microempresa:** Son las ventas anuales hasta el monto máximo de 150, Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** Las ventas anuales superiores a 150 UIT, y hasta el monto máximo de 1700, Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1700, UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

DEFINICIÓN DE CABINAS DE INTERNET

Estos son dispositivos de capital, que ofrecen servicios de Internet ala clientelas ávidos de información, a costos accesibles. Es una plataforma que admite captar visitantes en la cual se desarrolla una serie de procesos, para que se conviertan en contactos con los consumidores.

El internet, es precisamente todo lo inverso a la centralización y monopolización, y esto es de todos. Podría ser la primera, vez que exista una verdadero nivel democrático en la sociedad, vía un régimen nervioso de información que permita, a todos comunicarse a todos por igual.

En estas ideas encontradas, el Perú viene desplegando las condiciones óptimas para atender una sólida red nacional, que se conecte al mundo sin haber que depender del estado o de los monopolios privados o públicos.

Esto dependerá de que se apliquen las reglas de la economía de mercado de oferta y demanda, con absoluta justicia y sed de la oportunidad a los protagonistas a desarrollarse, en libertad dentro de la súper carretera de la información.

La creatividad y la decisión privada para desarrollar estas cabinas públicas, que al igual que las cabinas telefónicas, a donde acuden las personas para usar la red telefónica con el fin de comunicarse, con el resto del país o del extranjero, así mismo se puede hablar y sostener una teleconferencia por vídeo a enviar, o recibir mensajes, también de navegar por la impresionante ola del multimedia de Internet (WWW).

En el presente es un estudio sobre la OFERTA y DEMANDA, de una empresa dedicada a brindar el Servicio como es el acceso a Internet a través de unas Cabina Pública.

EL MERCADO DE CABINAS INTERNET:

La cantidad de Personas en las cabinas Internet, es un promedio de un porcentaje de personas, donde las cuales se distribuyen las tareas, donde la cantidad de Instrumentos tecnológicos con la que cuenta es de diez maquinas Pentium IX para el funcionamiento del negocio de internet.

En este Negocio de Cabinas de Internet, los Costos por alquiler de las maquinas es por hora, las cuales están sujetas a 3 factores la cuales son:

- ❖ Donde se localiza la zona.
- ❖ La Tecnología con la que cuenta el servicio debe de ser rápido.
- ❖ La Influencia de La competencia, para poder captar más clientes.

Desde este punto de vista hemos podido observar que los precios varían desde los S/. 1.50 precio por hora, hasta lo mínimo que es s/. 1.00.

Y según la encuesta que hemos tomado el 85% de personas pagan el valor de s/. 0.50

Con lo cual se toma la decisión de cobrar S/. 1.50 por hora de Internet.

Hoy en día en el distrito de Lima, existen una numerosa cantidad de cabinas de Internet, donde encontramos que esta acumulación se ha centralizado solo en algunos sectores, dejando negados otro, que desde ya se convierten, en una buena oportunidad para crear negocio. También es considerando la gran fama del servicio a nivel de todo Lima, encontramos las exigencias y gustos que tiene la clientela con respecto al servicio.

Principales beneficios de las cabinas de Internet las cuales son:

- ✚ Comprar.
- ✚ Reuniones de trabajo.
- ✚ Buscar información.
- ✚ Las redes Sociales
- ✚ Acceso a las noticias
- ✚ Comunicarnos entre amigos o familiares.
- ✚ El servicio de correo electrónico
- ✚ Servicio de download, (descarga de programas).
- ✚ Realizar llamadas internacionales
- ✚ El servicio de escaneo.
- ✚ Impresión de información.
- ✚ El quemado de cd y dvs.

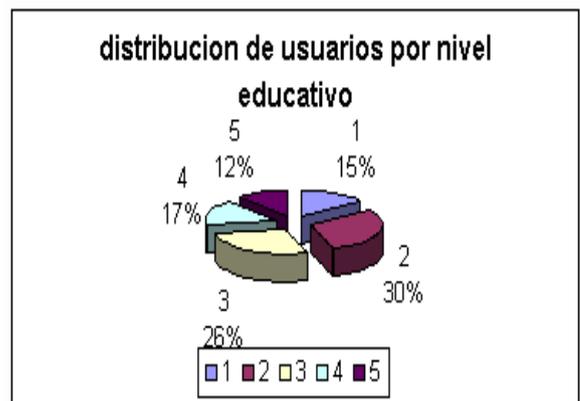
LA SEGMENTACION CABINAS DE INTERNET EN EL PERU EN EL MERCADO.

Se analizará a la demanda de cabinas de Internet, tomando como muestra el distrito de San Luis, cuyas edades de los clientes están comprendidas entre los 12 a 40 años, tal como es del sexo masculino y femenino. Donde el número de clientes el promedio comprendidos en esta segmentado en 10000 personas.

Esto se considera a los clientes desde los escolares, de primaria ya que por los estudios muchos de ellos, se ayudan a estos establecimientos para buscar información, donde les permite poder desarrollar sus tareas escolares, y ahorrar tiempo, así como tener la información actualizada para sus trabajos.

Se puedo evidenciar un día la asistencia del público, desde las 9:00 am hasta las 11 pm. en las cabinas GATONEGRO.COM, con un total de 151, personas que manejaron las computadoras antes, mencionada un día de semana.

	clientes	número	%
1	Alumnos de primaria.	23	15%
2	Alumnos de secundaria.	45	30%
3	Alumnos de nivel superior.	40	26%
4	Profesionales.	25	17%
5	Otros.	18	12%
	TOTAL	151	100%



El peligro de las Cabinas de Internet

Las cabinas de Internet, han sido la plataforma de muchos emprendedores y al mismo tiempo, ayudan para que miles de personas puedan acceder a Internet. Sin embargo, en los últimos años, se ha desarrollado el nivel de riesgo para los clientes de las cabinas de internet. Por un lado, están los riesgos a los que están expuestos los niños y adolescente, y por otro los programas espías instalados por personas envidiosas. "El **Laboratorio Virus**", realizó una exploración entre los meses de enero y abril de este año en distintas cabinas de internet en Lima Metropolitana, para conocer los peligros que existentes en algunos locales, obteniendo cifras alarmantes.

Donde se visitó a 52 cabinas de internet, **de las cuales solo se revisaron a 4 computadoras por cada establecimiento**, dando un total de 208 computadoras:

- ❖ 66 **computadoras**, tenían instalados un software espía. (capturador de teclas).
- ❖ 12 **cabinas**, tenían instalado un software de control Remoto y vigilancia, que tiene la posibilidad de espiar remotamente en modo streaming.
- ❖ 124 **computadoras**, tenían instalado un antivirus, de las cuales solo 52 máquinas tenían el antivirus, operando adecuadamente el resto de equipos tenían antivirus corruptos o dañados.
- ❖ 193 **computadoras**, estaban infectadas con algún tipo de troyano; a pesar que tener un Antivirus.

Un gran número de computadoras, estaban infectadas con algún tipo de software espía. El **32%** de las máquinas tenían algún, programa para capturar las pulsaciones del teclado y el movimiento de mouse. El **93%** de ordenadores infectados con algún programa malicioso, la gran mayoría troyanos; que al ser analizados pertenecían a redes '**Botnet**', que pueden ser utilizadas para espiar. Es decir, estos programas pueden capturar todo lo

que uno escribe y la información, para luego enviar la investigación a un servidor externo. Posteriormente, el **23%** de las cabinas tiene instalado algún software de "control remoto", para supervisar a sus clientes existiendo el problema de poder espiarlos. "Esto nos muestra que actualmente muchas cabinas de internet representan, un peligro en donde se pone en tela de riesgo la seguridad de nuestros datos", señala Mario Chilo, Gerente de Seguridad de TI de Laboratorio Virus.

Los programas espías, pueden ser estos instalados por miembros de la cabina de internet, o por clientes malintencionados o delincuentes informáticos, que averiguan capturar información. "Las persona con ciertos conocimientos de computación pueden ingresar fácilmente a una cabina e instalar, un software espía y nadie se daría cuenta; ya que estos programas, utilizan técnicas muy avanzadas para ocultarse. Las empresas tampoco, se escapan de estos problemas al no ser que sean detectados por algunos antivirus, es bastante frecuente encontrar en muchas computadoras, estas clases de programas".

También se ha debatido si las municipalidades deberían obligar a supervisar que estos establecimientos cuenten con los "filtros informáticos" para la protección al menor. Al no existir un ente que autentique que las computadoras de los locales no tengan instalado "software malicioso"; se vuelve complicado establecer una estrategia técnica para el problema. En consecuencia, muchas cabinas, representan un peligro a la información para los usuarios. Finalmente, se encarga **NO** ingresar información privado o financiera en cabinas de internet, no poner la misma clave a todas tus cuentas y tratar de cambiarlas, con frecuencia.

III. HIPOTESIS

3.1 Hipótesis

Por ser una investigación descriptiva, la investigación no formalizara hipótesis, basándose en la publicación de **Galán (2009)** "Las hipótesis en la investigación" donde el determina que no todas las investigaciones llevan una hipótesis según el tipo que desarrollen como por ejemplo la investigación descriptiva estas no las requieran. Los proyectos de las investigaciones requieren de indagación de investigación y son aquellas que averiguan evaluar las variables para explicar las procedencias que son formuladas por la Hipótesis.

IV. METODOLOGIA

4.1 Diseño de la Investigación

El estudio de la Investigación, está comprendido bajo un enfoque Cuantitativo.

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población

La población corresponde a 10 Empresas de Servicios de Cabinas de Internet situadas en el distrito de Vice, provincia de Sechura y Departamento de Piura.

4.2.2 Muestra

La Muestra Representativa no aleatoria por conveniencia será de 5 Empresas las mismas que fueron elegidas de la Población anterior.

4.3 Técnicas e Instrumentos

4.3.1 Técnica

Para la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta, entrevista, observación directa

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental.

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizaron fichas bibliográficas.

4.3.2 Instrumento

La investigación realizó un cuestionario, **como** instrumento para la recolección de información del caso en estudio.

4.4 Plan De Análisis.

En el análisis de los datos que se ha recolectado de la investigación, se aplicó el análisis descriptivo y además la tabulación para obtener los resultados, para ello se utilizaron los programas Word y Excel.

4.5 Definición y Operacionalización de variables

4.5.6 Acerca de los representantes legales de la empresa

Variable	Definición	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
PROPIETARIOS / GERENTES / REPRESENTANTES DE LA EMPRESA	Son las dueños, o encargados que dirigen en bienes de las micro y pequeñas empresas de encuestadas.	Edad del Propietario a. De 20 – 30 Años b. De 31 – 45 Años c. De 46 – 60 Años d. De 60 a más	Especificar:
		Sexo del Propietario a. Masculino b. Femenino	Especificar:
		Grado de Instrucción del Propietario a) Secundaria b) Superior Técnica. c) Superior Universitaria d) Magister e) Doctor	Especificar:
		Profesión del Propietario a) Contador b) Administrador c) Ingeniero d) Otros – Computación e) Sin Profesión	Especificar:
		Cargo que Ocupa en la Empresa a) Gerente b) Administrador c) Representante Legal d) Otros.	Especificar:
		Tiempo que desempeña la Actividad en la Empresa. a) De 1 a 2 años b) De 3 a 5 años	Especificar:

		c) Más de 5 años	
CARACTERISTICAS DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESA	<p>Una micro y pequeña empresa es una entidad constituida por una persona natural y jurídica, bajo una economía. Así mismo posee un grupo limitado de trabajadores por tener pocas entradas de dinero.</p>	Tiempo de la Empresa en La Actividad Comercial a) De 1 a 5 años b) De 6 a 10 años c) Más de 10 años	Especificar:
		Estado de la Empresa a) En Actividad b) Inactiva	Especificar:
		Constitución Legal a) Persona Natural b) Persona Jurídica	Especificar:
		Régimen Tributario a) Régimen General b) Régimen Especial c) Nuevo RUS	Especificar:
		Tipos de Comprobante que Emite la Empresa a) Facturas b) Boletas de Ventas c) Tickes de Caja Registradora d) Otros	Especificar:
		Número de trabajadores a) De 1 a 2 b) De 3 a 5 c) De 6 - 10 d) Más de 10 Especificar:	Especificar:
		Control Contable a) No Lleva Control Contable b) El Propietario lleva Sus propias Cuentas c) Cuentas con los Servicios de un Contador	Especificar:
		Tipo de capital a) Individual b) Social	Especificar:
		Cuantos Establecimientos Tiene su Empresa Incluyendo este a) Ninguno b) 1 a mas c) 2 a mas d) 3 a mas e) Más de 3 Establecimientos.	Especificar:

		Propiedad del Local Comercial a) Propio b) Alquilado	Especificar:
		Tipo de Licencia a. Vigencia Temporal b. Indefinida	Especificar:
		La Empresa Forma parte de una Asociación o Gremio a) Si b) No	Especificar:
		Como considera su empresa en su Localidad a) Muy conocida b) Medianamente conocida c) Conocida d) Poco Conocida e) Desconocida	Especificar:
FINANCIAMIENTO	El Financiamiento es un préstamo entregado a un cliente a cambio de cancelar este préstamo en cuotas o como este el acuerdo, Donde dicho dinero debe de ser cancelado con los intereses propuestos que ambas partes hayan estado de acuerdo.	Cuál es el Principal Desafío que enfrenta su negocio Actualmente a) Mantenerse en el mercado b) Expansión y desarrollo c) Asociarse con otras Empresas.	Especificar:
		Has solicitado Financiamiento para Lograr Tus Objetivos a) Sí b) No	Especificar:
		De donde Proviene Su Financiamiento a) Bancos b) Cajas Municipales c) Financieras d) Terceros e) Mercado financiero informal	Especificar:
		Qué Instrumento Financiamiento Le Fue Otorgado a) Línea de Crédito b) Tarjeta de Crédito c) Préstamo Bancario d) Crédito Hipotecario e) Préstamo a terceros.	Especificar:

		¿Cuáles Fueron Los Requisitos Para La Aprobación Del Crédito? a) Solvencia Económica b) Solvencia Moral	Especificar:
		Que Documentos Acreditaron Su Solvencia Económica a) Flujo de caja b) Extracto bancario c) EE.FF Inventarios	Especificar:
		Presento Garantías Para Respaldar El Crédito a) Terreno b) Bien inmueble c) Aval d) Prendas (joyas)	Especificar:
		Cual Fue El Monto Otorgado Para El Financiamiento a) Entre S/. 5,000 a S/. 10,000 b) Mayor a 10,000 y menor a S/. 15,000 c) Entre S/. 15,000 a S/. 30,000 d) Mayor a S/. 30,000 y menor a S/. 50,000 e) Mayor a S/. 50,000	Especificar:
		Cual Fue El Plazo De Devolución Del Crédito a) Corto plazo (1 año) b) Mediano plazo (36 meses) c) Largo plazo (60 Meses) d) Mayor de 60 meses	Especificar:
		Cual Fue La Tasa De Interés Que Gravó El Crédito a) Del 10% al 15% b) Del 16% al 20% c) Del 21 al 40% d) Más del 40%	Especificar:
		Qué Porcentaje De Crédito Representa El Interés a) 20% b) 25% c) 30% d) 50%	Especificar:

		<p>Cual Fue El Destino Del Financiamiento</p> <p>a) Mercaderías para abastecer mercado laboral</p> <p>b) Expansión y desarrollo</p> <p>c) Exportación</p> <p>d) Compras de activos para el negocio</p>	Especificar:
		<p>¿Según Su Opinión Que Factores Limitan La Obtención De Financiamiento?</p> <p>a) Registro en centrales de riesgos.</p> <p>b) Falta de garantías</p> <p>c) Problemas de liquidez</p> <p>d) Informalidad</p>	Especificar:
		<p>Que Desearía Encontrar En Las Entidades Financieras</p> <p>a) Plazo de gracias para el micro empresario</p> <p>b) Tasas de interés presenciales</p> <p>c) Agilidad en los créditos</p>	Especificar:
		<p>Considera Que El Financiamiento Coadyuvó Al Cumplimiento De Sus Objetivos Empresariales</p> <p>a) Si</p> <p>b) No</p>	Especificar:
		<p>¿Considera Que El Financiamiento Es Una Herramienta Importante En El Mundo Empresarial?</p> <p>a) Si</p> <p>b) No</p>	Especificar:
		<p>¿Volvería A Solicitar Financiamiento Para Su Negocio?</p> <p>a) Si</p> <p>b) No</p>	Especificar:
		<p>¿Usted estaría de acuerdo en proporcionarme sus registros de ingresos y gastos?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p>	Especificar:

4.5 Matriz de Consistencia

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICO	VARIABLE	METODOLOGÍA
CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE CABINAS DE INTERNET DEL DISTRITO DE VICE PERIODO 2017.	¿Cuáles son las principales características del Financiamiento de cabinas de Internet del Distrito de Vice periodo 2017?	Determinar las principales características del Financiamiento de cabinas de Internet del Distrito de Vice periodo 2017.	Determinar y describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017. Determinar y describir las principales características de las micro y pequeñas empresas	Caracterización del Financiamiento.	Diseño de la Investigación El estudio de la Investigación, está comprendido bajo un enfoque Cuantitativo. Población y Muestra Población La población corresponde a 10

			<p>del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017.</p> <p>➤ Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017.</p>		<p>Empresas de Servicios de Cabinas de Internet 2017.</p> <p>Muestra</p> <p>La Muestra Representativa no aleatoria por conveniencia será de 5 Empresas tomado de la Población.</p>
--	--	--	--	--	---

4.6 Principios Éticos

Responsabilidad: Ser responsable supone, por un lado, tomar decisiones de forma libre, voluntaria y consciente; y por otro, asumir las consecuencias que conllevan dichas decisiones. En caso de que la decisión tomada provoque un percance, la responsabilidad implica la obligación de reparar el daño causado (esta reparación puede ser económica, o puede consistir en la dimisión del cargo que ocupa la persona responsable).

Aunque los conceptos de responsabilidad y culpabilidad están relacionados, no hay que confundirlos. Por ejemplo, una persona que comete una acción que ocasiona daños puede ser culpable y, al mismo tiempo, responsable. Pero se puede dar el caso de que una persona sea responsable de un hecho, pero no culpable. **Corcho & Asenjo (2008)**.

Respeto por las Personas: es la actitud mediante la cual uno tiene en cuenta, en sentido profundo, las personas, muestra consideración por sus derechos y está abierto a aprender de ellas. Implica conocer el propio valor y el de los demás.

Honestidad: es armonizar las palabras con los hechos, es tener identidad y coherencia para estar orgulloso de sí mismo. La honestidad es una forma de vivir congruente entre lo que se piensa y lo que se hace, conducta que se observa hacia los demás y se exige a cada quien lo que es debido.

V. RESULTADOS DE ENCUESTAS

5.1 Resultados

5.1.1 Según el objetivo específico 1

Determinar y describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017.

TABLA 1. Edad

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) De 20 – 30 años	2	40%
B) De 31 – 45 años	3	60%
C) De 46 – 60 años	0	0%
D) Mayor de 60 años	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario Aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de los propietarios de las cabinas de Internet encuestados tienen entre el 31 a 45 años, mientras que el 40% tiene entre 20 y 30 años de edad.

GRAFICO 1



Gráfico 1: representación porcentual de la edad de los propietarios.

TABLA 2 Sexo Del Propietario

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) MASCULINO	2	40%
B) FEMENINO	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario Aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de los propietarios encuestados son de sexo femenino mientras que el 40 % son masculinos, esto quiere decir que son las mujeres de sexo Femenino quienes atienden en las cabinas de internet.

GRAFICO 2

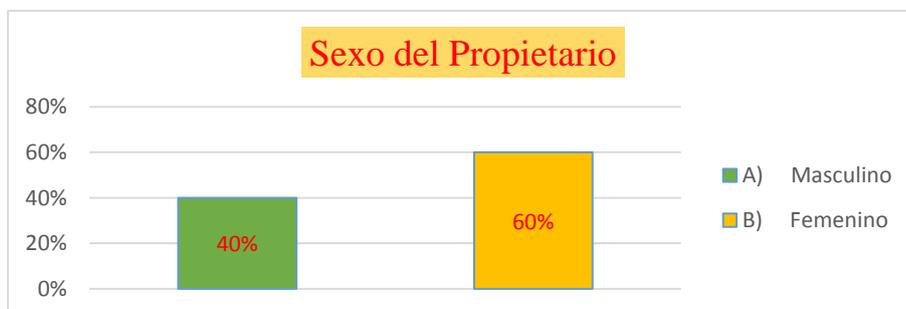


Gráfico 2: representación porcentual del sexo de los propietarios.

TABLA 3. Grado De Instrucción

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Secundaria	3	60%
B) superior Técnica	1	20%
C) Superior Universitaria	1	20%
D) Magister	0	0%
E) Doctor	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario Aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de los propietarios encuestados solo cuentan con secundaria mientras que los demás encuestados el 20% han estudiado superior Técnica, y el restante del 20% han estudiado Superior Universitaria.

GRAFICO 3

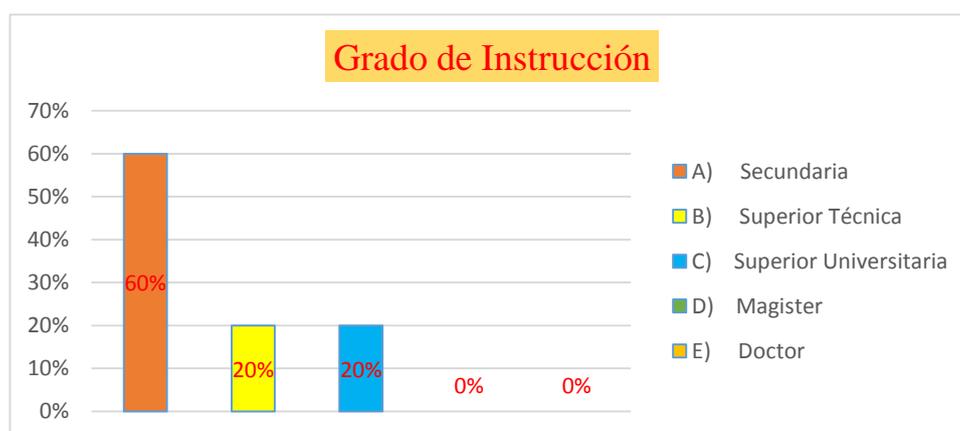


Gráfico 3: representación porcentual del grado de instrucción de los propietarios.

TABLA 4. Profesión

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Contador	1	20%
B) Administrador	0	0%
C) Ingeniero	0	0%
D) Otros – Computación	1	20%
E) Sin profesión	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario Aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de los propietarios encuestados no cuentan con alguna profesión y 20% es contador y el restante del 20% es de profesión computación.

GRAFICO 4

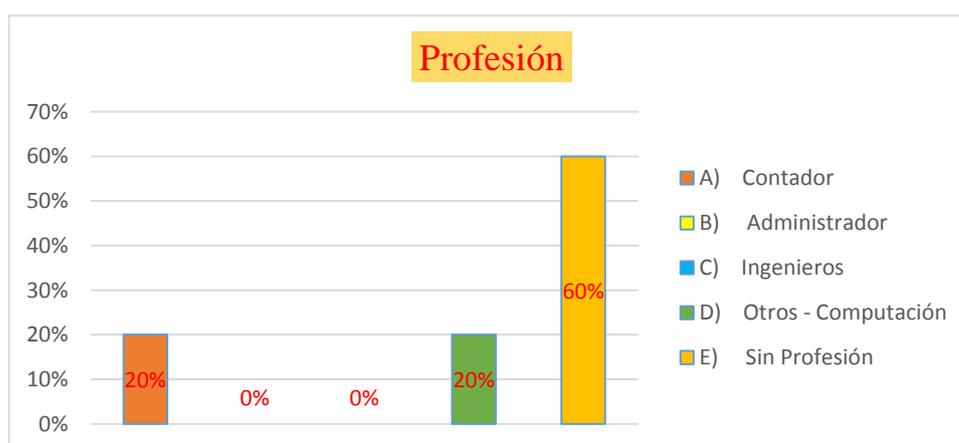


Gráfico 4: representación porcentual de la profesión de los propietarios.

TABLA 5. Cargo Que Ocupa En La Empresa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Gerente	0	0%
B) Administrador	4	80%
C) Representante Legal	1	20%
D) Otros	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario Aplicado.

Interpretación de los datos

El 80% de los propietarios encuestados son los Administradores, mientras que el 20% de los restantes son Representantes Legales del negocio.

GRAFICO 5

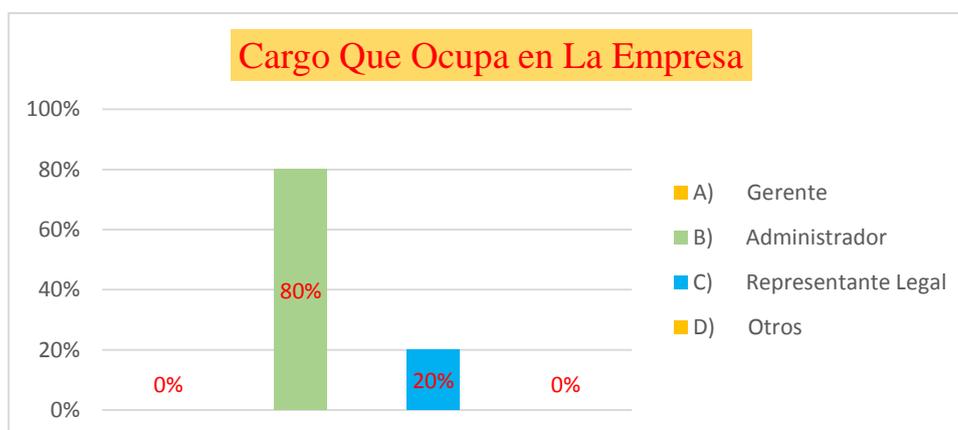


Gráfico 5: representación porcentual del cargo que ocupan en la Empresa.

TABLA 6. Tiempo Que Desempeña La Actividad

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) De 1 a 2 años	2	40%
B) De 3 a 5 años	2	40%
C) Más de 5 años	1	20%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario Aplicado.

Interpretación de los datos

El 40% de los propietarios desempeña, el cargo desde 1 a 2 años y de 3 a 5 años el 40 % de los encuestados, mientras que el 20% tienen desempeñando la actividad más de 5 años.

GRAFICO 6

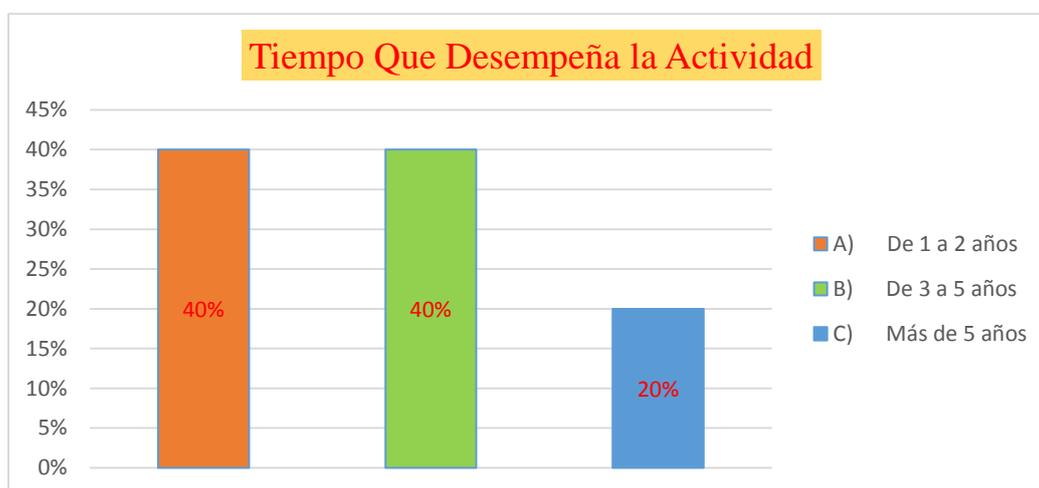


Gráfico 6: representación porcentual del tiempo del tiempo que desempeña la actividad

5.1.2 Según el objetivo específico 2

Determinar y describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017.

TABLA 7. Tiempo De La Empresa En La Actividad Comercial

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) 1 a 5 años	3	60%
B) De 6 a 10 años	2	40%
C) Más de 10 años	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de las empresas están en actividad comercial desde 1 a 5 años, mientras que el 40% es de 6 a 10 años.

GRAFICO 7

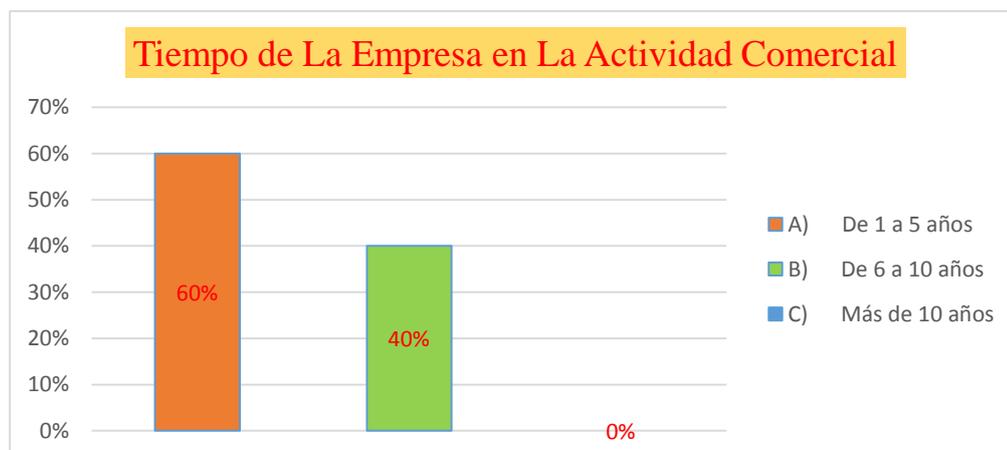


Gráfico 7: representación porcentual del tiempo de la empresa en la actividad comercial.

TABLA 8. Estado De La Empresa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) En actividad	5	100%
B) Inactiva	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El estado de las empresas es del 100% en actividad comercial.

GRAFICO 8

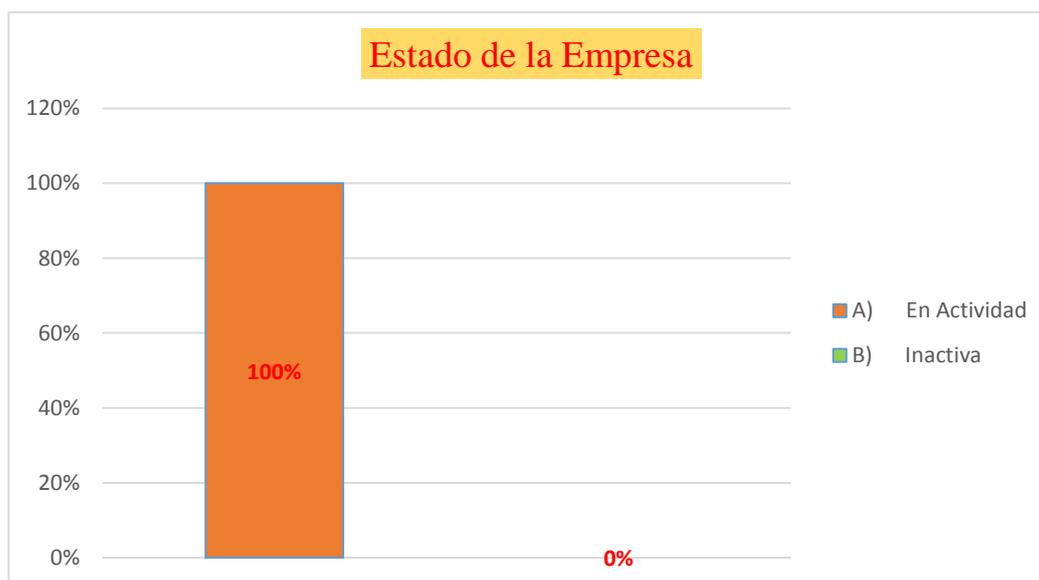


Gráfico 8: representación porcentual del estado de la empresa.

TABLA 9. Constitución Legal

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Persona natural	5	100%
B) persona jurídica	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% de las empresas son personas Natural.

GRAFICO 9



Gráfico 9: representación porcentual de la constitución legal de la empresa.

TABLA 10. Régimen Tributario

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Régimen General	0	0%
B) Régimen Especial	0	0%
C) Nuevo RUS	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% de las empresas están en el régimen del nuevo RUS.

GRAFICO 10

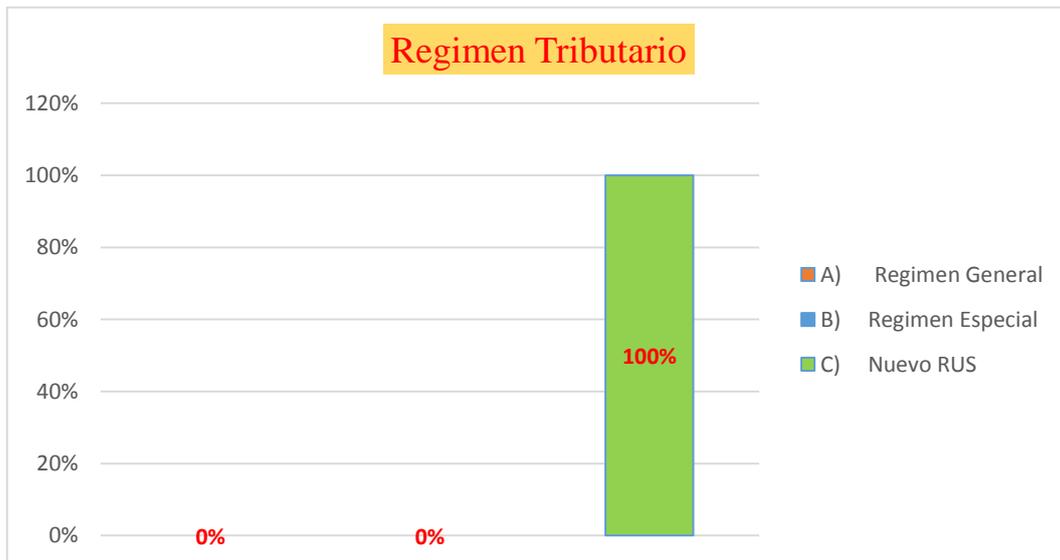


Gráfico 10: representación porcentual del régimen tributario

TABLA 11. Tipo De Comprobante De Pago Que Emite La Empresa

Fuente: Cuestionario aplicado.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Facturas	0	0%
B) Boletas de Ventas	4	80%
C) Ticket de caja registradora	1	20%
D) Otros	0	0%
TOTAL	5	100%

Interpretación de los datos

El 80% de las empresas de Cabinas de Internet brindan Boletas de Ventas y el 20% restante brindan Ticket de caja registradoras.

GRAFICO 11

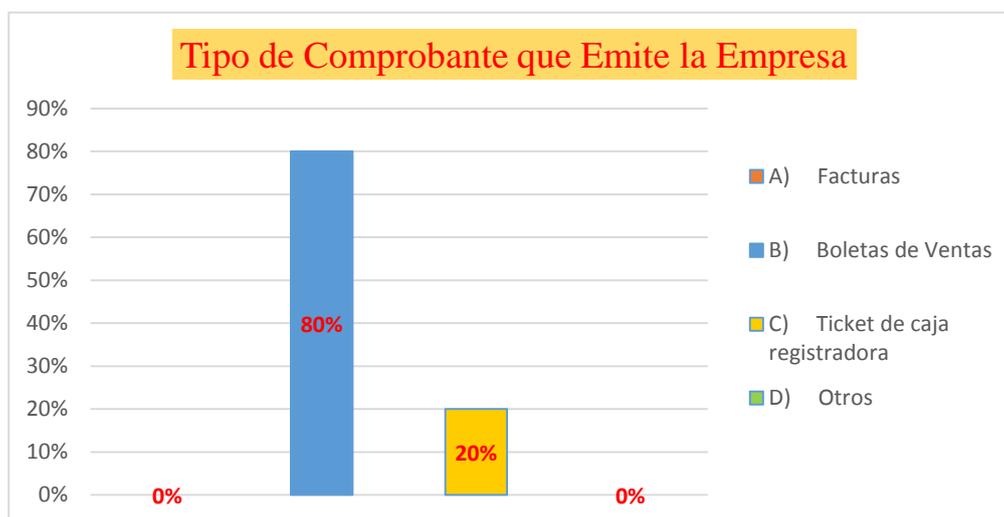


Gráfico 11: representación porcentual del tipo de comprobante que emite la empresa.

TABLA 12. Número De Trabajadores

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) De 1 a 2	4	80%
B) De 3 a 5	1	20%
C) De 6 a 10	0	0%
D) Más de 10 trabajadores	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 80% de las empresas de Cabinas de Internet tienen de 1 a 2 trabajadores y mientras que del 3 a 5 trabajadores el 20 %.

GRAFICO 12

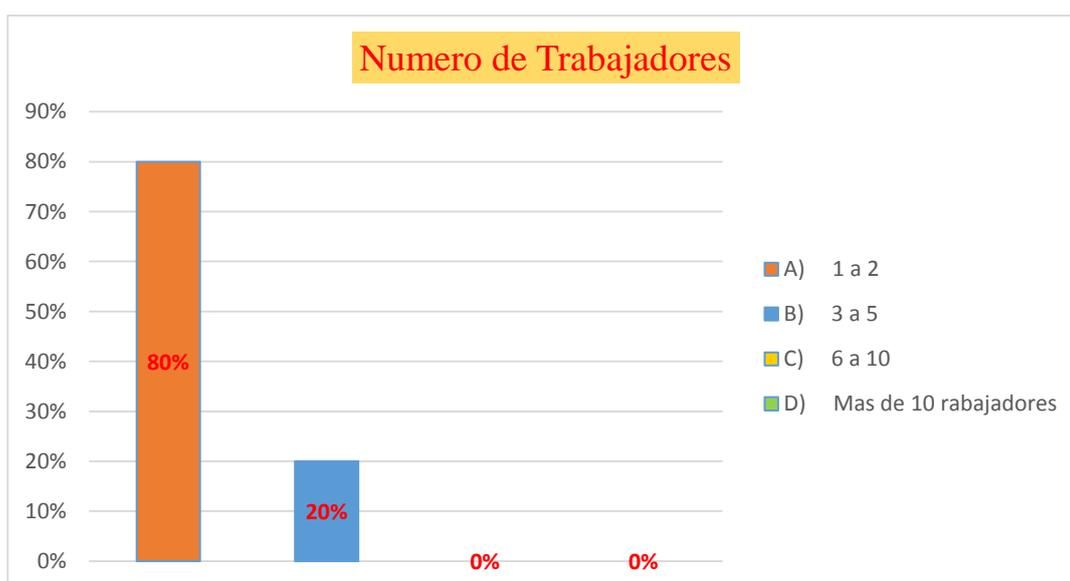


Gráfico 12: representación porcentual del número de trabajadores.

TABLA 13. Control Contable

Fuente: Cuestionario aplicado.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) No lleva ningún control contable	2	40%
B) El propietario lleva sus cuentas personales	2	40%
C) Cuenta con los servicios de un contador	1	20%
TOTAL	5	100%

Interpretación de los datos

El 40% de las empresas de Cabinas de Internet no llevan ningún control contable y el 40% el propietario lleva sus cuentas personales y solo el 20% cuenta con los servicios de un contador.

GRAFICO 13

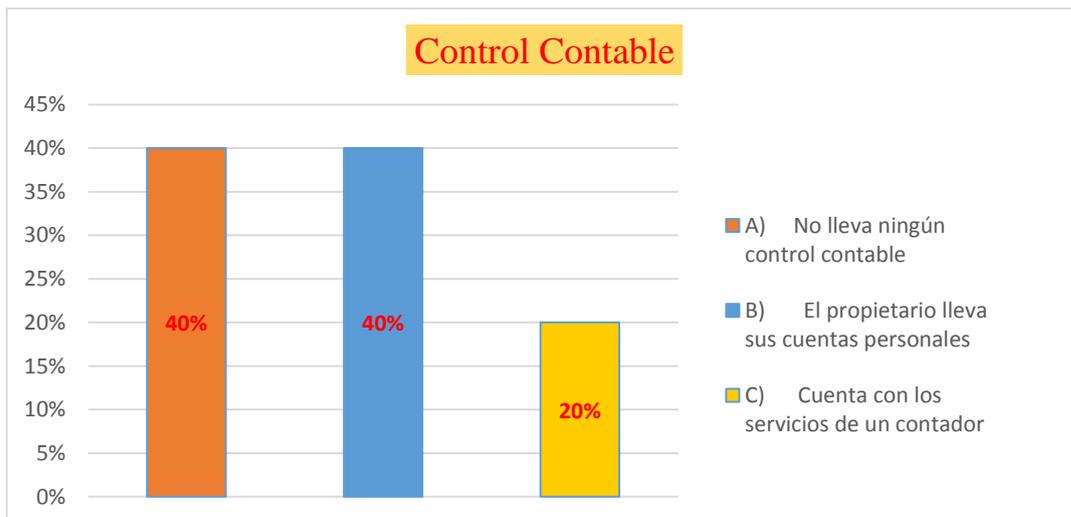


Gráfico 13: representación porcentual del control contable.

TABLA 14. Tipo De Capital

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Individual	5	100%
B) Social	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% de las empresas de Cabinas de Internet su capital es individual.

GRAFICO 14

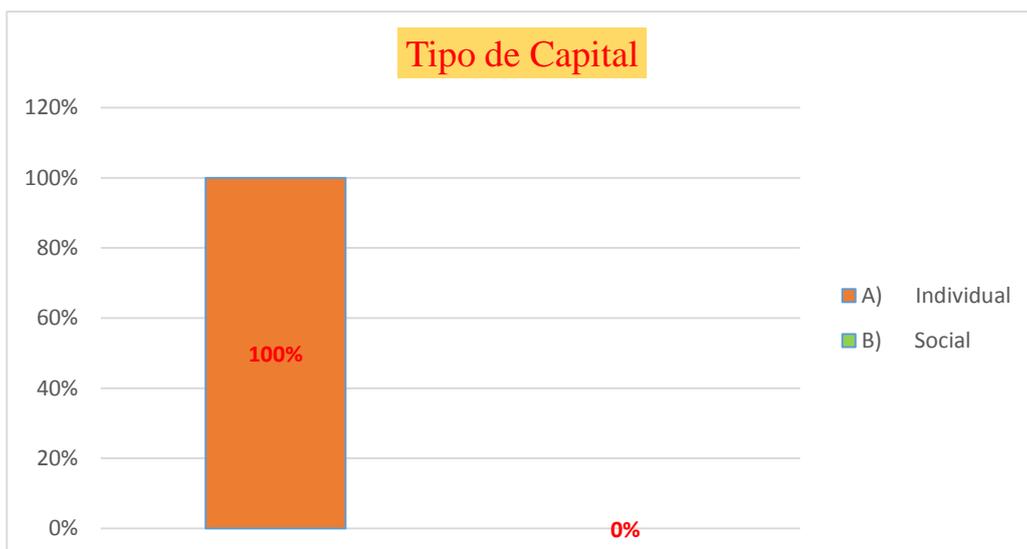


Gráfico 14: representación porcentual del tipo de capital.

TABLA 15. ¿Cuántos Establecimiento Tiene Su Empresa Incluyendo Éste?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Ninguno	0	0%
B) 1 a mas	4	80%
C) 2 a mas	1	20%
D) 3 a mas	0	0%
E) Mas de 3 establecimientos	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 80% de las empresas de Cabinas de Internet cuentas con 1 a más establecimientos y el 20% tiene de 2 a más establecimientos.

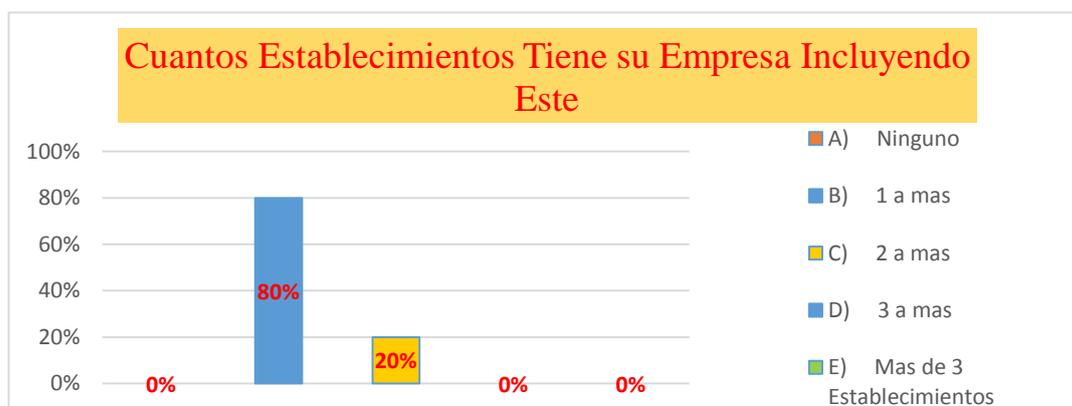


Gráfico 15: representación porcentual de Cuántos establecimientos tiene su empresa incluyendo este.

TABLA 16. Propiedad Del Local Comercial

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Propio	5	100%
B) Alquilado	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% de las empresas de Cabinas de Internet cuentan con local propio.

GRAFICO 16

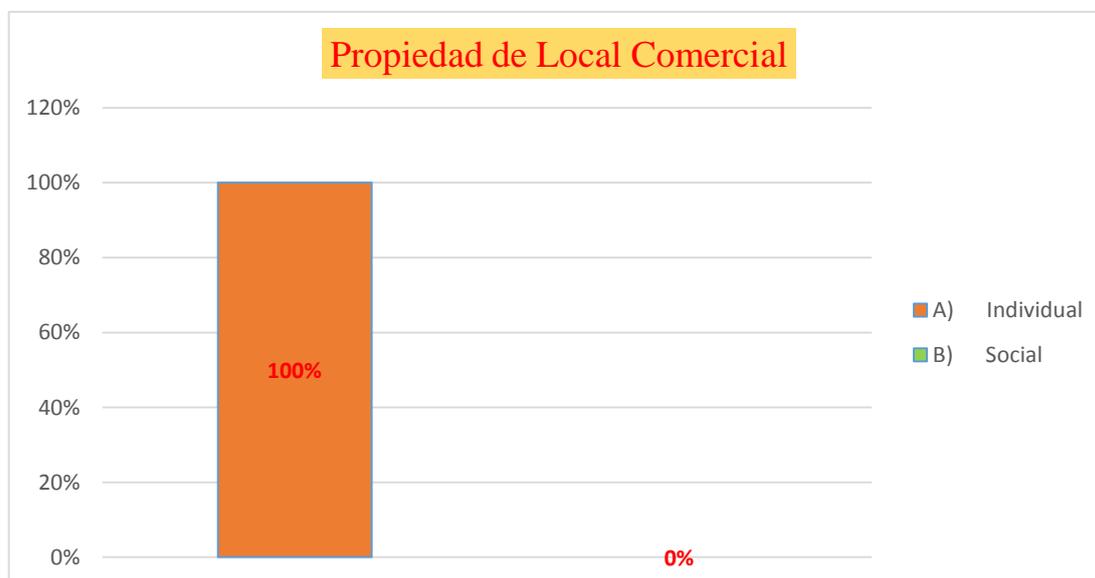


Gráfico 16: representación porcentual de propiedad del local.

TABLA 17. Tipo De Licencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Vigencia temporal	0	0%
B) Indefinida	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% de las empresas de Cabinas de Internet cuentan con Licencia indefinida.

GRAFICO 17

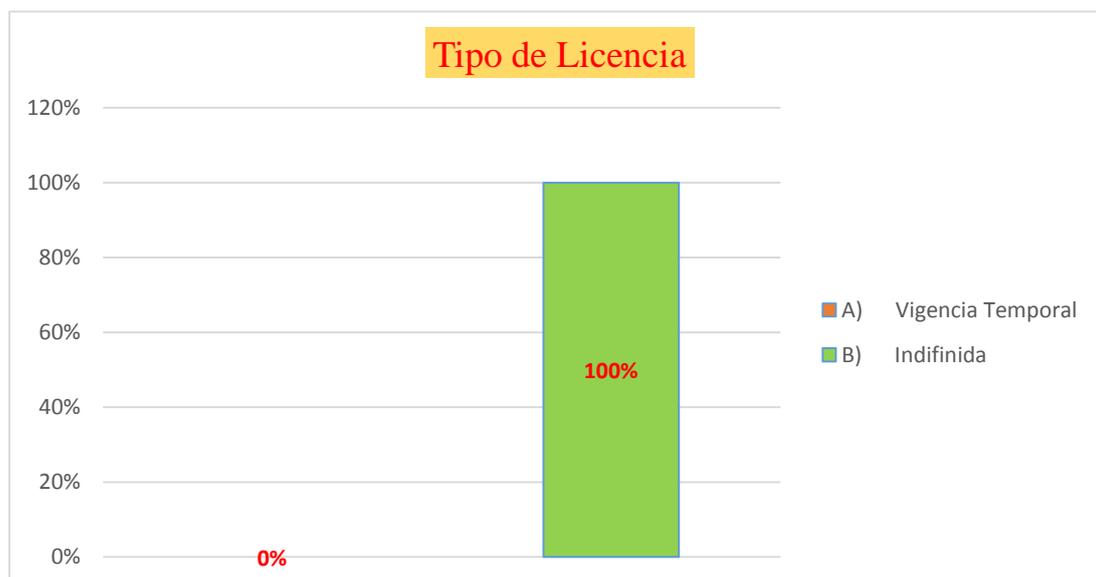


Gráfico 17: representación porcentual de tipo de Licencia.

TABLA 18. ¿La Empresa Forma Parte De Una Asociación o Gremio?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Si	0	0%
B) No	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% de las empresas de Cabinas de Internet no pertenecen a ninguna asociación.

GRAFICO 18

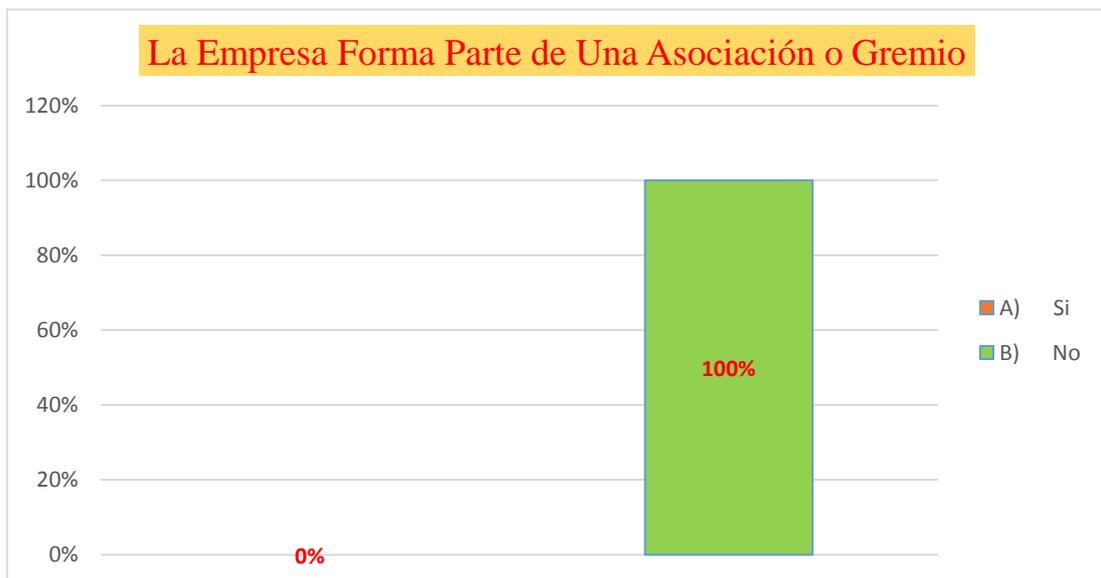


Gráfico 18: representación porcentual si la empresa forma parte de una asociación o gremio.

TABLA 19. Como Consideran A Su Empresa En Su Localidad

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Muy conocida	3	60%
B) Medianamente conocida	0	0%
C) Conocida	2	40%
D) Poco conocida	0	0%
E) Desconocida	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de las empresas de Cabinas de Internet es muy conocida y el 40% de las restantes son conocidas.

GRAFICO 19

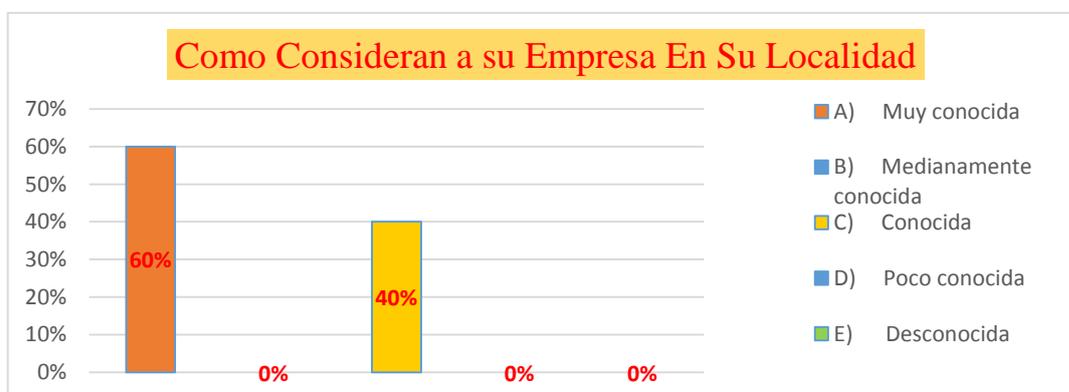


Gráfico 19: representación porcentual de como considera su empresa en su localidad.

5.1.3 Según el objetivo específico 3

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro cabinas de internet en el distrito de vice, 2017.

TABLA 20. ¿Cuál Es Su Principal Desafío Que Enfrenta en el día a día Su Negocio en el Actualmente?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Mantenerse en el mercado	4	80%
B) Expansión y Desarrollo	1	20%
C) Asociarse con otras Empresas	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

Un 80% de los propietarios dicen que mantenerse en el mercado y el 20% Expansión y desarrollo.

GRAFICO 20

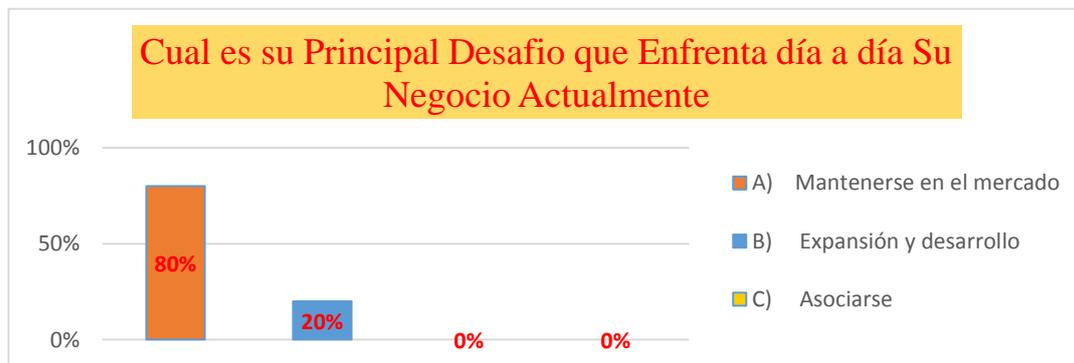


Gráfico 20: representación porcentual de cuáles son los principales desafíos que enfrenta su negocio actualmente.

TABLA 21. Has Solicitado Financiamiento Para Lograr Tus Objetivos.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Si	5	100%
B) No	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

Con respecto al financiamiento para lograr tus objetivos, el 100% indico que sí han solicitado un financiamiento.

GRAFICO 21

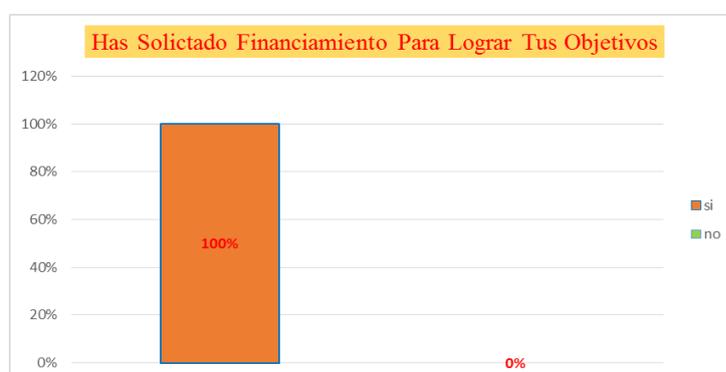


Gráfico 21: Representación porcentual de los que han solicitado financiamiento para lograr sus objetivos.

TABLA 22. ¿De Donde Proviene Su Financiamiento?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Bancos	1	20%
B) Cajas Municipales	2	40%
C) Financieras	1	20%
D) Terceros	1	20%
E) Mercado financiero informal.	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

Con respecto de donde proviene el financiamiento el 20% dijo que, de Bancos, mientras que el 40% provenía de Cajas Municipales, 20% de las financieras y el 20% restante de terceros.

GRAFICO 22

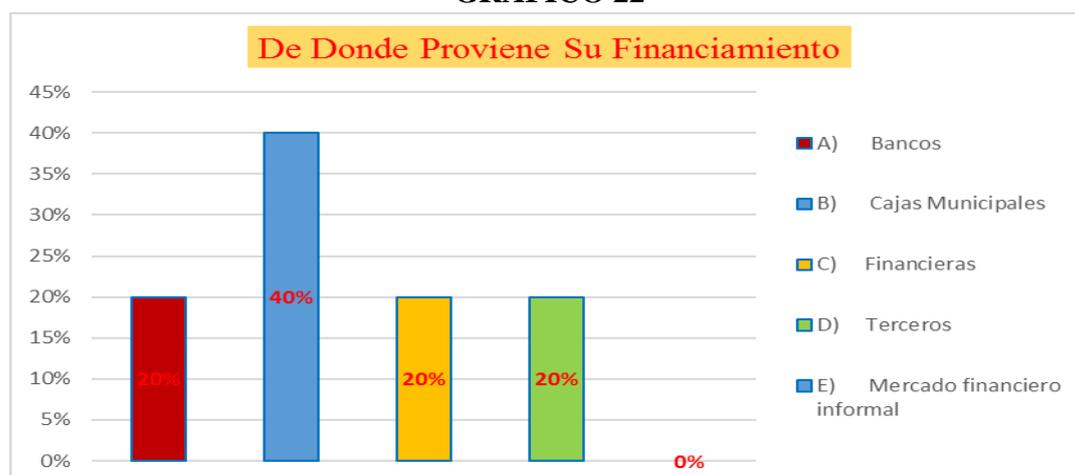


Gráfico 22: representación porcentual de donde proviene su financiamiento.

TABLA 23. ¿Qué Instrumento De Financiamiento Le Fue Otorgado?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Línea de Crédito	1	20%
B) Tarjeta de Crédito	0	0%
C) Préstamo Bancario	3	60%
D) Crédito Hipotecario	0	0%
E) Préstamo a terceros	1	20%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

Con respecto al instrumento de financiamiento otorgado el 60% es por préstamo bancario, y el 20% es por línea de crédito y 20% restante realizo un préstamo a terceros.

GRAFICO 23

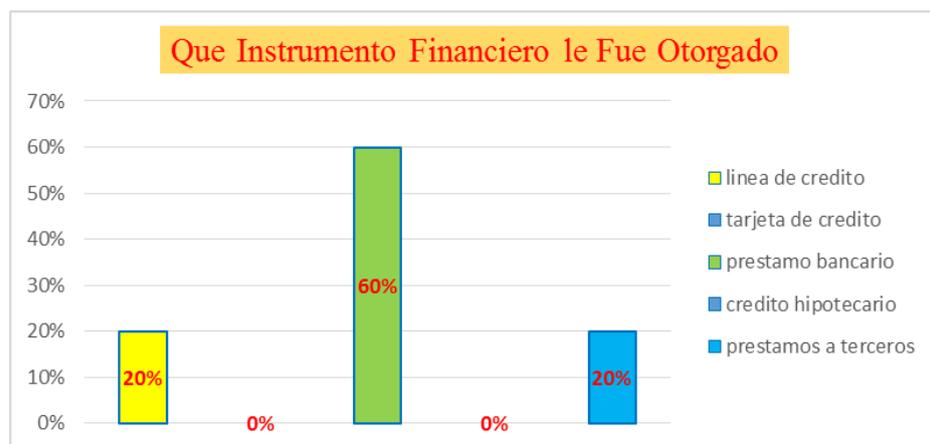


Gráfico 23: representación porcentual del instrumento financiero otorgado.

TABLA 24. ¿Cuáles Fueron Los Requisitos Para La Aprobación Del Crédito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Solvencia Económica	5	100%
B) Solvencia Moral	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% de los encuestados respondieron que su solvencia es económica.

GRAFICO 24

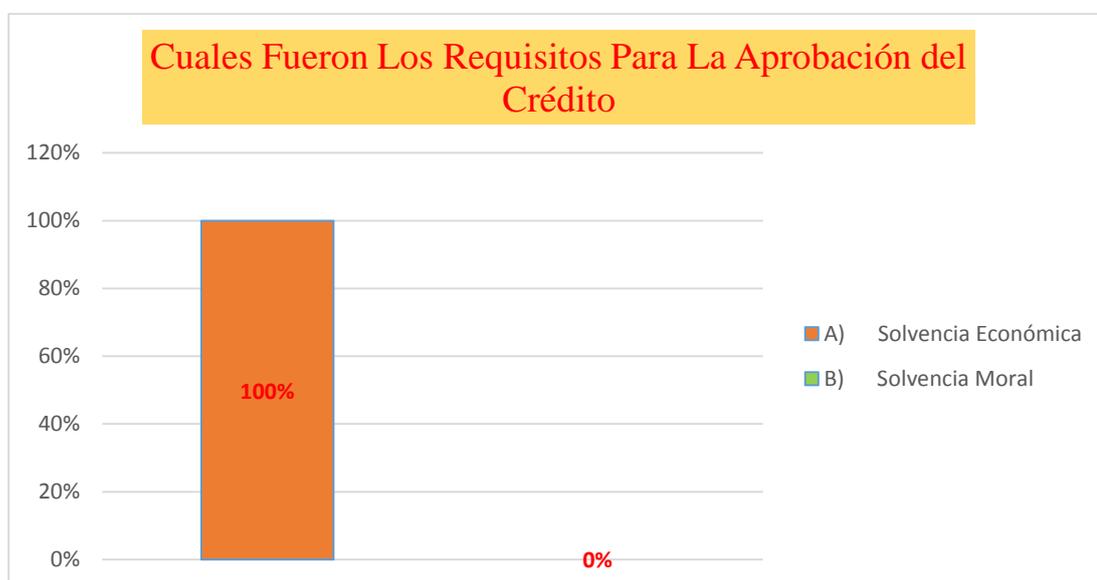


Gráfico 24: representación porcentual los requisitos para la aprobación del crédito.

TABLA 25. ¿Qué Documentos Acreditaron Su Solvencia Económica?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Flujo de caja	4	80%
B) Extracto bancario	1	20%
C) EE.FF	0	0%
D) Inventarios	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

Con respecto a la solvencia económica el 80% de los encuestados dijeron que les pedían flujo de caja y el 20% extracto bancario.

GRAFICO 25

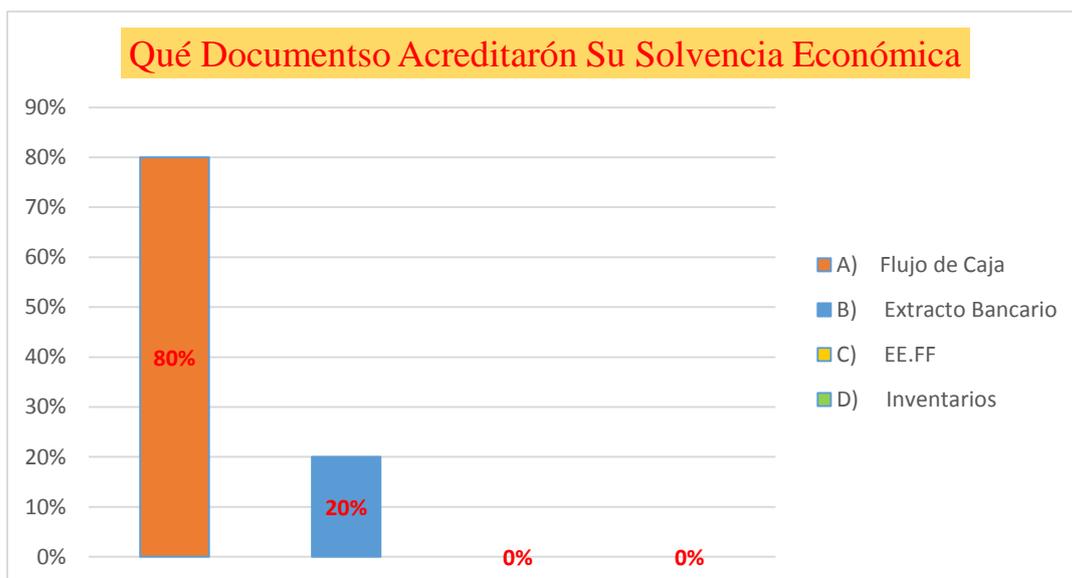


Gráfico 25: representación porcentual de los documentos acreditaron su solvencia económica.

TABLA 26. ¿Presento Garantías Para Respaldar El Crédito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Terreno	3	60%
B) Bien inmueble	2	40%
C) Aval	0	0%
D) Prendas (joyas)	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de los encuestados dieron como garantía terrenos y el 40% un bien inmueble para respaldar el crédito.

GRAFICO 26



Gráfico 26: representación porcentual de las garantías que presento para su crédito.

TABLA 27. ¿Cuál Fue El Monto Otorgado Para El Financiamiento?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Entre S/. 5,000 a S/. 10,000	1	20%
B) Mayor a 10,000 y menor a S/. 15,000	3	60%
C) Entre S/. 15,000 a S/. 30,000	1	20%
D) Mayor a S/. 30,000 y menor a S/. 50,000	0	0%
E) Mayor a S/. 50,000	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de los propietarios hicieron un préstamo Mayor a S/. 10,000 y menor a S/. 15,000, y el 20% entre S/5,00 a S/. 10,000 y mientras tanto el 20% de S/. 15,000 a S/. 30,000.

GRAFICO 27



Gráfico 27: representación porcentual es el monto otorgado para su financiamiento.

TABLA 28. ¿Cuál Fue El Plazo De Devolución Del Crédito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Corto plazo (1 año)	3	60%
B) Mediano plazo(36 meses)	2	40%
C) Largo plazo (60 Meses)	0	0%
D) Mayor de 60 meses	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% de los propietarios realizaron la devolución del crédito en 1 año, mientras que el 40% devolvieron los préstamos otorgado a los 36 meses.

GRAFICO 28



Gráfico 28: representación porcentual del plazo para la devolución del crédito.

TABLA 29. ¿Cuál Fue La Tasa De Interés Que Gravó El Crédito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Del 10% al 15%	1	20%
B) Del 16% al 20%	4	80%
C) Del 21 al 40%	0	0%
D) Mas del 40%	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

En el análisis de la tasa de interese que les cobraron las entidades el 80% fue de 16 a 20%, mientras que el 10 al 15% de interese cobrados.

GRAFICO 29



Gráfico 29: representación porcentual de los intereses que gravó el crédito.

TABLA 30. ¿Qué Porcentaje De Crédito Representa El Interés?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) 20%	3	60%
B) 25%	2	40%
C) 30%	0	0%
D) 50%	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 60 % de los encuestados dieron que el porcentaje que les cobraron por el crédito fue del 20%, y el 25 % fueron a los 40% encuestados.

GRAFICO 30

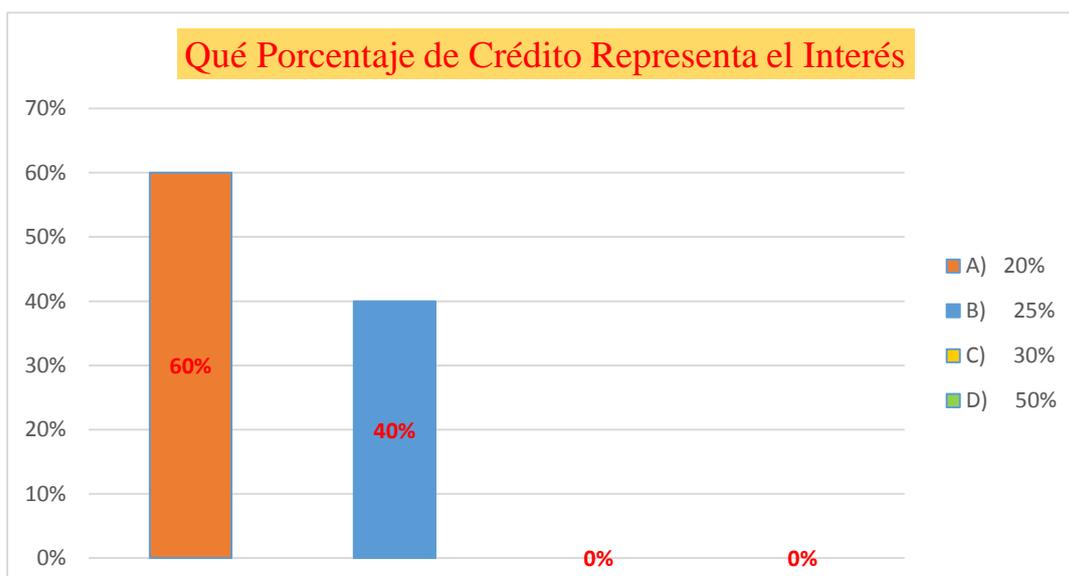


Gráfico 30: representación porcentual que le pertenece a los intereses.

TABLA 31. ¿Cuál Fue El Destino Del Financiamiento?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Mercaderías para abastecer mercado laboral	2	40%
B) Expansión y desarrollo	3	60%
C) Exportación	0	0%
D) Compras de activos para el negocio	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

Según la encuesta aplicada el 60% el destino del financiamiento para expansión y desarrollo y el 40% para Mercaderías para abastecer mercado laboral.

GRAFICO 31

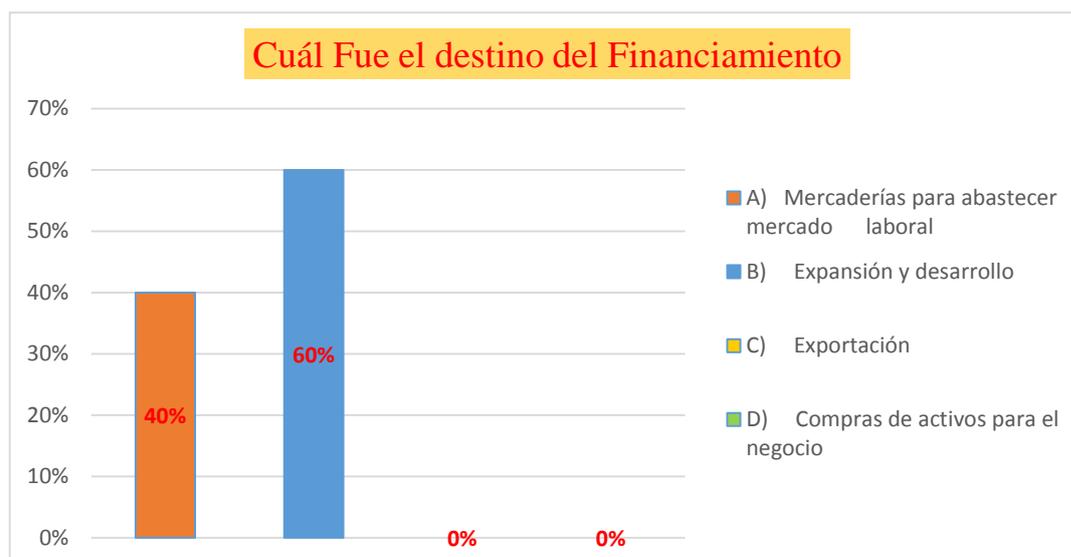


Gráfico 31: representación porcentual del destino de financiamiento.

**TABLA 32. ¿En Su Opinión Que Factores Limitan La Obtención De
Financiamiento?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Registro en centrales de riesgos.	1	20%
B) Falta de garantías	4	80%
C) Problemas de liquidez	0	0%
D) Informalidad	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

Según los dueños el 80% son por la falta de garantías que no obtienen crédito y el 20% manifiestan que es por centrales de riesgos.

GRAFICO 32

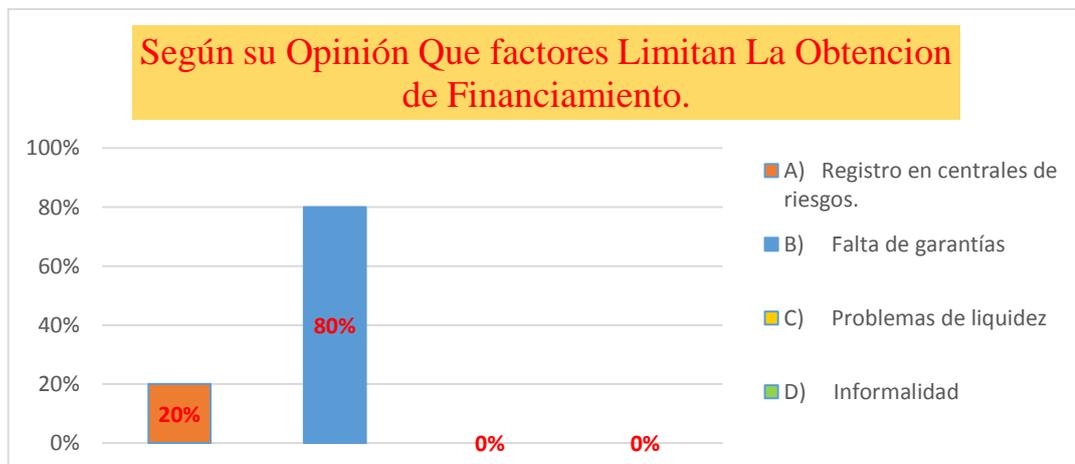


Gráfico 32: representación porcentual de la opinión que factores limitan la obtención de financiamiento.

TABLA 33. ¿Que Desearía Encontrar En Las Entidades Financieras?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Plazo de gracias para el micro empresario	3	60%
B) Tasas de interés presenciales	0	0%
C) Agilidad en los créditos	2	40%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

Según los dueños el 60%, que tengan plazo de gracia para los micros empresarios, mientras que el otro 40% sean que sean más ágiles sus créditos.

GRAFICO 33

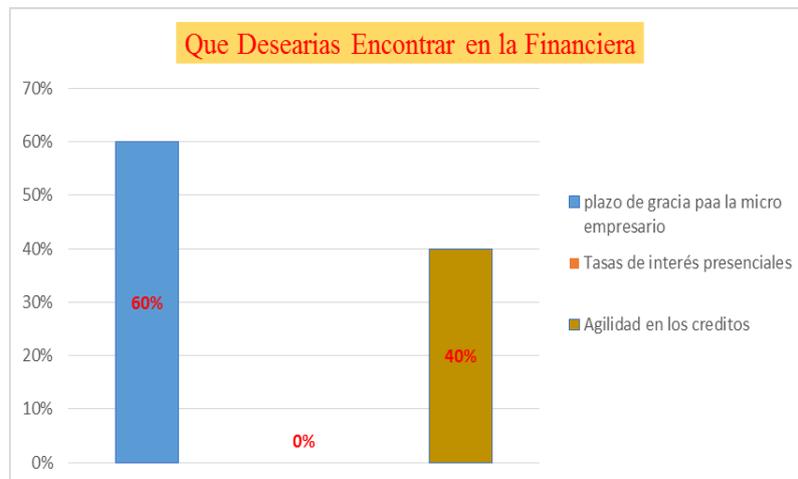


Gráfico 33: representación porcentual que desearía encontrar en las entidades financieras.

TABLA 34. ¿Considera Que El Financiamiento Coadyuvó Al Cumplimiento De Sus Objetivos Empresariales?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Si	5	100%
B) No	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% de los encuestados dijeron que si considera que el financiamiento coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales ya que al no otorgarles el prestamos sus objetivos se quedan truncados.

GRAFICO 34

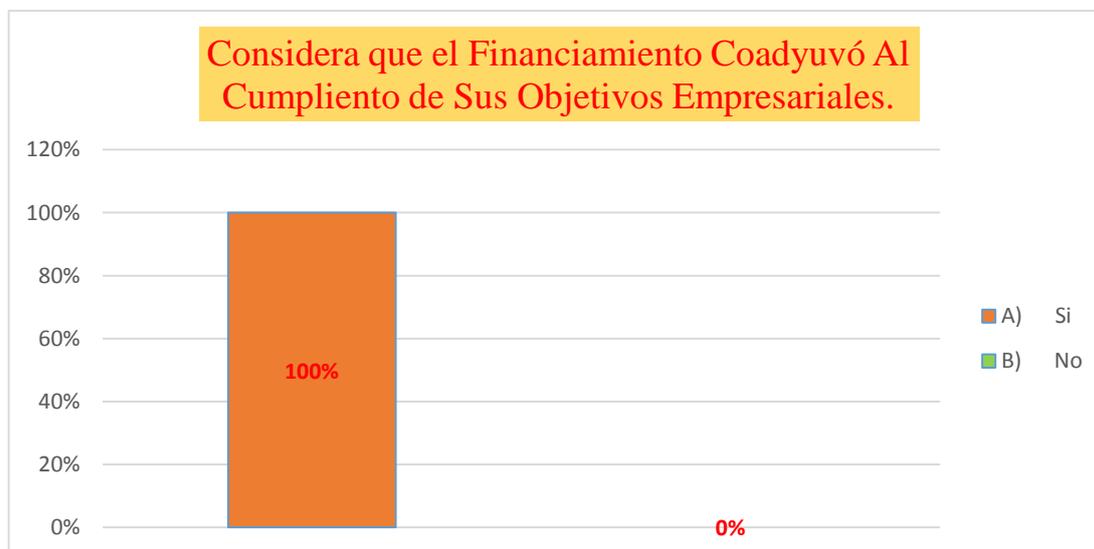


Gráfico 34: representación porcentual en lo que considera que el financiamiento coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales.

TABLA 35. ¿Para Usted Considera Que El Financiamiento Es Una Herramienta Importante En El Mundo Empresarial?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Si	5	100%
B) No	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% considera que el financiamiento es una herramienta importante para el mundo empresarial ya que ahora todos los micros y las grandes empresas trabajan con créditos para poder desarrollarse.

GRAFICO 35



Gráfico 35: representación porcentual del financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial.

TABLA 36. ¿Su Persona, Volvería A Solicitar Financiamiento Para Su Negocio?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Si	3	60%
B) No	0	0%
C) Sólo si es necesario	2	40%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 60% considera que sí volvería a solicitar préstamos para que amplié más su negocio, y el 40% considera que si es necesario volverían a solicitar un prestamos ya que los créditos no les dan fácil.

GRAFICO 36

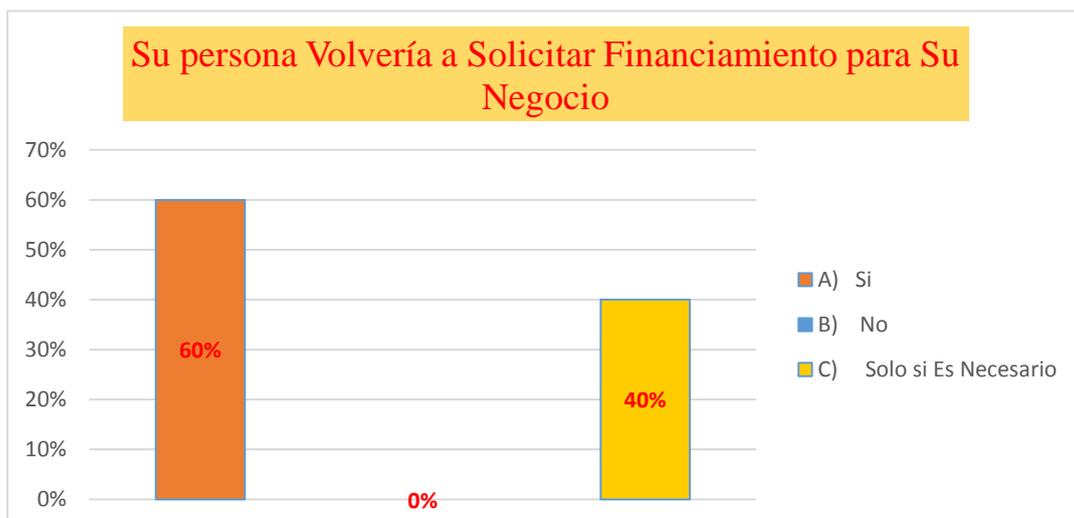


Gráfico 36: representación porcentual de los que volvería a solicitar financiamiento para su negocio.

TABLA 37. ¿Usted Estaría De Acuerdo En Proporcionarme su registro de ingresos y gastos?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) SI	0	0%
B) NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Interpretación de los datos

El 100% considera que no puede proporcionarme sus registros de ingresos y mucho menos los gastos porque eso solo les pertenecen a ellos.

GRAFICO 37

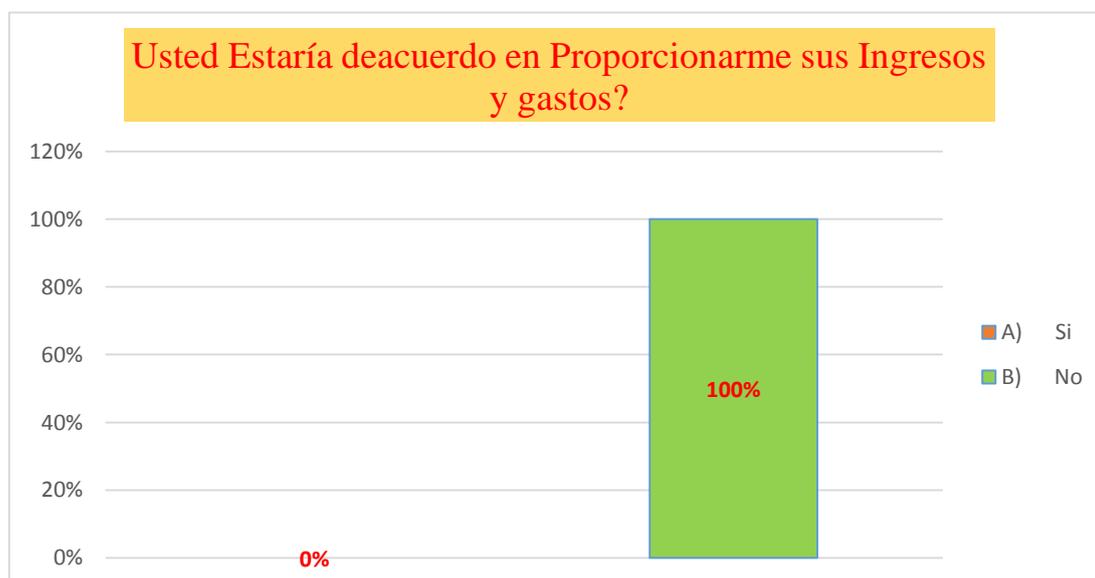


Gráfico 37: representación porcentual de los que no están de acuerdo en proporcionarme sus ingresos y gastos.

5.2 Análisis de los Resultados

5.2.1 Respecto a los representantes legales

1. En las Cabinas de Internet del Distrito de Vice, en el periodo 2017, en el cuestionario aplicado se puede observar que la mayoría de los Propietarios tienen una edad menor de 45 años, lo que representa el 60 % y de 20 a 30 años es el 40%, es notable que la característica principal no es la experiencia, sino más bien la condición física y que en su mayoría este asociado al sexo femenino, quienes son ellas mismas las que se encargan de administrar sus propios negocios y así poder manejar los destinos de su empresa y que mayoritariamente solo cuentan con secundaria completa. Esto significa que el nivel que gobierna en los negocios del rubro de cabinas de internet, cuentan con una trayectoria de más de 5 años de experiencia brindando los servicios a los usuarios que hacen el uso de la tecnología como es el internet.

2. No está demás indicar, que el tiempo de permanencia en el mercado es corto, debido probablemente a que su periodo de vigencia es también menor con el transcurso del tiempo, tomando en consideración que cada vez es más accesible acceder a internet, debido al nivel de penetración de los servicios de telefonía fija e inalámbrica que permiten que los sectores menos favorecidos puedan acceder con mayor facilidad al servicio proporcionado por las diversas operadoras en el país.

5.2.2 Respecto a las características de las Mypes:

1. Se ha podido evidenciar con la aplicación del cuestionario que la mayoría de los negocios de Cabinas de Internet constituidos en el distrito de Vice, cuentan con una antigüedad de casi 5 años brindando sus servicios en beneficio de la población. Asimismo, existe una minoría que tiene ya más de 10 años operando en el distrito. Esto nos da a conocer que la mayoría de las empresas vienen operando hace poco tiempo, son

personas naturales que constituyen sus empresas, ellos buscan que sus empresas sean reconocidas en su distrito por el servicio que brindan es por ello que contactan personas con experiencia y conocimientos en trámites que deben realizar en este caso ante la SUNAT, para que sus empresas puedan estar en régimen tributario, que les corresponda y así cancelar sus tributos al estado. También se ha demostrado que muchos de estos establecimientos de cabinas de Internet, los propietarios no describen un control contable, en el cual se especifiquen las ventas (prestación de servicios de internet) del día.

2. Uno de los factores que influye en su operatividad es el avance tecnológico ya que sus principales herramientas de trabajo son los equipos de cómputo los cuales tienen una vida útil máxima de 4 0 5 años.

5.2.3 Respecto al Financiamiento:

1. Las cabinas de Internet del Distrito de Vice, son micro empresas que son creadas con el fin de construir una fuente de trabajo en el cual 60% es considerado que son micro pequeñas empresas que se desafían a un reto para conservarse en el mercado y una minoría que es del 20% ellos anhelan a ampliar y expandirse, donde el 80% de estas micro empresas buscan el financiamiento para así lograr sus objetivos y poder desarrollar y brindar un buen servicio.

2. El financiamiento lo hacen a través de Cajas Municipales o llamadas también financieras. Estas entidades son más accesibles para lograr y acceder a un crédito siempre y cuando cuenten con garantías que acrediten el crédito a obtener. Estas financieras ofrecen financiamiento donde su escala de porcentaje es alto, además los dueños tienen que contar con los requisitos de aprobación, en este caso contar con solvencia económica para poder cancelar el financiamiento otorgado de crédito, la cual el 80% utiliza el flujo de caja y el 20% extractos bancarios, además de estos presentaron a la entidad garantías

como son terreno y bienes y sus inmuebles, requisitos que son presentados para la evaluación del financiamiento donde muchos de estos son aprobados dando así el crédito, que la mayoría de empresarios (60%) del rubro finalmente se les otorga un financiamiento que equivale al monto solicitado de S/.15,0000.00 y el restante 20% de 30,000.00, teniendo una minoría donde solo solicitan un crédito de 10,000.00 (20%). Estos últimos es porque ya cuentan con más locales (garantía) y pueden cubrir más la cuota de interés.

3. Los créditos financieros mencionados líneas arriba son devueltos en un periodo de 36 meses, en cuotas que pueden cancelar los dueños de las cabinas de Internet, acompañadas del interés que se generan en la cual es del 35%, hay muchas entidades donde sus porcentajes llegan al 60%, y no hay muchas opciones que aceptar ya que muchos lo necesitan para renovar sus equipos para estar de acorde con la tecnología, y así lograr sus objetivos y abastecerse con todo lo necesario que genere gastos.

VI. CONCLUSIONES

La presente Tesis ha cumplido con los objetivos de nuestra investigación sobre las principales características del financiamiento de las Cabinas De Internet Del Distrito De Vice. Periodo 2017, por lo que se ha llegado a las siguientes conclusiones:

6.1 Con respecto a los Representantes Legales:

1. La mayoría de los representantes legales de este tipo de negocios (60%) son mayores de 31 años, y un 40%, se ubican entre los 20 a 30 años de edad; por otro lado 60% son sexo femenino y un 40%, son de sexo masculino, lo que se infiere que muchos de ellos son jóvenes mujeres emprendedoras, con el deseo de superarse en este mercado altamente competitivo.
2. Se concluye que en su mayoría de los representantes legales no cuentan con una carrera profesional (60%), este porcentaje nos indica que no han estudiado una carrera profesional, sin embargo, cuentan con habilidades y capacidades que les permite administrar y manejar sus propios negocios.
- 3.- Los representantes legales consideran que sus empresas cuentan con más de 5 años de antigüedad al servicio de la comunidad, este tiempo ha permitido que se encuentran activas y habidos ante la SUNAT, cumpliendo de manera responsable sus tributos mensuales.

6.2 Con respecto a las Características de la Mypes:

1. Se concluye que las principales características de las micro pequeñas empresas del rubro de cabinas de internet el 60%, están en actividad desde el primer año de su creación, y son personas naturales que no se encuentran asociados, Es así que todos están en el Régimen Único Simplificado, donde cada propietario emite sus comprobantes de pago como son las boletas de ventas.
2. El 40% de las empresas de Cabinas de Internet, los representantes legales no llevan ningún control contable, mientras que es el 40% manifiesta que llevan sus cuentas ellos mismos, ya que el establecimiento de internet es pequeño, pueden desenvolverse solos en esta labor de realizar las cuentas diarias, finalmente el 20% restante cuenta con los servicios de un contador ya que tienen dos o más establecimientos de cabinas de internet o brindan otros servicios en su local.
3. Se concluye, que es importante la vida útil de los equipos de cómputo ya que estos solamente tienen una vida útil de 5 años, los mismos que necesitan renovación para estar de acorde con la tecnología y así brindar un buen servicio de Internet.

6.3 Con respecto al Financiamiento:

1. Se llega a la conclusión que todas las micro y pequeñas empresas del rubro en estudio, solicitaron crédito bancario a entidades financieras para iniciar este reto de pequeños micro empresas, lo que les ha permitido incrementar su capital de trabajo.
2. Las altas tasas de interés que ofrecen las entidades financieras al sector micro empresarial, se debe a la vulnerabilidad de las micro y pequeñas empresas, lo que los convierte en clientes con riesgo potencial. Pues así como se crean estas micro empresas pueden desaparecer por falta de mal manejo en los recursos financieros. Es por ello que los créditos que obtienen las MYpe, están consideradas en el factor de riesgo.

3. El financiamiento que se les otorga es por medios de los bancos, cajas Municipales o financieras, que este al mismo tiempo son crédito otorgado con intereses muchas veces muy alto y además tienen que poner en garantía sus terrenos o algo que los respalde, porque es la única manera que puedan desarrollarse o expandir más en sus negocios, y así obtener más entradas lo cual ayudará y beneficiará a su familia.

4. Se concluye que la razón de crear estas pequeñas empresas de cabinas de internet, es establecer una oportunidad laboral empresarial, además ofrecer el servicio a personas que lo necesiten y no cuenten con una maquina en su domicilio, y que éste va a generar procesos de cambio en y de avances tecnológicos por lo tanto, el 80 % de estas empresas asumen el desafío de reto para conservarse en el mercado y una minoría que es del 20% anhelan ampliar y expandirse es así de esta manera donde las micro pequeñas empresas de rubro cabinas de internet, buscan el financiamiento en cualquier entidad.

5. El financiamiento que se les otorga es por medios de los bancos, cajas Municipales o financieras, que este al mismo tiempo son crédito otorgado con intereses muchas veces muy alto y además tienen que poner en garantía sus terrenos o algo que los respalde, porque es la única manera que puedan desarrollarse o expandir más en sus negocios, y así obtener más entradas lo cual ayudará y beneficiará a su familia.

6. También se observa que los dueños de estas pequeñas empresas buscan que las empresas financieras les otorguen días de gracia, es decir un lapso de tiempo libre (1 mes sin pagar hasta el siguiente mes), y que esto les sirva de reserva para que puedan cancelar puntualmente, dicho financiamiento.

7. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de las empresas, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

ASPECTO COMPLEMENTARIOS

RECOMENDACIONES

Con respecto a los Representantes Legales:

1. Se les recomienda a los representantes legales de estas micro y pequeñas empresas del rubro de cabinas de internet, a tomar cursos de capacitación relacionados con la gestión financiera, que les permita estar constantemente actualizados, ya que la tecnología avanza de una manera rápida y las exigencias de la economía actual son mayores, y los productos financieros que ofrecen la entidad bancaria van innovando.

Con respecto a las Características de la Mypes:

1. Se le recomienda, a los propietarios de las cabinas de internet, que son ellos mismos los administradores de sus negocios, a tener un control adecuado de las ventas diarias que brinda las cabinas de internet, en este caso llevar un control de cuantas horas que se alquilan en el transcurso del día (8:00 am hasta las 10:pm), en el local y por lo con siguiente anotar todas las ventas de copias, impresiones y otros servicios que se brindan en el establecimiento ya que les permitirá tener un buen manejo de sus entradas y ver si realmente es rentable el alquiler del internet, porque esto les servirá de sustento documentario de los ingresos a la hora de solicitar un financiamiento, ya sea para el equipamiento de su empresa o como capital de trabajo.

Con respecto al Financiamiento:

1. Se recomienda que, al solicitar un financiamiento ante cualquier entidad bancaria, deben asesorarse de las tasas de interés que se les brinda, así mismo buscar el dialogo con estas entidades financieras con el fin de que se les considere en los días de gracia para evitar contratiempos al momento de cancelar las cuotas del préstamo.
2. Llevar un buen control de sus obligaciones por pagar, para ello deberán realizar flujos

de caja proyectados en donde se incluyan las deudas por préstamos bancarios, con la finalidad de evitar caer en incumplimientos, intereses moratorios y por consiguiente ser reportados en una central de riesgo, lo cual se registraría como antecedente negativo y le impediría a la empresa solicitar nuevos préstamos.

3. Se recomienda informarse de las tasas de interés que brindan cada entidad financiera, ya que cada una de estas entidades financieras tienen sus tasas de interés diferentes, y ellos tengan que elegir las que más se les ajuste a su economía y así evitar endeudarse con el crédito financiero.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. **Arruñada, B. (2007).** Importancia de la Mype en el desarrollo del país. [2016 mar 18]. Disponible en: <http://www.teleley.com/revistaperuana/villaran-66.pdf>.
2. **Baylon, J. (2016).** Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Surquillo cercado, provincia y departamento de Lima, periodo 2014-2015. Lima. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041830>
3. **Bencivega, V. &Smith, B (1991).** Realizó el trabajo de investigación titulado “el sistema financiero tiene funciones principales que es el motor principal del desarrollo productivo de la empresa”.
4. **Bergado, F. (2012).** Fuentes de Financiación de la Empresa: Préstamos Bancarios. México DF: Editorial Pearson.
5. **Bolten, V (1996).** Estructura financiera optima gestión empresarial. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1388/estructura-financiera.htm>.
6. **Catalina G, MC. L., García J. (2014).** “Los riesgos de los adolescentes en Internet: los menores como actores y víctimas de los peligros de Internet”. *Revista Latina de Comunicación Social*, 69, pp. 462 a 485. Lo podemos encontrar en la siguiente dirección.
7. **Cárdenas, L. (2010).** Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad cabinas de internet de Nuevo Chimbote, tesis Uladech católica, Nuevo Chimbote. Disponible: <https://doi.org/10.21895/in%20cres%20ccff.v1i2.617>.
8. **Cabrera, M & Ramírez, C. (2011).** En la tesis titulada: Caracterización del financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector comercio. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4768>.

9. **Castillo, N. (2008).** Reflexiones sobre la brecha digital y la educación». Tecnología, educación y diversidad: retos y realidades de la inclusión digital, Murcia, Consejería de Educación y Cultura, 23-42. España.
10. **Corcho, O. & Asenjo, A. (2008).** Caracterización de Mypes.
11. **Domingo, E.** Fuentes De Financiamiento Empresarial. Disponible en: <https://docplayer.es/2740352-Titulo-fuentes-de-financiamiento-empresarial-autor-lic-fren-dominguez.html>.
12. **Chepe, S. (2016).** Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. tesis, Leoncio Prado. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1899>.
13. **EDDA, K. (2019).** Tesis titulada “La Capacitación Y El Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio - Rubro Cabinas De Internet, De La Asociación Jesús De Nazaret, Distrito De Ate, Provincia De Lima, Departamento De Lima, Periodo 2018”
14. **Espíritu, W. F. (2015).** Caracterización del financiamiento de las MYPE del sector servicios, rubro cabinas de internet en el pueblo joven 2 de mayo del distrito de Chimbote provincia del Santa año 2013. Tesis, Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Santa. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037711>.
15. **Ferraz, C. & Luma, R. (2018).** Realizó el trabajo de Investigación titulado” En Informe”
16. **Fernández, J. (2003)** plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma 27 en que cada empresa esté financiada”

17. **Figueroa, R. (2016).** “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas” del sector comercio rubro artesanía del distrito de Taricá -provincia de Huaraz, periodo 2015. Tesis, Tarica.
18. **Galeón, M. (1995).** Evolución de la micro y pequeñas empresas Mype en el Perú. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de <http://www.formacione.galeon.com/productos2140191.html>
19. **Galán, S. (2009).** Hipótesis en la investigación.
20. **González S, (2014).** En sus tesis “La Gestión Financiera y El Acceso a Financiamiento de las Pymes del sector Comercio en la Ciudad de Bogotá” –Bogotá- Colombia. Disponible en:
<http://bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>
21. **Libra, H. (2009).** Plan Nacional de formalización y modernización de la MYPE. Lima: Ministerio de Trabajo y producción del empleo.
22. **La República diario. (2015).** Se dice que las MYPES se generan con mayor empleo en América Latina: Esto está Disponible en:
<http://larepublica.pe/impres/economia/702224-MYPESgeneran-un-mayor-empleo-en-america-latina>.
23. **Mascareña, J. (2018).** Gestión Financiera. Disponible en :<http://www.cilea.info/public/File/11%20Seminario%20Sevilla/Mascarenas050505ponenciaybibliografia.pdf>
24. **Rivera, M. (2012).** Proceso de la Investigación Científica. 4ta Edición. México. Limusa: 2004. Pag. 146. Disponible en:

<http://tesisdeinvestig.blogspot.pe/2012/11/antecedentes-del-problema-segun-tamayo.html>.

25. **Rose, K. (2014).** Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de micro y pequeñas empresas. Disponible en: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNCP_3c7593f2cf2280c694273095f61c9c38
26. **Perez & Campillo, (2011).** Organismos internacionales, los gobiernos y las ONG
27. **Pymes peruanas** <http://pymesperuana.blogspot.com/2013/09/nuevas-caracteristicas-de-las-micro.html>
28. **Orlando, N. (2010).** Realizo el trabajo de investigación titulado “Problemática de las Micro y Pequeñas Empresas En el Perú y en Latinoamérica”
29. **Roque, S. D. (2015).** "caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de San Román, periodo 2013-2014". Tesis, Juliaca.
30. **Simón, A. (1952).** Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque en el Período 2010-2012. Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
31. **Simón, A. (1952).** Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque en el Período 2010-2012. Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
32. **Supo, B. (2015).** Que la Caracterización del financiamiento, capacitación de las MYPE del sector servicio – rubro cabinas de internet del distrito de Cerro Colorado, provincia y región Arequipa, periodo 2014-2015. Arequipa. Obtenido de la página: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000043018>.

33. **SUNAT. (2010).** Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, y Formalización del Desarrollo de las Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [Citada 2010 Abr. 7]. Disponible desde: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPES/normasLegales.html>.
34. **TERRITORIO PYME**Pyme.
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/08/02/pyme/1470120203_791862.html
35. **Torres, F. (2008).** Financiamiento. Recuperado el 11 de Junio de 2015, Disponible en la siguiente página: <http://www.monografias.com/trabajos84/elfinanciamiento/elfinanciamiento.shtml>.
36. **Trujillo, M. (2010).** Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva. Arequipa.
37. **Walter, C. (1999).** Trabajo de investigación titulado “Desarrollo y economía de las micro y pequeñas empresas”.
38. **Weber, S. (1922).** Trabajo llamado “Economía Social” Disponible en: <https://time.graphics/es/event/716954>
39. **Weston, J. & Brigham, E. (1994).** Fundamentos de administración financiera. México DF: McGraw W-Hill Interamericana de México.
40. **Weinberger, K. (2009).** Estrategia: Para lograr y mantener la competitividad de la empresa. . Lima: Nathan Associates Inc 1era Edición.
41. **Woyecheszen, S. (2018).** Realizó el trabajo de investigación titulado” El financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en argentina”
42. **Zarabia, L. M. (2016).** La capacitación y la rentabilidad en las micros y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles, del distrito de Villa Rica, 58 provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015. Tesis, Universidad Católica Los

Ángeles de Chimbote, Pasco. Obtenido de
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000044802>.

ANEXO 1

Cuestionario

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O REPRESENTANTES DE LAS MYPEs DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO CABINAS DE INTERNET.

El objetivo de esta encuesta tiene por finalidad recoger información de las micros y pequeñas empresas; y, desarrollar de esta manera el trabajo de investigación denominado: **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, DE CABINAS DE INTERNET DEL DISTRITO DE VICE.**

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador: **ELVA QUEREVALU ANTON** Fecha: JUNIO 2018.

Instrucciones:

Marque con una “X” la respuesta que considere según corresponda con la realidad.

Según objetivo específico 1

I.- PROPIETARIOS / GERENTES / REPRESENTANTES DE LA EMPRESA

1. Edad del Propietario

- a) De 20 – 30 Años
- b) De 31 – 45 Años
- c) De 46 – 60 Años
- d) De 60 a más

2. Sexo del Propietario

- a) Masculino
- b) Femenino

3. Grado de Instrucción del Propietario

- a) Secundaria
- b) Superior Técnica.
- c) Superior Universitaria
- d) Magister
- e) Doctor

4. Profesión del Propietario

- a) Contador
- b) Administrador
- c) Ingeniero
- d) Otros – Computación
- e) Sin Profesión

5. Cargo que Ocupa en la Empresa

- a) Gerente
- b) Administrador
- c) Representante Legal
- d) Otros.

6. Tiempo que desempeña la Actividad en la Empresa.

- a) De 1 a 2 años
- b) De 3 a 5 años
- c) Más de 5 años

SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 2

II.- CARACTERISTICAS DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESA

7. Tiempo de la Empresa en La Actividad Comercial

- a) De 1 a 5 años
- b) De 6 a 10 años
- c) Más de 10 años

8. Estado de la Empresa

- a) En Actividad
- b) Inactiva

9. Constitución Legal

- a) Persona Natural
- b) Persona Jurídica

10. Régimen Tributario

- a) Régimen General
- b) Régimen Especial
- c) Nuevo RUS

11. Tipos de Comprobante que Emite la Empresa

- a) Facturas
- b) Boletas de Ventas
- c) Tickes de Caja Registradora
- d) Otros

12. Número de trabajadores

- a) De 1 a 2
- b) De 3 a 5
- c) De 6 - 10

d) Más de 10

13. Control Contable

a) No Lleva Control Contable

b) El Propietario lleva Sus propias Cuentas

c) Cuentas con los Servicios de un Contador

14. Tipo de capital

a) Individual

b) Social

15. Cuantos Establecimientos Tiene su Empresa Incluyendo este

a) Ninguno

b) 1 a mas

c) 2 a mas

d) 3 a mas

e) Más de 3 Establecimientos.

16. Propiedad del Local Comercial

a) Propio

b) Alquilado

17. Tipo de Licencia

a) Vigencia Temporal

b) Indefinida

18. La Empresa Forma parte de una Asociación o Gremio

a) Si

b) No

19. Como considera su empresa en su Localidad

a) Muy conocida

- b) Medianamente conocida
- c) Conocida
- d) Poco Conocida
- e) Desconocida

SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 3

III – CARACTERISCTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO PEQUEÑA EMPRESA.

20.Cuál es el Principal Desafío que enfrenta su negocio Actualmente

- a) Mantenerse en el mercado
- b) Expansión y desarrollo
- c) Asociarse con otras Empresas.

21. Has solicitado Financiamiento para Lograr Tus Objetivos

- a) Sí
- b) No

22. De donde Proviene Su Financiamiento

- a) Bancos
- b) Cajas Municipales
- c) Financieras
- d) Terceros
- e) Mercado financiero informal

23. Qué Instrumento Financiamiento Le Fue Otorgado

- a) Línea de Crédito
- b) Tarjeta de Crédito
- c) Préstamo Bancario
- d) Crédito Hipotecario

e) Préstamo a terceros.

24. ¿Cuáles Fueron Los Requisitos Para La Aprobación Del Crédito?

a) Solvencia Económica

b) Solvencia Moral

25. Que Documentos Acreditaron Su Solvencia Económica

a) Flujo de caja

b) Extracto bancario

c) EE.FF

d) Inventarios

26. Presento Garantías Para Respaldar El Crédito

a) Terreno

b) Bien inmueble

c) Aval

d) Prendas (joyas)

27. Cual Fue El Monto Otorgado Para El Financiamiento

a) Entre S/. 5,000 a S/. 10,000

b) Mayor a 10,000 y menor a S/. 15,000

c) Entre S/. 15,000 a S/. 30,000

d) Mayor a S/. 30,000 y menor a S/. 50,000

e) Mayor a S/. 50,000

28. Cual Fue El Plazo De Devolución Del Crédito

a) Corto plazo (1 año)

b) Mediano plazo (36 meses)

c) Largo plazo (60 Meses)

d) Mayor de 60 meses

29. Cual Fue La Tasa De Interés Que Gravó El Crédito

- a) Del 10% al 15%
- b) Del 16% al 20%
- c) Del 21 al 40%
- d) Más del 40%

30. Qué Porcentaje De Crédito Representa El Interés

- a) 20%
- b) 25%
- c) 30%
- d) 50%

31. Cual Fue El Destino Del Financiamiento

- a) Mercaderías para abastecer mercado laboral
- b) Expansión y desarrollo
- c) Exportación
- d) Compras de activos para el negocio

32. ¿Según Su Opinión Que Factores Limitan La Obtención De Financiamiento?

- a) Registro en centrales de riesgos.
- b) Falta de garantías
- c) Problemas de liquidez
- d) Informalidad

33. Que Desearía Encontrar En Las Entidades Financieras

- a) Plazo de gracias para el micro empresario
- b) Tasas de interés presenciales
- c) Agilidad en los créditos

**34. Considera Que El Financiamiento Coadyuvó Al Cumplimiento De Sus
Objetivos Empresariales**

a) Si

b) No

**35. ¿Considera Que El Financiamiento Es Una Herramienta Importante En El
Mundo Empresarial?**

a) Si

b) No

36. ¿Volvería A Solicitar Financiamiento Para Su Negocio?

a) Si

b) No

**37. ¿Usted estaría de acuerdo en proporcionarme su registro de ingresos y
gastos?**

a) Si

b) No

Gracias por su colaboración

ANEXO2

CRONOGRAMA GANTT

I.- ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses 2017			
	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
Recolección de información	X	X		X
Elaboración del Proyecto de Tesis		X	X	
Presentación del proyecto de Tesis				

II.- PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad	Precio
Dispositivo USB	01	Unidad	35.00
Laptop	01	Unidad	2,300.00
TOTAL S/.			2,335.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad	Precio	
			Unitario	Total
Internet	2	Meses	40.00	80.00
Movilidad	4	Pasajes	35.00	140.00
alimentación	4	Unidad	9.50	38.00
TOTAL, S/.			258.00	

III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	MPORTE
Bienes	2335.00
Servicios	258.00
TOTAL S/.	2,593.00

VI. FINANCIAMIENTO

Proyecto totalmente autofinanciado por el alumno investigador.