

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO CABINAS DE
INTERNET DEL DISTRITO DE CERRO COLORADO,
PROVINCIA Y REGIÓN AREQUIPA,
PERIODO 2014-2015”**

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

**AUTORA:
BR. BETTY SONIA SUPO SUPO**

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

**AREQUIPA – PERÚ
2016**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Américo Hurtado Palomino
Presidente

Mgtr. Juan Jesús Vizcardo Delgado
Secretario

Mgtr. Juan Mauricio Pilco Churata
Miembro

Dr. Leoncio Fernando Medina Pinto
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la fuerza necesaria para poder culminar satisfactoriamente mi trabajo de investigación.

Al asesor, Dr. Fernando Medina y a los docentes de la ULADECH por compartir sus conocimientos y por el apoyo que me brindaron para poder culminar mis estudios.

DEDICATORIA

Con mucho cariño, a mis padres Vicente y María, y demás familiares quienes con su apoyo incondicional, confianza y esfuerzo me ayudaron a cumplir mi meta.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características de Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES del Sector Servicios – Rubro- Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015. La investigación fue netamente descriptiva; para la recolección o acopio de información, se seleccionó una muestra de 20 MYPES, 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 MYPES 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.

Palabras clave: MYPES, Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of the MYPES of the Service Sector - "Cabinas de Internet" in the District of Cerro Colorado, Province and Department of Arequipa, period 2014 - 2015. The research was clearly descriptive; For the collection of information, a sample of 20 microenterprises was chosen, of 80 microenterprises in this area for which they answered a questionnaire of 18 previously formulated questions. As a result of the survey, the following results were obtained: It was determined that 50% of the MYPES surveyed obtained financing from banks, while 25% of them received loans from a non-bank entity. 70% of the respondents invested in working capital, improvement and expansion of their premises. Regarding training, 50% of the respondents stated that they received training. As far as profitability is concerned, 55% of respondents believe that the profitability of their business has improved. In conclusion, it is observed that, most of the people surveyed obtain financing from banking entities, while half of them somehow are trained, therefore, a good percentage of those surveyed think that their business had profitability.

Key words: MYPES, Financing, Training and Profitability.

CONTENIDO

	Pág.
Jurado evaluador	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Contenido	vii
Índice de Tablas y Figuras	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	5
2.1. Antecedentes	5
2.2. Bases Teóricas	7
2.3. Marco Conceptual	16
III. METODOLOGÍA	22
3.1. Diseño de la Investigación	22
3.2. Población y Muestra	22
3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores	23
3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	26
3.5. Plan de Análisis	26
3.6. Matriz de consistencia	27
3.7. Principios éticos	28
IV. RESULTADOS	
4.1. Resultados	29
4.2. Análisis de Resultados	47
V. CONCLUSIONES	50
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51
ANEXOS	53

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla y Figura 01:	Edad	29
Tabla y Figura 02:	Sexo	30
Tabla y Figura 03:	Grado de Instrucción	31
Tabla y Figura 04:	Antigüedad de MYPES	32
Tabla y Figura 05:	Número de Trabajadores	33
Tabla y Figura 06:	Objetivo de las MYPES	34
Tabla y Figura 07:	¿Solicitó Crédito?	35
Tabla y Figura 08:	¿Recibió crédito?	36
Tabla y Figura 09:	Monto de Crédito Solicitado	37
Tabla y Figura 10:	Monto de Crédito Recibido	38
Tabla y Figura 11:	Entidad que le otorgó el crédito	39
Tabla y Figura 12:	¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	40
Tabla y Figura 13:	¿Cree o percibe que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?	41
Tabla y Figura 14:	¿Recibió Capacitación antes del empezar a crea la MYPE?	42
Tabla y Figura 15:	Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige el negocio en los últimos años.	43
Tabla y Figura 16:	¿Los trabajadores del negocio se capacitan?	44
Tabla y Figura 17:	Número de veces que se han capacitado los trabajadores del negocio en los últimos años.	45
Tabla y Figura 18:	¿Cree que la Capacitación mejora la Rentabilidad de su negocio?	46

I. INTRODUCCIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos; y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares **Gilberto, J. (2009)**.

Bernilla, M. (2006). Menciona que “en América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico”, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el Financiamiento (créditos) y la Capacitación empresarial.

Diario La República (2015). Describe que “las micro y pequeñas empresas (MYPES) que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo en esta región, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Las MYPES generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores a cuenta propia, representan el 28% del empleo”.

Sin embargo, **León de Cermeño J. y Schereiner, M. (1998)**. Indican que “recién en los últimos tiempos, las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el Financiamiento hacia las MYPES. Al respecto, establecen además, que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables, para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPES”.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPES no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo, debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja Rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones. **Bazán, J. (2008).**

Lourffat, E. (2008). En la economía peruana, las MYPES son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno”. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de Capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos como Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas que son: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicio de Capacitación o desarrollo empresarial; y de Financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPES y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPES peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación, mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPES, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de Capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

En el Perú, las MYPES enfrentan dificultades para convertirse en unidades productivas y competitivas. Las dificultades o las limitaciones que se observan se centran en acceso al mercado, Financiamiento; innovación y transferencia

tecnológica; Capacitación y asesoría; capacidad gerencial; informalidad; cultura y conocimiento; participación individual; y desarticulación empresarial.

Zambrano, M. (2006). Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo, por la falta de capacitación.

Así mismo, los actores involucrados en el desarrollo y competitividad de las MYPES trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes, y tampoco consideran la importancia de la capacitación; puesto que en el Perú, no existe un sistema nacional de Capacitación para la MYPE; dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de Capacitación llegue adecuadamente a la demanda. Por otro lado, se puede decir que no sólo el Financiamiento es la variable que incide o tiene relación con la Rentabilidad de las MYPES, sino también la Capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

Arequipa, es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro y pequeñas empresas, es por eso la necesidad de establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas que planteen el apoyo a las micro y pequeñas empresas mediante Capacitación y Financiamiento.

En el distrito de Cerro Colorado existen varias MYPES dedicadas a la prestación de servicios, rubro cabinas de internet, sin embargo no se cuenta con información respecto al acceso o no al Financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho Financiamiento, si estas MYPES reciben Capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si su personal es capacitado; y si es rentable o no el negocio.

Con relación al tema de la presente tesis, se ha llevado a cabo una investigación de este tipo de servicio, Por lo cual, el enunciado del problema de esta investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio- rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, de la Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015?

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

Describir las principales Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa periodo 2014-2015.

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

1. Describir las principales características del Financiamiento (créditos) de las MYPES del sector servicio, rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa periodo 2014-2015.
2. Describir las principales características de la Capacitación de las MYPES del sector servicio, rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa periodo 2014-2015.
3. Describir las principales características de la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa periodo 2014-2015.

Finalmente, la investigación se justifica porque permite conocer las principales características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio; así mismo, el trabajo de investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean de servicio o productivas en el distrito de Cerro Colorado y de otros ámbitos geográficos de la región de Arequipa y del país.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA:

2.1. ANTECEDENTES:

Zapata, L. (2004). En su trabajo de investigación denominado: Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona - España, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: **“...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará”**. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia, es la facilidad de enseñanza, es decir, un entrenamiento, Capacitación y monitoreo constante.

Herrera, O. (2006). En su trabajo de investigación: creación de un programa de Capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" Cholula – Puebla - México cuyo objetivo fue: conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo, dentro del marco teórico se detalló: Aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una

entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de Capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban Capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus checklist, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de Capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Por otro lado, **Vargas, M. (2005)**. En su tesis: el Financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del Financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y Capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Reyna (2007). En un estudio sobre la incidencia del Financiamiento y Capacitación en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, Región Ancash, Perú; llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió Capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre Capacitación fueron: Sobre

recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Chacaltana (2005). En su estudio denominado: Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano, Perú; nos presenta las teorías sobre Capacitación laboral. La Capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

Con relación al sector servicio, rubro cabinas de internet en Arequipa, no se cuenta con información respecto a las estadísticas que conllevan a determinar las características del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES de este tipo servicio.

2.2. BASES TEÓRICAS:

2.2.1. Teorías del Financiamiento.

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de Financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital. **(Trujillo, 2010).**

La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de Financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se

busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las alternativas de Financiamiento que poseen hoy las empresas, pueden ser clasificadas en fuentes internas y en fuentes externas (nacionales e internacionales). Las fuentes internas corresponden a los aumentos de capital tanto para las sociedades mercantiles como para los negocios unipersonales y están constituidas por: utilidades retenidas, aportes de los socios, dueño o nuevos socios, y absorción de otra empresa. Por otro lado, las fuentes externas pueden ser nacionales o internacionales. Entre las nacionales se tienen las otorgadas por la banca comercial y privada, los mercados de capitales y las fuentes estatales o créditos del gobierno. **Morillo (2003).**

Alarcón, A. y otros (2007). Nos muestra las teorías de la estructura financiera, que a continuación pasamos a detallar:

a) La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera: La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición REI y RNI. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

b) Teoría de Modigliani y Miller M&M: Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers, plantean sobre ella: La Rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor Rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la Rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003), plantea: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de Rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

El Financiamiento puede provenir de diversas fuentes de obtención, como son:

a) Ahorros Personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

b) Amigos y los Parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

c) Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de Financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

d) Las Empresas de Capital de Inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

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

a) El Financiamiento a corto plazo. Está conformado por:

Crédito Comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del Financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito Bancario: Es un tipo de Financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles Comerciales: Esta fuente de Financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los Inventarios: Para este tipo de Financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el

acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

b) El Financiamiento a Largo Plazo. Está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le 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.

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de Financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

a. Instituciones Financieras Privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

b. Instituciones Financieras Públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

c. 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. **Pérez y Capillo. (2011).**

2.2.2. Teorías de la Capacitación:

La Capacitación es el conjunto de procesos sistemáticos por medio de los cuales se trata de modificar conocimientos, habilidades mentales y actitudes de los individuos, con el objeto de que estén mejor preparados para resolver problemas referentes a su ocupación. **Harris (1980).** Como complemento de lo que este autor menciona, se puede agregar posteriormente que la capacitación, auxilia a los miembros de las organizaciones a desempeñar su trabajo actual.

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

a) La teoría de las inversiones en capital humano. La teoría dominante en cuanto a inversiones en Capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por **Becker (1964).** Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. **Leuven, (2001).**

En lo básico, esta teoría concibe a la Capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos.

Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

- Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc.
- Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

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

Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel, que tiene que ver con la eficiencia de la inversión, sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿Quién debe invertir en Capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos periodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La Capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación post escuela. Mincer, asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia. **Stevens (1994)**.

b) La Teoría Estándar: Capacitación en condiciones de Competencia Perfecta:
El modelo estándar sobre inversiones en Capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de **Becker (1964)**. El modelo básico asume

que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo, en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado como otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

2.2.3. Teorías de la Rentabilidad.

Según **Ferruz L. (2000)**. La Rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la Rentabilidad:

a) Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Markowitz: avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la Rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con Rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima Rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su Rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su Rentabilidad actualizada esperada.

b) Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe: El modelo de mercado de **Sharpe, (1963)**. Surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la Rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente.

Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las Rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la Rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Según **Sánchez J. (2002)**. Existen dos tipos de Rentabilidad:

a) La Rentabilidad Económica: La Rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de Rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

b) La Rentabilidad Financiera: La Rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return one quity (ROE), es una medida,

referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la Rentabilidad financiera, a diferencia de la Rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Beneficio neto despues de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.3. MARCO CONCEPTUAL:

2.3.1. Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas.

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

En el año 2003 el Gobierno promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley N° 28015) y su Reglamento (Decreto Supremo N° 009-2003-TR), que les brinda facilidades burocráticas y administrativas. Así por ejemplo, la que se constituye como persona jurídica no está obligada a presentar una minuta (especie de contrato) para su inscripción en los Registros Públicos, lo que significa una disminución del costo de los trámites de constitución.

a) Características de las micro, pequeñas y medianas empresas:

Las micro, pequeñas y medianas empresas, deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

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

Pequeña empresa: 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 (Art. 11 de la ley N° 30056).

Considerando la Unidad Impositiva Tributaria a S/. 3,950 (Decreto Supremo N° 397-2015- EF).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el ministro de producción cada dos años.

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

b) Importancia de las micro y pequeñas empresas:

Su importancia se basa en: que son principal fuente de generación de empleo, en el desarrollo del sector privado, contribuyen al crecimiento económico del país.

SUNAT (2010). Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

c) Ventajas para las Mype:

Una de las ventajas de la micro y pequeña empresa es que por su organización simple dinámica y poco costosa pueden reaccionar rápidamente ante cambios en el mercado y al desarrollo tecnológico, de igual modo pueden adaptarse a oportunidades del mercado que a las empresas grandes les es muy difícil y costoso.

La otra ventaja es que por lo general son empresas familiares de modo que el nivel de compromiso es muy alto ya que del éxito de la empresa dependerán sus ingresos y el empleo.

Así mismo aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral, ya que es una de las mayores fuentes generadoras de empleo en nuestra ciudad y en nuestro país.

Los micros y pequeñas empresas tienen efectos socioeconómicos importantes, ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor. Son los mayores generadores del PBI en nuestro país.

Para la obtención del Registro Único de Contribuyente, RUC, la SUNAT no puede exigir la presentación de la Minuta de Constitución de la MYPE. Es suficiente la Declaración de Voluntad de Constitución de micro o pequeña empresas, salvo que el solicitante opte por presentar la Minuta de Constitución. Las MYPES tienen preferencia en las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios por parte del Estado, siempre y cuando estén formalizadas y cumplan con las especificaciones técnicas necesarias. Las instituciones del Estado deben dedicar el 40% de sus compras a las MYPES y éstas tienen prioridad en las regiones y localidades donde están ubicadas y se realizan las compras estatales.

Para poder acceder a este importante comprador que es el Estado, las MYPES deben presentar una declaración jurada acreditando que sus trabajadores están inscritos en el régimen laboral general o en el régimen laboral especial. Muchas veces las MYPES tienen que asociarse para poder afrontar una demanda de gran escala, que cada una individualmente no puede satisfacer. La Ley también contempla mecanismos para facilitar la asociatividad de las MYPES.

d) Crecimiento de las MYPES:

El crecimiento económico, entre otros, está asociado en forma positiva con la tasa de creación de empresas, por ello un aumento de la actividad empresarial conlleva tasas de crecimiento económico más altas. El flujo de entrada de empresas en nuevos sectores de la economía y de salida de empresas de los sectores declinantes, poco rentables es un proceso que reasigna los recursos (trabajo y capital) en el total de la economía hacia sectores y empresas que, indefectiblemente, tienen mejoras en la productividad, facilitando la modernización del tejido empresarial. **Dirección general de estudios económicos evaluación y competitividad territorial (2011).**

e) Las MYPES del sector servicio: cabinas de internet.

Las cabinas de internet son un invento peruano, que inició la Red Científica Peruana (RCP) en 1994. Este modelo de interconectividad fue saludado por personalidades como Kofi Annan, secretario general de la ONU, y por Greg Barret, presidente de Intel. Juan Guibovich señaló que este modelo tiene tanto éxito que ahora cibernautas chilenos quieren apropiarse de la idea. **La Republica (2004)**. Según este medio periodístico: **Paucar, J. (2004)**. Analiza que: "Abrir una cabina de internet ya no es negocio si se dedica a la conectividad pura. Se debe diversificarse y realizar escaneos, tipeos, cabinas de teléfono, vender útiles de oficina": según Guillermo Raez Vargas, dueño de la cabina ABN del Jirón de la Unión. "En el año 2000 o en 1999, cuando la hora estaba a S/. 3, se podía decir que era un buen negocio. Ahora ya no", A la fecha, en Lima muchas cabinas de internet cobran un sol la hora. De acuerdo a los propietarios que entrevistamos, esto ocurre por el aumento de pequeñas empresas dedicadas a brindar este servicio. Es que, según un censo de la Universidad de Lima, hay 5.700 cabinas de internet en la capital. De ellos, 2.200 están en el distrito de Los Olivos. Allí está la mayor concentración de lo que muchos podríamos creer que se trata de un 'boom'.

2.3.2. Definiciones del Financiamiento.

Financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta

con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios.

Por otro lado, **Pérez L, Capillo F. (2011)**. Dice que el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

2.3.3. Definiciones de la Capacitación.

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. **Sutton, C (2001)**.

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. **Reynoso, C. (2007)**.

Capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la Capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria. **Gaxiola M. (2011).**

2.3.4. Definiciones de la Rentabilidad.

La Rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo.

Rentabilidad es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Para **Esteo Sánchez, F. (2002)**. La Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados, en sentido general se denomina Rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

III. METODOLOGÍA.

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

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

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población.

Está conformado por un total de 80 MYPES del Sector Servicio – Rubro Cabinas de Internet, ubicadas en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa.
Fuente: www.deperu.com/comercios/cabinas-servicios-de-internet.

3.2.2. Muestra.

Se trabajó con una muestra de 20 MYPES, determinada por la aplicación de la fórmula muestral para la población finita con margen de error del 3%, un nivel de confianza del 95% y con un nivel de heterogeneidad del 50%.

Para calcular la muestra se utilizó la fórmula siguiente.

$$n = \frac{N + Z^2 (p * q)}{d^2 (N - 1) + Z^2 + p * q}$$

Valores:

$$N = 80$$

$$Z = 1.96$$

$$p = 0.05$$

$$q = 0.95$$

$$d = 0.03$$

Hallando “n”:

$$n = \frac{80 + 1.96^2 (0.05 * 0.95)}{0.03^2 (80 - 1) + 1.96^2 + 0.05 * 0.95}$$

$$n = \frac{80 + 3.8416 (0.0475)}{0.0009 (79) + 3.8416 + 0.0475}$$

$$n = \frac{80 + 0.182476}{0.0711 + 3.8416 + 0.0475}$$

$$n = \frac{80.182476}{3.9602}$$

$$n = 20.247$$

$$n = 20$$

3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores.

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Variable Principal: Financiamiento en las MYPES	Algunas características con el Financiamiento de las MYPES.	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto de crédito solicitado	Razón: a) 1000 a 2000 b) 3000 a 5000 c) 6000 a mas d) no solicito
		Monto de crédito recibido	Razón a) 1000 b) 2000 c) 3000 d) 4000 e) 5000 a mas
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Variable Principal: Capacitación en las MYPES	Algunas características relacionadas a la Capacitación del personal en las MYPES.	Recibió Capacitación antes de empezar a crear la MYPE	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige el negocio en los dos últimos años	Razón: Un Dos Tres Más de tres Ninguno
		Capacita a sus trabajadores.	Nominal: Si No
		Número de veces que capacitó a sus trabajadores en los dos últimos años.	Razón: Un Dos Tres Más de tres Ninguno

Variable Dependiente	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Variable Principal: Rentabilidad de las MYPES	Percepción que tienen los propietarios de las MYPES de la Rentabilidad de su negocio en el periodo de estudio.	¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento Programa capacitación Otros Ninguno
		Cree o percibe que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado por el Financiamiento y la Capacitación recibidos.	Nominal: Si No

Variable Dependiente	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Datos generales de las MYPES	Algunas características generales del propietario y de las MYPES	Edad	Razón: 18 a 25 años 26 a 30 años 31 a 35 años Más 35 años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Primaria Secundaria Instituto Universidad
		Antigüedad de las MYPES	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: Uno Dos Tres a más
		Objetivo de las MYPES	Nominal: Maximizar ganancias Generar empleo Otros

3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.

3.4.1. Técnicas.

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

3.4.2. Instrumentos.

El instrumento utilizado para recabar los datos fue un cuestionario.

El Cuestionario estuvo estructurado por 4 puntos principales con un total de 18 preguntas, las cuales están distribuidas en: 6 preguntas relacionadas a los datos generales del propietario y del negocio, 5 preguntas relacionadas al Financiamiento, 4 preguntas relacionadas a la Capacitación y 3 preguntas relacionadas a la Rentabilidad.

3.5. PLAN DE ANÁLISIS

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

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

3.6. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variables v	Población y muestrea	Metodología	Instrumento y recolección de datos
<p>¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio- rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, de la Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015?</p>	<p>Objetivo General: Describir las principales Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa periodo 2014-2015.</p> <p>Objetivo Específico: Describir las principales características del <u>Financiamiento</u> (créditos). Describir las principales características de la <u>capacitación</u>. Describir las principales características <u>Rentabilidad</u>.</p>	<p>Financiamiento Capacitación Rentabilidad</p>	<p>Población La población estará conformada por 80 micro-empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.</p> <p>Muestra Se consideró a 20 MYPES.</p>	<p>Diseño de la Investigación No experimental – descriptivo.</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

3.7. Principios éticos.

Respeto:

El respeto en las relaciones interpersonales comienza en la persona en el reconocimiento del mismo como entidad única, que necesita y quiere comprender al otro, consiste en saber valorar los intereses y necesidades de la otra persona.

Responsabilidad:

Capacidad de comprometerse con el cumplimiento de las tareas encomendadas, es el valor que permite a la persona reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos.

Profesionalidad:

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

Confianza:

Es la confianza de seguridad hacia una persona firme que alguien tiene hacia otra persona o cosa. Cuando alguien confía en otro, cree que puede predecir sus acciones y comportamientos, la confianza simplifica las relaciones sociales.

Veracidad:

Es la cualidad de lo que es verdadero o veraz, y esta conforma con la verdad y se ajusta a ella. Es un valor moral positivo que busca la verdad.

IV. RESULTADOS.

4.1. Resultados.

Tabla 01. Edad

Edad (años)	N° de representantes de las MYPES	Porcentaje
a) 18 a 25 años	3	15%
b) 26 a 30 años	7	35%
c) 31 a 35 años	4	20%
d) Más 35 años	6	30%
Total	20	100

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios.

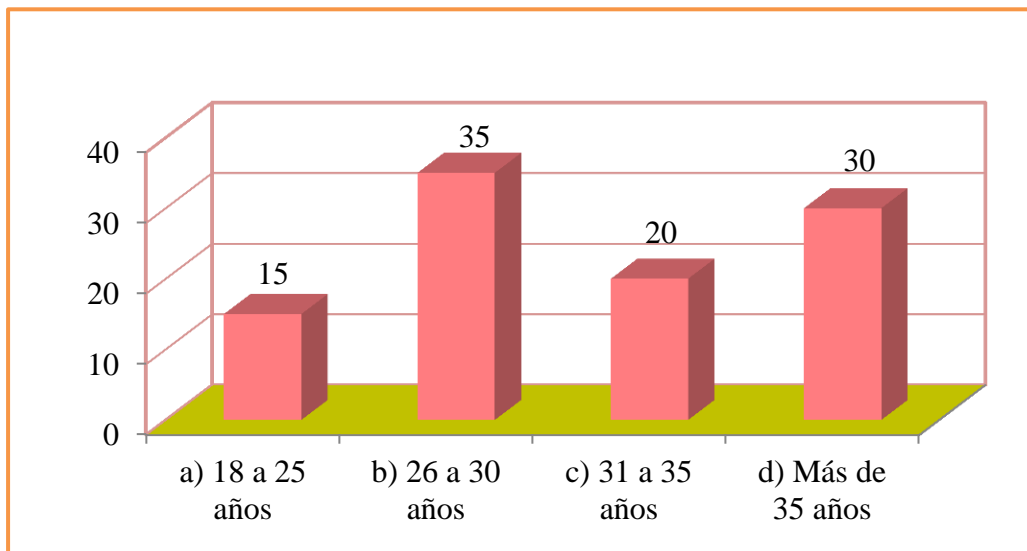


Figura 01. Edad

Fuente: Tabla 01.

Interpretación:

El 70% de propietarios de cabinas de internet son jóvenes de 26 a 35 años, el 30% son mayores de 35 años y el 15% son menores de 25 años.

Tabla 02. Sexo

Sexo	N° de Propietarios	Porcentaje
a) Masculino	11	55%
b) Femenino	9	45%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

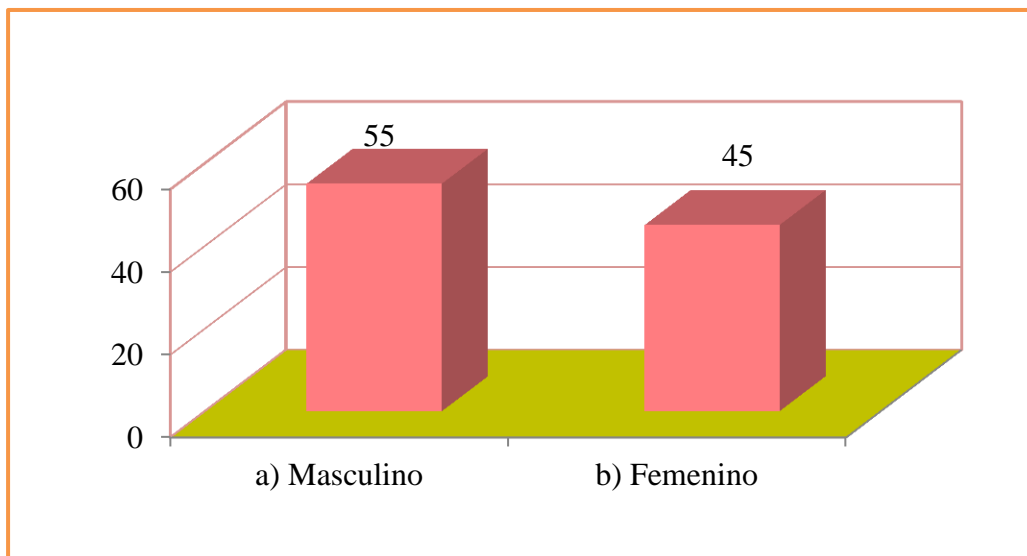


Figura 02. Sexo
Fuente: Tabla 02.

Interpretación:

Según la figura se observa, el 55% son varones y el 45% son mujeres que conducen este tipo de negocio.

Tabla 03. Grado de Instrucción

Grado de Instrucción	N° de Propietarios	Porcentaje
a) Primaria	0	00%
b) Secundaria	3	15%
c) Instituto	10	50%
d) Universidad	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

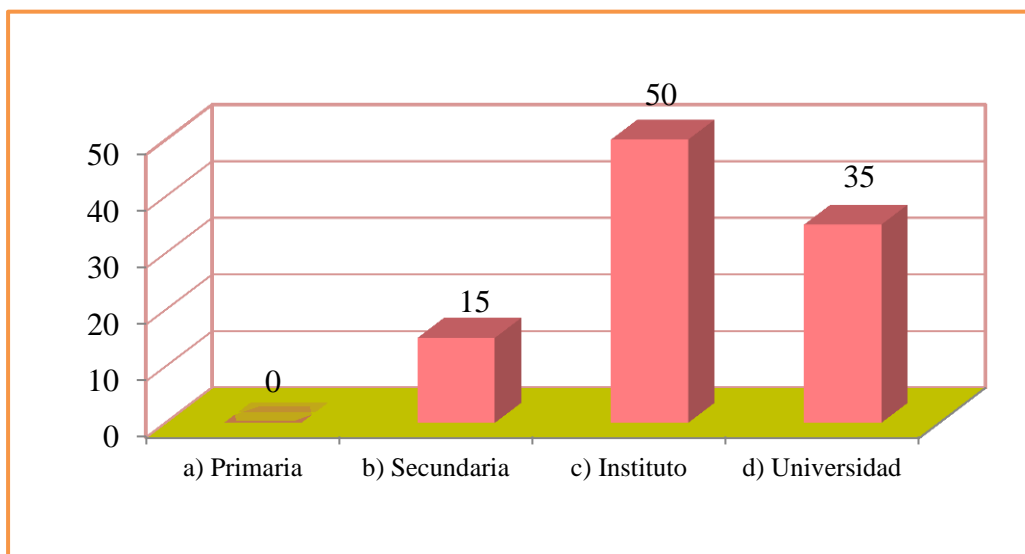


Figura 03. Grado de Instrucción
Fuente: Tabla 03.

Interpretación:

Se observa que el 50%, la mitad de encuestados tienen estudios superiores en institutos, por encima de los universitarios que es el 35% y un 15% con secundaria.

Tabla 04. Antigüedad de MYPES

Antigüedad de MYPES	N° de MYPES	Porcentaje
a) Un año	01	05%
b) Dos años	03	15%
c) Tres años	07	35%
d) Más de tres años	09	45%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

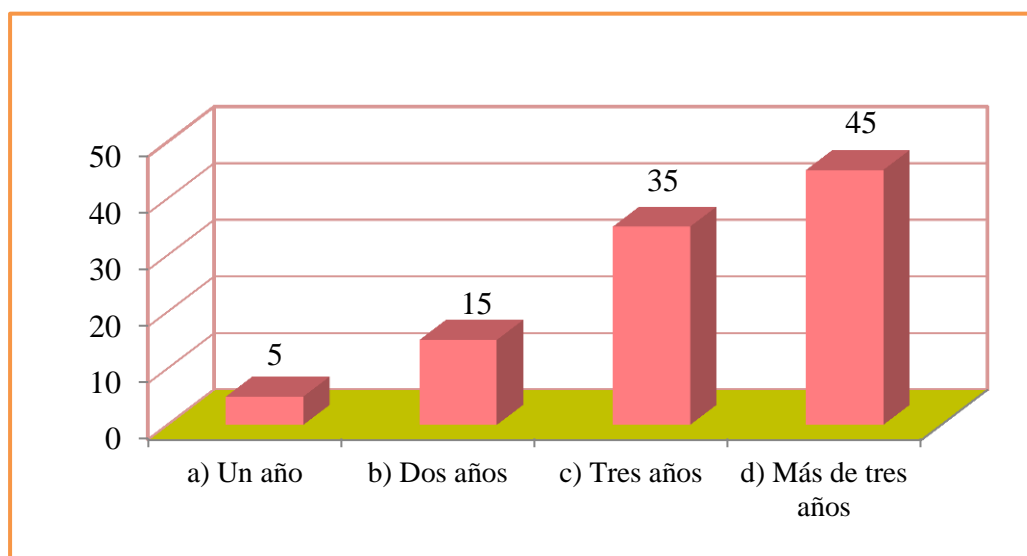


Figura 04. Antigüedad de las MYPES

Fuente: Tabla 04.

Interpretación:

El 45% de las MYPES tienen más de tres años, el 35% 3 años, mientras que un 15% tienen 2 años y un 5% recientemente 1 año.

Tabla 05. Número de Trabajadores

Número de Trabajadores	N° de MYPES	Porcentaje
a) Uno	7	35%
b) Dos	10	50%
c) Tres a más	3	15%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

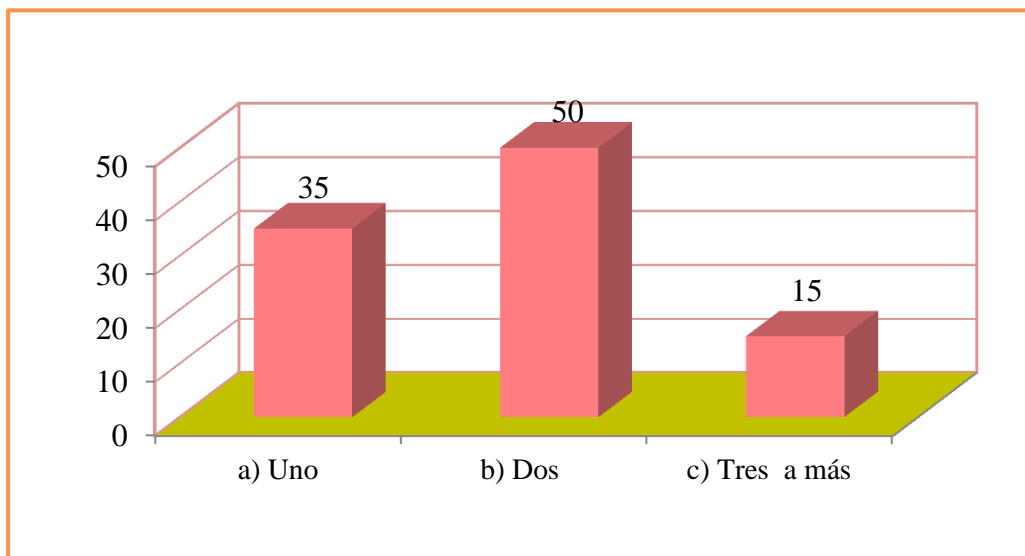


Figura 05. Número de trabajadores

Fuente: Tabla 05.

Interpretación:

Observando la figura respecto al número de trabajadores que tienen en cada negocio, el 50% cuenta con 2 trabajadores, el 35% con un solo trabajador y el 15% más de tres trabajadores.

Tabla 06. Objetivo de las MYPES

Objetivo de las MYPES	N° de MYPES	Porcentaje
a) Maximizar ganancias	12	60%
b) Generar Empleo	08	40%
c) Otros	00	00%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

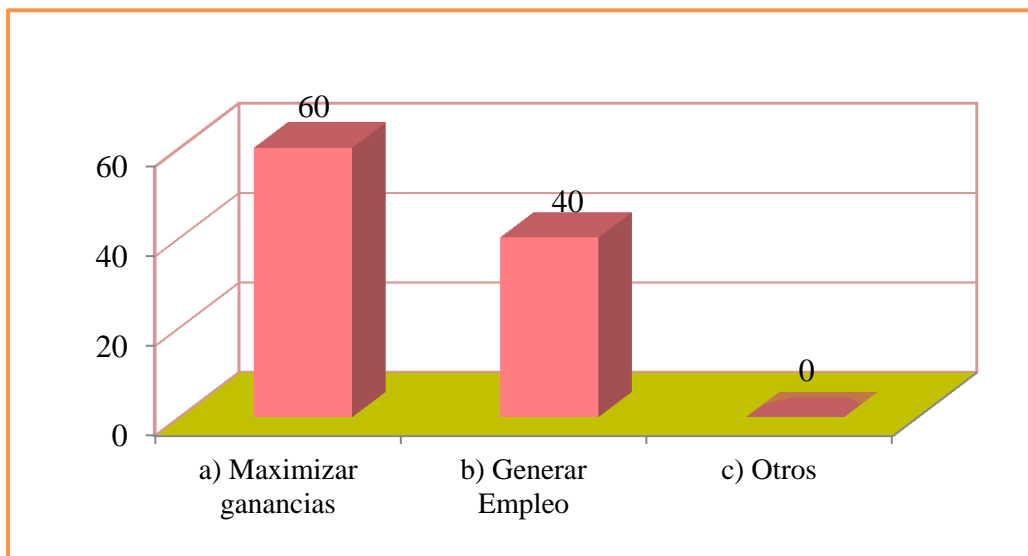


Figura 06. Objetivo de las MYPES

Fuente: Tabla 06.

Interpretación:

La tabla muestra que el 60% de las MYPES el objetivo es maximizar ganancias y en el 40% generar empleo.

Tabla 07. ¿Solicitó Crédito?

¿Solicitó Crédito?	N° de MYPES	Porcentaje
a) Si	15	75%
b) No	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

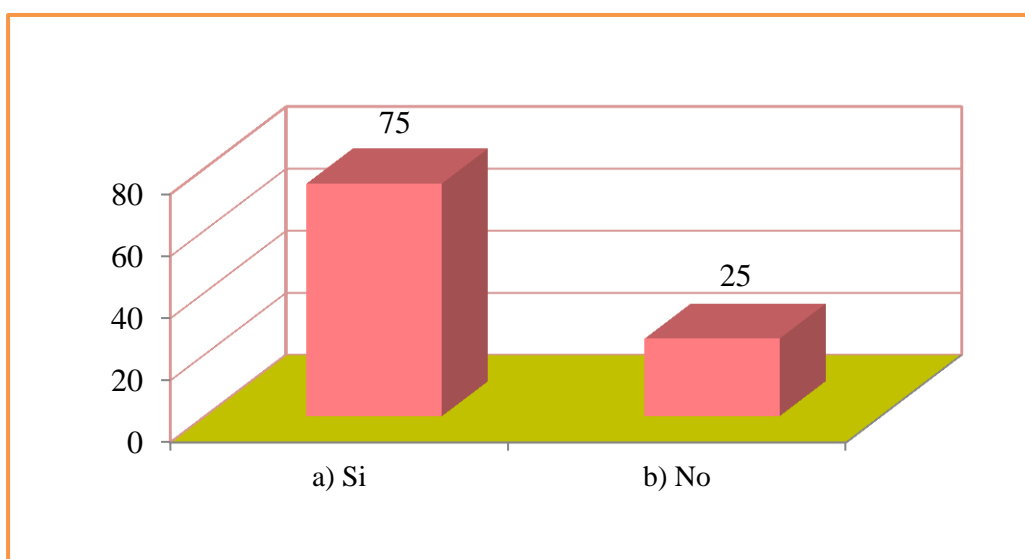


Figura 07. Solicitó Crédito

Fuente: Tabla 07.

Interpretación:

Según la encuesta, observamos que el 75% de las personas han solicitado un crédito, mientras que el 25% restante no lo hizo.

Tabla 08. ¿Recibió Crédito?

¿Recibió Crédito?	N° de MYPES	Porcentaje
a) Si	15	75%
b) No	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

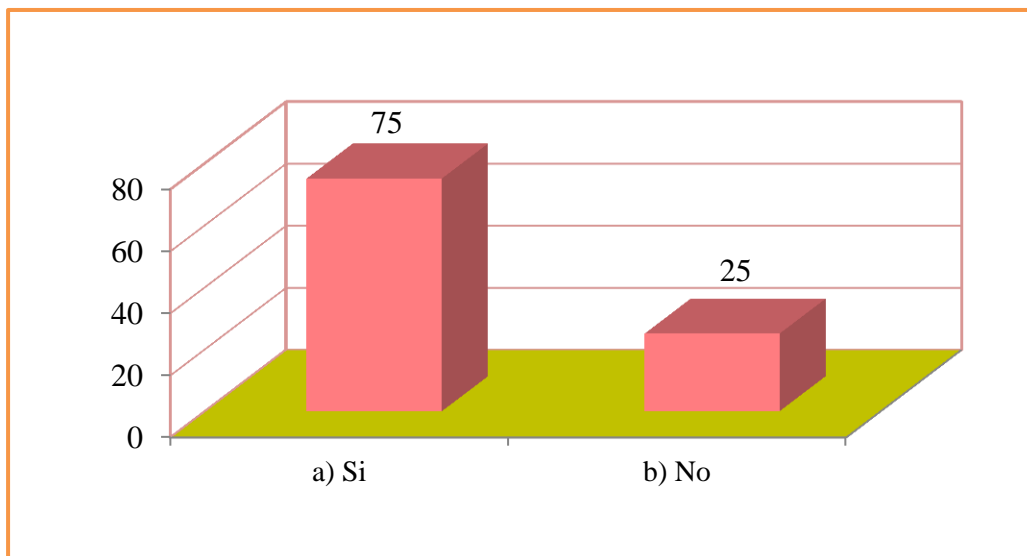


Figura 08. Recibió Crédito

Fuente: Tabla 08.

Interpretación:

En la figura observamos que el total 75% de propietarios de negocios de cabinas de internet que solicitaron un préstamo, lograron recibir crédito.

Tabla 09. Monto de crédito solicitado

Monto de crédito solicitado	N° de MYPES	Porcentaje
a) 1,000 a 2,000	0	00%
b) 3,000 a 5,000	6	30%
c) 6,000 a más	09	45%
d) No solicitó crédito	05	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

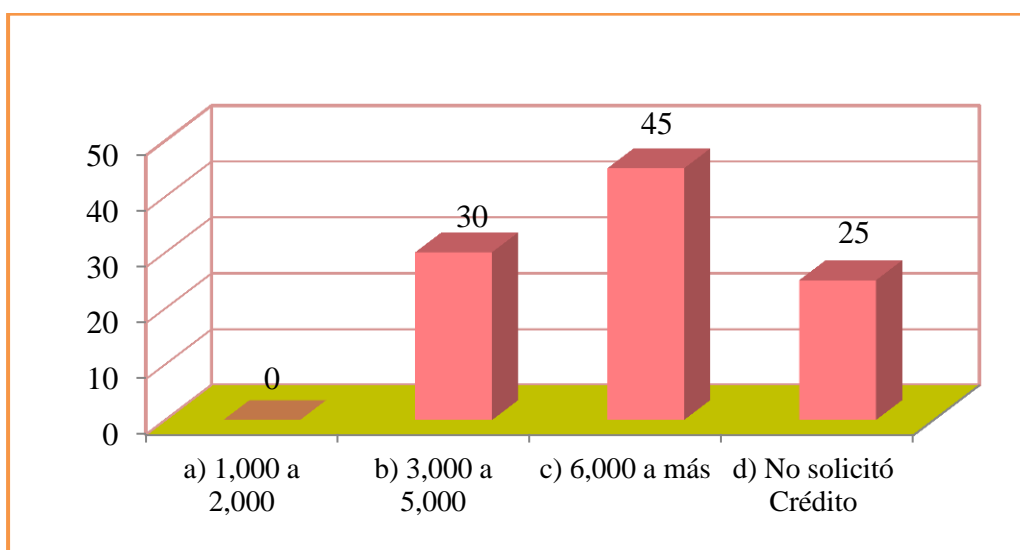


Figura 09. Monto de crédito solicitado

Fuente: Tabla 09.

Interpretación:

Respecto al monto de crédito solicitado, el 30% de encuestados solicitó un préstamo cuyos montos varían de 3,000 a 5,000, mientras el 45% solicitó de 6,000 mil nuevos soles a más.

Tabla 10. Monto de crédito recibido

Monto de crédito recibido	N° de MYPES	Porcentaje
a) 1,000	00	00%
b) 2,000	01	05%
c) 3,000	06	30%
d) 4,000	04	20%
e) 5,000 a más	04	20%
f) No solicitó crédito	05	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

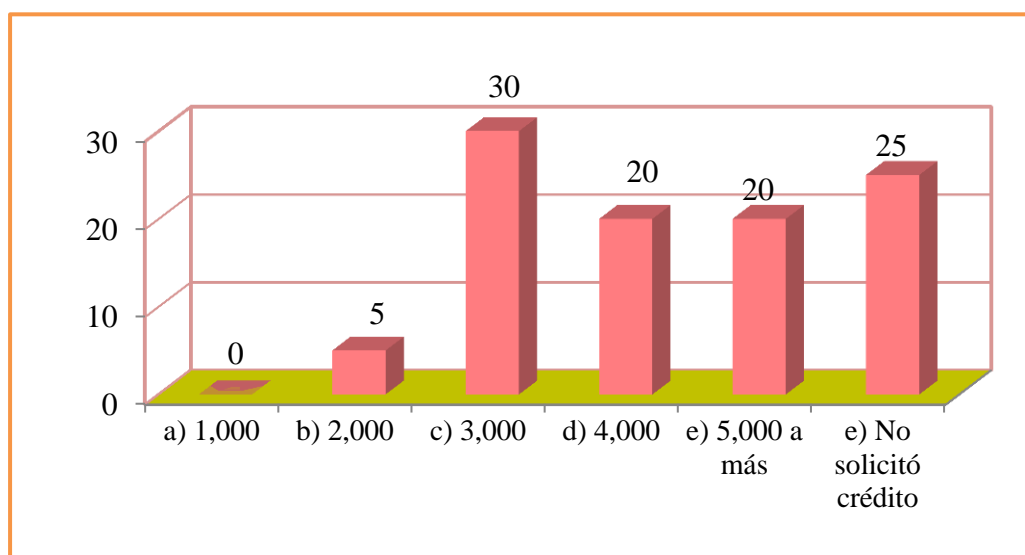


Figura 10. Monto de crédito recibido

Fuente: Tabla 10.

Interpretación:

La tabla nos muestra que el 35% de encuestados que solicitaron crédito recibieron desde 2,000 soles hasta 3,000 y mientras el 40% recibió 4,000 y 5,000 nuevos soles de préstamo.

Tabla 11. Entidad que otorgo el crédito

Entidad que otorgo el crédito	N° de MYPES	Porcentaje
a) Bancaria	10	50%
b) No bancaria	05	25%
c) No solicitó crédito	05	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

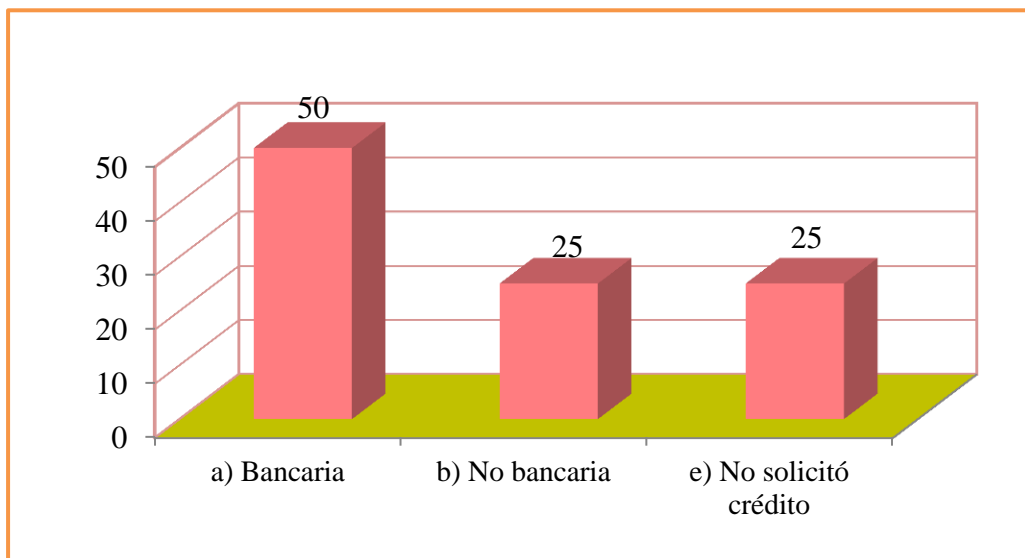


Figura 11. Entidad que otorgo el crédito

Fuente: Tabla 11.

Interpretación:

La figura nos muestra que el 50% de solicitantes recibió crédito de una entidad bancaria, mientras que el 25% recibió préstamos de una entidad no bancaria.

Tabla 12. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Financiero invertido	N° de MYPES	Porcentaje
a) Capital de trabajo	09	45%
b) Mejoramiento y/o ampliación del local	05	25%
c) Programa de capacitación	00	00%
d) Otros	01	05%
f) No solicitó crédito	05	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

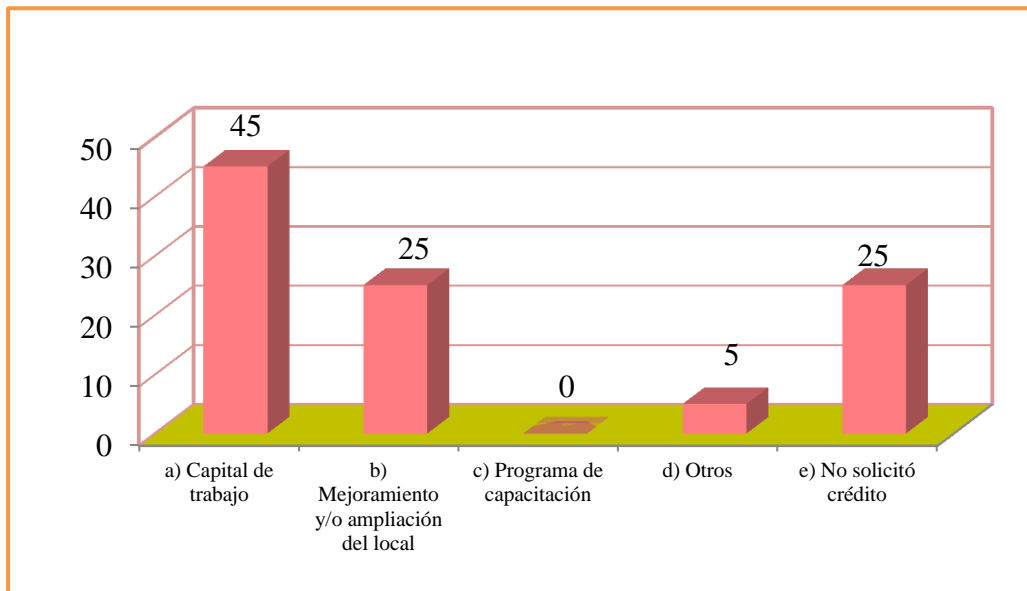


Figura 12. En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo

Fuente: Tabla 12.

Interpretación:

Con el crédito obtenido el 45% de encuestados invirtió en capital de trabajo, mientras que el 25% en mejoramiento y ampliación del local, y el 5% invirtió en otras cosas.

Tabla 13. ¿Cree o percibe que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?

Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años	N° de MYPES	Porcentaje
a) Si	11	55%
b) No	9	45%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

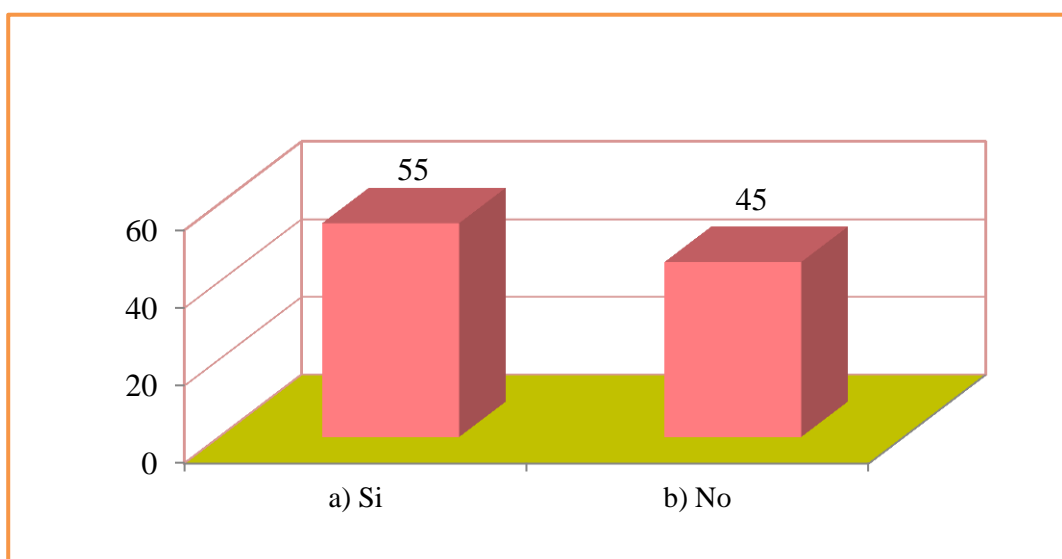


Figura 13. Cree o percibe que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años.

Fuente: Tabla 13.

Interpretación:

El 55% de los encuestados creen que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años, mientras que el 45% manifiestan que no hubo mejora.

Tabla 14. ¿Recibió Capacitación antes de empezar a crear la MYPE?

¿Recibió Capacitación antes de empezar a crear la MYPE?	N° de Propietarios	Porcentaje
a) Si	10	50%
b) No	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

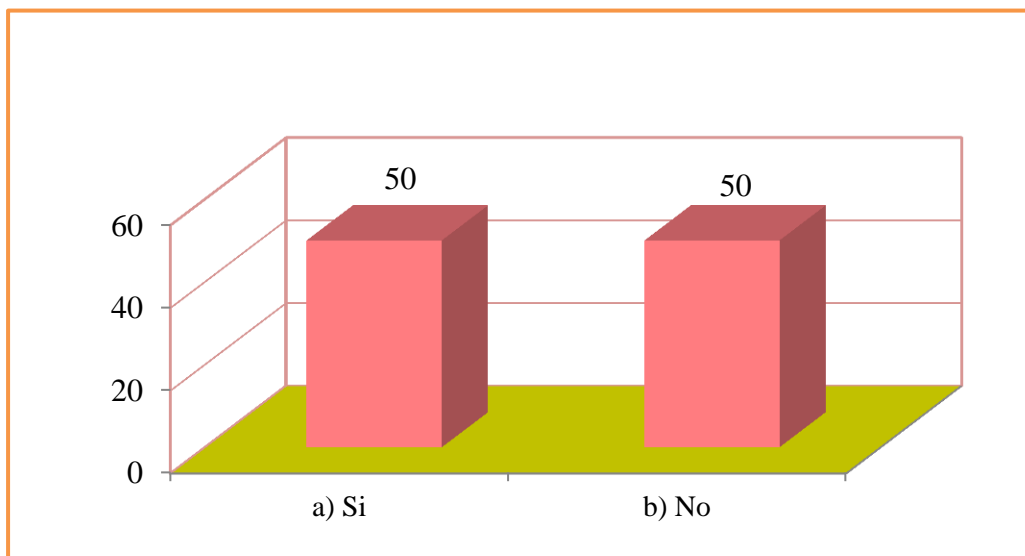


Figura 14. Recibió Capacitación antes de empezar a crear la MYPE

Fuente: Tabla 14.

Interpretación:

Respecto a la Capacitación recibida antes de empezar a crear la MYPE, el 50% manifiestan que si recibieron Capacitación referente al negocio; mientras que el otro 50% manifiesta que no lo hizo.

Tabla 15. Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige el negocio en los últimos años.

Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige el negocio en los últimos años.	N° de MYPES	Porcentaje
a) Uno	2	10%
b) Dos	2	10%
c) Tres	2	10%
d) Más de tres veces	4	20%
e) Ninguno	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

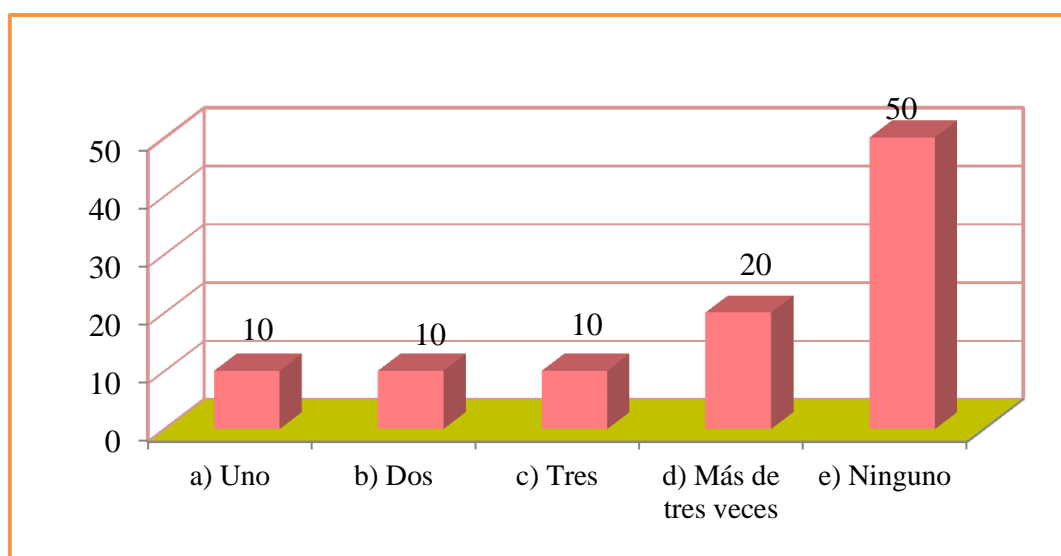


Figura 15. Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige el negocio en los últimos años.

Fuente: Tabla 15.

Interpretación:

El 50% de encuestados nunca ha recibido capacitación, mientras que el otro 50% manifiesta que recibió Capacitación entre uno a más de tres veces en estos últimos años.

Tabla 16. ¿Los trabajadores del negocio se capacitan?

¿Los trabajadores del negocio se capacitan?	N° de MYPES	Porcentaje
a) Si	11	55%
b) No	9	45%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

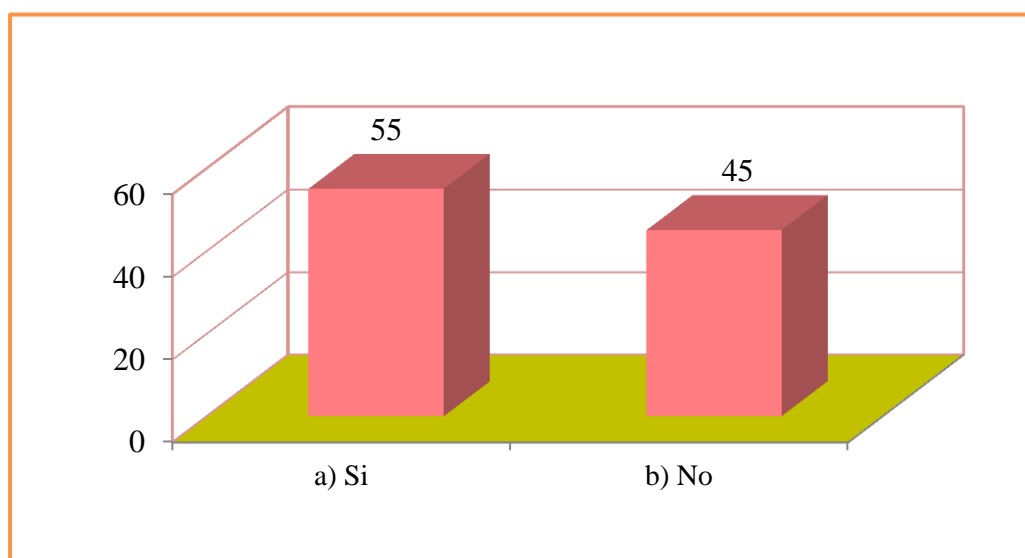


Figura 16. ¿Los trabajadores del negocio se capacitan?

Fuente: Tabla 16.

Interpretación:

En cuanto a trabajadores del negocio que se capacitan, el 55% de trabajadores si se capacitan independientemente, mientras que el 45% no lo hace.

Tabla 17. Número de veces que se han capacitado los trabajadores del negocio en los últimos años.

Número de veces que se han capacitado los trabajadores del negocio en los últimos años.	N° de MYPES	Porcentaje
a) Uno	1	5%
b) Dos	1	5%
c) Tres	2	10%
d) Más de tres veces	7	35%
e) Ninguno	9	45%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

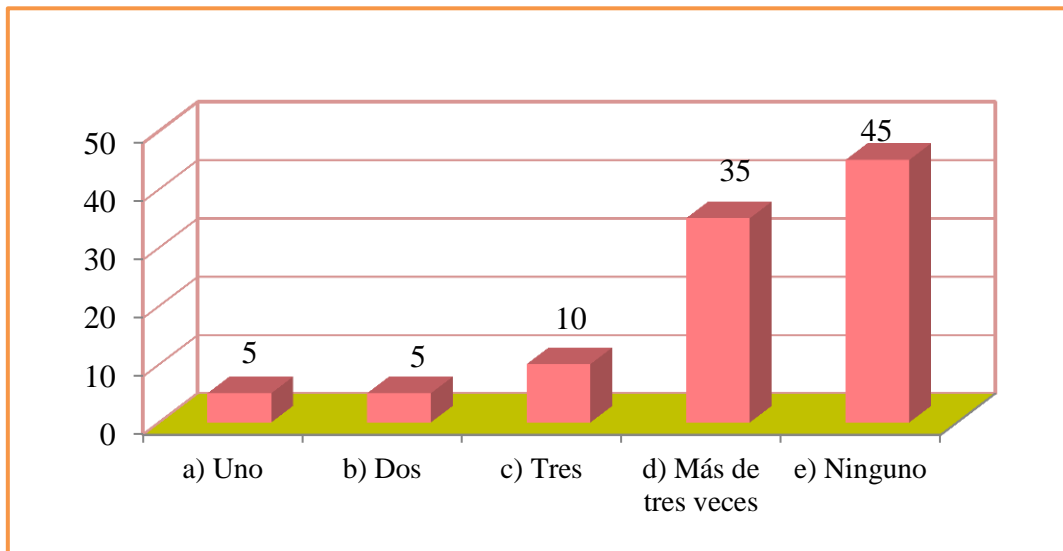


Figura 17. Número de veces que se han capacitado los trabajadores del negocio en los últimos años.

Fuente: Tabla 17.

Interpretación:

El 45% de trabajadores nunca se ha capacitado, mientras que otro 55% lo hizo de uno a más de tres veces.

Tabla 18. ¿Cree que la Capacitación mejora la Rentabilidad de su negocio?

¿Cree que la Capacitación mejora la Rentabilidad de su negocio?	N° de Propietarios	Porcentaje
a) Si	14	70%
b) No	6	30%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a propietarios

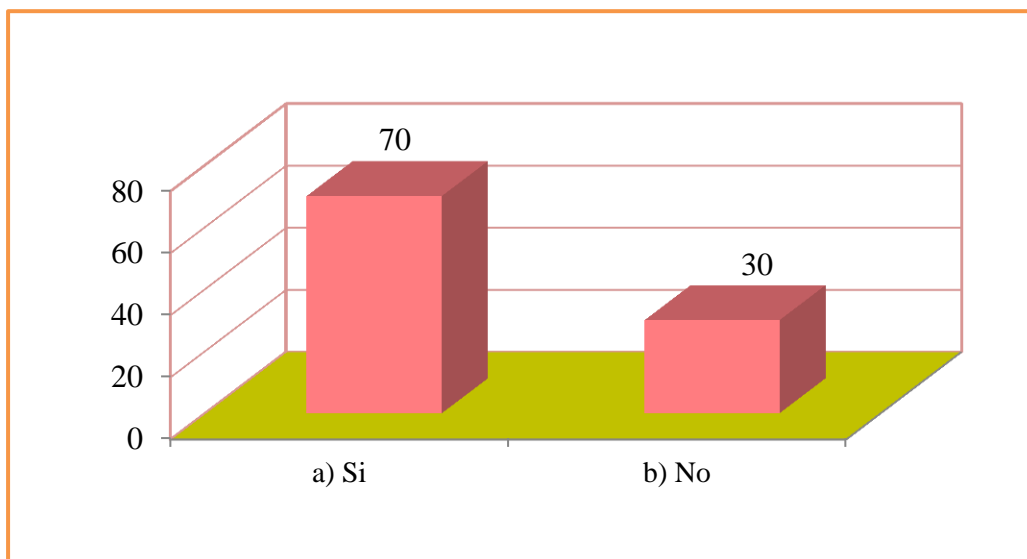


Figura 18. ¿Cree que la Capacitación mejora la Rentabilidad de su negocio?

Fuente: Tabla 18.

Interpretación:

De acuerdo a la encuesta realizada se tiene que un 70% cree que la Capacitación mejorara su negocio y el 30% restante que piensa lo contrario.

4.2. Análisis de Resultados

1. El 70% de encuestados de las MYPES en el rubro de cabinas de Internet en el distrito de Cerro Colorado son jóvenes cuyas edades va de 26 a 35 años, los que conducen este tipo de negocio, y el 30% son mayores de 35 años. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Reyna (2007), donde la edad promedio de los conductores del negocio es 50 años. Los resultados demuestran el interés de los jóvenes para responsablemente orientar sus conocimientos en el trabajo independiente y de esta manera generar sus propios ingresos y puestos de trabajo.
2. Es muy importante la participación del varón como la mujer en la constitución de MYPES, pues según la encuesta ambos están en estrecho margen de porcentaje entre 55% y 45%, lo que muestra que las mujeres también optan por tener sus propios negocios. Estos resultados son diferentes a los resultados encontramos por Reyna (2007), donde el 100% de conductores del negocio son varones.
3. La instrucción de las personas es un factor muy importante y más aún el conocimiento de informática para la puesta en marcha de estos negocios. Por lo que se observa es que el 50%, la mitad de encuestados tienen estudios superiores en institutos, por encima de los universitarios que es el 35%.
4. Otra característica que muestra el análisis de esta encuesta es la antigüedad de estas MYPES en el distrito de Cerro Colorado, pues seguramente se debe a la expansión de sus habitantes en diferentes sectores, pues son casi recientes estas pequeñas empresas que tienen algo de tres a más años de funcionamiento el 80% y el 20% de uno a dos años.
5. Respecto al número de trabajadores que tienen en cada negocio, es notable la creación de fuentes de trabajo pues el 50% cuenta con 2 trabajadores que puede ser el dueño del negocio, lo que quiere decir que el negocio demuestra Rentabilidad. Y el 35% con un solo trabajador.

6. Una cosa es muy cierta, si una persona pone un negocio, lo lógico es que lo haga para ganar dinero, al mismo tiempo genera puestos de trabajo. Ésta investigación da fe de lo que se está analizando; del 60 % el objetivo es maximizar ganancias y el 40% para generar empleo.
7. No todas las personas que quieran poner un negocio tienen la capacidad económica para realizarlo, es por ello que existen los bancos para brindar préstamos. Según la encuesta, observamos que el 75% de las personas han solicitado un crédito, mientras que el 25% restante no lo hizo.
8. Todos los bancos tienen sus normas para calificar a los solicitantes de un crédito, el 75% de propietarios de negocios de cabinas de internet que solicitaron un préstamo, lograron que el banco los califique y otorgue dicho crédito.
9. Respecto al monto de crédito solicitado, el 30% de encuestados solicitó un préstamo cuyos montos varían de 3,000 a 5,000, mientras el 45% solicitó de 6,000 mil nuevos soles a más.
10. El 35% de encuestados que solicitaron crédito recibieron desde 2,000 soles hasta 3,000 y mientras el 40% recibió 4,000 y 5,000 nuevos soles de préstamo. De esta manera poder invertir en el negocio.
11. El 50% de solicitantes recibió crédito de una entidad bancaria, mientras que el 25% recibió préstamos de una entidad no bancaria.
12. Con el crédito obtenido el 45% de encuestados invirtió en capital de trabajo, mientras que el 25% en mejoramiento y ampliación del local, y el 5% invirtió en otras cosas. Se observa que más responsabilidad muestran las personas que invierten para lograr fortalecer económicamente su negocio. Estos resultados son similares a los encontrados por Reyna (2007), que también invirtieron en capital de trabajo.

13. El 55% de los encuestados creen que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años, mientras que el 45% manifiestan que no hubo mejora. Esta mejora se debe a una buena inversión en equipos, la Rentabilidad puede haber mejorado debido al control de gastos y la optimización de ingresos.
14. Respecto a la Capacitación recibida antes de empezar a crear la MYPE, el 50% manifiestan que si recibieron Capacitación referente al negocio; mientras que el otro 50% manifiesta que no lo hizo, en estos resultados se debe aplicar lo dicho por Harris (1980) que considera a la Capacitación como una herramienta para desempeñar en el trabajo.
15. Respecto al número de veces que se capacita, el 50% de encuestados nunca ha recibido capacitación, mientras que el otro 50% manifiesta que recibió Capacitación entre uno a más de tres veces en estos últimos años. Consideramos que mientras más capacitaciones se tengan, mejores oportunidades de éxito tendrá el negocio.
16. En cuanto a trabajadores del negocio que se capacitan, el 55% de trabajadores si se capacitan independientemente, mientras que el 45% no lo hace, es importante concientizar a los propietarios de estos negocios que si capacitan debidamente a sus trabajadores es para el buen desempeño de éstos en el manejo del negocio y conllevará al engrandecimiento de la misma.
17. Se vuelve a recalcar que la Capacitación para poner este tipo de negocio, es fundamental es así que el 45% de trabajadores nunca se ha capacitado, mientras que otro 55% lo hizo de uno a más de tres veces. Hacer inversión en Capital humano. Becker (1964). El éxito de una MYPE radica en las capacitaciones antes y después de conformar un negocio.
18. De acuerdo a la encuesta realizada se tiene que un 70% de encuestados cree que la Capacitación es buena e importante y mejora la Rentabilidad de su negocio; menos optimistas lo son el 30% restante que piensa lo contrario, tal vez porque no fueron bien capacitados.

V. CONCLUSIONES

Las principales características con respecto a los datos generales de los trabajadores y del negocio

- El mayor porcentaje de los propietarios que dirigen este tipo de negocio, son varones cuyas edades van de 26 a 35 años, que han realizado sus estudios superiores en institutos. Las MYPES cuentan con más de 3 años de antigüedad, y tienen 2 trabajadores.

Las principales características con respecto al financiamiento.

- El 50% de las MYPES encuestadas obtuvo financiación de los bancos, mientras que el 25% de ellos recibió préstamos de una entidad no bancaria por montos superiores de 3,000 nuevos soles. El 70% de los encuestados invirtieron en capital de trabajo, mejora y ampliación de sus locales.

Las principales características con respecto a la capacitación.

- El 50% de los encuestados manifestaron haber recibido alguna capacitación antes de crear la MYPE de 1 hasta más de 3 veces. La mayoría de los trabajadores sí se capacitan en forma independiente más de tres veces en los últimos dos años.

Las principales características con respecto a la rentabilidad.

- El 55% de los encuestados apuestan por que es rentable su negocio, su objetivo es ganar dinero, y que su negocio ha mejorado en los dos últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón, A. y otros. (2007). La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas. Cuba. [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Anaya, J. (2012). Tesis importancia de las pequeñas empresas (MYPE) en el desarrollo económico. México. [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://www.itzamna.bnct.ipn.mx/bitstream/handle/.8753/CP2011%20A573j.pdf?1>
- Aquino, C. (2000). Experiencia asiática y lecciones para el Perú. Perú. [2013 Nov. 13]. Disponible en <http://www.economiaasiatica.com>.
- Bazán, J. (2006). La demanda de crédito en las MYPES industriales de la provincia de Leoncio Prado. Perú. [2013 Agos. 21]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-MYPESindustriales/creditoMYPES>.
- Bernilla, M. (2006). Manual práctica para formar MYPE. Lima Perú. Capacitación y desarrollo del Personal. [citada 2013 Oct. 14]. Disponible en: http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2.
- Chacaltana, J. (2005). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. Perú. [2013 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Definicion.org. (2011). Financiamiento, [citada 2013 Oct. 13]. Disponible en: <http://www.definicion.org/Financiamiento>.
- Diario La República. (2015) MYPES generan un mayor empleo en América Latina: Disponible en: <http://larepublica.pe/impresaeconomia/702224-MYPES-generan-un-mayor-empleo-en-america-latina>.

- Esteo Sánchez, F. (2002): Análisis contable de la Rentabilidad empresarial, Centro de Estudios Financieros, Madrid. La administración de una empresa.
- Ferruz, L. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras. Zaragoza – España. [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gaxiola M. (2011). Detección de necesidades de capacitación. México: [citada 2011 Oct. 14]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion>
- Harris (1980). Definición de capacitación.
- León de Cermeño J. y Schereiner M. (1998). Financiamiento para la micro y pequeña empresa: Algunas línea de acción.
- Morillo (2003). Teorías de financiamiento.
- Pérez L. y Campillo F. (2011). Financiamiento. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Financiamiento/Financiamiento.htm>.
- Reynoso, C. (2007). La capacitación y adiestramiento. México. [2013 Oct. 14]. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de la Rentabilidad de la empresa. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/ analisisR.pdf>.
- SUNAT. (2010) Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la 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>.

A N E X O S

Anexo N° 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N°	Etapas	Octubre/ Semanas				Noviembre / semanas				Diciembre/ semanas			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mejoramiento del Título de la Tesis	X											
2	Elaboración de aspectos complementarios	X											
3	Mejoramiento de la introducción		X										
4	Mejoramiento y revisión de la literatura			X									
5	Mejoramiento de la metodología				X								
6	Mejoramiento de resultados					X							
7	Mejoramiento de conclusiones					X							
8	Mejoramiento de la bibliografía y anexos						X						
9	Presentación de tesis						X						
10	Elaboración del articulo						X	X					
11	Diseño de diapositivas							X	X				
12	Impresión de la tesis								X				
13	Empastado de la tesis								X				
14	Pre banca								X				
15	Sustentación de la tesis									X			

ANEXO N° 2 PRESUPUESTO

PRESUPUESTO

Rubro	Cantidad		Costo unitario	Costo total
Bienes de consumo				
Tinta para impresora	1	Recarga	15.00	15.00
USB	1	Unidad	28.00	28.00
Útiles de escritorio, (lapicero, CD)	2	Unidad	1.50	3.00
Papal bond de 75 gr.	1	Millar	13.00	13.00
Cuaderno de apuntes	1	Unidad	3.00	3.00
Total Bienes				62.00
Servicio de Internet	2	Meses	30.00	60.00
Copias de tesis	200	Hojas	0.10	20.00
Empaste de tesis	3	Unidad	15.00	45.00
Pasajes	-	-	100.00	100.00
Otros gastos	-	-	100.00	100.00
Total Servicios				325.00
TOTAL GENERAL				387.00

ANEXO N° 3 RECURSOS:

- Recurso humano
- Económicos
- Computadoras
- USB
- Impresora
- Papel

ANEXO N° 4 FINANCIAMIENTO

Para el desarrollo y elaboración del presente trabajo de investigación, así como también al gasto incurrido, será autofinanciado.

ANEXO N° 5

ENCUESTA



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

Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES del ámbito de estudio.

Buenos días/tardes soy alumna de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote de la Carrera Profesional de Administración y estoy realizando una encuesta que tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio – Rubro Cabinas de Internet del Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región de Arequipa, Periodo 2014-2015”**

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.

1. Edad:

- a) 18 a 25 () b) 26 a 30 () c) 31 a 35 () d) 35 a más ()

2. Sexo:

- a) Masculino() b) Femenino()

3. Grado de Instrucción:

- a) Primaria () b) Secundaria () c) Instituto () d) Universidad ()

4. Antigüedad de la MYPE en años:

- a) Un () b) Dos () c) Tres () d) Más de tres ()

5. Número de trabajadores que laboran en la MYPE:

- a) Uno () b) Dos () c) Tres a mas ()

6. Objetivo de la MYPE:

- a) Maximizar ganancias () b) Generar empleo () c) Otros ()

7. ¿Solicito crédito?

- a) Si () b) No ()

8. ¿Recibió crédito?

- a) Si () b) No ()

9. Monto de crédito solicitado:

- a) 1,000 a 2,000() b) 3,000 a 5,000() c) 6,000 a más ()

10. Monto de crédito recibido:

- a) 1,000 () b) 2,000 () c) 3,000 () d) 4,000 () e) 5,000 a más ()

11. Entidad que le otorgo el crédito:

- a) Bancaria () b) No bancaria ()

12. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

- a) Capital de trabajo () b) Mejoramiento y/o ampliación del local ()
c) Programa de Capacitación () d) Otros: Especificar

13. ¿Cree o percibe que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?

- a) Si () b) No ()

14. ¿Recibió Capacitación antes de empezar a crear la MYPE?

- a) Si () b) No ()

15. Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige el negocio en los dos últimos años.

- a) Uno () b) Dos () c) Tres () d) Más de tres () e) Ninguno ()

16. ¿Los trabajadores del negocio se capacitan?

- a) Si () b) No ()

17. Número de veces que se han capacitado los trabajadores del negocio en los dos últimos años.

- a) Uno () b) Dos () c) Tres () d) Más de tres () e) Ninguno ()

18. ¿Cree que la Capacitación mejora la Rentabilidad de su negocio?

- a) Si () b) No ()

Gracias.

ANEXO N° 6 TABULACIÓN

ITEMS	PERSONAS ENCUESTADAS																				Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
1. Edad	A	B	C	B	C	B	D	D	B	B	D	A	A	D	C	D	B	C	D	B	A=03	C=04
																					B=07	D=06
2. Sexo	A	B	A	B	B	A	A	B	B	A	A	B	A	B	A	A	B	B	A	A	A=11	
																					B=09	
3. Grado de Instrucción	C	B	D	D	D	C	C	C	D	C	C	C	D	B	C	B	D	C	C	D	A=00	C=10
																					B=03	D=07
4. Antigüedad de las MYPES en años	B	C	D	C	C	B	D	D	C	C	D	B	A	D	D	D	C	C	D	D	A=01	C=07
																					B=03	D=09
5. Número de trabajadores que laboran en las MYPES	A	B	B	C	A	A	B	A	B	A	B	A	B	C	B	B	C	A	B	B	A=07	C=03
																					B=10	
6. Objetivo de las MYPES	B	A	A	B	B	B	A	B	A	A	B	B	A	A	A	A	A	B	A	A	A=12	C=00
																					B=08	
7. ¿Solicito crédito?	B	A	A	B	B	A	A	B	A	B	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A=15	
																					B=5	
8. ¿Recibió crédito?	A	A	A	B	B	A	A	B	A	A	B	A	A	A	A	A	A	B	A	A	A=15	
																					B=5	
9. Monto de crédito solicitado	B	C	C	D	D	C	B	D	C	B	D	C	C	C	B	B	C	D	C	B	A=00	C=09
																					B=06	D=05
10. Monto de crédito recibido	C	D	E	F	F	E	D	F	E	C	F	C	C	E	D	C	D	F	C	B	A=0: C=6: E=4	
																					B=1: D=4: F=5	
11. Entidad que le otorgo el crédito	B	A	A	C	C	B	A	C	A	A	C	B	A	A	A	A	B	C	A	B	A=	10C=5
																					B=	5
12. En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	B	A	A	D	D	A	A	D	A	B	D	A	B	A	B	B	A	D	A	C	A=09	C=00
																					B=05	D=5
13. ¿Cree o percibe que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?	B	A	A	B	B	A	A	B	A	A	B	A	A	B	A	B	A	B	B	A	A=11	
																					B=09	
14. ¿Recibió Capacitación antes de empezar a crear la MYPE?	B	B	A	B	A	A	A	B	A	B	B	A	A	B	A	B	A	B	B	A	A=10	
																					B=10	
15. Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige el negocio en los dos últimos años.	E	E	D	A	A	C	B	E	D	E	E	E	C	E	B	E	D	E	E	D	A=2	C=2
																					B=2	D=4
																					E=10	
16. ¿Los trabajadores del negocio se capacitan?	B	B	A	B	A	A	A	B	A	B	B	A	A	A	A	B	A	B	B	A	A=11	
																					B=09	
17. Número de veces que se han capacitado los trabajadores del negocio en los dos últimos años.	E	E	D	E	A	C	B	E	D	E	E	D	C	D	D	E	D	E	E	D	A=01	C=02
																					B=01	D=07
																					E=09	
18. ¿Cree que la Capacitación mejora la Rentabilidad de su negocio?	A	A	A	A	A	A	A	B	A	B	B	A	A	A	A	B	A	B	B	A	A=14	
																					B=06	