



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO**

Principales características del financiamiento y la rentabilidad  
de las Mypes del sector comercial, rubro compra y venta de  
abarrotes en el mercado minorista Pucallpa, 2018

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL  
GRADO ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

**AUTORA**

Cueva Suarez Fiorella Mishelle  
ORCID: 0000-0001-6668-6162

**TUTOR**

Ramirez Panduro Jorge Alfredo  
ORCID: 0000-0003-2260-4908

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## **1. Título del proyecto**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018”

## **AUTORA**

Cueva Suarez Fiorella Mishelle

N° ORCID ID 0000-0001-6668-6162

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Pucallpa, Perú

## **ASESOR**

Ramírez Panduro Jorge Alfredo

ORCID ID 0000-0003-2260-4908

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias  
Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de  
Contabilidad, Pucallpa, Perú

## **JURADOS DE INVESTIGACIÓN**

a. Montoya Torres Silvia Virginia

ORCID ID 0000-0003-0781-3170

b. Vilca Ramírez Fernando Ruselli

ORCID ID 0000-0002-8602-3312

c. López Souza Jorge Luis

ORCID ID 0000-00002-0720-0756

**JURADO EVALUADOR DEL PROYECTO**

---

Asesor

Ramírez Panduro Jorge Alfredo

---

Presidenta

Montoya Torres Silvia Virginia

---

Miembro

Vilca Ramírez Fernando Ruselli

---

Miembro

López Souza Jorge Luis

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer principalmente a dios, por bendecirme con un día más de vida de no ser por el este proyecto no se podría realizar por el hecho de guiarme todos los días, ser el apoyo en los momentos que se le necesita y guiándome a diario.

Darle las principales gracias a mis padres, Zenón y Deysi y a mi hermano Christopher por estar día a día a mi lado guiándome y ayudándome para poder realizar mis estudios.

## DEDICATORIA

El presente va cordialmente dedicado a dios principalmente y ante todo va dedicado a mis padres que de no ser por ellos no estarían haciendo realidad este sueño de formarme para un futuro, logre llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy gracias a ustedes.

## RESUMEN

La presente investigación tiene como título “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista en la ciudad de Pucallpa, 2018”, tuvo el objetivo general: Describir las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018, para llevar acabo se trabajó con una población de 50 microempresas a quienes se le realizo un cuestionario de 36 preguntas cerradas por ende se pasó a utilizar la técnica de la encuesta, y así se obtuvo los siguientes resultados. Respecto a los empresarios de las mypes. En la tabla y Grafico N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordea entre 45\_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30\_44 años, y el 8% menciona que están entre 18\_29 años y también los mayores de 65 años. En la tabla y Grafico N° 02 se observa que el 70% son de género masculino mientras que solo el 30% son femenino. En la tabla y grafico N°03 se observó que el 52% tiene Superior universitaria no completa, el 20% Secundaria Completa, el 20% secundaria incompleta y solo el 8% tiene Superior no universitaria incompleta. En la tabla y Grafico N° 04 se observa que el 60% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados. En la tabla y Grafico N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información. Respecto al analisis de las características de las mypes En la tabla y Grafico N°6 se puede observar que el 100% afirma que se dedica hace más de 3 años al rubro de compra y venta de abarrotes. En la tabla y Grafico N°07 se observa que el 20% tiene 1 trabajador, el 60% tiene 2 trabajadores,

el 10% tiene 3 trabajadores y el 10% tiene más de 3 trabajadores. En la tabla y Grafico N° 08 se observa que el 20% tiene 1 trabajador eventual, el 40% tiene 2 trabajadores eventuales, el 20% tiene 3 trabajadores eventuales y el 20% tiene más de trabajadores eventuales. En la tabla y Grafico N°09 se observa que el 100% son formales desde el inicio de sus actividades. En la tabla y grafico N°10 se observa que el 100% emprendió el giro el negocio con fines de lucro y así obtener las ganancias pertinentes. En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% que el lugar para la realización de las actividades del negocio es muy importante porque si no es un lugar que se recurre frecuentemente el negocio no prospera. En la tabla y grafico N°12 se observa que el 90% considera estar al día con la tecnología para así no quedarse atrasados.

Respecto al Financiamiento de las mypes En la tabla y grafico N°13 el 90% no contó con el financiamiento necesario, el 10% menciona que contaba con capital propio lo que no necesitó de algún tipo de financiamiento. En la tabla y grafico N° 14 se observa que el 50% brindaron facilidades en Entidades Bancarias, el 16% en entidades no bancarias y el 34% acudieron a los usureros. En la tabla y grafico N° 15 se observa que al 50% le dieron mayores facilidades en una entidad bancaria, el 16% entidades no bancarias y el 34% lo encuentran en los usureros. En la tabla y grafico N° 16 se observa que el 58% realizó en la entidad bancaria mi banco, el 8% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizó caja Piura, el 5% no precisa. En la tabla y Grafico N°17 se observa que el 80% pagó el 15% anual, mientras que solo el 20% prefirió no precisar dicha información por considerar que no se puede revelar. En la tabla y Grafico N°18 se observa que el 92% obtuvieron el monto solicitado, mientras que solo el 8% menciona que le pusieron muchas trabas y no se les otorgaron el



préstamo deseado. En la tabla y grafico N° 19 se observa que el 80% el monto solicitado fue un promedio de s/.1000.00\_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500\_s/. 30.000 y solo el 10% solicito un monto mayor a los s/.30.000 por considerar necesario dicho monto. En la tabla y grafico N°20 se observa que el 80% solicito a corto plazo, el 20% lo solicito a largo plazo para compras de activos. En la tabla y grafico N°21 se observa que el 74% realizo la inversión en Capital de trabajo, el 10% en Mejoramiento y/o ampliación del local siendo también otro punto necesario y solo el 16% para la compra de activos fijos Respecto a la Capacitación de las mypes En la tabla y grafico N° 22 se observa que el 90% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 10% si lo realizo En la tabla y grafico N° 23 se observa que el 90% recibió capacitación en manejo empresarial, 10% recibió en adm. De recursos humanos. En la tabla y grafico N° 24 se observa que el 80% realizo capacitación para su personal, mientras que el 20% afirma haber tenido alguna capacitación considerando no tan importante la capacitación. En la tabla y grafico N° 25 se observa que el 80% recibió capacitación 1 sola vez, 10% recibió 2 capacitaciones, 10% recibió capacitación hasta en 3 oportunidades. En la tabla y grafico N° 26 se observa que el 90% afirma que es una inversión, mientras que solo el 6% no lo considera necesario por el momento. En la tabla y grafico N°27 se observa que el 80% consideran la capacitación es importante y solo el 20% no considera relevante por el momento. En la tabla y grafico N° 28 se observa que el 80% menciona que la capacitación realiza una mejora, mientras que el 20% afirma que no le da los resultados esperados En la tabla y grafico N° 29 se observa que el 60% si brindaron capacitación en lo necesario, mientras que solo el 40% afirma no haberlo programado durante el presente año. En

la tabla y grafico N°30 se observa que el 90% lo realizo para lo necesario, mientras que el 10% afirma que priorizo objetivos generales. Respecto a la Rentabilidad de las mypes En la tabla y grafico N° 31 el 80% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 20% afirma que no mejoró. En la tabla y grafico N°32 el 80% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 20% afirma que no ha habido una mejora considerable En la tabla y grafico N° 33 el 80% la rentabilidad no fue muy buena, mientras que el 20% sucede lo contrario habría sido muy rentable En la tabla y grafico N°34 el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año. En la tabla y grafico N° 35 se observa que el 70% considera que se debe recurrir algunos instrumentos mientras que el 30% considera que no ha aplicado sus mejores herramientas para mejorar la rentabilidad En la tabla y Grafico N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra clave: Financiamiento, capacitación, y rentabilidad

## ABSTRACT

This research has the title “Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of groceries in the retail market in the city of Pucallpa, 2018”, had the general objective: Describe the main characterization of the financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of groceries in the retail market in the city of Pucallpa, 2018, to carry out the work with a population of 50 and a sample of 50 microenterprises to whom a closed questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results. Regarding entrepreneurs in micro and small businesses. Regarding the entrepreneurs of the mypes In the table and Graph N ° 01 we can observe that 58% mention that the age of the representatives borders between 45\_64 years, 25% mention that their age is between 30\_44 years, and 8% mention who are between 18\_29 years old and also those over 65 years old. The table and Graph No. 02 show that 70% are male while only 30% are female. In the table and graph N ° 03 it was observed that 52% have a university degree that is not complete, 20% have a high school degree, 20% have an incomplete secondary education and only 8% have an incomplete non-university degree. In the table and Graph N ° 04 it is observed that 60% mention that they are living together, 33% mention that they are single while only 8% are married. In the table and Graph N ° 05 it is observed that 67% mention that they are merchants while only 33% preferred not to specify such information. Regarding the analysis of the characteristics of the mypes In the table and Graph N ° 6 it can be observed that 100% affirm that they have been dedicated to the purchase and sale of groceries for more than 3 years The table and Graph No. 07 show that 20% have 1 worker, 60% have 2

workers, 10% have 3 workers and 10% have more than 3 workers. The table and Graph N ° 08 show that 20% have 1 temporary worker, 40% have 2 temporary workers, 20% have 3 temporary workers and 20% have more temporary workers. In the table and Graph N ° 09 it is observed that 100% are formal from the beginning of their activities. In the table and graph N ° 10 it is observed that 100% undertook the business for profit and thus obtain the pertinent profits. In the table and graph N ° 11 it is observed that 100% that the place for the realization of the activated of the business is very important because if it is not a place that is frequently resorted the business does not prosper. The table and graph No. 12 shows that 90% consider being up to date with the technology so that they do not fall behind., Regarding the financing of the mypes In the table and graph N ° 13, 90% did not have the necessary financing, 10% mentioned that they had their own capital, which I do not need any type of financing. The table and graph N ° 14 show that 50% provided facilities in Banking Entities, 16% in non-bank entities and 34% went to the usurers. The table and graph N ° 15 show that 50% were given greater facilities in a bank, 16% non-bank entities and 34% find it in the usurers. In the table and graph N ° 16 it is observed that 58% made my bank in the banking entity, 8% is Caja Huancayo and only 8% made it Piura box, 5% does not require. In the table and Graph N ° 17 it is observed that 80% paid 15% per year, while only 20% preferred not to specify such information because they considered that it cannot be disclosed. In the table and Graph N ° 18 it is observed that the 92% obtained the requested amount, while only 8% mentioned that they had many obstacles and were not granted the desired loan. The table and graph N ° 19 shows that 80% of the amount requested was an average of s / .1000.00\_s / . 10,000, 10% requested between s / . 10,500\_s / . 30,000 and only 10% requested an amount

greater than s / .30,000 for considering that amount necessary. The table and graph N ° 20 shows that 80% requested in the short term, 20% requested it in the long term for asset purchases. In the table and graph N ° 21 it is observed that 74% made the investment in Working Capital, 10% in Improvement and / or expansion of the premises being also another necessary point and only 16% for the purchase of fixed assets to the Training of the mypes In the table and graph N ° 22 it is observed that 90% did not obtain a training to be granted the financial credit while only 10% if they did it In the table and graph N ° 23 notes that 90% received training in business management, 10% received in adm. From Human Resources. In the table and graph N ° 24 it is observed that 80% carried out training for their personnel, while 20% affirmed having had some training considering the training not so important. The table and graph N ° 25 shows that 80% received training 1 only once, 10% received 2 training, 10% received training up to 3 times. The table and graph N ° 26 show that 90% affirm that it is an investment, while only 6% do not consider it necessary at the moment. The table and graph N ° 27 show that 80% consider training is important and only 20% do not consider it relevant at the moment. In the table and graph N ° 28 it is observed that 80% mention that the training makes an improvement, while 20% affirm that it does not give the expected results. In the table and graph N ° 29 it is observed that 60% do They provided training as necessary, while only 40% said they had not scheduled it during the current year. In the table and graph N ° 30 it is observed that 90% did it for what is necessary, while 10% affirms that I prioritize general objectives. Regarding the profitability of the mypes In the table and graph N ° 31, 80% affirm that the profitability improved thanks to the financing while only 20% affirm that it did not improve. In the table and graph N ° 32, 80% mention that

the profitability has improved while only 20% affirm that there has not been a considerable improvement. In the table and graph N ° 33 80% the profitability was not very good, while that 20% otherwise, it would have been very profitable In the table and graph N ° 34, 75% affirm that profitability has decreased considerably while only 25% consider that the profitability of the company has not been affected in the present year. In the table and graph N ° 35 it is observed that 70% consider that some instruments should be resorted while 30% consider that they have not applied their best tools to improve profitability In the table and Graph N ° 36 it is observed that the 100% state that the area is very important to improve business profitability.

Keyword: Financing, training, and profitability

## INDICE DE CONTENIDO

<b>TITULO DEL PROYECTO</b> .....	ii
<b>HOJA DE JURADO EVALUADOR</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iv
<b>DEDICATORIA</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>I.INTRODUCCION</b> .....	01
<b>II. REVISION DE LA LITERATURA</b> .....	03
<b>III. METODOLOGIA</b> .....	18
3.1 Diseño de investigación .....	18
3.2 Población y muestra.....	19
3.3 Definición y operacionalización de variables .....	19
3.4 Técnicas e instrumentos .....	25
3.5 Plan de análisis.....	25
3.6 Matriz de consistencia .....	26
3.7 Principios éticos .....	27
<b>IV. RESULTADOS</b> .....	29
4.1 Resultados.....	29
4.2 Análisis de resultados .....	65
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	70
5.1 Conclusiones .....	70
5.2 Recomendaciones .....	73
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b> .....	76
<b>ANEXOS</b> .....	82
Caratula.....	83
Artículo Científico .....	84
Instrumento de recolección de datos.....	103
Cronograma de actividades.....	108
Presupuesto .....	109

<b>INDICE TABLAS Y GRAFICOS</b>	<b>Pág</b>
Tabla 1 Edad de los representantes legales de las mypes	29
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las mypes	30
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	31
Tabla 4 Estado civil de los representantes	32
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes	33
Tabla 6 Tiempo en el rubro los representantes	34
Tabla 7 Número de trabajadores permanentes	35
Tabla 8 Número de trabajadores eventuales	36
Tabla 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	37
Tabla 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	38
Tabla 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	39
Tabla 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	40
Tabla 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	42
Tabla 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	43
Tabla 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	44
Tabla 16 Nombre de la institución financiera	45
Tabla 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	46
Tabla 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	47
Tabla 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	48



Tabla 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	49
Tabla 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	50
Tabla 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	51
Tabla 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	52
Tabla 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	53
Tabla 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	54
Tabla 26 La capacitación es una inversión en las mypes	55
Tabla 27 Es relevante la capacitación en las mypes	56
Tabla 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	57
Tabla 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	58
Tabla 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	59
Tabla 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	60
Tabla 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	61
Tabla 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	62
Tabla 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	63
Tabla 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	63
Tabla 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	64

<b>Gráficos</b>	<b>Pág</b>
Grafico 1 Edad de los representantes legales de las mypes	29
Grafico 2 Sexo de los representantes	30
Grafico 3 Grado de instrucción de los representantes	31
Grafico 4 Estado civil de los representantes	32
Grafico 5 Profesión u ocupación de los representantes	33
Grafico 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	34
Grafico 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	35
Grafico 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	36
Grafico 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	37
Grafico 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	38
Grafico 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	39
Grafico 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	40
Grafico 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	41
Grafico 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	42
Grafico 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	43
Grafico 16 Nombre de la institución financiera	44
Grafico 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	45
Grafico 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	46

Grafico 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	47
Grafico 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	48
Grafico 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	49
Grafico 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	50
Grafico 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	51
Grafico 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	52
Grafico 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	53
Grafico 26 La capacitación es una inversión en las mypes	54
Grafico 27 Es relevante la capacitación en las mypes	55
Grafico 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	56
Grafico 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	57
Grafico 30 La capacitación enfocada a la necesidad de las mypes	58
Grafico 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	59
Grafico 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	60
Grafico 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	61
Grafico 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	62
Grafico 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	63
Grafico 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	6

## **I. Introducción**

Las micro y pequeñas empresas son muy importantes en el desarrollo económico y social de cualquier país que por ende depende del desarrollo económico, por la capacidad de generar empleo en nuestro país fomentando el empleo formal e informal que por ello aumentan el crecimiento económico en nuestro país. Las micro y pequeñas empresas en el Perú cuentan con un promedio de 1 a 5 trabajadores. En esta perspectiva las Micro y Pequeñas Empresas de un país desarrollado, las grandes empresas que existen en la actualidad se iniciaron como Micro y Pequeñas Empresas. Lo arriba descrito tiene como objetivo general describir la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018. Se trata de un estudio cuantitativo descriptivo y no experimental, que se aplicará una muestra de 50 mypes del ámbito de estudio por medio de una encuesta. La investigación se justifica porque brindara información correspondiente sobre las MYPE en su ámbito de estudio, la misma que puede ser utilizada para mejorar y prestar interés a la comunidad logrando una buena relación. Desde el método de la investigación se justifica, porque se escogerá a un cuestionario para ser aplicado en la realidad. El diseño de la investigación será descriptivo porque se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; cuando se plantean hipótesis en los estudios descriptivos. De nivel cuantitativo por que opera con cantidades para poder igualar o diferenciar los resultados. Teniendo como muestra una población de 50 MYPE formales, los resultados se obtendrán haciendo uso de la técnica de la encuesta de 36 preguntas cerradas. Así mismo tenemos el planteamiento de la investigación que tiene la

siguiente Caracterización del problema. En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de micro y pequeñas empresas, por ello es que muchas personas decidieron emprender un negocio por la crisis económica que pasa en nuestro país, lo que ello trae consigo es el desempleo.

Las micro y pequeñas en la región Ucayali a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos, tales como el sector abarrotes, sector ferretero, hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica nacional y regional, brindando empleo y el desarrollo de nuestra región Ucayali. Para ello tenemos el enunciado del problema de la investigación es el siguiente Enunciado del problema: ¿Cuáles son las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018?, tenemos los Objetivos de la Investigación donde podemos encontrar el objetivo general y consigo podemos describir las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018 y seguidamente tenemos los Objetivos específicos donde tenemos que realizar un estudio y así identificar los tipos de financiamiento que utilizan las Micro y pequeñas empresas rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018. Determinar las fuentes para realizar la capacitación de las Micro y pequeñas empresas rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018. Describir el proceso de formalización de las Micro y

pequeñas empresas comerciales rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018. Para dicha investigación detenemos la Justificación de la investigación, el estudio es importante porque nos permitió conocer el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas en el rubro estudiado mediante el cual pudimos conocer para el estudio de dichas variables del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018. Así mismo, la investigación también se justificó porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo se realiza el financiamiento así como la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector

## **II. REVISION DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Antecedentes Internacionales**

Según (Balcázar, 2013), en su tesis: “Evaluación de la rentabilidad económica y financiera de la cooperativa de taxis “La Tebaida” de la ciudad de Loja, en el período 2012 – 2013”, para optar el grado de ingeniería en contabilidad y auditoría/contador público auditor, de la Universidad Nacional de Loja, Loja – Ecuador”, realizado ningún estudio a los estados financieros lo cual no le permite saber con exactitud la eficiencia de sus operaciones, llegando a las siguientes conclusiones: El modelo propuesto fue creado con un enfoque Holístico y está basado en las etapas del proceso administrativo consideradas por James A.F. Stoner, este modelo permite una valoración integral al personal de la empresa ya que no solo toma en cuenta competencias técnicas, que comúnmente evalúan las empresas, sino también competencias del comportamiento que tienen que ver con motivos, rasgos de

personalidad, autoimagen y rol social; al evaluar ambas competencias se puede tener un perfil completo de la persona que ocupa el puesto. Como resultado de ello se puede saber si la persona necesita capacitación, si puede promoverse para una planeación de 10 carreras dependiendo de sus competencias desarrolladas o rotarlo para la realización de alguna otra actividad y así tener a la persona adecuada en el puesto adecuado. El Modelo de Capacitación basado en Competencias propuesto en esta tesis, permitió analizar al sector hotelero de la ciudad de Huajuapán de León, como parte de la fase preventiva, para determinar los puestos existentes bajo este contexto y así crear un catálogo de competencias mínimas necesarias requeridas para la demanda del mercado laboral de esta ciudad. El catálogo contempla competencias técnicas y del comportamiento, el cual permitió ser tomado como referencia para el caso de estudio en el proceso de diagnóstico de las necesidades de capacitación. A su vez éste ayudará al capacitador en el diagnóstico, reclutamiento y selección de cualquier pyme hotelera de Huajuapán de León, en la cual se requiera valorar de forma integral al personal. Haber aplicado el modelo de capacitación basado en competencias en el personal del hotel “Tierra del Sol” permitió la valoración de competencias del comportamiento y su diagnóstico. En este hotel solo se llevaron a cabo las dos primeras etapas del modelo referentes a planeación y organización, puesto que el objetivo es comprobar la factibilidad del modelo en cuanto a la evaluación y el diagnóstico del personal, dejando en este caso a criterio del empresario la fase de ejecución y el control de la misma.

(Jimenez, 2014), en su tesis: “Micro innovación, una Estrategia para el Crecimiento de las pymes. Casos de estudio en México distrito Federal y en el estado de Veracruz”, para obtener el grado de maestro en ciencias con especialidad en

estudios interdisciplinarios para pequeñas y medianas empresas, Instituto politécnico nacional, Iztacalco – México. Este trabajo de investigación permitió comprobar el objetivo planteado, dado que mediante 4 estudios de caso se validó que la innovación requiere de estrategias a seguir. La teoría que se desarrolló durante el seminario ya mencionado, ha sido denominada micro innovación, la cual significa un apoyo para el impulso de las PYMES en el mercado. La innovación se da en el marco del quehacer del empresario y sus decisiones, en un proceso que no inicia con el invento, o con un descubrimiento, sino en la detección de oportunidades en el mercado, lo cual puede suceder de muchas formas y por parte de diversos empresarios, por lo que se dice que la micro innovación es un proceso no lineal, lo cual no es motivo de estudio en este trabajo de tesis. Por lo anterior, los empresarios requieren contar con una herramienta que les permita transitar por las etapas que los conduzcan a su crecimiento económico, a través de la innovación desde la perspectiva de la empresa. Por otra parte, para que la innovación realizada a nivel de los agentes económicos individuales, tenga repercusiones en la economía, al nivel nacional, y de acuerdo con los planteamientos originales de J. Schumpeter, se considera que dicha innovación debe aumentar tanto el valor del producto final que llega a los consumidores, como los ingresos por la producción, es decir, aumenta la riqueza social. Por lo tanto, la innovación desde el punto de vista de la empresa, se inserta en el mercado, desde la investigación sobre las oportunidades de inversión, así como en los estudios para evaluar los proyectos de inversión, y en la evaluación de la satisfacción del cliente que conduzca a la permanencia de ese nuevo producto. Si bien la innovación puede ser estimulada por agentes externos al sector empresarial, es éste el agente fundamental para detonar la identificación de necesidades, invento y todos los



procesos financieros e ingenieriles hasta copar el mercado nuevamente. Por lo anterior esta investigación se orienta a identificar los pasos que dan los empresarios para constituirse en participantes de la innovación.

(Navas, 2015), La compañía no tiene un conocimiento amplio acerca de la Responsabilidad Social Empresarial, por ende tampoco ha desarrollado programas orientados a la implementación de la misma, Frente a las nuevas tendencias económicas que atraviesa el país, la firma de consultoría se vuelve vulnerable entorno a la contratación de sus servicios con el cliente, lo que le permite al mismo tener un alto poder de negociación, Luego del análisis de los resultados de las encuestas aplicadas, se obtuvo que el 75% de los clientes encuestados se muestran satisfechos con los aspectos técnicos, de atención al cliente y efectividad de las soluciones propuestas por los consultores, sin embargo el porcentaje de retención del cliente, representa el 55%, es decir que a pesar de obtener un resultado amplio de satisfacción, la retención de clientes tiende a la baja y refleja que los clientes pueden ser susceptibles de abandonar a la firma, Finalmente mediante el análisis de rentabilidad efectuado, se determinó que los clientes más rentables son aquellos representados por los servicios de Outsourcing Contable y Consultoría, en ese orden de importancia. . Nos dice que la capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo. La pequeña y micro empresa que lo adopte generará un valor agregado Al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren

de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio, y por último con respecto a la gestión de calidad.

(Ramirez, 2005), afirma que en artículo titulado micro y pequeñas empresas en Europa EEUU el 40% de las mypes muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además existen en los EEUU 22,1 millones de negocios 26 que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa. En otros países del mundo, considerando a los miembros del G – 7 como es el caso de Japón existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos, el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. Mientras que en Italia trabajan 5.2 personas por empresa, si puede promoverse para una planeación de 10 carrera dependiendo de sus competencias desarrolladas o rotarlo para la realización de alguna otra actividad y así tener a la persona adecuada en el puesto adecuado. El Modelo de Capacitación basado en Competencias propuesto en esta tesis, permitió analizar al sector hotelero de la ciudad de Huajuapán de León, como parte de la fase preventiva, para determinar los puestos existentes bajo este contexto y así crear un catálogo de competencias mínimas necesarias requeridas para la demanda del mercado laboral de esta ciudad.

Por otro lado (Martinez, 2005), realizó la investigación Titulada: “Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Utilizo una metodología de investigación de tipo cualitativa y nivel descriptivo, con una población muestral de 30 personas del hotel “Tierra del Sol”, llegando a las siguientes conclusiones: El modelo propuesto fue creado con un enfoque Holístico y está basado

en las etapas del proceso administrativo consideradas por James A. F. Stoner, éste modelo permite una valoración integral al personal de la empresa ya que no solo toma en cuenta competencias técnicas, que comúnmente evalúan las empresas, sino también competencias del comportamiento que tienen que ver con motivos, rasgos de personalidad, autoimagen y rol social; al evaluar ambas competencias se puede tener un perfil completo de la persona que ocupa el puesto. Como resultado de ello se puede saber si la persona necesita capacitación, si puede promoverse para una planeación de 10 carrera dependiendo de sus competencias desarrolladas o rotarlo para la realización de alguna otra actividad y así tener a la persona adecuada en el puesto adecuado. El Modelo de Capacitación basado en Competencias propuesto en esta tesis, permitió analizar al sector hotelero de la 27 ciudad de Huajuapán de León, como parte de la fase preventiva, para determinar los puestos existentes bajo este contexto y así crear un catálogo de competencias mínimas necesarias requeridas para la demanda del mercado laboral de esta ciudad. El catálogo contempla competencias técnicas y del comportamiento, el cual permitió ser tomado como referencia para el caso de estudio en el proceso de diagnóstico de las necesidades de capacitación. A su vez éste ayudará al capacitador en el diagnóstico, reclutamiento y selección de cualquier pyme hotelera de Huajuapán de León, en la cual se requiera valorar de forma integral al personal. Haber aplicado el modelo de capacitación basado en competencias en el personal del hotel “Tierra del Sol” permitió la valoración de competencias del comportamiento y su diagnóstico. En este hotel solo se llevaron a cabo las dos primeras etapas del modelo referentes a planeación y organización, puesto que el objetivo es comprobar la factibilidad del modelo en cuanto a la evaluación y el diagnóstico del personal, dejando en este caso a criterio del empresario la fase de ejecución y el control de la

misma.

### **2.1.2 Antecedentes Nacionales**

Vilca (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Juliaca, provincia de san Román, periodo 2013- 2014”. su trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó en cuenta una muestra poblacional de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que el 89% de los encuestados son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 61% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 33% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 28% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 11% si recibió capacitación y el 33% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 94% afirma que con el crédito su rentabilidad mejoro y el 57% afirmó que el año 2015 fue mejor que el año anterior.

Rondoy (2013), en su trabajo de investigación titulada: “caracterización de la

gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro compra y venta de abarrotes en la ciudad de Sullana región Piura año 2014”, llegó a los siguientes resultados: Que el 30% de los dueños encuestados son jóvenes con una edad de 25 – 35 años. El 60% de los encuestados son femeninos. El 45% de los dueños encuestados su estado civil es conviviente. El 40% de las MYPES tiene un tiempo de 3 – 5 años en el sector comercio de abarrotes. El 85% de las MYPES están formalizadas. El 45% de las MYPES tiene de 1 a 2 trabajadores laborando. El 80% de los dueños considera que existe seguridad a interior del establecimiento comercial. El 55%, los dueños han realizado capacitación a sus empleados. El 65 % de los administradores encuestados afirma que sus trabajadores tienen una motivación constante. El 85% de sus trabajadores no están comprometidos con los objetivos de la empresa. El 60 % de los dueños afirma tener muy buena relación. El 65% desconoce sobre el tema de gestión de calidad. El 55 % de los negocios de ropa no cuenta con liquidez para cubrir sus gastos. El 65% de los encuestados de los negocios de ropa encuestados, señala tener conocimiento y llevar una adecuada gestión financiera que les brinda una adecuada rentabilidad. El 60% de los negocios de confecciones de ropa en la ciudad de Sullana afirma haber realizado un análisis económico y financiero para determinar su verdadera situación económica y financiera. Se concluye que: La escasa capacitación de los gerentes o dueños en gestión de calidad, afecta algunos resultados del negocio, como el cumplimiento de los objetivos por parte de los trabajadores y la rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confecciones. El conocimiento en operaciones financieras, por parte de los gerentes de las MYPES comerciales rubro confecciones, permite que las empresas sean rentables y puedan cumplir con sus responsabilidades financieras. La gran mayoría de los trabajadores no está comprometida con los

considera que existe seguridad a interior del establecimiento comercial. El 55%, los dueños han realizado capacitación a sus empleados. El 65 % de los administradores encuestados afirma que sus trabajadores tienen una motivación constante. El 85% de sus trabajadores no están comprometidos con los objetivos de la empresa. El 60 % de los dueños afirma tener muy buena relación. El 65% desconoce sobre el tema de gestión de calidad. El 55 % de los negocios de ropa no cuenta con liquidez para cubrir sus gastos. El 65% de los encuestados de los negocios de ropa encuestados, señala tener conocimiento y llevar una adecuada gestión financiera que les brinda una adecuada rentabilidad. El 60% de los negocios de confecciones de ropa en la ciudad de Sullana afirma haber realizado un análisis económico y financiero para determinar su verdadera situación económica y financiera. Se concluye que: La escasa capacitación de los gerentes o dueños en gestión de calidad, afecta algunos resultados del negocio, como el cumplimiento de los objetivos por parte de los trabajadores y la rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confecciones. El conocimiento en operaciones financieras, por parte de los gerentes de las MYPES comerciales rubro confecciones, permite que las empresas sean rentables y puedan cumplir con sus responsabilidades financieras. La gran mayoría de los trabajadores no está comprometida con los objetivos de las MYPES comerciales rubro confecciones de la ciudad de Sullana. Un alto porcentaje de las MYPES, no cuenta con liquidez para cubrir sus gastos.

Por su parte el especialista de la pequeña empresa, Villarán (2006) en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente", señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de 1 a 4 personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a

600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además, presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial. Por lo que podemos decir que definitivamente diversos criterios para caracterizar a la micro y pequeña empresa. Sin embargo, nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites. Y considerando una textual interpretación de acuerdo a ley, el micro y pequeña empresa incluye el autoempleo o trabajadores independientes. Acuña (2010), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs, del sector comercio – rubros compra de abarrotes del distrito de Chimbote, periodo 2008- 2009”, llegó a los siguientes resultados: El 42,86% de los empresarios encuestados recibieron créditos. De ese total, el 28,57% recibieron montos de créditos entre 3000 a 10000 nuevos soles y el 14,29% recibieron montos de créditos por más de 10000 nuevos soles; el 100% de las MYPEs encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, siendo el 100% del Banco Continental BBVA; el Banco Continental (sistema bancario)

### **2.1.3 Antecedentes Regionales**

Cifuentes (2011), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas 7 8 empresas del sector comercio– rubro compra de abarrotes, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010”, llegó a los siguientes resultados: Las principales características de las MYPEs del ámbito de estudio son: el 40% tienen dos años en el rubro, el 70% posee dos trabajadores permanentes, el 75% manifestó que posee dos trabajadores eventuales dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las MYPEs para obtención de ganancias. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPEs tienen las siguientes características: el 70% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio, el 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias, en el año 2009, el 43% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, en el año 2010, el 86% manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 14% no precisa y en los años 2009 y 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Lezama (2010), en su estudio a las Mypes del sector comercio-rubro servicios xerográficos del distrito de Yarinacocha ha llega a las siguientes conclusiones: (1) El promedio de edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 50 años. (2) El 63% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino. (3) El 45% tiene grado de instrucción superior universitaria incompleta. (4) En el período de estudio el 98% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros. (5) El 98% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; el 2% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; (6) El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una



tasa de interés anual por los créditos que otorga de 18% anual. En cambio, Crecer y la Caja Municipal Arequipa (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 4% mensual. (7) El 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% en capital de trabajo. (8) El 100% dijeron que los créditos que 34 obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. (9) El 50% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en más del 30%, el 37,5% dijeron que se había incrementado en 30% y el 12.5% dijeron que se había incrementado en 20%. (10) El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. (11) El 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 37.5% han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. (12) El 25% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados. (13) El 12.5% de las Mypes encuestadas tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente. (14) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. (15) El 62.5% dijeron que la capacitación es una inversión; para el 37.5% dijeron que no es una inversión. (16) El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 37.5% dijeron que no es relevante.

Rengifo, J. (2011), En su trabajo de investigación denominado: Característica del financiamiento la capacidad y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro

artesanía del distrito de Callería, menciona que en los últimos diez años la economía peruana, dio un importante dinamismo del sector financiero orientado a ofrecer servicios financieros a microempresas o empresas familiares o productores individuales. Por esta razón expresa Rengifo que los empresarios si crecieron gracias a los préstamos financieros otorgados por las entidades bancarias, como también las capacitaciones, lo que produjo una mejor rentabilidad en un 93% a diferencias de años anteriores.

#### **2.1.4 Antecedentes Locales**

Finalmente, Medeiros (2011), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de abarrotes, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro venta de abarrotes del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. En conclusión, las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98.4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

## **2.2 Bases Teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Teorías del Financiamiento**

A través del financiamiento se realiza un desarrollo mediante el cual una persona natural o jurídica decide realizar el emprendimiento de un rubro de negocio realizando dicha formación para hacer frente a sus necesidades económicas y así por medio de ello realizando el emprendimiento y el desarrollo, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente mediante el financiamiento que se puede realizar mediante el financiamiento propio o por el financiamiento de terceros que vendría a ser las entidades bancarias o realizando una sociedad mediante el cual buscan tener productividad y crecimiento financiero a mediano y largo plazo dependiendo el giro del negocio el cual decidió emprender.

### **2.2.2. Teoría de la capacitación**

Mediante la capacitación para el empresario y sus trabajadores se realiza el frente a la problemática que pueda tener la empresa y mediante el cual buscar el crecimiento tanto de la empresa como de los trabajadores, realizando las capacitaciones permanentes como una reunión antes de realizar las actividades, buscando la mejora constante y así el desarrollo tanto del empresario y sus personal y así teniendo un personal más eficiente y así alzar la productividad, dichas acciones del proceso de capacitación están dirigidas para la mejora de calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades para la mejora y así incrementar, cambiar actitudes de mal trato a los clientes y así poder tener clientes felices y que puedan regresar. El mantener al personal al día en las capacitaciones se mejora la productividad y eficiencia en las empresas para así tener en cuenta el foda y tener de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, por lo que se

realiza la responsabilidad y la mejora en actitud y trabajo en equipo.

### **2.2.3 Teoría de la rentabilidad**

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

#### **La rentabilidad en las empresas**

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversiones entran este negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento el inversionista decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez.

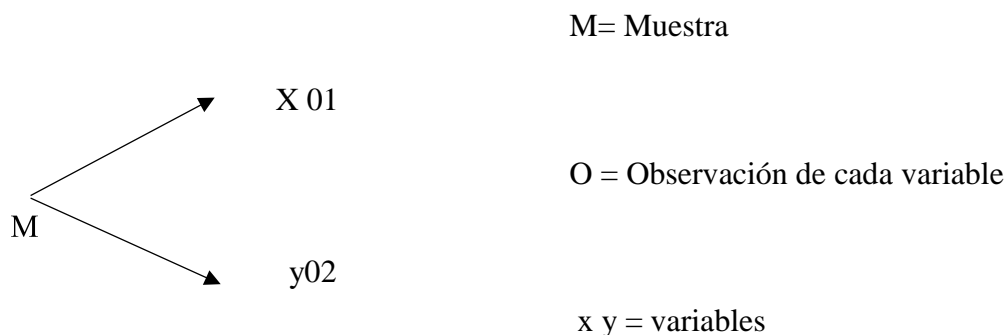
#### **Rentabilidad financiera (RF)**

Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, se obtiene la rentabilidad financiera. Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversionista es la rentabilidad financiera, puesto que compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversión dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo y de nivel cuantitativo.



En la investigación no experimental se observó tal y como es el campo de estudio y así poder analizarlo, ya que en la investigación no varía las variables independientes. Han existido autores que explicaron; cuando la investigación es no experimental, como Torres & Parra (2014) que en su estudio sobre la metodología no experimental nos demostró que: En la investigación no experimental se observó tal y como es el campo de estudio y así poder analizarlo, ya que en la investigación no varía las variables independientes. Han existido autores que explicaron; cuando la investigación es no experimental, como Torres & Parra (2014) que en su estudio sobre la metodología no experimental nos demostró que:

La investigación no experimenta es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

(p. 158)

### **3.2 Población y muestra**

#### **Población**

Población P1: Para la variable Financiamiento la población de estudio está conformada por 50 empresarios del rubro abarrotes del Mercado minorista. Por lo que se considera una población considerada.

#### **Muestra**

La muestra la conformarán las 50 Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, que constituyen el 100% de la población estudiada.

### **3.3. Definición y operacionalización de variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria
Perfil de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el	Son algunas características de las las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de	Giro del negocio de Mypes	Instituto Universidad Nominal: Especificar

mercado minorista, Pucallpa.	abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa	Antigüedad de las Mypes.	Razón  Un año
		Número de trabajadores	Razón:  01
		Objetivo de las Mypes.	Nominal:  Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar



<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa.	Solicitó crédito	Nominal:  Si  No
		Recibió crédito	Nominal:  Si  No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa:  Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa:  Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal:  Bancaria  No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal:  Bancaria  No bancaria

	Tasa de interés cobrada por el	Cuantitativa: Especificar la tasa
	Crédito oportuno	Nominal:
	Crédito inoportuno	Nominal:  Si  No
	Monto del crédito:  Suficiente	Nominal:  Si  No
	Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal:  Si  No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal:  Si  No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal:  Si  No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal:  Si  No

### **3.4. Técnicas e instrumentos.**

#### **3.4.1. Técnicas**

Para el recojo de la información se utilizará la técnica de la encuesta. La encuesta es una técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

#### **3.4.2. Instrumentos**

El instrumento que se utilizará para conseguir los objetivos de la investigación será un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas. El Cuestionario es un instrumento de investigación. Este instrumento se utilizará, de un modo preferente, en el desarrollo de una investigación en el campo de las ciencias sociales: es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa.

### **3.5 Plan de análisis de datos**

El procesamiento, se realizará sobre los datos que se obtendrán luego de la aplicación del instrumento, a los sujetos de estudio, gerentes o representantes legales de de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018 con la finalidad de apreciar el comportamiento de las variables a estudiar. Este procesamiento se llevará a cabo con el uso de la hoja de cálculo de Microsoft Excel, en la cual se creará una base de dato Para realizar los gráficos estadísticos de los resultados se utilizará el programa SPSS.

### **3.6 Matriz de consistencia**

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

“Principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa.”

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
“Principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa”	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las “Principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa”	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las Mypes	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 50 propietarios las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa	Cuestionario de 35 preguntas cerradas.
		<b>ESPECÍFICOS</b>	Características	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación			
		Describir “Principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa”			Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	<b>DISEÑO</b>	<b>MUESTRA</b>
		Describir “Principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa”	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 50 micro y pequeñas empresas las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa”	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Interés		Tasa de interés				
		Monto		Monto del crédito				
		Plazos		Plazo del crédito				
		Describir “Principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa”	Rentabilidad	Inversión	Inversión del crédito			
		Describir “Principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa”		Financiamiento	Mejora rentabilidad			
		Describir “Principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa”	Rentabilidad	capacitación	Mejora rentabilidad	Técnica Encuesta		
					Mejora rentabilidad			
				Tipos	Mejora rentabilidad			
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro pequeñas empresas			Económica Financiera					

### **3.7 Principios éticos**

De acuerdo con Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), “los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, la sociedad, están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

#### **3.7.1 Respeto por las personas**

Aquí, se reconoce “la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad”. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

#### **3.7.2 Beneficencia**

Este principio “hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que

la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

### **3.7.3 Justicia**

Este principio dice que, “se prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios”.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Resultados

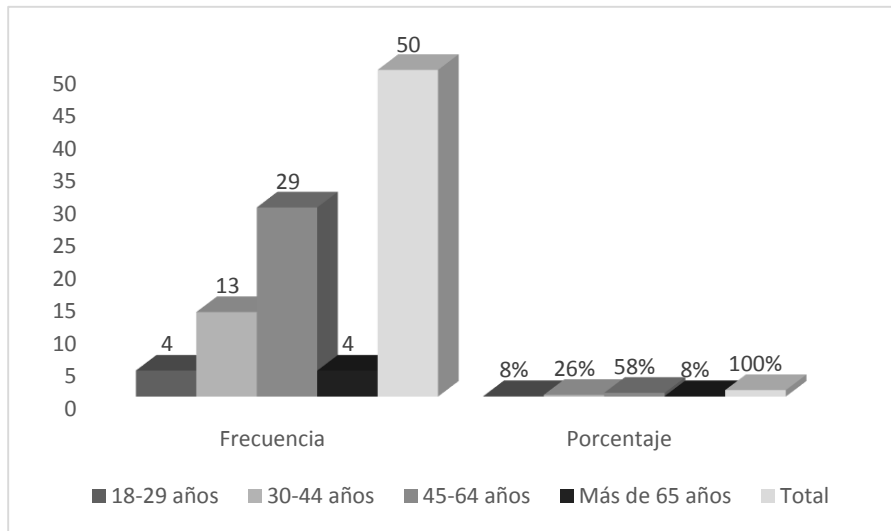
#### 1. Tabla N°1

Edad de los representantes legales de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Callería, 2018.

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	4	8%
30-44 años	13	26%
45-64 años	29	58%
Más de 65 años	4	8%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales en estudio.

**GRÁFICA N° 01**



**Gráfico 1. Edad de los representantes legales**

En la tabla y gráfico N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordea entre 45\_64 años, el 26% menciona que su edad esta entre 30\_44 años, y el 8% menciona que están entre 18\_29 años y también los mayores de 65 años.



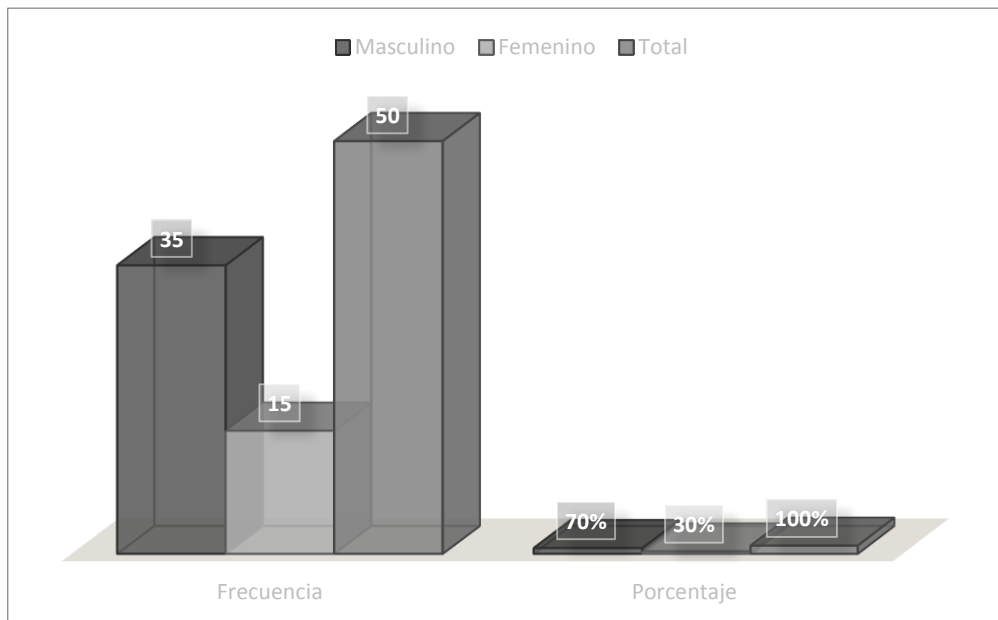
## 2. Tabla N°2

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Callería, 2018.

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	35	70%
Femenino	15	30%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICA N° 02**



**Grafico 2. Sexo de los representantes legales**

En la tabla y grafico N° 02 se observa que el 70% son de género masculino mientras que solo el 30% son femenino.

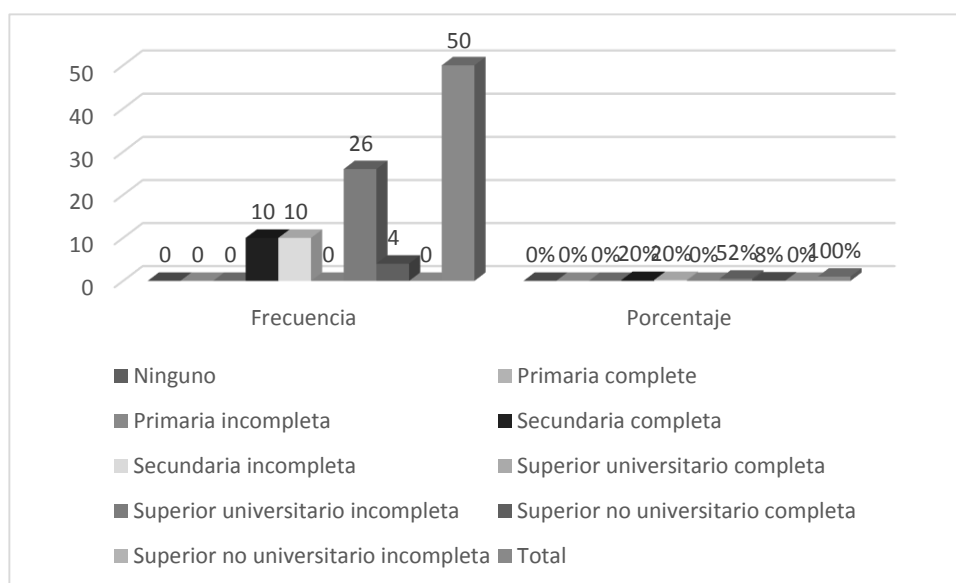
### 3. Tabla N°3

Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Callería, 2018.

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria complete	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	10	20%
Secundaria incompleta	10	20%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	26	52%
Superior no universitario completa	4	8%
Superior no universitario incompleta	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 03**



#### **Grafico 3. Grado de instrucción de los representantes de las mypes**

En la tabla y grafico N° 03 se puede observar que el 52% tiene Superior universitaria incompleta, el 20% Secundaria Completa, el 20% secundaria incompleta y solo el 8% tiene Superior no universitaria incompleta.

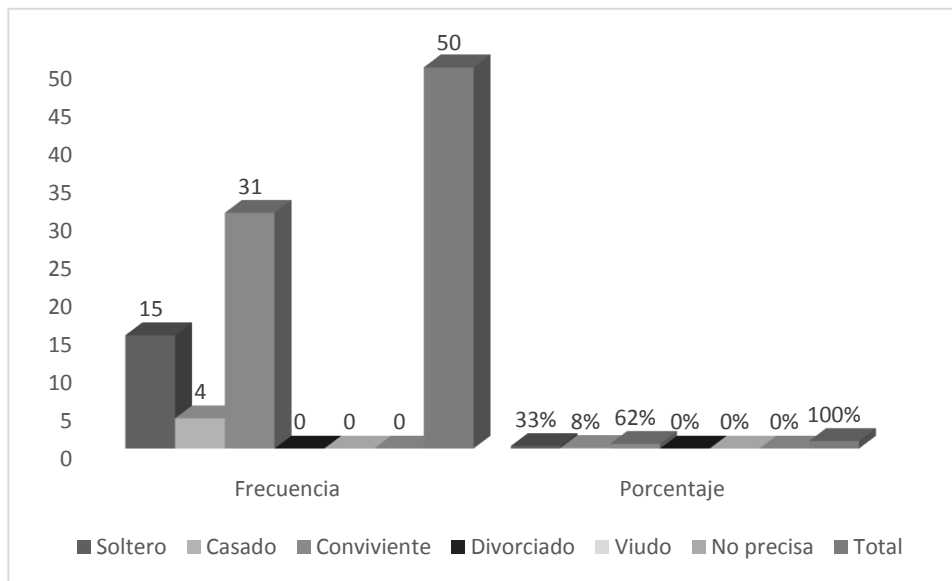
#### 4. Tabla N°4

Estado civil de los representantes legales de las mi0cro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Callería, 2018.

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	15	33%
Casado	04	8%
Conviviente	31	62%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 04**



**Gráfico 4. Estado civil de los representantes legales**

En la tabla y Gráfico N° 04 se observa que el 62% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados.

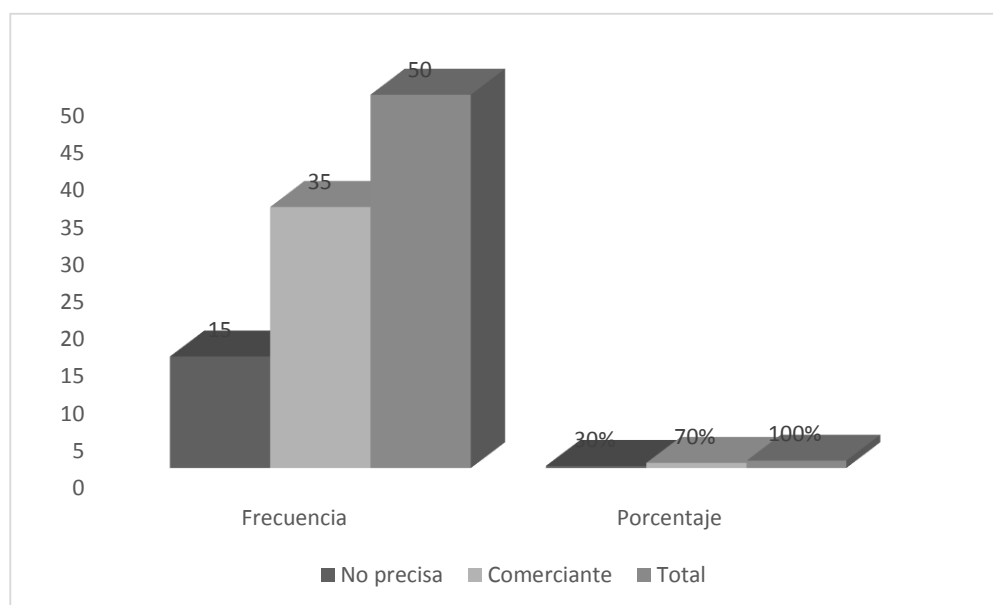
## 5. Tabla N°5

Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Callería, 2018.

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	30%
Comerciante	35	70%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 05**



### **Grafico 5. Profesión u ocupación de los representantes legales**

En la tabla y grafico N° 05 se observa que el 70% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 30% prefirió no precisar dicha información.

## CARACTERISTICAS:

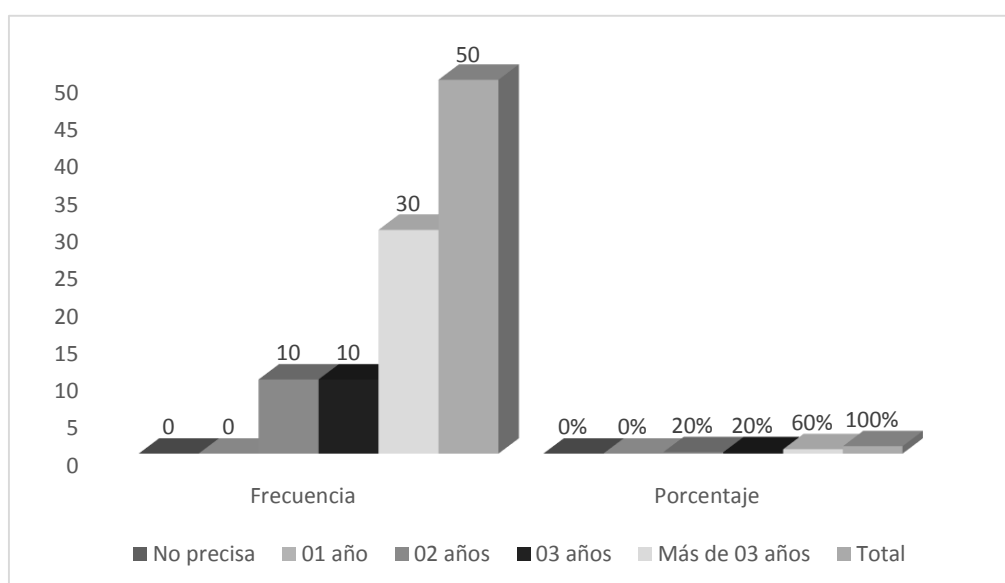
### 6. Tabla N°6

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	10	20%
03 años	10	20%
Más de 03 años	30	60%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 06**



**Gráfico 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.**

Según la tabla y gráfico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.

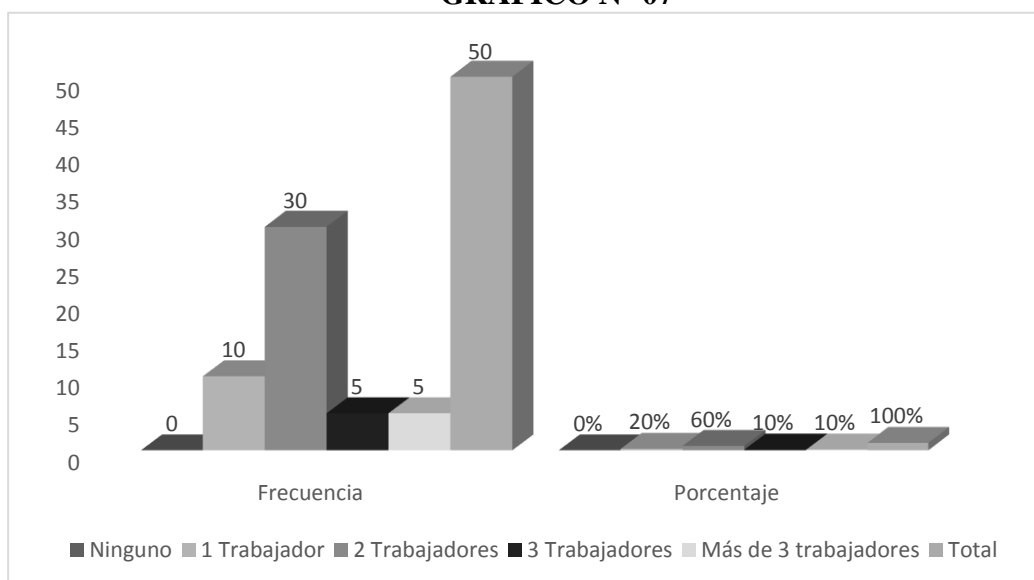
## 7. Tabla N°7

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Callería, 2018.

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	10	20%
2 Trabajadores	30	60%
3 Trabajadores	5	10%
Más de 3 trabajadores	5	10%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 07**



### **Grafico 7. Número de trabajadores permanentes.**

En la tabla y Grafico N°7 se observa que el 20% tiene 1 trabajador, el 60% tiene 2 trabajadores, el 10% tiene 3 trabajadores y el 10% tiene más de 3 trabajadores.

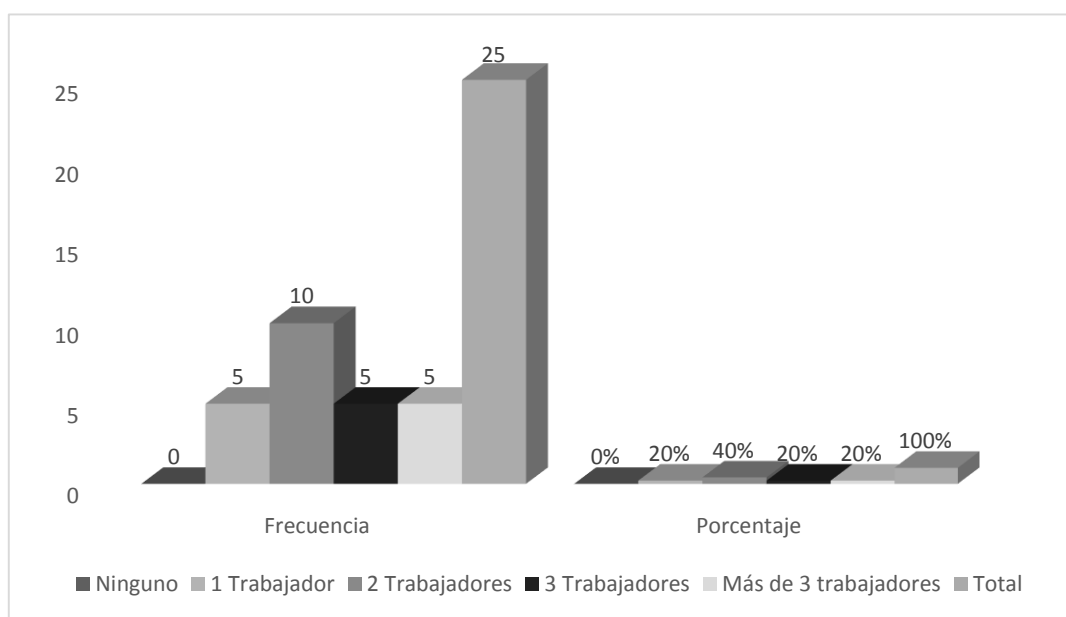
## 8. Tabla N°8

### Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	5	20%
2 Trabajadores	10	40%
3 Trabajadores	5	20%
Más de 3 trabajadores	5	20%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRÁFICO N° 08



**Grafico 8. Número de trabajadores eventuales**

En la tabla y Grafico N° 08 se observa que el 20% tiene 1 trabajador eventual, el 40% tiene 2 trabajadores eventuales, el 20% tiene 3 trabajadores eventuales y el 20% tiene mas de trabajadores eventuales.

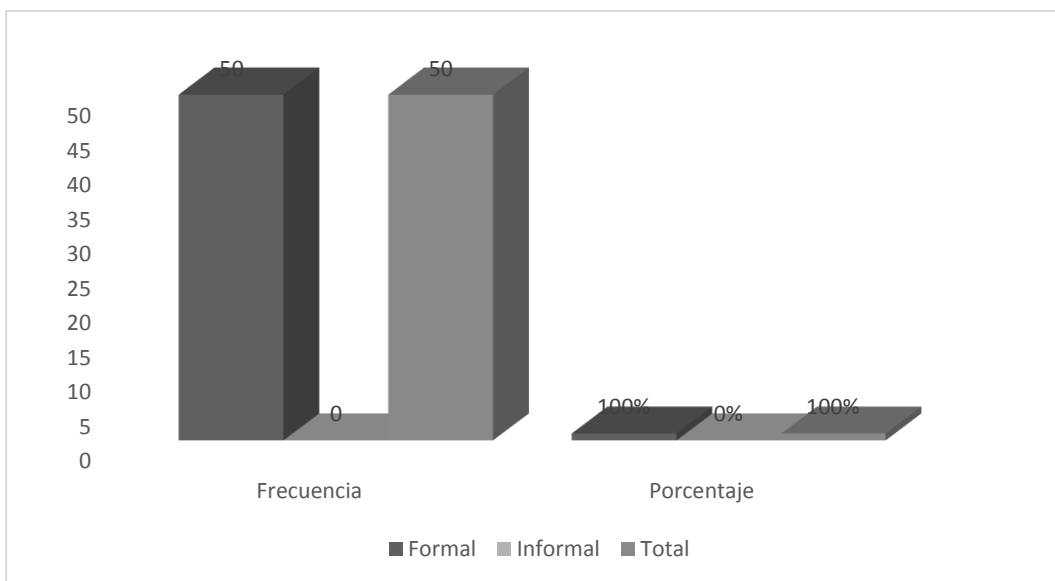
## 9. Tabla N° 9

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Callería, 2018.

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	50	100%
Informal	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRÁFICO N° 09



### Gráfico 9. Formalidad de las mypes.

En la tabla y Gráfico N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.



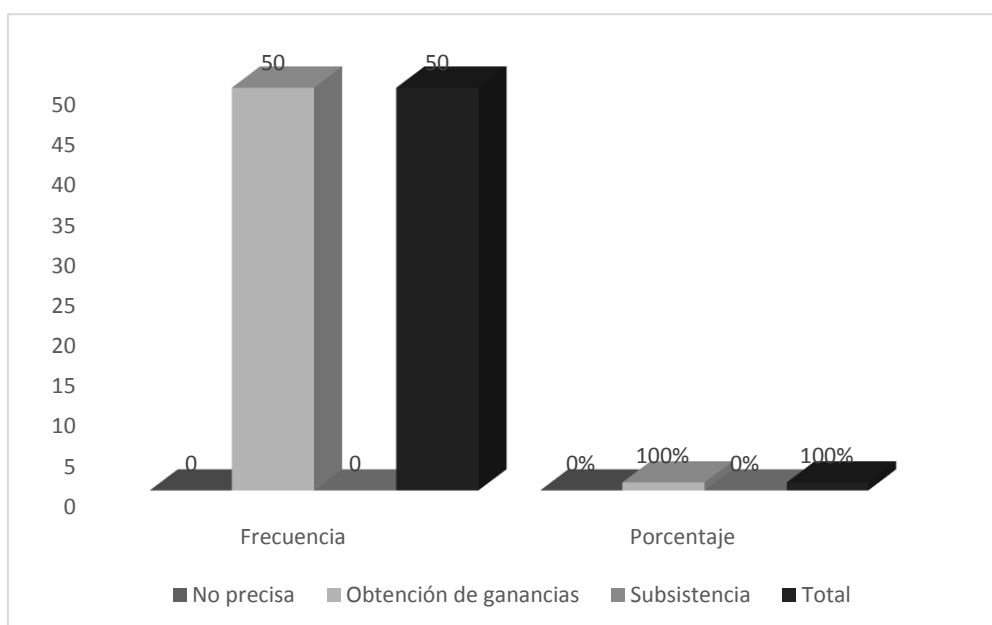
## 10. Tabla N°10

Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Callería, 2018.

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	50	100%
Subsistencia	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 10**



**Grafico 10. Motivos de formación**

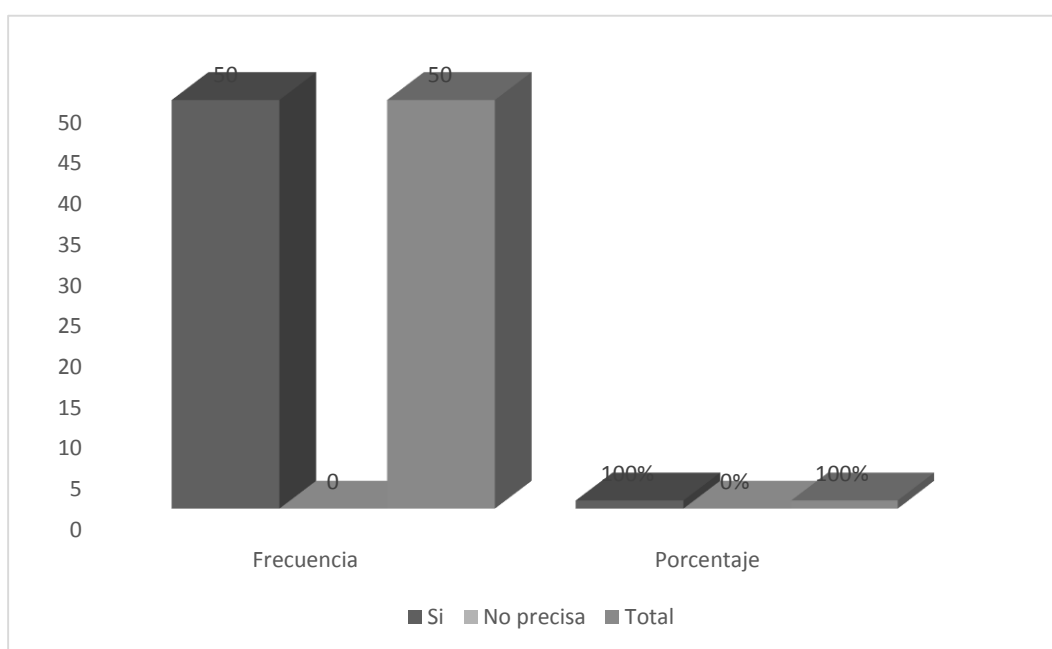
En la tabla y Grafico N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

### 11. Tabla N° 11

¿Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	100%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N°11



#### Grafico 11. Ubicación estratégica

En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en la empresa, ya que permite crezcan como empresa.

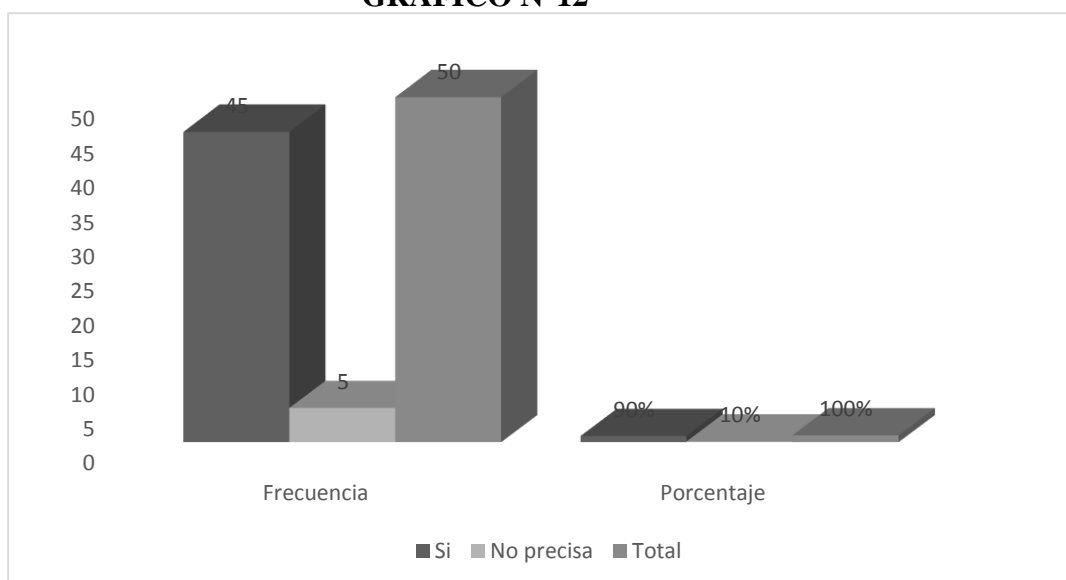
## 12. Tabla N° 12

¿Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	90%
No precisa	5	10%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°12**



### **Grafico 12. Aplicación de tecnología avanzada**

En la tabla y Grafico N°12 se observa que el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro mientras que el 8% considera que no es indispensable en el rubro de abarrotos.

## FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

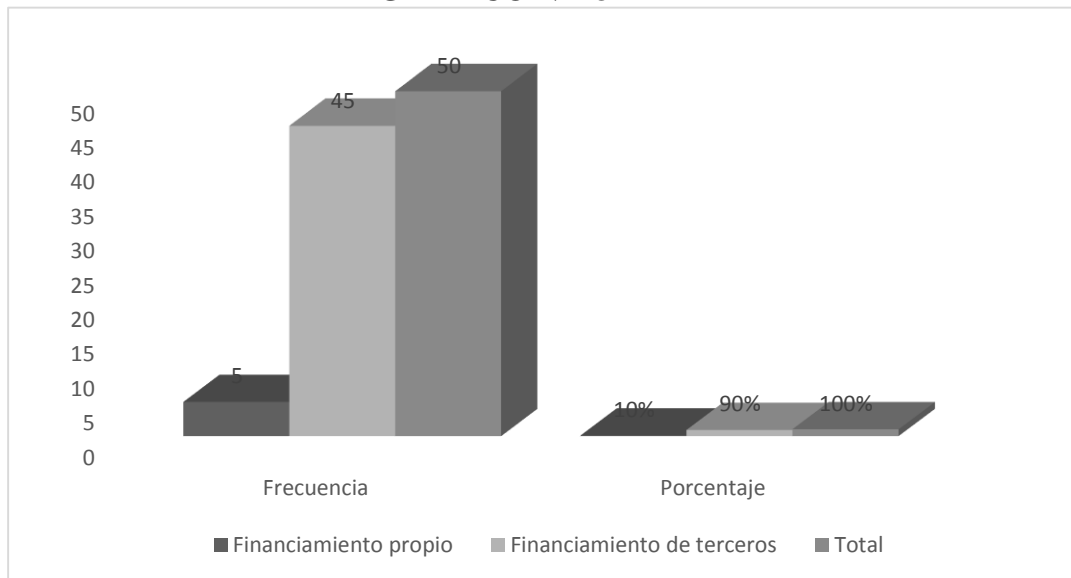
### 13. Tabla N°13

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	5	10%
Financiamiento de terceros	45	90%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 13**



### **Gráfico 13. Como financia su actividad productiva**

En la tabla y gráfico N° 13 mencionan que el 90% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicitó un financiamiento de terceros, el 10% menciona que contaba con capital propio lo que no necesitó de algún tipo de financiamiento.

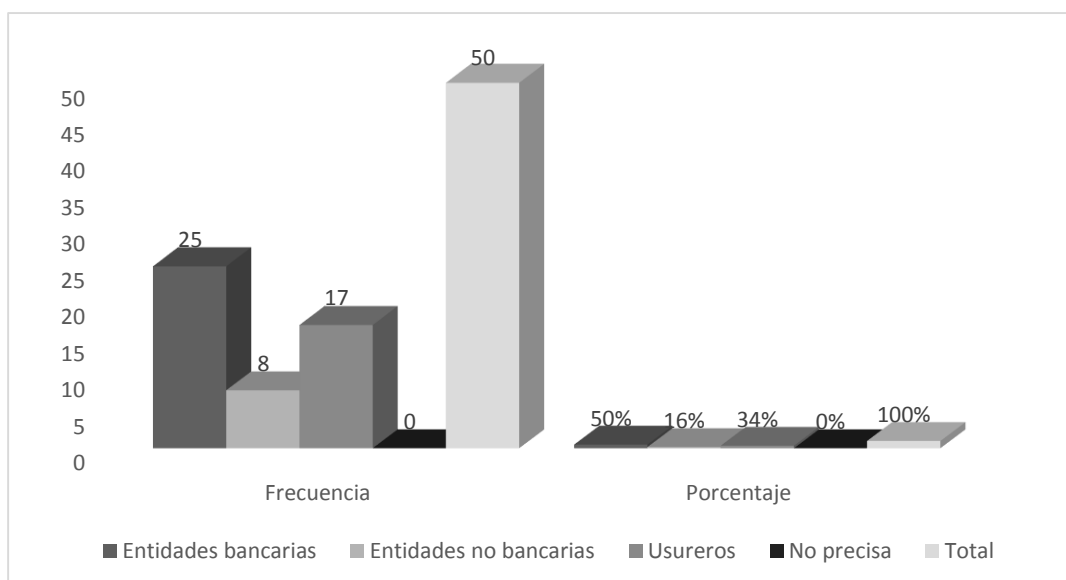
#### 14. Tabla N°14

Si el financiamiento es de terceros: ¿Qué entidades les otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Entidades les otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	25	50%
Entidades no bancarias	8	16%
Usureros	17	34%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

#### GRÁFICO N° 14



#### Gráfico 14. Entidades que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y gráfico N° 14 se observa que el 50% brindaron facilidades en Entidades Bancarias, el 16% en entidades no bancarias y el 34% acudieron a los usureros.

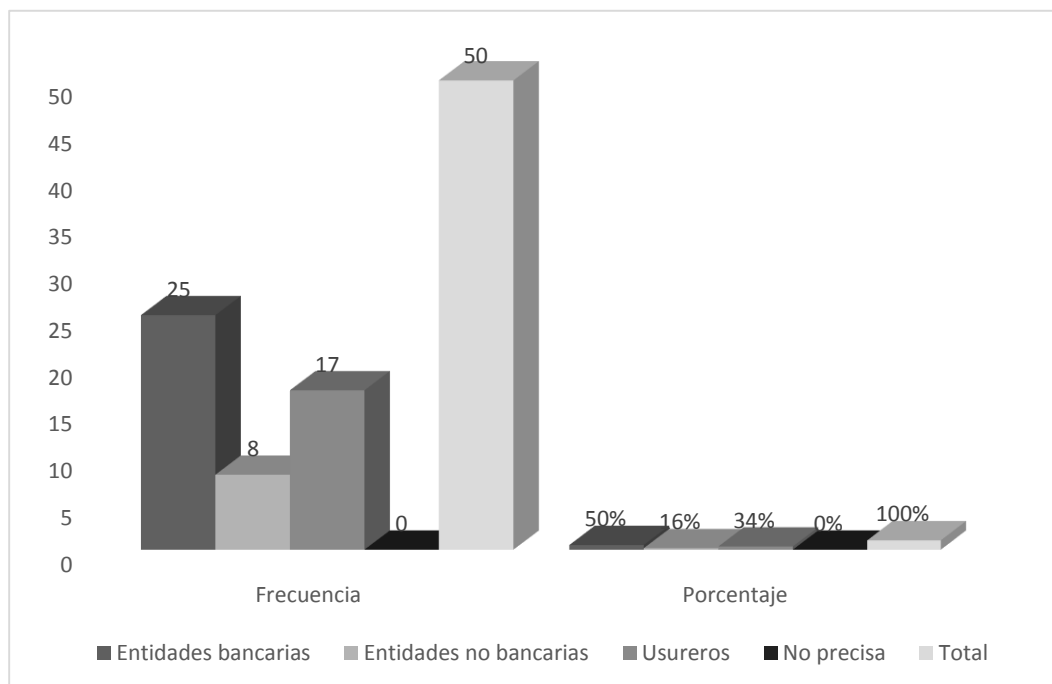
### 15. Tabla N°15

Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes

Entidades le otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	25	50%
Entidades no bancarias	8	16%
Usureros	17	34%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRÁFICO N° 15



### Grafico15. Entidades que le otorga mayores facilidades a las mypes

En la tabla y Grafico N° 15 se observa que el 50% le dieron mayores facilidades entidades bancarias, el 16% entidades no bancarias y el 34% lo encuentran en los usureros.

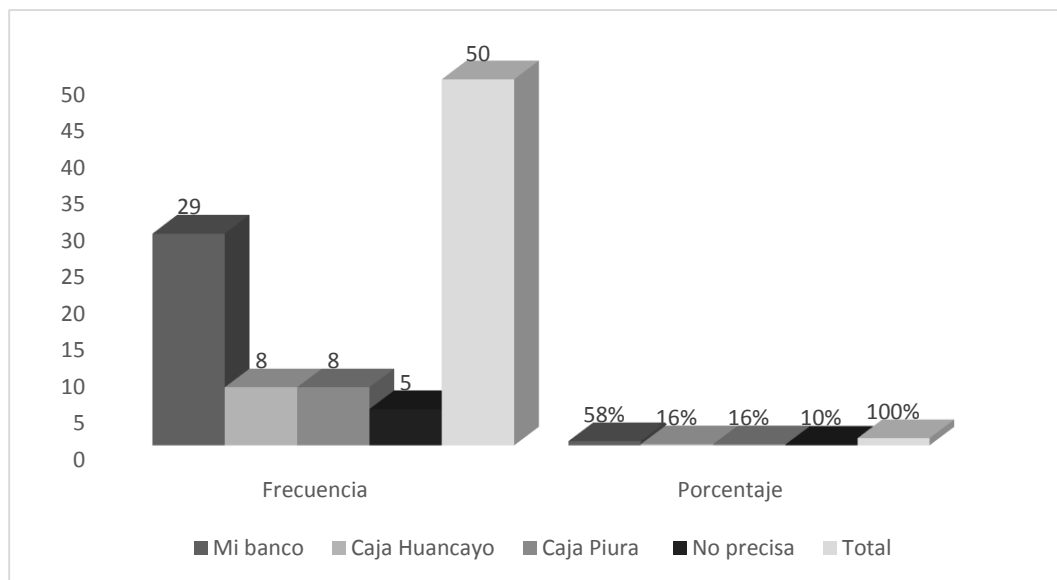
## 16. Tabla N°16

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Mi banco	29	58%
Caja Huancayo	8	16%
Caja Piura	8	16%
No precisa	5	10%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRAFICO N. 16**



**En la tabla y Grafico N° 16** se observa que el 58% menciona que la financiera mi banco fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindó las mayores facilidades, el 8% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizó caja piura.

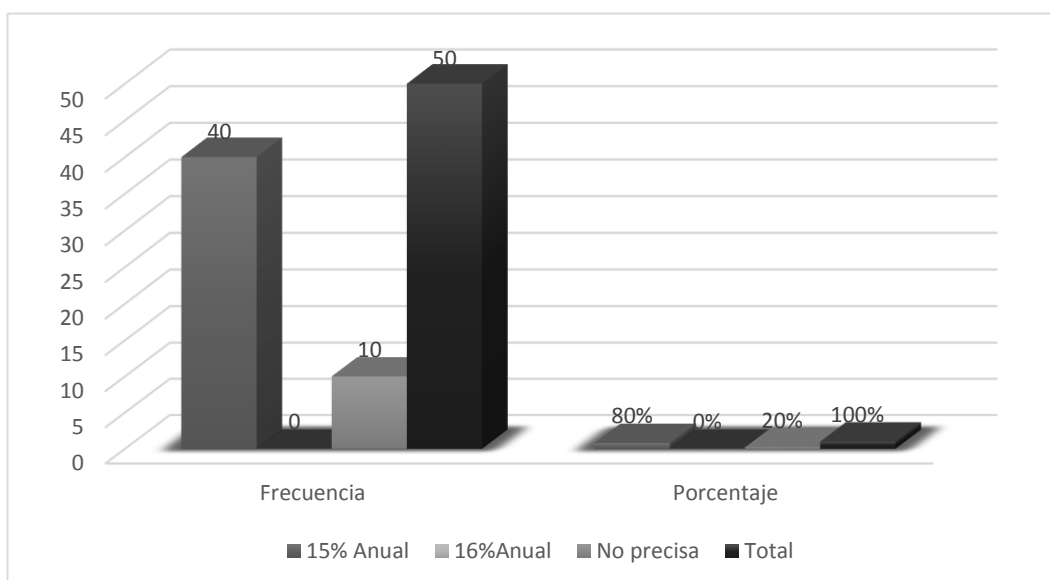
### 17. Tabla N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
15% Anual	40	80%
16% Anual	0	0%
No precisa	10	20%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRAFICO N° 17**



#### **Grafico 17. Tasa de interés de pago.**

En la tabla y Grafico N°17 se observa que el 40% realiza un pago de 15% anual, mientras que solo el 20% prefirió no precisar dicha información por considerar que no se puede revelar.



### 18. Tabla N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	46	92%
No	4	8%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 18**

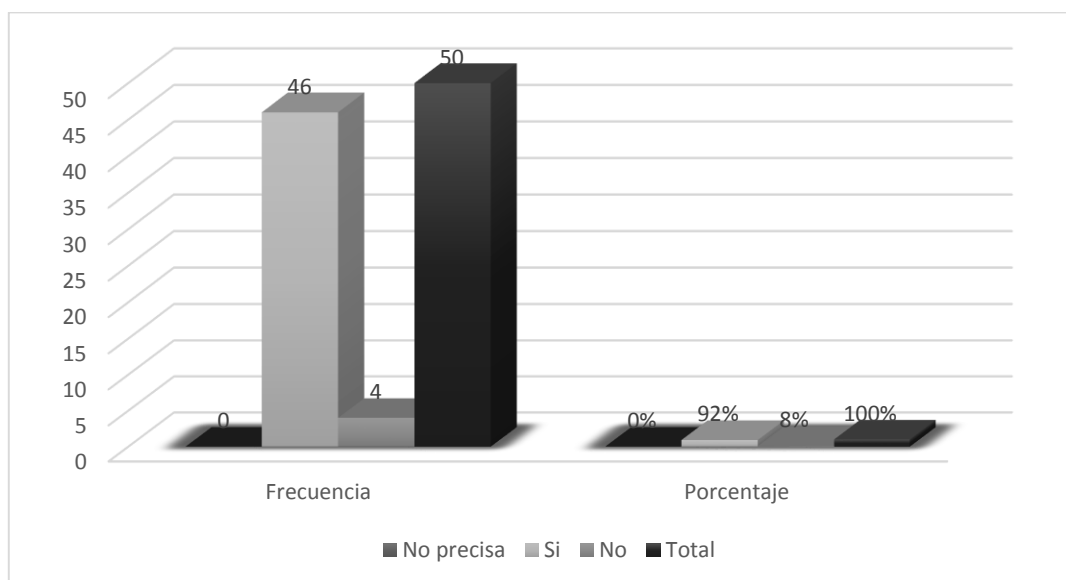


Grafico 18. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

En la tabla y Grafico N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, mientras que solo el 8% menciona que le pusieron muchas trabas y no se les otorgaron el préstamo deseado.

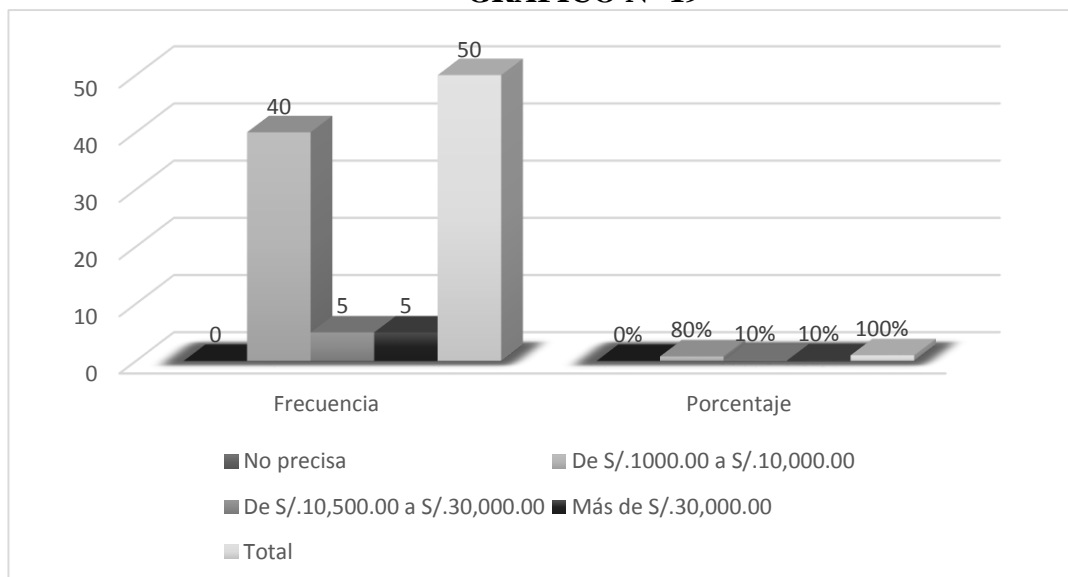
**19. Tabla N° 19**

¿Cuál es el monto Promedio del crédito otorgado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	40	80%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	5	10%
Más de S/.30,000.00	5	10%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

**GRÁFICO N° 19**



**Gráfico 19. Monto promedio del crédito otorgado.**

En la tabla y Gráfico N° 19 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.1000.00\_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500\_s/. 30.000 y solo el 7% solicito un monto mayor a los s/.30.000 por considerar necesario dicha suma.

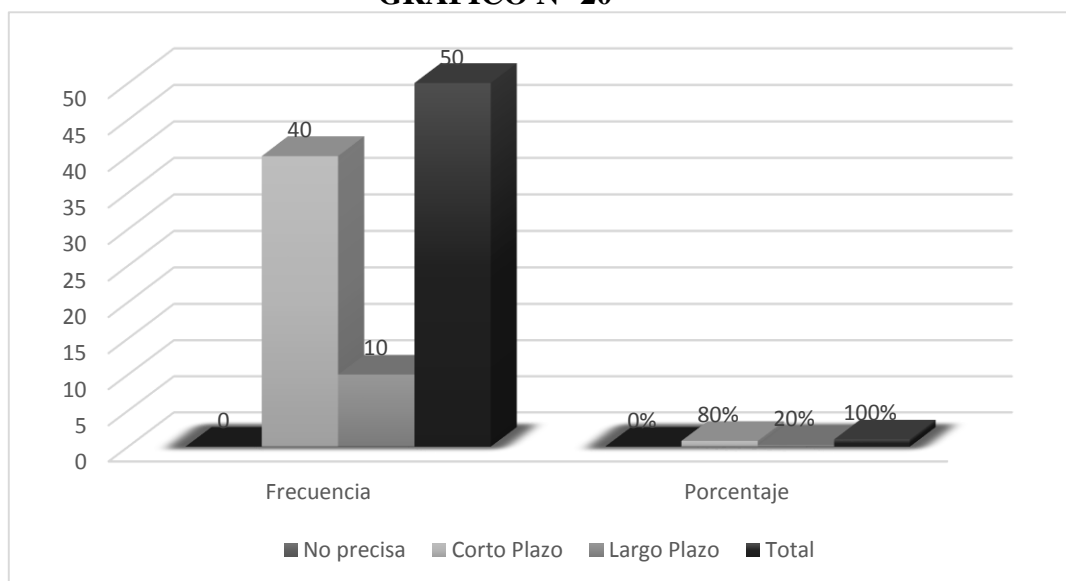
## 20. Tabla N°20

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	40	80%
Largo Plazo	10	20%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 20**



### Gráfico 20. Tiempo del crédito solicitado.

En la tabla y Gráfico N° 20 se observa que el 80% habría solicitado el préstamo a corto plazo, el 20% lo solicito a largo plazo para compras de activos.

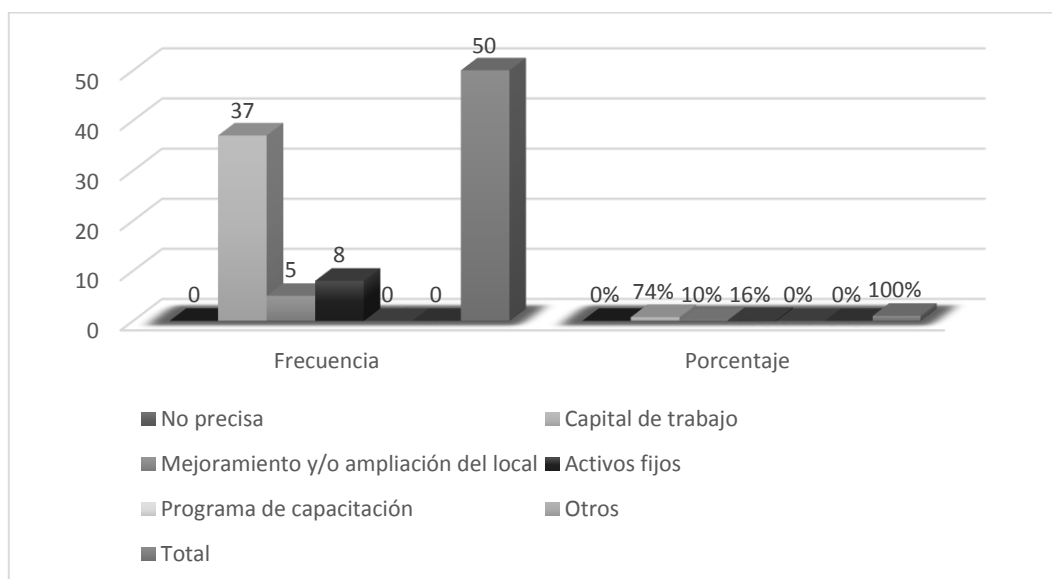
**21. Tabla N°21**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	37	74%
Mejoramiento y/o ampliación del local	5	10%
Activos fijos	8	16%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICA N° 21**



**Gráfico 21. En que fue invertido el crédito otorgado.**

En la tabla y Gráfico N° 21 se observa que el 74% habría invertido en Capital de trabajo, el 10% en Mejoramiento y/o ampliación del local siendo también otro punto necesario y solo el 16% para la compra de activos fijos.

## DE LA CAPACITACION A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

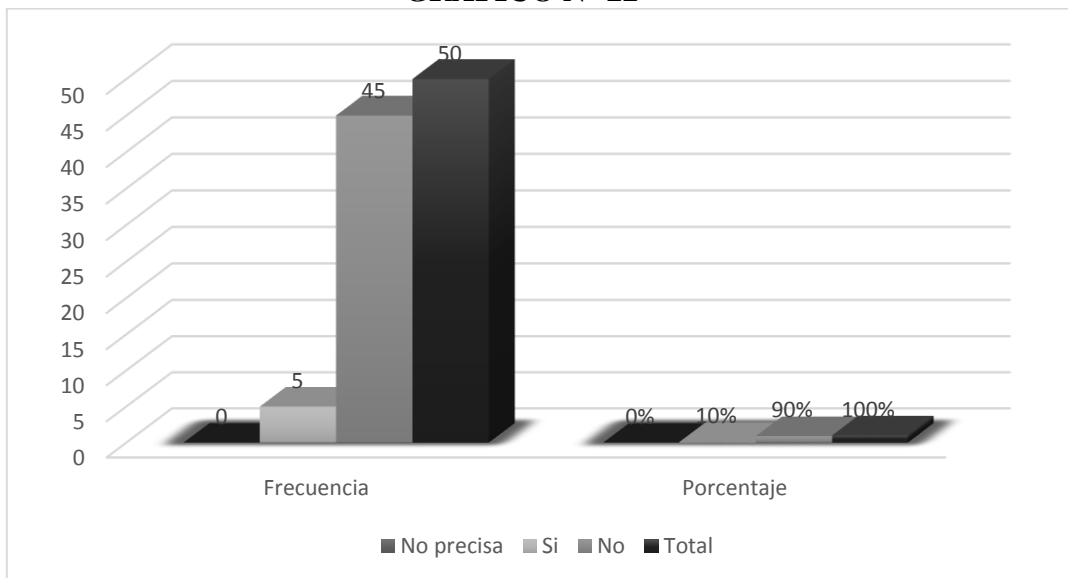
### 22. Tabla N°22

**¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero?**

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	5	10%
No	45	90%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 22**



**Gráfico 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero**

En la tabla y Gráfico N° 22 se observa que el 90% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 10% si lo realizó.

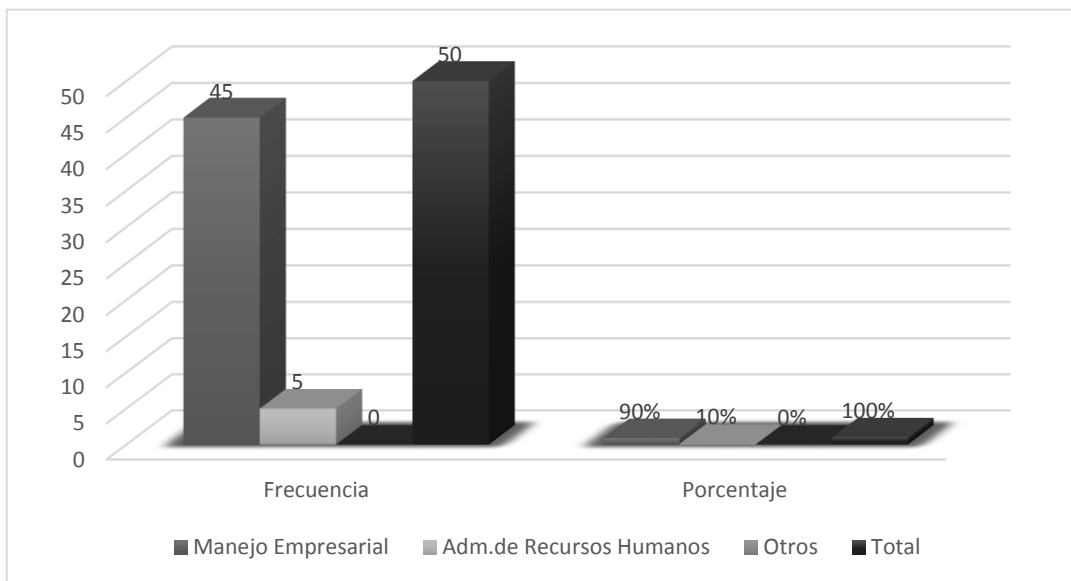
### 23. Tabla N° 23

Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	45	90%
Adm.de Recursos Humanos	5	10%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 23**



#### **Grafico 23. Cursos de capacitación en los que participo.**

En la tabla y Grafico N° 23 se observa que el 90% recibió capacitación en manejo empresarial, 10% recibió en adm. De recursos humanos.

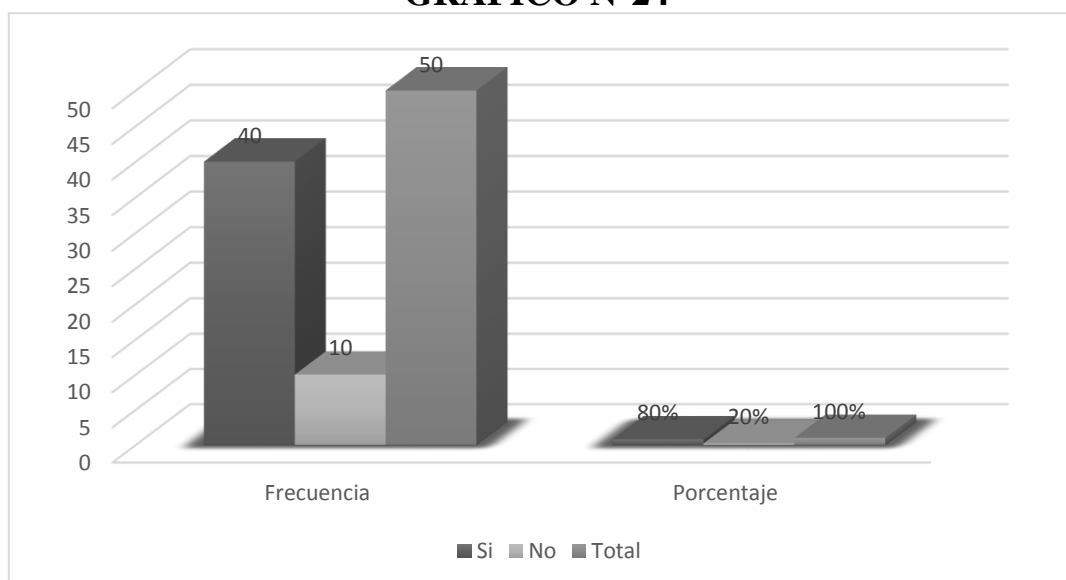
## 24. Tabla N° 24

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

La Capacitación del personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	80%
No	10	20%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRÁFICO N°24



### Gráfico 24. El personal ha recibido alguna capacitación.

En la tabla y Gráfico N° 24 se observa que el 40% menciona haber tenido capacitación para su personal, mientras que el 20% afirma haber tenido alguna capacitación considerando no tan importante la capacitación.

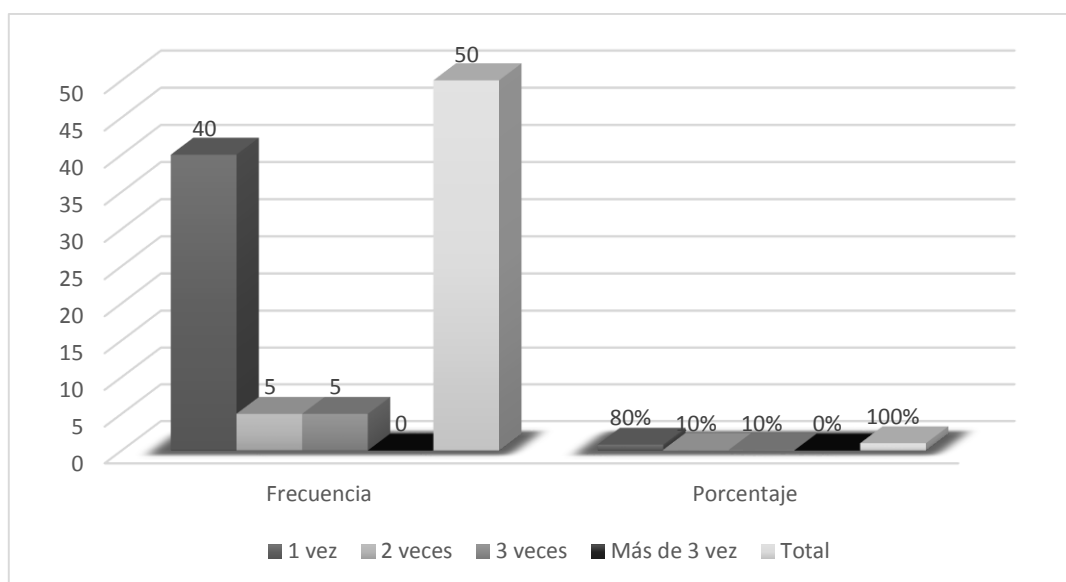
## 25. Tabla N° 25

Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	40	80%
2 veces	5	10%
3 veces	5	10%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRÁFICO N° 25



### Gráfico 25. Cursos de capacitación en los últimos años

En la tabla y Gráfico N° 25 se observa que el 80% recibió capacitación 1 sola vez, 10% recibió 2 capacitaciones, 10% recibió capacitación hasta en 3 oportunidades.



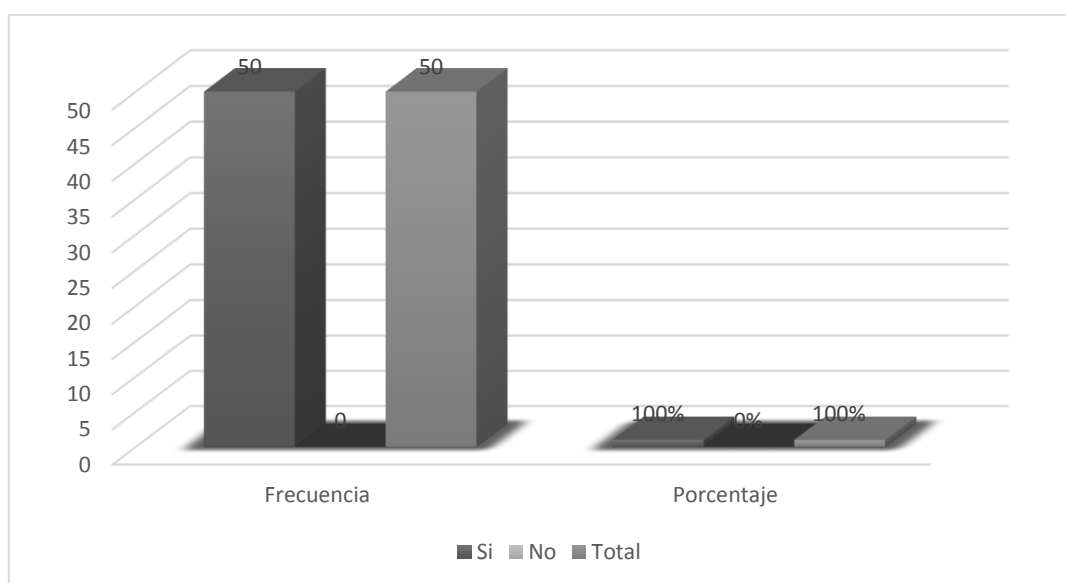
## 26. Tabla N° 26

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**Gráfico N° 26**



### **Gráfico 26. La capacitación como empresario es una inversión.**

En la tabla y Gráfico N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa mientras que solo el 6% no lo considera necesario por el momento.

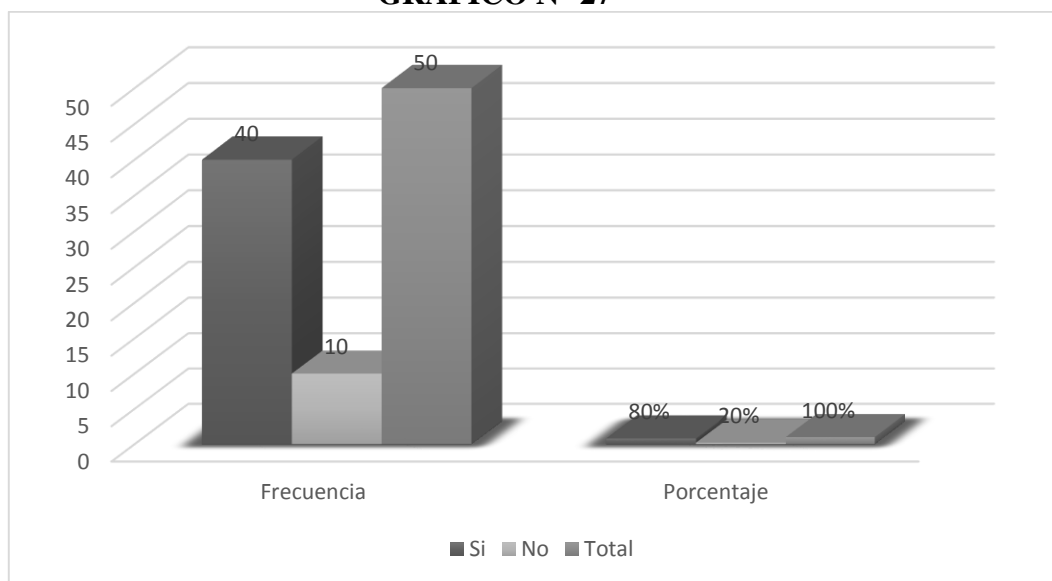
### 27. Tabla N° 27

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa

La Capacitación del personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	80%
No	10	20%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 27**



### **Grafico 27. La capacitación relevante para la empresa**

En la tabla y GraficoN° 27 se observa que el 80% consideran la capacitación vital en la empresa mientras que solo el 20% no considera relevante por el momento.

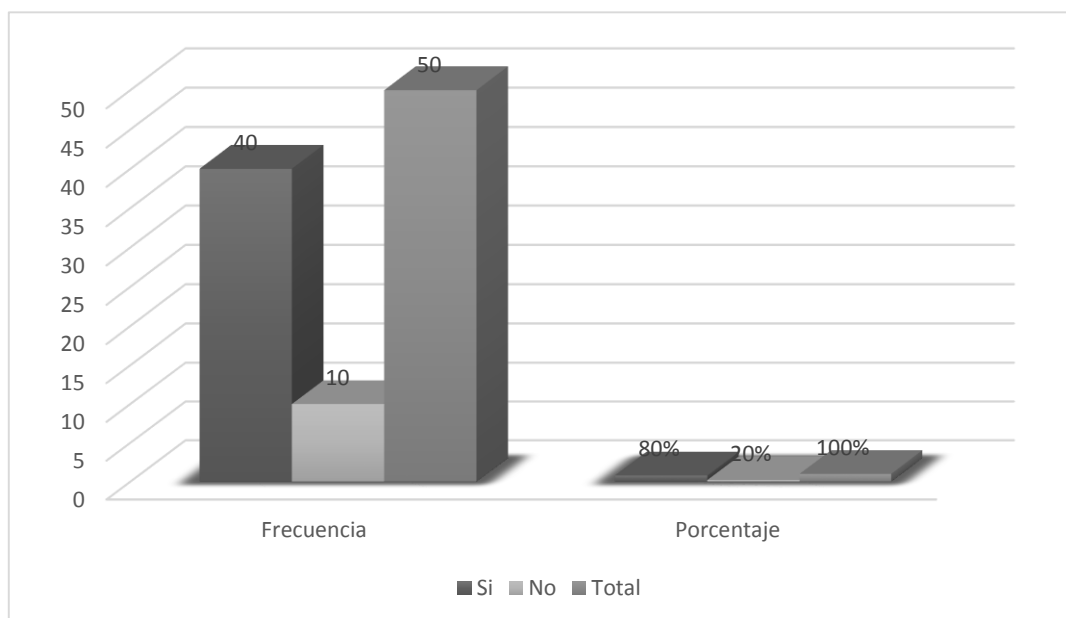
## 28. Tabla N°28

Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	80%
No	10	20%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 28**



### **Gráfico 28. La capacitación le genera beneficios**

En la tabla y Gráfico N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa mientras que el 20% afirma que no le da los resultados esperados.

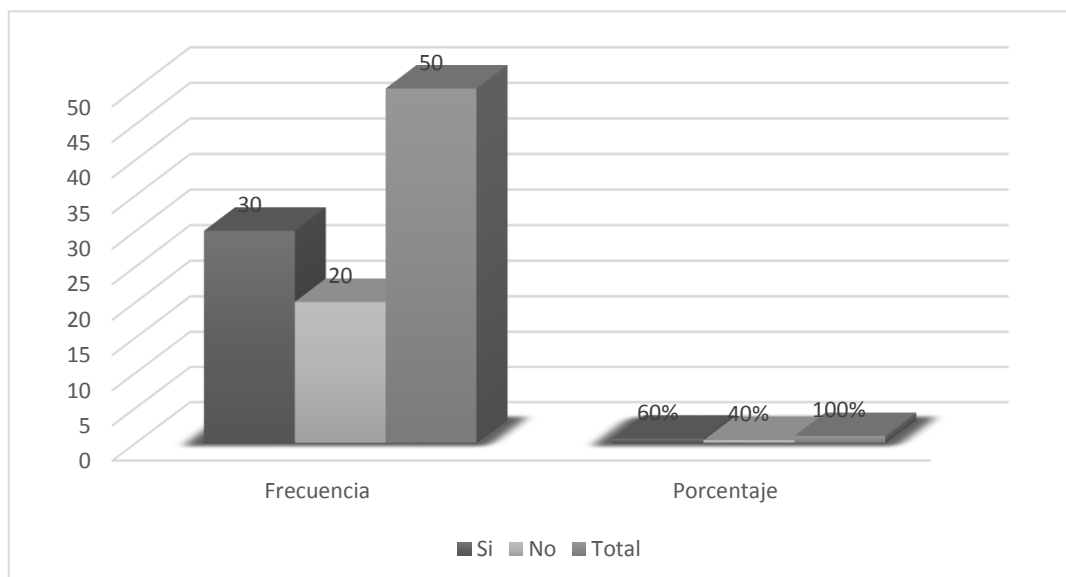
## 29. Tabla N°29

En el presente año ha brindado capacitación al personal.

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	60%
No	20	40%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRAFICO N.29



### Grafico 29. Ha brindado capacitación en el presente año.

En la tabla y Grafico N° 29 se observa que el 60% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, mientras que solo el 40% afirma no haberlo programado durante el presente año.

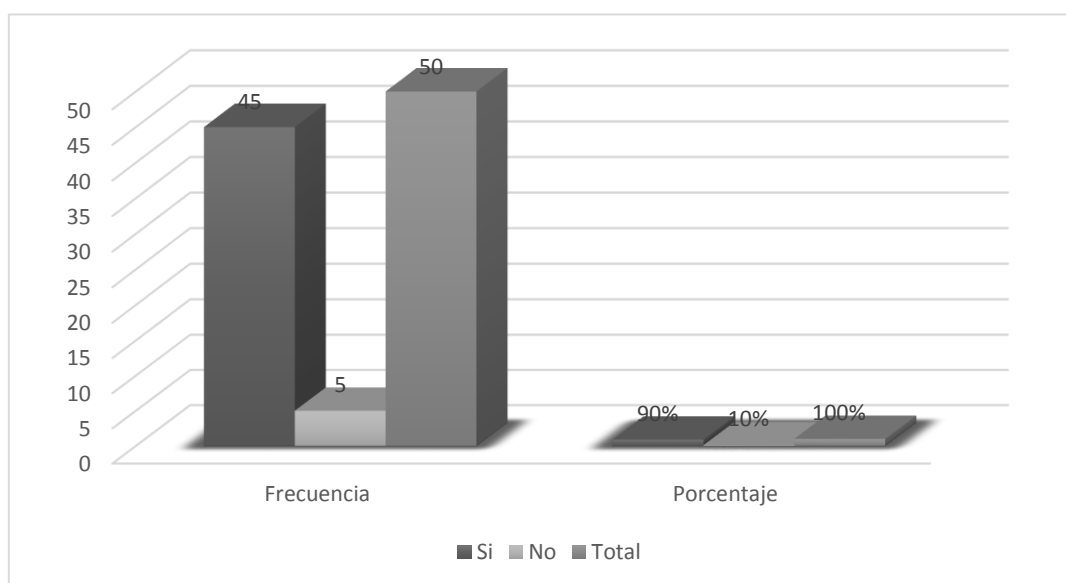
### 30. Tabla N° 30

Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocada a la necesidad de la empresa

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	90%
No	5	10%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRÁFICA N° 30



### Gráfico 30. Capacitación enfocada a la necesidad de la empresa.

En la tabla y Gráfico N°30 se observa que el 90% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 10% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

## RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

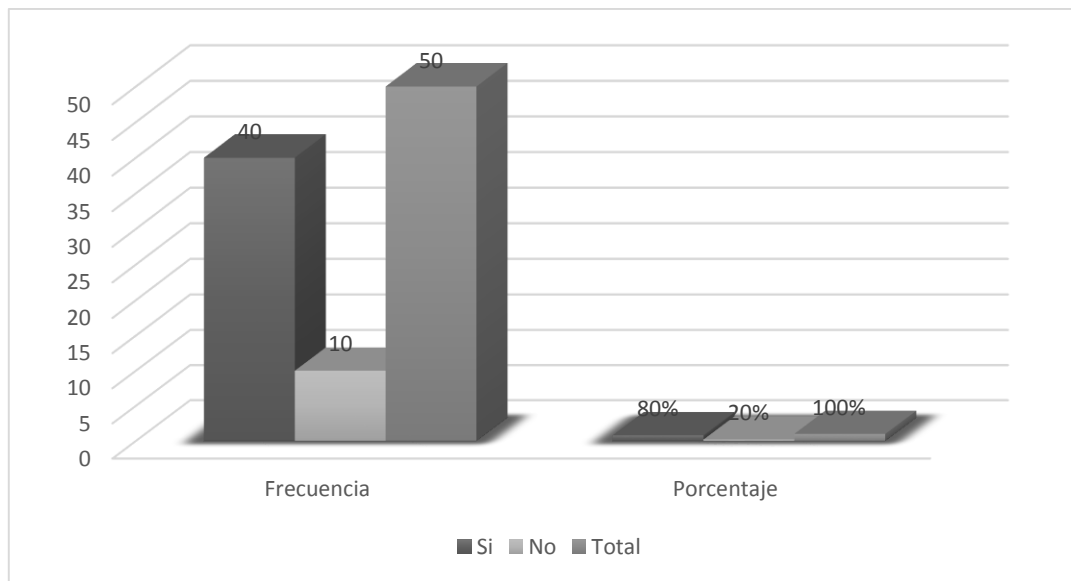
### 31. Tabla N° 31

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	80%
No	10	20%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRÁFICO N° 31



### Grafico 31. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.

En la tabla y Grafico N° 31 se observa que el 80% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 20% afirma que no mejoró.

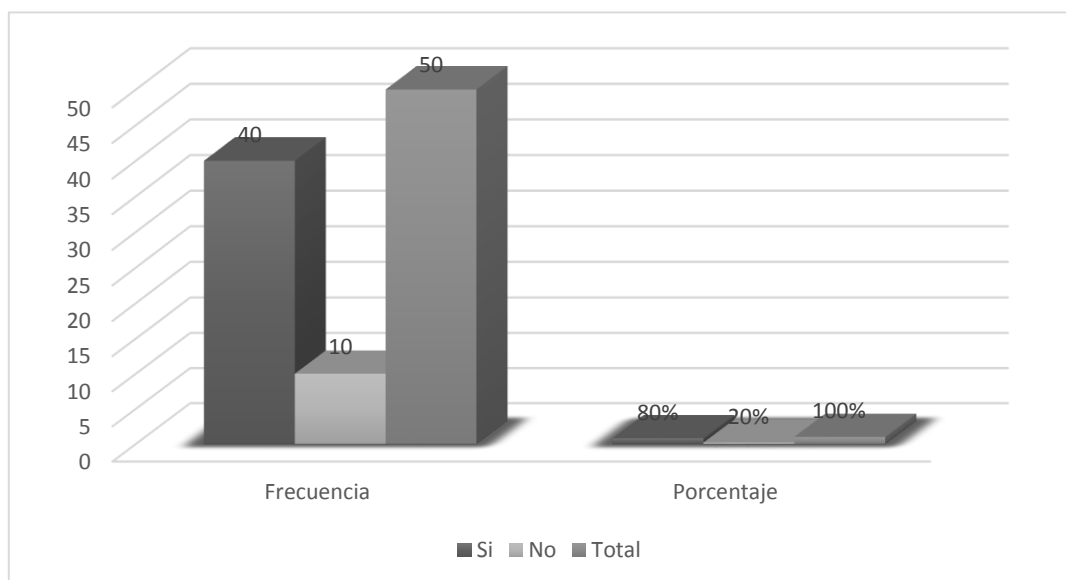
### 32. Tabla N°32

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	80%
No	10	20%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**Gráfico N°32**



### **Grafico 32. La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa**

En la tabla y Grafico N°32 se observa que el 80% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 20% afirma que no ha habido una mejora considerable.

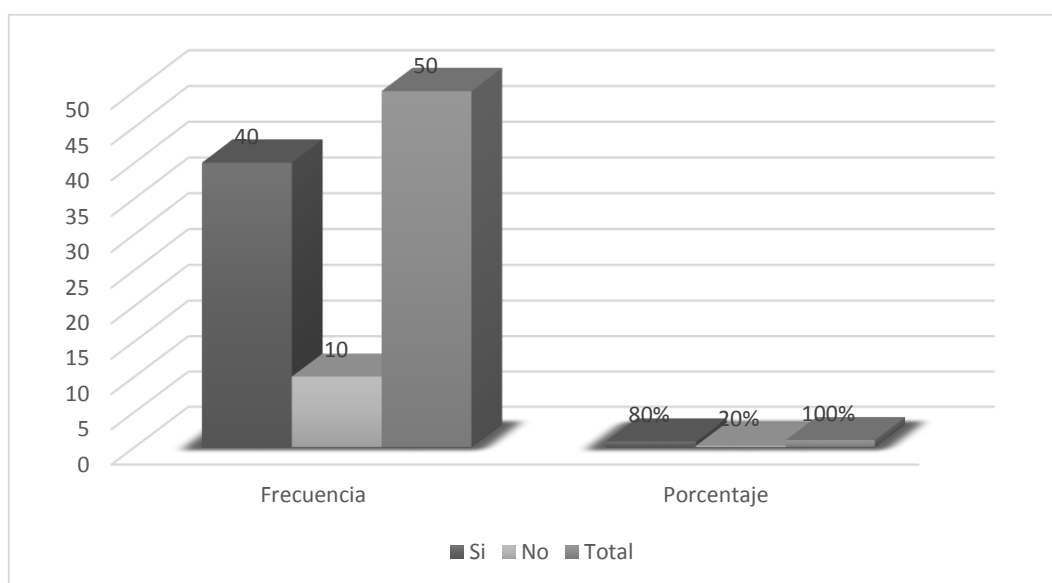
### 33. Tabla N° 33

En el año 2017 fue buena la rentabilidad de su empresa:

Rentabilidad buena	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	80%
No	10	20%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 33**



### **Grafico 33. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.**

En la tabla y Grafico N° 33 se observa que el 80% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 20% sucede lo contrario habría sido muy rentable.



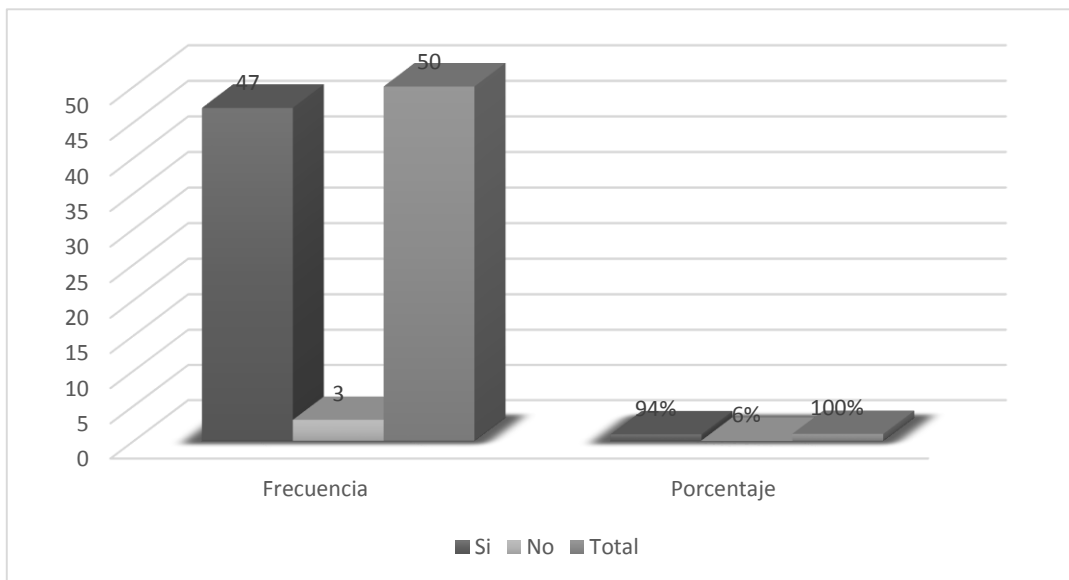
### 34. Tabla N° 34

¿Cree que la rentabilidad mejora en el presente año?

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	47	94%
No	3	6%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

### GRÁFICO N° 34



### Grafico 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año

En la tabla y Grafico N° 34 se observa que el 94% afirma que mejora considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 6% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.

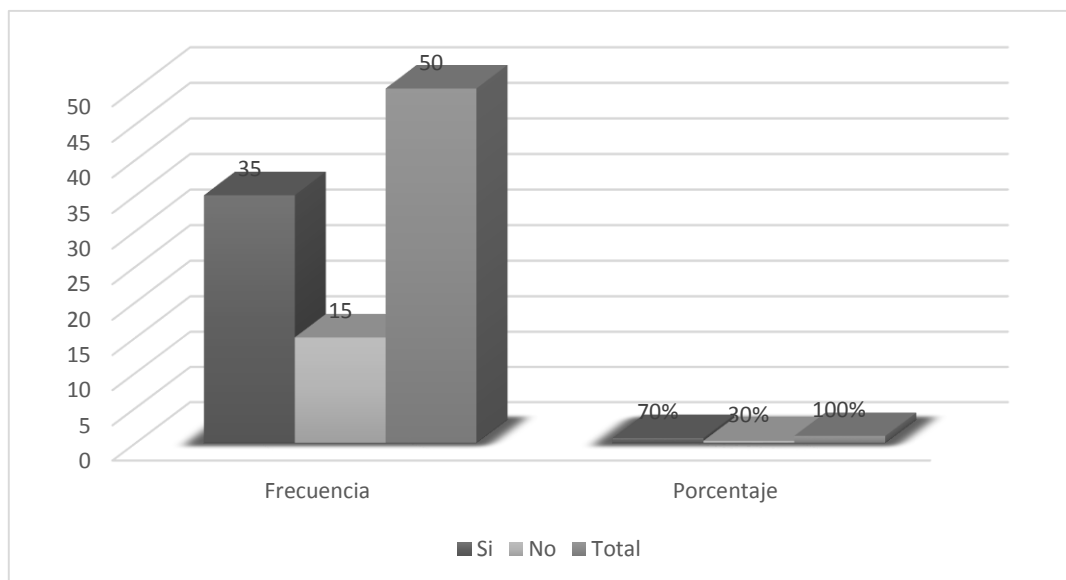
### 35. Tabla N° 35

¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	35	70%
No	15	30%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**Gráfica N°35**



### **Gráfico 35. La aplicación de técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad**

En la tabla y Gráfico N° 35 se observa que el 35% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad mientras que el 15% considera que ha aplicado sus mejores herramientas para mejorar la rentabilidad.

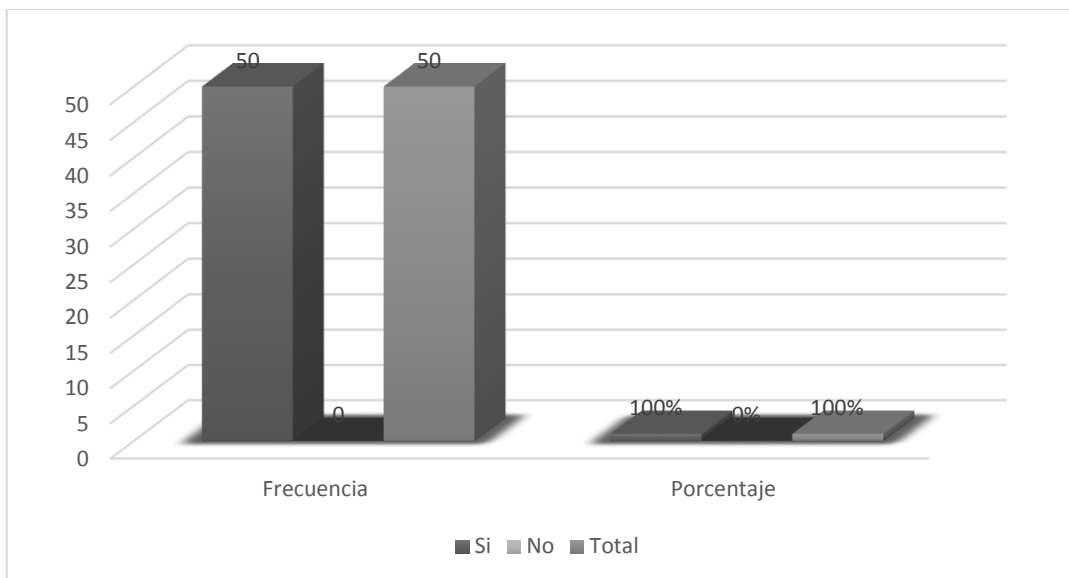
### 36. Tabla N° 36

Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a  
Mejorar la rentabilidad

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**Gráfica N°36**



**Gráfico 36. La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa**

En la tabla y Gráfico 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## 4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

### Respecto a los empresarios

- ✚ En la tabla y Grafico N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordea entre 45\_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30\_44 años, y el 8% menciona que están entre 18\_29 años y también los mayores de 65 años.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 02 se observa que el 70% son de género masculino mientras que solo el 30% son femenino.
- ✚ En la tabla y grafico N°03 se observó que el 52% tiene Superior universitaria no completa, el 20% Secundaria Completa, el 20% secundaria incompleta y solo el 8% tiene Superior no universitaria incompleta.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 04 se observa que el 60% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información.

### Respecto al analisis de las características de las mypes

- ✚ En la tabla y Grafico N°6 se puede observar que el 100% afirma que se dedica hace más de 3 años al rubro de compra y venta de abarrotes.
- ✚ En la tabla y Grafico N°07 se observa que el 20% tiene 1 trabajador, el 60% tiene 2 trabajadores, el 10% tiene 3 trabajadores y el 10% tiene más de 3 trabajadores.

- ✚ En la tabla y Grafico N° 08 se observa que el 20% tiene 1 trabajador eventual, el 40% tiene 2 trabajadores eventuales, el 20% tiene 3 trabajadores eventuales y el 20% tiene más de trabajadores eventuales
- ✚ En la tabla y Grafico N°09 se observa que el 100% son formales desde el inicio de sus actividades.
- ✚ En la tabla y grafico N°10 se observa que el 100% emprendió el giro el negocio con fines de lucro y así obtener las ganancias pertinentes.
- ✚ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% que el lugar para la realización de las actividades del negocio es muy importante porque si no es un lugar que se recurre frecuentemente el negocio no prospera.
- ✚ En la tabla y grafico N°12 se observa que el 90% considera estar al día con la tecnología para así no quedarse atrasados.

### **Respecto al Financiamiento de las mypes**

- ✚ En la tabla y grafico N° 13 el 90% no contó con el financiamiento necesario, el 10% menciona que contaba con capital propio lo que no necesitó de algún tipo de financiamiento.
- ✚ En la tabla y grafico N° 14 se observa que el 50% brindaron facilidades en Entidades Bancarias, el 16% en entidades no bancarias y el 34% acudieron a los usureros.
- ✚ En la tabla y grafico N° 15 se observa que al 50% le dieron mayores facilidades en una entidad bancaria, el 16% entidades no bancarias y el 34% lo encuentran en los usureros.

- ✚ En la tabla y grafico N° 16 se observa que el 58% realizo en la entidad bancaria mi banco, el 8% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizo caja Piura, el 5% no precisa.
- ✚ En la tabla y Grafico N°17 se observa que el 80% pago el 15% anual, mientras que solo el 20% prefirió no precisar dicha información por considerar que no se puede revelar
- ✚ En la tabla y Grafico N°18 se observa que el 92% obtuvieron el monto solicitado, mientras que solo el 8% menciona que le pusieron muchas trabas y no se les otorgaron el préstamo deseado.
- ✚ En la tabla y grafico N° 19 se observa que el 80% el monto solicitado fue un promedio de s/.1000.00\_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500\_s/. 30.000 y solo el 10% solicito un monto mayor a los s/.30.000 por considerar necesario dicho monto.
- ✚ En la tabla y grafico N°20 se observa que el 80% solicito a corto plazo, el 20% lo solicito a largo plazo para compras de activos.
- ✚ En la tabla y grafico N°21 se observa que el 74% realizo la inversión en Capital de trabajo, el 10% en Mejoramiento y/o ampliación del local siendo también otro punto necesario y solo el 16% para la compra de activos fijos

### **Respecto a la Capacitación de las mypes**

- ✚ En la tabla y grafico N° 22 se observa que el 90% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 10% si lo realizo

- ✚ En la tabla y grafico N° 23 se observa que el 90% recibió capacitación en manejo empresarial, 10% recibió en adm. De recursos humanos.
- ✚ En la tabla y grafico N° 24 se observa que el 80% realizo capacitación para su personal, mientras que el 20% afirma haber tenido alguna capacitación considerando no tan importante la capacitación.
- ✚ En la tabla y grafico N° 25 se observa que el 80% recibió capacitación 1 sola vez, 10% recibió 2 capacitaciones, 10% recibió capacitación hasta en 3 oportunidades.
- ✚ En la tabla y grafico N° 26 se observa que el 90% afirma que es una inversión, mientras que solo el 6% no lo considera necesario por el momento.
- ✚ En la tabla y grafico N°27 se observa que el 80% consideran la capacitación es importante y solo el 20% no considera relevante por el momento.
- ✚ En la tabla y grafico N° 28 se observa que el 80% menciona que la capacitación realiza una mejora, mientras que el 20% afirma que no le da los resultados esperados
- ✚ En la tabla y grafico N° 29 se observa que el 60% si brindaron capacitación en lo necesario, mientras que solo el 40% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- ✚ En la tabla y grafico N°30 se observa que el 90% lo realizo para lo necesario, mientras que el 10% afirma que priorizo objetivos generales.

### **Respecto a la Rentabilidad de las mypes**

- ✚ En la tabla y grafico N° 31 el 80% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 20% afirma que no mejoró.
- ✚ En la tabla y grafico N°32 el 80% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 20% afirma que no ha habido una mejora considerable
- ✚ En la tabla y grafico N° 33 el 80% la rentabilidad no fue muy buena, mientras que el 20% sucede lo contrario habría sido muy rentable
- ✚ En la tabla y grafico N°34 el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.
- ✚ En la tabla y grafico N° 35 se observa que el 70% considera que se debe recurrir algunos instrumentos mientras que el 30% considera que no ha aplicado sus mejores herramientas para mejorar la rentabilidad
- ✚ En la tabla y Grafico N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.



## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

#### **Respecto a los empresarios**

- ✚ En la tabla y Grafico N°01 Se observa que el 58% cuenta con la edad entre 45\_64 años de los representantes legales.
- ✚ En la tabla y Grafico N°02 el 70% son del sexo masculino.
- ✚ En la tabla y grafico N°03 el 52% tiene Superior universitaria incompleta de los encuestados.
- ✚ En la tabla y Grafico N°04 el 60% solo son convivientes.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 05 el 67% son comerciantes.

#### **Respecto a las características de las mypes**

- ✚ En la tabla y Grafico N° 06 el 100% de los encuestados se dedica hace más de 3 años
- ✚ En la tabla y Grafico N°7 el 60% tiene 2 trabajadores.
- ✚ .En la tabla y Grafico N° 08 el 40% tiene 2 trabajadores eventuales.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 09 los encuestados el 100% son formales
- ✚ En la tabla y grafico N°10 el 100% de los encuestados afirma que el objetivo generar ingresos.

- ✚ En la tabla y gráfica N°11 el 100% de representantes encuestado afirman que el lugar donde se encuentre el negocio es muy importante para el desarrollo.
- ✚ En la tabla y graficoN°12 el 90% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro

### **Respecto al Financiamiento de las mypes**

- ✚ En la tabla y grafico N° 13 mencionan que el 90% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros.
- ✚ En la tabla y grafico N° 14 se observa que el 50% brindaron facilidades en Entidades Bancarias.
- ✚ En la tabla y grafico N° 15 se observa que al 50% le dieron mayores facilidades en una entidad bancaria.
- ✚ En la tabla y grafico N° 16 se observa que el 58% menciona que la financiera mi banco fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades.
- ✚ En la tabla y Grafico N°17 se observa que el 80% realiza un pago de 15% anual.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad
- ✚ En la tabla y grafico N° 19 se observa que el 80% su monto promedio solicitado fue de s/.1000.00\_s/. 10.000.
- ✚ En la tabla y grafico N° 20 se observa que el 80% habría solicitado el préstamo a corto plazo.

- ✚ En la tabla y grafico N° 21 se observa que el 74% habría invertido en Capital de trabajo.

### **Respecto a la Capacitación de las mypes**

- ✚ En la tabla y grafico N° 22 se observa que el 90% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- ✚ En la tabla y grafico N° 23 se observa que el 90% recibió capacitación en manejo empresarial.
- ✚ En la tabla y grafico N° 24 se observa que el 80% menciona haber tenido capacitación para su personal.
- ✚ En la tabla y grafico N° 25 se observa que el 80% recibió capacitación 1 sola vez.
- ✚ En la tabla y grafico N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios.
- ✚ En la tabla y grafico N° 27 se observa que el 80% consideran la capacitación vital en la empresa.
- ✚ En la tabla y grafico N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- ✚ En la tabla y grafico N° 29 se observa que el 60% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad.
- ✚ En la tabla y grafico N°30 se observa que el 90% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

## **Respecto a la Rentabilidad de las mypes**

- ✚ En la tabla y grafico N° 31 se observa que el 80% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento
- ✚ En la tabla y grafico N°32 el 80% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- ✚ En la tabla y grafico N° 33 el 80% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena.
- ✚ En la tabla y grafico N°34 el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad
- ✚ En la tabla y grafico N° 35 el 70% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad
- ✚ En la tabla y Grafico N° 36 el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## 5.2. RECOMENDACIONES

- ✚ Que los jóvenes tengan más interés por crear sus empresas.
- ✚ Que el sexo no sea una limitación a tener sus propias empresas.
- ✚ Que como empresario puedes estudiar y tener una carrera profesional
- ✚ Que los comerciantes estudien carreras afines al rubro que se dedican que es el comercio para conocer mejor a sus clientes

### **Respecto a las características de las Mypes**

- ✚ Que sus antigüedades de estas micro y pequeñas empresas sean el resultado de una buena atención al cliente y que crezcan con generación de empleos.
- ✚ Todos los negocios siempre mantenga la formalidad y estén al día con sus tributos ya sea en la categoría que estén.
- ✚ Que estos negocios den estabilidad de trabajo y estén en planillas sus trabajadores.
- ✚ Que no sea un modo de contratar empleados de una manera eventual porque no ayuda a la generación de empleos.
- ✚ Que si la formación de las Mypes es obtener ganancias que se genere más puestos de trabajo.

### **Respecto al financiamiento de las Mypes**

- ✚ Los financiamientos de terceros ayuda y contribuya a los empresarios en

incrementar sus negocios y que puedan tener capital propio.

- # Las entidades bancarias y no bancarias ayuden al crecimiento empresarial.
- # Las tasas de intereses sean acorde a las necesidades de estas Mypes.
- # Las entidades bancarias puedan bajar sus intereses para los comerciantes.
- # Las veces de créditos solicitados sean bien invertidos.
- # Las cajas municipales trabajen con una misión y visión de la cual han sido creados de atender a los estratos de la población más pobre.
- # Los créditos y el pago a corto plazo permiten dar una rentabilidad al negocio.
- # Es bueno elegir una entidad financiera acorde al negocio que tenga una tasa de interés bajo
- # Que los montos solicitados ayuden a crecer empresarialmente.
- # Si pueden pagar el crédito solicitado es mucho mejor para la estabilidad del negocio y de los trabajadores.
- # Que si se invirtió en capital de trabajo y en mejoramiento de local es una buena elección, porque ayuda al crecimiento de los interesados.

### **Respecto a la capacitación**

- # Se pide que las entidades financieras tengan capacitaciones para informar al micro empresarios sobre los créditos a otorgar.
- # Los empresarios se capaciten más seguidos para poder crecer en lo personal y comercial.
- # Capacitarse es siempre lo mejor, por tal razón las capacitaciones en temas de manejo empresarial y administración de recursos humanos ayudan al

conocimiento de los micro y pequeños empresarios.

- # El personal con más razón debe estar capacitado en todo campo para poder así cumplir con la atención a los clientes
- # Cuanto más capacitado, este el trabajador mejor, porque ayuda en lo personal como social.
- # Todos los años los micro empresarios deben capacitarse porque la globalización te exige a renovarte como empresario.
- # La afirmación que la capacitación es una inversión es una realidad ya que va permitir crecer en forma personal y empresarial.
- # La relevancia en capacitarse da su fruto en el día a día, en el buen trato que se da a los clientes.
- # Los trabajadores deben capacitarse en dar un buen trato a los clientes y usuarios.
- # Que el mejoramiento de las micro y pequeñas empresas por el financiamiento otorgado sean de ayuda a la generación de empleos.
- # Que el mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida sea el crecimiento personal y social de nuestro distrito, región y de nuestro país.
- # Que cada año mejore la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas por el bien de la economía de nuestro país.
- # No bajo la rentabilidad en los dos últimos años la cual nos permite conocer y saber que debemos seguir trabajando con responsabilidad y honestidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acuña L. O. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de abarrotes en el distrito de Chimbote, periodo 2012-2013. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Aspilcueta J. (s.f.), Micro y pequeñas empresas en el Perú. Recuperado de [http://www.monografias.com/trabajos93/Micro y pequeñas empresas-peru/Micro y pequeñas empresas-peru.shtml](http://www.monografias.com/trabajos93/Micro_y_pequeñas_empresas-peru/Micro_y_pequeñas_empresas-peru.shtml)

Briceño A. (2013), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado. <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Briozzo, A. y Vigier H. (2007) “La Estructura de Financiamiento PYME Una revisión del pasado y presente”. Recuperado el 18 de mayo de 2010, de: <http://www.scielo.org.co/cgi-bin/wxis.exe/iah/>.

Camarena J.A. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. (Tesis de pregrado



Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica. Recuperado de [http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a\\_bpea\\_fazzari\\_hubbard\\_petersen\\_blinder\\_poterba.PDF](http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a_bpea_fazzari_hubbard_petersen_blinder_poterba.PDF)

Ferreyros S. V. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro útiles de oficina, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2013 – 2014. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Ferruz L. (2013, La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>. (02.Ene.2014)Financiaminto.com.mx (s.f.), Definición del financiamiento. Recuperado de <http://definicion.mx/financiamiento/>

FUNDES (2010) Análisis de la Actividad Emprendedora en Sectores de Comercio eNAmérica Latina. Recuperado de <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/433321738.pdf>

García D. (2014), Gestión de Economía y Negocios del Perú. Recuperado de [http://gestion.pe/economia/solo-36-Micro y pequeñas empresas-formales-estan-capacidad-exportar-2092675](http://gestion.pe/economia/solo-36-Micro_y_pequeñas_empresas-formales-estan-capacidad-exportar-2092675).

Genaro M. (2008) Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana.

Recuperado de:

[http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema\\_nacional\\_de\\_capacitaci%C3%B3n\\_mype\\_peruana.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf).

Gimo P. (s.f.), Definición de fuentes de financiamiento. Recuperado

de <http://es.scribd.com/doc/51739379/Definicion-de-fuentes-de-financiamiento>

Helberth (2013). Capacitación y desarrollo del personal. Recuperado de

[http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-concepto\\_de\\_capacitacion/19921-2](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2).

Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006), Fuentes de financiamiento en época de crisis

en observatorio de la economía latinoamericana. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>

Huamán, J. (2009). Las Micro y pequeñas empresas en el Perú,

Recuperado de [http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/Micro y pequeñas empresas-](http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/Micro_y_pequeñas_empresas-)

Infante, J. (2006), Gamarra. Recuperado de:

<http://gamarraperu.blogspot.com/2007/05/juan-infante-articulo-aparecido-en-el.html>

Koepsell D. y Ruiz de Chávez (2015). Ética de la investigación, Integridad científica. Primera edición, Comisión Nacional de Bioética/Secretaría de salud. México D.F.

Lezama, L. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2008-2009. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Lozano, V. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010 (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Reynoso C. (2001). La capacitación y adiestramiento en México. Recuperadode <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>

SENCE - Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (2006). Recuperado de

<http://www.sence.cl>”}.

Sifuentes A. A. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

Schnettler (2002), Estructura de capital de micro y pequeñas empresas agropecuarias del sur de Chile. Recuperado de [http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0304-88022002000200007&script=sci\\_arttext](http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0304-88022002000200007&script=sci_arttext)

Tacas M. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Vela L. (2007), Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Micro y pequeñas empresas) en el Perú y desempeño de las

<http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-eru2.shtml>.

Villafuerte C. (2002), El contexto del desarrollo de las PYMES. Extraído el 13 de Julio 2014.

Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

Villarán F. (1998), Riqueza Popular, Pasión y gloria de la Pequeña *Empresa*, PYMES y el sector comercio. Recuperado de <http://www.fundes.org/?art=1510>.

Zevallos E.E. (2010), Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (Micro y pequeñas empresas) ante el Tratado de Libre Comercio-TLC, Revista de la Facultad de Ciencias Contables Vol. 17 N.º 33 (pp.127- 132).

Universidad Mayor de San Marcos, Lima, Perú

# **ANEXOS**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018”

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA  
OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE  
BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y  
FINANCIERAS**

**AUTORA**

Cueva Suárez Fiorella Mishelle  
ORCID: 0000-0001-6668-6162

**TUTOR**

Ramírez Panduro Jorge  
Alfredo ORCID: 0000-  
0003-2260-4908

**PUCALLPA –PERÚ 2019**

## **ARTICULO CIENTIFICO**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018”

Cueva Suarez Fiorella Mishelle - Universidad católica los ángeles de Chimbote

### **RESUMEN**

La presente investigación tiene como título “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista en la ciudad de Pucallpa, 2018”, tuvo el objetivo general: Describir las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018, para llevar acabo se trabajó con una población de 50 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas. En la tabla y grafico N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordea entre 45\_64 años, En la tabla y grafico N° 02 se observa que el 70% son de género masculino, En la tabla y grafico N° 03 se puede observar que el 52% tiene Superior universitaria incompleta, En la tabla y grafico N° 04 se observa que el 60% mencionan que son convivientes, En la tabla y grafico N° 05 se observa que el 70% mencionan que son comerciantes, la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años, En la tabla y graficoN°7 se observa que el 80% tiene 2 trabajadores, En la tabla y grafico



N° 08 se observa que tienen al menos el 30% tienen 2 trabajadores eventuales, En la tabla y Grafico N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales, En la tabla y grafico N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en la empresa, ya que permite crecer como empresa, En la tabla y graficoN°12 se observa que el 90% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro, En la tabla y grafico N° 13 mencionan que el 74% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros, En la tabla y gráfico 14 se observa que el 50% brindaron facilidades en Entidades Bancarias, En la tabla y grafico N° 15 se observa que al 50% le dieron mayores facilidades en una entidad bancaria, En la tabla y grafico N° 16 se observa que el 58% menciona que la financiera mi banco fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades, En la tabla y Grafico N°17 se observa que el 80% realiza un pago de 15% anual, En la tabla y Grafico N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, En la tabla y grafico N° 19 se observa que el 80% su monto promedio solicitado fue de s/.1000.00\_s/. 10.000, Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas En la tabla y grafico N° 20 se observa que el 80% habría solicitado el préstamo a corto plazo, En la tabla y grafico N° 21 se observa que el 74% habría invertido en Capital de trabajo, En la tabla y grafico N° 22 se observa que el 90% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, En la tabla y grafico N° 23 se observa que el 90% recibió capacitación en manejo empresarial, En la tabla y grafico N° 24 se observa que el 80% menciona haber tenido capacitación para su personal, En la tabla y

grafico N° 25 se observa que el 80% recibió capacitación 1 sola vez, En la tabla y grafico N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa, En la tabla y grafico N° 27 se observa que el 80% consideran la capacitación vital en la empresa, En la tabla y grafico N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, En la tabla y grafico N° 29 se observa que el 60% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, En la tabla y grafico N°30 se observa que el 90% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa, En la tabla y grafico N° 31 se observa que el 80% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento, En la tabla y grafico N°32 se observa que el 80% menciona que ha mejorado la rentabilidad, En la tabla y grafico N° 33 se observa que el 80% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, En la tabla y grafico N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad, En la tabla y grafico N° 35 se observa que el 70% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad, En la tabla y gráfico n. 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra clave: Financiamiento, capacitación, y rentabilidad

## ABSTRACT

This research has the title “Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of groceries in the retail market in the city of Pucallpa, 2018”, had the general objective: Describe the main characterization of the financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of groceries in the retail market in the city of Pucallpa, 2018, to carry out the work with a population of 50 and a sample of 50 microenterprises to whom a closed questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results. Regarding entrepreneurs in micro and small businesses. In the table and graph No. 01 we can observe that 58% mention that the age of the representatives borders between 45\_64 years, In the table and graph No. 02 it is observed that 70% are of male gender, In the table and graph N ° 03 it can be seen that 52% have incomplete university superior, In the table and graph N ° 04 it is observed that 60% mention that they are cohabiting, In the table and graph N ° 05 it is observed that 70% mention that They are merchants, the table and graph N ° 06 it is observed that 100% of the representatives surveyed affirm that they have been working for more than 3 years, In the table and graph N ° 7 it is observed that 80% have 2 workers, In the table and graph N ° 08 it is observed that they have at least 30% have 2 casual workers, In the table and figure N ° 09 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal, In the table and graph N ° 10 it is observed that 100% of the representatives affirm that the objective is to obtain profits. a and graph N ° 11 it is observed that 100% of representatives surveyed affirm that the location has a fundamental role in the company, since it allows to grow as a company, in the table and graph N ° 12 it is observed that 90% considers it essential to be at the forefront of technology focused on the field, In the table and

graph N ° 13 they mention that 74% affirm that they did not have the necessary resources and I request third party financing, The table and graph 14 shows that 50% provided facilities in Banking Entities, In the table and graph N ° 15 it is observed that 50% were given greater facilities in a banking entity, In the table and graph N ° 16 it is observed that 58% mention that the My bank was the financial institution where they applied for the loan and which gave them the best facilities. In the table and figure N ° 17 it is observed that 80% make a payment of 15% annually, in the table and figure N ° 18 it is observed that 92% affirm that they were granted the requested amounts with the greatest ease. In the table and graph N ° 19 it is observed that 80% of their average requested amount was s / .1000.00\_s / . 10,000, Regarding the Training of micro and small companies The table and graph No. 20 shows that 80% would have requested the short-term loan, In the table and graph N ° 21 it is observed that 74% would have invested in working capital, In the table and graph N ° 22 it is observed that 90% did not obtain a training to be granted the financial credit, In the table and graph N ° 23 it is observed that 90% received training in business management, In the table and graph N ° 24 it is observed that 80% mention having had training for their personnel, In the table and graph N ° 25 it is observed that 80% received training 1 only, In the table and graph N ° 26 it is observed that 90% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment that entails many benefits to the company, In the table and graph N ° 27 it is observed that 80% consider the vital training in the company, In the table and graph N ° 28 it is observed that 80% of the people surveyed mention that the training generates many benefits to the company, E n the table and graph N ° 29 it is observed that 60% mention that they have provided training to their workers focused on the need, In The table and graph N ° 30 show that 90% affirm that if applied to the need of the

company, In the table and graph N ° 31 it is observed that 80% affirm that the profitability improved thanks to the financing, In the table and graph N ° 32 it is observed that 80% mention that the profitability has improved, In the table and graph N ° 33 it is observed that 80% the profitability of the previous exercise would not have been so good, In the table and graph N ° 34 it is observed that 75% affirm that the profitability has diminished considerably, In the table and graph N ° 35 it is observed that 70% consider that there are still some instruments that can be applied to improve profitability, In the table and graph n . 36 it is observed that 100% affirm that the area is very important to improve business profitability.

Keyword: Financing, training, and profitability

## I. Introducción

Las micro y pequeñas empresas son muy importantes en el desarrollo económico y social de cualquier país que por ende depende del desarrollo económico, por la capacidad de generar empleo en nuestro país fomentando el empleo formal e informal que por ello aumentan el crecimiento económico en nuestro país. Las micro y pequeñas empresas en el Perú cuentan con un promedio de 3 a 5 trabajadores. En esta perspectiva las Micro y Pequeñas Empresas de un país desarrollado, las grandes empresas que existen en la actualidad se iniciaron como Micro y Pequeñas Empresas.

Lo arriba descrito tiene como objetivo general describir la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista del distrito de Callería, 2018. Se trata de un estudio cuantitativo descriptivo y no experimental, que se aplicará una muestra de 50 mypes del ámbito de estudio por

medio de una encuesta.

La investigación se justifica porque brindara información correspondiente sobre las MYPE en su ámbito de estudio, la misma que puede ser utilizada para mejorar y prestar interés a la comunidad logrando una buena relación. Desde el método de la investigación se justifica, porque se escogerá a un cuestionario para ser aplicado en la realidad.

El diseño de la investigación será descriptivo porque se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; cuando se plantean hipótesis en los estudios descriptivos. De nivel cuantitativo por que opera con cantidades para poder igualar o diferenciar los resultados.

Teniendo como muestra una población de 50 MYPE formales, los resultados se obtendrán haciendo uso de la técnica de la encuesta de 36 preguntas cerrada.

## **METODOLOGÍA**

### Diseño de investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo y de nivel cuantitativo. En la investigación no experimental se observó tal y como es el campo de estudio y así poder analizarlo, ya que en la investigación no varía las variables independientes. Han existido autores que explicaron; cuando la investigación es no experimental, como Torres & Parra (2014) En la investigación no experimental se observó tal y como es el campo de estudio y así poder analizarlo, ya que en la investigación no varía las variables independientes. Han existido autores que explicaron; cuando la investigación es no experimental, como Torres & Parra (2014) que en su estudio sobre la metodología no experimental nos demostró que:

La investigación no experimenta es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es investigación donde no hacemos variar

intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (p. 158

## Población y muestra

### Población

Población P1: Para la variable Financiamiento la población de estudio está conformada por 50 empresarios del rubro abarrotes del Mercado minorista. Por lo que se considera una población considerada.

### Muestra

La muestra la conformarán las 50 Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, que constituyen el 100% de la población estudiada.

## ANALISIS DE RESULTADO

### Respecto a los empresarios

- ✚ En la tabla y Grafico N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordea entre 45\_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30\_44 años, y el 8% menciona que están entre 18\_29 años y también los mayores de 65 años.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 02 se observa que el 70% son de género masculino mientras que solo el 30% son femenino.
- ✚ En la tabla y grafico N° 03 se puede observar que el 52% tiene Superior universitaria incompleta, el 20% Secundaria Completa, el 20% secundaria incompleta y solo el 8% tiene Superior no universitaria incompleta.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 04 se observa que el 60% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son

casados.

- ✚ En la tabla y Grafico N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- ✚ En la tabla y Grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años
- ✚ En la tabla y Grafico N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 08 se observa que el 30% tienen 1 trabajador, el 30% tiene 2 trabajadores el 20% tiene 3 trabajadores y el 20 % tiene más de 3 trabajadores.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales
- ✚ En la tabla y grafico N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancia
- ✚ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en la empresa, ya que permite crezcan como empresa.
- ✚ En la tabla y graficoN°12 se observa que el 90% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- ✚ En la tabla y grafico N° 13 mencionan que el 74% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros, el 26% menciona que contaba con capital propio lo que no necesito de algún tipo de financiamiento. Tal que el 10% considera que no es indispensable en el rubro



de abarrotos y no precisa.

- ✚ En la tabla y grafico N° 14 se observa que el 50% brindaron facilidades en Entidades Bancarias, el 16% en entidades no bancarias y el 34% acudieron a los usureros.
- ✚ En la tabla y grafico N° 15 se observa que al 50% le dieron mayores facilidades en una entidad bancaria, el 16% entidades no bancarias y el 34% lo encuentran en los usureros.
- ✚ En la tabla y grafico N° 16 se observa que el 58% menciona que la financiera mi banco fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades, el 8% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizo caja Piura, el 5% no precisa.
- ✚ En la tabla y Grafico N°17 se observa que el 80% realiza un pago de 15% anual, mientras que solo el 20% prefirió no precisar dicha información por considerar que no se puede revelar
- ✚ En la tabla y Grafico N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, mientras que solo el 8% menciona que le pusieron muchas trabas y no se les otorgaron el préstamo deseado.
- ✚ En la tabla y grafico N° 19 se observa que el 80% su monto promedio solicitado fue de s/.1000.00\_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500\_s/. 30.000 y solo el 10% solicito un monto mayor a los s/.30.000 por considerar necesario dicho monto.
- ✚ En la tabla y grafico N° 20 se observa que el 80% habría solicitado el préstamo a corto plazo, el 20% lo solicito a largo plazo para compras de activos.
- ✚ En la tabla y grafico N° 21 se observa que el 74% habría invertido en Capital

de trabajo, el 10% en Mejoramiento y/o ampliación del local siendo también otro punto necesario y solo el 16% para la compra de activos fijos

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- ✚ En la tabla y grafico N° 22 se observa que el 90% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 10% si lo realizo
- ✚ En la tabla y grafico N° 23 se observa que el 90% recibió capacitación en manejo empresarial, 10% recibió en adm. De recursos humanos.
- ✚ En la tabla y grafico N° 24 se observa que el 80% menciona haber tenido capacitación para su personal, mientras que el 20% afirma haber tenido alguna capacitación considerando no tan importante la capacitación.
- ✚ En la tabla y grafico N° 25 se observa que el 80% recibió capacitación 1 sola vez, 10% recibió 2 capacitaciones, 10% recibió capacitación hasta en 3 oportunidades.
- ✚ En la tabla y grafico N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa mientras que solo el 6% no lo considera necesario por el momento.
- ✚ En la tabla y grafico N° 27 se observa que el 80% consideran la capacitación vital en la empresa mientras que solo el 20% no considera relevante por el momento.
- ✚ En la tabla y grafico N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa mientras que el 20% afirma que no le da los resultados esperados
- ✚ En la tabla y grafico N° 29 se observa que el 60% menciona que ha brindado

capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, mientras que solo el 40% afirma no haberlo programado durante el presente año.

- ✚ En la tabla y grafico N°30 se observa que el 90% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 10% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- ✚ En la tabla y grafico N° 31 se observa que el 80% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 20% afirma que no mejoró.
- ✚ En la tabla y grafico N°32 se observa que el 80% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 20% afirma que no ha habido una mejora considerable
- ✚ En la tabla y grafico N° 33 se observa que el 80% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 20% sucede lo contrario habría sido muy rentable
- ✚ En la tabla y grafico N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.
- ✚ En la tabla y grafico N° 35 se observa que el 70% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad mientras que el 30% considera que no ha aplicado sus mejores herramientas para mejorar la rentabilidad
- ✚ En la tabla y Grafico N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Respecto a los empresarios

- ✚ En la tabla y Grafico N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordea entre 45\_64 años.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 02 se observa que el 70% son de género masculino.
- ✚ En la tabla y grafico N° 03 se puede observar que el 52% tiene Superior universitaria incompleta.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 04 se observa que el 60% mencionan que son convivientes.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes.

### Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- ✚ En la tabla y Grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años
- ✚ En la tabla y Grafico N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores.
- ✚ En la tabla y Grafico N° 08 se observa que tiene 2 trabajadores el 20%
- ✚ En la tabla y Grafico N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales
- ✚ En la tabla y grafico N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancia

- ✚ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en la empresa, ya que permite crecer como empresa.
- ✚ En la tabla y gráfico N°12 se observa que el 90% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- ✚ En la tabla y gráfico N° 13 mencionan que el 74% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicitó un financiamiento de terceros.
- ✚ En la tabla y gráfico N° 14 se observa que el 50% brindaron facilidades en Entidades Bancarias.
- ✚ En la tabla y gráfico N° 15 se observa que al 50% le dieron mayores facilidades en una entidad bancaria.
- ✚ En la tabla y gráfico N° 16 se observa que el 58% menciona que la financiera mi banco fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindó las mayores facilidades.
- ✚ En la tabla y Gráfico N°17 se observa que el 80% realiza un pago de 15% anual.
- ✚ En la tabla y Gráfico N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad
- ✚ En la tabla y gráfico N° 19 se observa que el 80% su monto promedio solicitado fue de s/.1000.00\_ s/. 10.000.
- ✚ En la tabla y gráfico N° 20 se observa que el 80% habría solicitado el

préstamo a corto plazo.

- ✚ En la tabla y grafico N° 21 se observa que el 74% habría invertido en Capital de trabajo.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- ✚ En la tabla y grafico N° 22 se observa que el 90% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- ✚ En la tabla y grafico N° 23 se observa que el 90% recibió capacitación en manejo empresarial.
- ✚ En la tabla y grafico N° 24 se observa que el 80% menciona haber tenido capacitación para su personal.
- ✚ En la tabla y grafico N° 25 se observa que el 80% recibió capacitación 1 sola vez.
- ✚ En la tabla y grafico N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios.
- ✚ En la tabla y grafico N° 27 se observa que el 80% consideran la capacitación vital en la empresa.
- ✚ En la tabla y grafico N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- ✚ En la tabla y grafico N° 29 se observa que el 60% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad.
- ✚ En la tabla y grafico N° 30 se observa que el 90% afirma que si aplicado

a la necesidad de la empresa.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- ✚ En la tabla y grafico N° 31 se observa que el 80% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento
- ✚ En la tabla y grafico N°32 se observa que el 80% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- ✚ En la tabla y grafico N° 33 se observa que el 80% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena.
- ✚ En la tabla y grafico N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad
- ✚ En la tabla y grafico N° 35 se observa que el 70% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad
- ✚ En la tabla y Grafico N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## **5.2. RECOMENDACIONES**

- ✚ Se recomienda al empresario seguir pensando en crecer y desarrollar su empresa siempre y cuando que sigan con las normas estipuladas para que la empresa no tenga problemas más adelante
- ✚ Y que se informe más sobre financiamiento, las ventajas y desventajas para así poder saber lo que es mejor para la empresa.

- ✚ Se recomienda que los empresarios busquen alternativas de obtener el dinero de las financieras y con intereses bajos.
- ✚ A los empresarios que van a realizar algún trámite para solicitar el dinero a las financieras se les recomienda tener toda su documentación apta y tener una buena calificación en el sistema financiero
- ✚ En tanto al crecimiento de la empresa se debe considerar en invertir en locales nuevos y de alguna manera para tener más rentabilidad los empresarios deberían invertir en lo que es el marketing y publicidad.
- ✚ En tanto a la atención al público los dueños de las empresas deberían dar capacitación a los empleados y brindarles las respectivas indumentarias para la atención.
- ✚ Mejorar en reacondicionamiento de los locales

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Acuña L. O. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de abarrotos en el distrito de Chimbote, periodo 2012-2013. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Aspilcueta J. (s.f.), Micro y pequeñas empresas en el Perú. Recuperado de [http://www.monografias.com/trabajos93/Micro\\_y\\_pequeñas\\_empresas-peru/Micro\\_y\\_pequeñas\\_empresas-peru.shtml](http://www.monografias.com/trabajos93/Micro_y_pequeñas_empresas-peru/Micro_y_pequeñas_empresas-peru.shtml)



Briceño A. (2013), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.

Recuperadode

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Briozzo, A. y Vigier H. (2007) “La Estructura de Financiamiento PYME Una revisión del pasado y presente”. Recuperado el 18 de mayo de 2010, de: <http://www.scielo.org.co/cgi-bin/wxis.exe/iah/>.

Camarena J.A. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-

[https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley- mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/](https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/)

Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica. Recuperado de

<http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a>

bpea\_fazzari\_hubbard\_petersen\_blinder\_poterba.PDF

Ferreyros S. V. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro útiles de oficina, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2013 – 2014. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Ferruz L. (2013, La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2>. HTM. (02.Ene.2014)

Financiaminto.com.mx (s.f.), Definición del financiamiento. Recuperado de <http://definicion.mx/financiamiento/>

FUNDES (2010) Análisis de la Actividad Emprendedora en Sectores de Comercio en América Latina. Recuperado de <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/433321738.pdf>

**INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**

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



**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-**

**COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales  
de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sectorial comercial, rubro compra y venta de abarrotes en el mercado minorista, Pucallpa. “La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestador(a): ..... Fecha:  
...../...../.....

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:**

**1.1 Edad del representante legal de la empresa: .....**

**1.2 Sexo:**

Masculino (...) Femenino (...).

**1.3 Grado de instrucción:**

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

**1.4 Estado Civil:**

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

**2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....**

**2.2 Número de trabajadores permanentes.....**

**2.3. Número de trabajadores eventuales.....**

**2.4. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....**

**2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (...)**

**2.6 ¿Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?**

Si (...) No (...)

**2.7 ¿Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?**

Si (...) No (...)

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

**3.1 Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

**3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:**

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria) .....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

**3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.**

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas usureros (...)

**3.4 Nombre de la Institución Financiera especifica que solicito el crédito:**

Caja Piura(.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

**3.5. Qué tasa de interés mensual pagó: .....**

**3.6. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)**

**3.7. Monto Promedio de crédito otorgado: .....**

**3.8. Tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

**3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local  
(%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación  
(%)..... Otros - Especificar: (%).....

#### **IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

##### **4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

Si (....) No (....)

##### **4.2 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:**

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....) Administración de  
recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....) Otro:  
especificar.....

##### **4.3 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**

Si (....) No (....)

##### **4.4. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:**

1 curso (....) 2 cursos (....) 3 cursos (....) Más de 3 cursos (....)

##### **4.5 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:**

Si (....) No (....)

##### **4.6. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:**

Si (....) No (....)

##### **4.7. Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa.**

Si (....) No (....)

##### **4.8. En el presente año ha brindado capacitación al personal.**

Si (....) No (....)

##### **4.9 Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa.**

---

Si (.....) No (.....)

**V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

**5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**

Si (....) No (....)

**5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:**

Si (....) No (....)

**5.3 En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa:**

Si (...) No (...)

**5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?**

Si (...) No (...)

**5.5. ¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?**

Si (...) No (...)

**5.6. Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad**

Si (...) No (...)

**Pucallpa, Septiembre del 2019.**

## ANEXOS 1: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N.º	Actividades	Cronograma-2019											
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
01	Elaboración del proyecto de investigación									X			
02	Dictaminación del proyecto de investigación									X			
03	Corrección del proyecto de investigación										X		
04	Aprobación del proyecto de investigación										X		
05	Recolección de datos											X	
06	Análisis y sistematización de datos											X	
07	Elaboración del primer borrador del informe final											X	
08	Revisión del primer borrador del informe final por el asesor											X	
09	Dictaminación del informe final											X	
10	Corrección del informe final											X	
11	Presentación del informe final al asesor											X	
12	Aprobación del informe final												X



## ANEXO 2: PRESUPUESTOS

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD: CALLERÍA</b>			
<b>RUBROS</b>	<b>CANT</b>	<b>COSTO UNITA RI O</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Bienes de Consumo:</b>			
(50) Lapicero	50 unid.	0.50	25.00
(2) USB	02 unid.	25.00	50.00
(55) Fólder y Fáster	55 unid.	0.50	27.50
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	112.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
<b>Servicios:</b>			<b>321.50</b>
a) Pasajes	S/.10.00	10 días	100.00
b) Impresiones	180unid.	0.50	90.00
c) Copias	160 unid.	0.10	16.00
d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	60 horas.	1.50	90.00
<b>TOTAL, SERVICIOS</b>	-	-	<b>308.00</b>
<b>TOTAL, GENERAL</b>	-		<b>529.50</b>

### Financiamiento

El presente trabajo de investigación se elaboró y desarrolló con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurrieron en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final

Actividad IIIU-7: Artículo científico: x +

campus.uladec.edu.pe/mod/turnitintooltwo/view.php?id=2142188

Aplicaciones (2) y el día de hoy R...

Entorno Virtual Angelino  
Universidad Católica Los Ángeles  
de Chiriquí

FIGRELLA MISHELLE CUEVA SUAREZ

SECCIÓN 1

Título	Fecha de inicio	Fecha límite de entrega	Fecha de publicación
Actividad IIIU-7: Artículo científico - Revisión Turnitin - Sección 1	14 oct 2019 - 00:00	29 nov 2019 - 23:50	29 nov 2019 - 01:59

Resumen:

Estimado estudiante:

A través de este medio, deberá subir el artículo científico producto de su investigación, respetando la Política del servicio antiplagio. (Porcentaje de similitud máximo 15%), antes de la siguiente reunión programada de verificación de trabajo autónomo.

**Nota:** Recordar que los trabajos no entregados en la fecha programadas serán calificados con nota cero (00)  
El Docente Tutor Investigador (DTI)

Actualizar entregas

Ver recibo digital	Título de la Entrega	Identificador del trabajo de Turnitin®	Entregado	Similitud	Entregar Trabajo
2		1197433321	21/10/2019 15:06	10%	Entregar Trabajo

19:34  
29/11/2019

Actividad IIIU-8: Informe final de: x +

campus.uladec.edu.pe/mod/turnitintooltwo/view.php?id=2142217

Aplicaciones (2) y el día de hoy R...

Entorno Virtual Angelino  
Universidad Católica Los Ángeles  
de Chiriquí

FIGRELLA MISHELLE CUEVA SUAREZ

Título	Fecha de inicio	Fecha límite de entrega	Fecha de publicación
Actividad IIIU-8: Informe final de tesis - Revisión Turnitin - Sección 1	18 nov 2019 - 00:00	29 nov 2019 - 23:50	29 nov 2019 - 01:59

Resumen:

Estimado estudiante:

A través de este medio, deberán remitir el informe final de tesis (un sólo archivo): Introducción, Bases teóricas, resultados, análisis de resultados y conclusiones; respetando la Política del servicio antiplagio. (Porcentaje de similitud máximo 15%), antes de la siguiente reunión programada de verificación de trabajo autónomo.

**Nota:** Recordar que los trabajos no entregados en la fecha programadas serán calificados con nota cero (00)  
El Docente Tutor Investigador (DTI)

Actualizar entregas

Ver recibo digital	Título de la Entrega	Identificador del trabajo de Turnitin®	Entregado	Similitud	Entregar Trabajo
2		1217184580	19/11/2019 14:04	7%	Entregar Trabajo

19:35  
29/11/2019