

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADOR
PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Fatama Saldaña José Esteban

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

IQUITOS – PERÚ

2016

PÁGINA DEL JURADO Y ASESOR

.....
Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
SECRETARIO

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
ASESOR

DECLARACIÓN JURADA

Yo, José Esteban Fatama Saldaña, identificado con DNI N°42768346, estudiante taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”

Declaro bajo juramento:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 03 de Diciembre de 2016

José Esteban Fatama Saldaña

DNI: N°42768346

PRESENTACIÓN

Señores del jurado.

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Los Ángeles de Chimbote, sometemos a vuestro criterio y consideración la presente proyecto de Tesis titulado: “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado en base a la información obtenida de manera teórica y práctica y mediante los conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional aplicando la metodología de investigación propia para este tema y especialidad, consultas bibliográficas que he realizado y consciente de las limitaciones a que estamos expuestos en el desarrollo del mismo.

Estoy convencido que será una buena fuente de consulta, dado la importancia que tiene el Sector Comercio en la Economía de la Región.

El autor.

AGRADECIMIENTO

A Dios:

Por el privilegio de vivir y por las bendiciones incontables que me dá día a día.

A mi Familia:

Mi amada esposa Diana María, por su comprensión y ayuda en todo momento, a George Fabiano y José Sebastián mis queridos hijos por sus inmensos amores; a mi familia por ser la fuente de inspiración y

Motivación para superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

A mis Padres y hermanos:

Mis queridos padres José y Luz Marina, por su ejemplo de servicio, perseverancia y mucho trabajo y a mis hermanos por su protección y apoyo.

DEDICATORIA

A mi familia:

Por sus ejemplos en esforzarse cada día por ser mejores y enseñarme a luchar por los sueños, objetivos y metas propuestos y por apoyarme espiritualmente en todo momento de mi vida.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”.

La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 17 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados son adultos, el 58.82% son del sexo masculino y el 35.29% tiene instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las MYPEs: El 29.41% de los representantes legales de las MYPEs encuestados tiene 2 años, el 47.06% poseen 1 trabajador permanente y el 5.88% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 76.47% de las MYPEs encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 47% lo obtuvo de entidades bancarias y no bancarias respectivamente, el 58.82% fue a largo plazo y el 70.59% lo empleó en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 100% de las MYPEs encuestadas considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años.

Palabra clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPEs.

ABSTRACT

This research had as general objective: Identify and describe the main "Characterization of the financing and profitability of micro and small enterprises in the trade sector, category buying and selling grocery Punchana District, 2016"

The research was descriptive, Keeping a paragraph out of a targeted sample Research 17 micro and small businesses that were administered the UN Questionnaire Questions 22 using the survey technique was chosen; obtaining the results: Following towards employers: 100% of the legal representatives of MSEs surveyed adult son, 58.82% are male and 35.29% have completed secondary education. Regarding the characteristics of MSEs: 29.41% of the legal representatives of MSEs surveyed have room two years, 47.06% possess one permanent employee and 5.88% without possess any casual worker. On financing: The 76.47% of MSEs surveyed earned his third party financing, 47% got it from banks and non-banks respectively, 58.82% was a long-term and 70.59% equity I use Working. Regarding the return: 100% of respondents considered that financing SI MSEs improved profitability of their companies and 100% believe the profitability of your company IF improved the past two years.

Keyword: Funding, Training, profitability and MSEs.

CONTENIDO

TÍTULO	i
PÁGINA DEL JURADO Y ASESOR	ii
DECLARACIÓN JURADA	iii
PRESENTACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
CONTENIDO	ix
INDICE DE TABLAS, GRAFICOS Y CUADROS	xii
I. INTRODUCCIÓN	
13	
1.1. Planteamiento del problema	13
1.1.1 Características del problema	13
1.1.2. Enunciado del problema	15
1.2. Objetivos de la investigación	16
1.2.1. Objetivo general	16
1.2.2. Objetivos específicos	16
1.3. Justificación de la investigación.	16
II. REVISION DE LITERATURA	
17	
2.1. Antecedentes de la investigación	17
2.1.1 A nivel internacional	17
2.1.2. A nivel nacional	20
2.2. Bases teóricas.....	25
2.2.1. Teoría del financiamiento	25
2.2.1.1. La teoría tradicional de la estructura financiera.	27
2.2.1.2. Tipos de financiamiento	28
2.2.2. Teorías de la rentabilidad	29
2.2.2.1. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz	30
2.2.2.2. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Sharpe	30
2.2.2.3. Tipos de rentabilidad	310
2.3 Marco conceptual	343

2.4. Artículo MYPEs	34
III. METODOLOGÍA	38
3.1 Diseño de la investigación	38
3.2. Población y muestra	38
3.2.1 Población.	38
3.2.2 Muestra	38
3.3 Definición y operacionalización de las variables.	39
3.4 Técnicas e instrumentos.	41
3.4.1 Técnicas.	41
3.4.2 Instrumentos.	41
3.5. Plan de análisis	41
3.6. Matriz de consistencia	42
3.7. Principios éticos	43
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	44
4.1. Resultados.....	44
4.1.1. Respecto al objetivo específico 1.....	44
4.1.2. Respecto al objetivo específico 2.....	45
4.1.3. Respecto al objetivo específico 3.....	46
4.1.4. Respecto al objetivo específico 4.....	47
4.2. Análisis de resultados.....	47
4.2.1. Respecto al objetivo específico 1.....	47
4.2.2. Respecto al objetivo específico 2.....	48
4.2.3. Respecto al objetivo específico 3.....	48
4.2.4. Respecto al objetivo específico 4.....	49
V. CONCLUSIONES	50
5.1. Respecto al objetivo específico 1.....	50
5.2. Respecto al objetivo específico 2.....	50
5.3. Respecto al objetivo específico 3.....	50
5.4. Respecto al objetivo específico 4.....	50
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	51
6.1 Referencias bibliográficas.	52
6.2 Anexos	53
ANEXOS	
.....	53

Anexo 01 Cuestionario de recojo de Información	53
Anexo 02 Tablas de Resultados	56
Anexo 03 Tablas de Fiabilidad	78
Anexo 04 Prueba de Alfa de Crombach	79
Anexo 05 Base de datos de encuesta	83
Anexo 06 Cronograma de Actividades	84
Anexo 07 Presupuestos	84
Anexo 08 Financiamiento	85
Anexo 09: Muestra de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.....	85

INDICE DE TABLAS, GRAFICOS Y CUADROS

Tablas y Gráficos:

Tabla y Gráfico 1. Edades de los empresarios	56
Tabla y Gráfico 2. Sexo	57
Tabla y Gráfico 3. Grado de instrucción	58
Tabla y Gráfico 4. Estado civil	59
Tabla y Gráfico 5. Ocupación	60
Tabla y Gráfico 6. Tiempo del negocio	61
Tabla y Gráfico 7. Formalidad	62
Tabla y Gráfico 8. Trabajadores permanentes	63
Tabla y Gráfico 9. Trabajadores eventuales	64
Tabla y Gráfico 10. Motivos de empresario	65
Tabla y Gráfico 11. Tipo de financiamiento	66
Tabla y Gráfico 12. Tipo de entidad	67
Tabla y Gráfico 13. Entidad financiera	68
Tabla y Gráfico 14. Facilidades de crédito	69
Tabla y Gráfico 15. Tasa de interés	70
Tabla y Gráfico 16. Créditos otorgados	71
Tabla y Gráfico 17. Monto de crédito	72
Tabla y Gráfico 18. Plazo del crédito	73
Tabla y Gráfico 19. Crédito invertido	74
Tabla y Gráfico 20. La rentabilidad	75
Tabla y Gráfico 21. Mejora de la rentabilidad	76
Tabla y Gráfico 22. Rentabilidad disminuye	77

Cuadros:

Cuadro 1. Características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016	44
---	----

Cuadro 2. Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016	45
Cuadro 3. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016	46
Cuadro 4. Características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.....	47

I. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016” el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las MYPEs; por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra venta de abarrotes, seguidamente se realizara el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio.

Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las MYPEs en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPEs.

En la metodología se presenta el tipo y nivel de investigación, el diseño de investigación, la población y la muestra, operacionalizacion de las variables, así como las técnicas e instrumentos a utilizar y el plan de análisis.

Finalmente se presenta las conclusiones que fueron fruto de la investigación, así como la bibliografía consultada y algunos anexos que se consideraron de vital importancia.

1.1. Planteamiento del problema

1.1.1 Características del problema

“Las pequeñas y microempresas en el mundo conforman uno de los pilares básicos más importantes de las economías nacionales, su participación en el desarrollo de los países es trascendente, y de contar con el apoyo necesario sería la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se presentan en cada país”.

Las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante MYPEs), surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se

constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores tales: la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron y le dan los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo (Ávila y Sanchis - 2012).

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPEs como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas micro y pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos (Flores, 2004).

En América latina y el Caribe, las MYPEs generan la mayor parte del empleo, en donde el total de empresas suma 11 millones, de los cuales menos de un millón son empresas medianas y grandes, Las MYPEs generan el 47 % del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19 % del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, según el informe de la OIT "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que añadir 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28 % del empleo, y otro 5 % corresponde al trabajo doméstico. El predominio de las MYPEs plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

En el Perú la labor que llevan a cabo las MYPEs es de indiscutible relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Al respecto Okpara y Wynn (2007) afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno. Sin embargo, las MYPEs enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006).

Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sauser, 2005).

Punchana es un distrito que pequeño de la ciudad de Iquitos y está conformado por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del empleo de la ciudad de Iquitos y ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector comercio en concordancia con el Estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento.

Iquitos es una ciudad que está creciendo y existen muchos establecimientos de negocios conocidas como MYPEs del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes, Estas MYPEs se encuentran en todo el ámbito de la Provincia de Maynas. La mayoría se ubican en la zona urbana y zona semiurbana, que brinda trabajo a sus pobladores de los distintos caseríos y barrios, Sin embargo, se desconoce si dichas MYPEs acceden o no a financiamiento de terceros, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancario, la tasa de

interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no, etc., es por ello que el presente trabajo de investigación de las MYPEs en estudio busca recolectar información por medio de la encuesta realizada para obtener de ella datos necesarios que nos pueda servir de ayuda para conocer más de cerca a las MYPEs y poder conocer así este rubro del distrito de Punchana.

1.1.2. Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016?

1.2. Objetivos de la investigación

1.2.1. Objetivo general

Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.

1.2.2. Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.
- Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.

1.3. Justificación de la investigación.

Finalmente la investigación se justifica porque nos va permitir conocer a nivel descriptivo la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016; es decir, la mayoría de autores llegan al mismo resultado que la MYPEs enfrenta una serie de obstáculos que limita su supervivencia por la falta de apoyo financiero, la poca relevancia real que le dan los gobiernos de turno, no existen programas de capacitación para el personal encargado y las pocas facilidades para formalizar sus negocios. Investigando lo antes mencionado nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad realizándose otros estudios similares en sectores productivos y de servicios en el distrito de Punchana y otros ámbitos. Si bien es cierto en el Perú las MYPEs conforman el grueso tejido empresarial, del total de empresas existentes en el país el 98.4% son MYPEs, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando de esta manera el 88% del empleo privado del país, (Agencia Federal, 2009).

Por último, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1 A nivel internacional

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Velecela (2013), en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES. Universidad de Cuenca, Ecuador, Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos”.

Vaca (2012) en el trabajo de investigación - Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de Crédito y las variables que lo facilitan, llega a los siguientes resultados: “Identificar aquellos obstáculos que limitan a las pymes en obtener crédito. Además, mostrar los conceptos, que de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. Como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá un serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito. Cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al

crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito; determinar cómo influye el tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar como se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés, concluyendo que Cuando la oferta de crédito no es suficiente, la característica común en las pymes, una menor antigüedad promedio respecto a las grandes, señalamos en nuestro modelo la relación con la obtención del crédito. Se le preguntó a las empresa los años de operación o de antigüedad, obteniendo resultados de empresas de 1 a 20 años en intervalos de 5 años, una tendencia a la baja, es decir, un porcentaje mayor en las más jóvenes que disminuía conforme se incrementaba la antigüedad”.

Herrera (2006) se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique “La Quinta Luna” el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: “Aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista 15 que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa

de capacitación para el hotel, que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta”.

Zapata (2014), investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. “En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa, los resultados de esta investigación permiten construir un modelo conceptual y formar una base teórica confiable para la operacionalización de las variables en estudio. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Asimismo, Zapata Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa que somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en

lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante. Conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante”.

2.1.2. A nivel nacional

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos en la Región Loreto que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Chávez (2015), en su trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, llego a concluir lo siguiente: “Respecto a los empresarios, el total del 100% de los representantes legales o dueños de las MYPEs son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las MYPEs son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las MYPEs tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las MYPEs estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las MYPEs estudiadas son empresarios. Respecto a las características de las MYPEs, poco más de 55% de las MYPEs se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las MYPEs son formales, menos de 5% de las MYPEs tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 15% no tiene ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de las MYPEs estudiadas se formó para subsistir. Respecto al financiamiento, poco menos 20% de las MYPEs que solicitaron crédito, financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las MYPEs que solicitaron

créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las MYPEs que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las MYPEs que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las MYPEs que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados, la totalidad 100% de las MYPEs que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las MYPEs estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad, poco menos de 20% de las MYPEs estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, y la totalidad de las MYPEs estudiadas 35% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años”.

Casana (2013), en su trabajo de investigación sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma – Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: “Respecto a los empresarios del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos así a conocer un poco de los representantes o empresarios. Respecto a las características de las MYPEs, las principales características de las MYPEs del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las MYPEs son formales en el sector comercio. Respecto al financiamiento, el 67% de los empresarios tiene su

financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. Respecto a la rentabilidad, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años”.

Quincho (2013), en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPEs, en la ciudad de chincha Ica, llega a las siguientes conclusiones: “Que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las MYPEs ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas, es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las de las MYPEs para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las MYPEs informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. Se determina como resultado de la investigación realizada como una de las causas del fracaso de las Mypes el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mypes ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un

analgésico o un simple simular de interés, los resultados de investigación es el 69% de las personas que fueron encuestadas respondió que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las Mypes no desea hacerlo por los altas tasas de interés el 56% de los propietarios de las Mypes considera como una de las causas del fracaso de las Mypes el limitado acceso al financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de tecnología, solo el 10% considera como la principal causa del fracaso de las Mypes, el 39% de las propietarios de las Mypes considera que el incremento del desempleo en la provincia de chincha se da a causa del fracaso de las mismas, el 37 % de las personas considera que se da por diversas razones como la falta de comunicación con los padres, entre otros incluido el fracaso de las Mypes y el 24% considera que no es esa la causa principal del desempleo”.

ANDINA (2012), Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio, señaló el gerente de Ventas a las Microempresas de Crediscotia, Héctor Nalda, “...este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y por ello explica por qué entre el 60% y 70% de las Mypes se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable. La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene, los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas, los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), pueden ser muy rentables. Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio”.

Araujo (2011), en un estudio sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería – Pucallpa, llega a las siguientes conclusiones: “Respecto a los empresarios, Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son

del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas”.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento:

“El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones todas oportunidades de inversión real están acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores”. (Myers, 1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

La teoría de Modigliani y Miller, Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. “La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60’s, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrecen una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad

para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en sí la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes”. (Hermosa, 2000).

Por otro lado, Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera. Por otro lado, Alarcón nos muestra las teorías de la estructura financiera:

2.2.1.1. La teoría tradicional de la estructura financiera:

“La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. Teoría de Modigliani y Meller M&M. los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a

los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones”.

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

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

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación”.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

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

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

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

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

2.2.1.2. Tipos de financiamiento

El financiamiento a corto plazo está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes
- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Herrera, Limón y Soto, 2006).

El Financiamiento a largo plazo. Está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Brisos y Bigier, 2006).

Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como: - Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público. - Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.2. Teorías de la rentabilidad

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

2.2.2.1. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

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

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

2.2.2.2. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró: Que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

2.2.2.3. Tipos de rentabilidad

Según, Sánchez (2002), existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica

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

$$RE = \frac{\text{Resultados antes de interes e impuesto}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de

sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\textit{Resultados neto}}{\textit{Fondos propios a su estado medio}}$$

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

Ratios de rentabilidad

Los ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones (Área de Mype, 2010).

- * **Beneficio neto sobre recursos propios medios.** Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

$$\textit{Beneficio neto sobre recurso propio} = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Recursosl propios medios}}$$

- * **Beneficio neto sobre ventas.** El ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevadas de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}}$$

- * **Rentabilidad económica.** Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos}}{\text{Activo propio}}$$

- * **Rentabilidad de la empresa.** Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = \frac{\text{Beneficio neto Ingreso explotación} - \text{Gastos explotación}}{\text{Activo total neto}}$$

- * **Rentabilidad del capital.** Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad de capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propio}}$$

- * **Rentabilidad de las ventas.** Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}}$$

- * **Rentabilidad sobre activos.** Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo total}}$$

- * **Rentabilidad de los capitales propios.** Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad de capital propio} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capital propio}}$$

2.3. Marco conceptual

Financiamiento: En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (Quincho 2011).

Rentabilidad: La rentabilidad, se puede definir que es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es

el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Micro y pequeña empresa. - La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas (SUNAT, 2013). Las ventas anuales que los clasifica:

- **Microempresa:** hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña Empresa:** hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

2.4. Artículo MYPEs

Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte Villafuerte, María del Rosario (2009) nos dice que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente. La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

La Ley Facilita el proceso de formalización. - Ahora puedes constituir tu empresa en 72 horas: inicia tus trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

La Ley fomenta la asociatividad. - Si no produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

La Ley promueve las exportaciones. - Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

La Ley facilita el acceso a las comprar estatales. - Si no haz intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales.

Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las Mype en las diversas entidades públicas. Tiene como objeto de ley contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

Ley 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema

refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dichos gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Se modifica el TUO de la **Ley de Promoción de la MYPE** que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único

Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

LEY N^o 26904, Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas Sobre Pequeña y Microempresa. Declara de preferente interés, en el marco normativo del Sistema Estadístico Nacional, la ejecución de actividades y acciones conducentes a generar, integrar y difundir las estadísticas sobre el comportamiento de la pequeña y microempresa, a fin de apoyar su gestión y desarrollo.

LEY N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

LEY N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades. - Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. Es descriptivo transversal porque se

recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.2. Población y muestra

3.2.1 Población.

La población está constituida por 17 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. Información obtenida del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo en su Registro Nacional de la micro y pequeña empresa acreditadas del distrito de Punchana.

3.2.2 Muestra

Se tomó una muestra consistente en 17 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016, de manera dirigida.

3.3 Definición y operacionalización de las variables.

	DEFINICION OPERACIONAL:		
	DEFINICION CONCEPTUAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016 (Variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016 (Variable complementaria)	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1 6 15 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a las familias Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y	Solicitó crédito	Nominal: Si no
		Recibió crédito	Nominal: Si no

abarrotes del distrito de Punchana, 2016 (Variable principal)	venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016	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 crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
Rentabilidad las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016 (Variable Principal)	Percepción propietarios que micro y y/o pequeñas rentabilidad de sus empresas. tienen gerentes de empresas de los las la	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 que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento	Nominal: Si no
--	--	-------------------

3.4 Técnicas e instrumentos.

3.4.1 Técnicas.

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos.

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario de 32 preguntas cerradas.

3.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo e inferencial. Así mismo, para la tabulación y obtención de los resultados, se hizo uso de los programas Excel científico ® y SPSS ®.

3.6. Matriz de consistencia

Titulo		Objetivos	Variables	Metodología	
Problema					
<p>“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016?</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016?</p>	<p>a) Objetivo general</p>	<p>Variables complementarias</p>	<p>Tipo de investigación Cuantitativa</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p>	
		<p>Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del Distrito de Punchana, 2016.</p>			
		<p>b) Objetivo específicos:</p>	<p>Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.</p>	<p>Perfil de los propietario</p>	<p>Diseño de la investigación No experimental Descriptivo</p> <p>Población Constituida por 17 micro y pequeñas empresas</p>
		<p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.</p>		<p>Administradores y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.</p>	
		<p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.</p>		<p>Perfil de las micro y pequeñas empresas.</p>	
		<p>Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”</p>	<p>Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.</p>	<p>Muestra Sera de manera dirigida</p>	
		<p>Describir las principales características de la</p>			

		rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.	Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas.	Instrumentos Cuestionario de 32 preguntas
--	--	--	--	---

3.7. Principios éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). 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.

- **Respeto por las personas.**

Se basa en reconocer 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.

- **Beneficencia.**

La beneficencia 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.

- **Justicia.**

El principio de justicia 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. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados.

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”.

CUADRO 01. Características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.

Items	Comentarios
Edad	El 100% (17) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados, su edad fluctúa entre 26 a 64 años.
Sexo	El 58.82% (10) son del sexo masculino y el 41.18% (7) son del sexo femenino.
Grado de instrucción	El 35.29% (6) tiene secundaria completa, el 17.65% (3) tiene superior universitaria completa, el 17.65% (3) tiene superior universitaria incompleta, el 11.76% (2) tiene primaria completa, el 11.76% (2) tiene superior no universitaria completa y el 5.88% (1) tiene secundaria incompleta.
Estado civil	El 35.29% (6) son casados, el 35.29% (6) son solteros, el 23.53% (4) son convivientes y el 5.88% (1) son divorciados.
Profesión u ocupación	El 35.29% (6) son comerciantes, el 23.53% (4) son técnicos, el 17.65% (3) administrador, el 11.76 (2) son independientes, el 5.88% (1) estudian y el 5.88 (1) indicaron otros.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 del anexo 02.

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”.

CUADRO 02. Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016

Items	Comentarios
Tiempo que se dedica al rubro	El 29.41% (5) tiene 2 años en el rubro empresarial, el 17.65% (3) tiene 1 año, el 17.65% (3) tienen 3 años, el 17.65% (3) tienen más de 5 años, el 11.76% (2) tienen 4 años y el 5.88% (1) tiene 5 años en el rubro empresarial.
Formalidad de las MYPE.	El 100% (17) manifestaron que sus empresas dedicadas al rubro compra/venta de abarrotes son formales.
Nro. De trabajadores permanentes	El 47.06% (8) posee un trabajador permanente, el 23.53% (4) no posee trabajador permanente, el 11.76% (2) posee dos trabajadores permanentes el 11.76% (2) posee tres trabajadores permanentes y el 5.88% (1) más de tres trabajadores permanentes.
Nro. De trabajadores eventuales	El 35.29% (6) manifiestan que poseen más de tres trabajadores eventual dentro de su negocio, el 29.41% (5) poseen tres trabajadores eventuales, El 17.65% (3) poseen dos trabajadores eventuales, el 11.76% (2) posee un trabajador eventual y el 5.88% (1) posee ningún trabajador eventual.
Motivo de formación de las MYPE.	El 100% (17) manifestaron que la formación de las micro y pequeñas empresas fue para obtener ganancias.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 02.

4.1.3. Respecto al objetivo específico 3: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”

CUADRO 03. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016

Forma de financiamiento	El 76.47% (13) de las micro y pequeñas encuestadas manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de Terceros y el 23.53% (4) manifestaron que el tipo de financiamiento fue propio.
De qué sistema	El 47% (8) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 47% (8) obtuvieron sus créditos de entidades no bancarias y el 6% (1) manifestó ninguno.
Nombre de la institución Financiera	El 29.41% (5) de las micro y pequeñas empresas encuestadas cuenta con financiamiento de MI BANCO, el 29.41% (5) de la CAJA MAYNAS, el 17.65% (3) del SCOTIABANK S.A.A, el 5.88% (1) cuenta con financiamiento del Banco de la Crédito, el 5.88% (1) del INTERBANK, el 5.88% (1) del BBVA Continental y el 5.88% (1) manifestó ninguno.
Entidad financiera que otorga facilidades	El 47.06% (8) manifestaron que la entidad que otorga más facilidades son las entidades bancarias, el 47.06% (8) manifestaron que fueron las entidades no bancarias y el 5.88% (1) manifestaron ninguno.
Tasa de interés que pago	El 47.06% (8) de las micro y pequeñas empresas encuestadas pagó el 3.20%, el 35.29% (6) pagó el 2%, el 11.76% (2) pagó 3.50% mientras que el 5.88% (1) no precisa % mensual en el sistema bancario.
Los créditos otorgados fueron en los montos señalados	El 82.35% (14) manifestaron que los créditos solicitados si fueron atendidos en los montos requeridos, el 5.88% (1) manifestaron que los créditos solicitados no fueron atendidos en los montos requeridos y el 11.76% (2) no precisa.
Rango del monto del crédito solicitado	El 64.71% (11) de las micro y pequeñas empresas encuestadas se encuentran en el rango de S/. 1 000.00 a S/. 10 000.00; el 29.41% (5) se encuentran en el rango de S/. 10 500.00 a S/. 60 000.00 y el 5.88% (1) no precisa.
Plazo del crédito solicitado (año 2016)	El 58.82% de (10) de las micro y pequeñas empresas encuestadas que solicitaron crédito fue a plazo, el 35.29% (6) fue a corto plazo de entidades bancarias y el 5.88% (1) no precisa.
En que invirtió el crédito financiero	El 70.59% (12) de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que los créditos otorgados fueron empleados en capital de trabajo, el 11.76% (2) manifestó haber empleados en el mejoramiento y ampliación de local, el 11.76% (2) en activos fijos y el 5.88% (1) no precisa en qué fue invertido el crédito financiero.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 y 19 del anexo 02.

4.1.4. Respecto al objetivo específico 4: Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”

CUADRO 04. Características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016

Items	Comentarios
Financiamiento mejoro la rentabilidad.	El 100% (17) de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de sus empresas.
La rentabilidad mejoro los dos últimos años	El 100% (17) de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.
La rentabilidad disminuyo los dos últimos años.	El 100% (17) de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 20, 21 y 22 del anexo 02

4.2. Análisis de Resultados.

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1:

- De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas (ver tabla 01 del anexo 02); estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Chávez (2015), Casana (2013) y Araujo (2011); es decir; todos son adultos actúan con responsabilidad y decisiones propias.
- El 58.82% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02 del anexo 02), lo que no concuerda con los resultados encontrados por Chávez (2015), donde los representantes legales de las micro y pequeñas empresas fueron del sexo femenino, esto quiere decir que los varones están tomando parte en la dirección de las empresas y/o gobiernos. Cabe recalcar que un 41.18% de representantes son femeninas; es decir poco a poco se va aceptando la idea de incorporar a las mujeres en los negocios y en cargos directivos porque son más creativas actuando con responsabilidad y decisión; se considera que la visión de ellas ayuda a las empresa a llegar más lejos, y al hacerlas participes en el mundo laboral genera que las empresa estén mejor administradas y sean más exitosas; cabe recalcar que si coinciden con los resultados encontrados por Casana (2013)

y Araujo (2011); porque en la mayoría de las micro y pequeñas empresas son los hombres quienes toman las riendas en la administración.

- El 35.29% de los microempresarios estudiados tienen secundaria completa, el 17.65% tiene superior universitaria completa e incompleta y el 11.76% tiene primaria completa y superior no universitaria completa (ver tabla 03 del anexo 02), estos resultados coinciden con los resultados encontrados, Casana (2013) y Araujo (2011), donde menos del 50% tienen secundaria completa; y para los primeros resultados se dice que hay profesionales sin empleo y el mejor camino es formar su propia empresa para poder subsistir.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- El 29.41% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra/venta de abarrotes hace 2 años (ver tabla 06 del anexo 02), estos resultados estarían implicando que las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden con los encontrados por Casana (2013), Araujo (2011), no coinciden con los resultados encontrados por (Chaves 2015), es decir tiene poco tiempo en la formalización de micro y pequeñas empresas.
- El 100% de las micro y pequeñas empresas son formales (ver tabla 07 del anexo 02), esto estaría indicando que los resultados encontrados favorece a la mayoría de las micro y pequeñas empresas encuestadas porque tendría más ventajas para acceder a un financiamiento y programas de capacitación, no coinciden con los resultados encontrados por Chaves (2015) y Casana (2013), donde el 5% son informales y el 100% son formales.
- El 47.06% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen un trabajador permanente y el 5.88% no tiene trabajadores eventuales dentro de su negocio (ver tabla 08 y tabla 09 del anexo 02), estos resultados coinciden con los encontrados por Casana (2013) y Araujo (2011), donde las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen más de tres trabajadores permanentes; en cuanto a los trabajadores eventuales Chaves (2015), posee con el 15% no posee ningún trabajador eventual y Araujo (2011) manifiesta que el 85% no posee ningún trabajador eventual.

-

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- El 47% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que recibieron crédito de entidades bancarias y no bancarias respectivamente, (ver tabla 12 del anexo 02), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Vaca (2012) y Araujo (2011), en donde el 90% recibieron créditos del sistema no bancario y no coinciden con los resultados encontrados por Chávez (2015) y Casan (2011), porque los dueños y/o gerentes financiaron su actividad con financiamiento propio.
- El 58.82% de las micro y pequeñas empresas encuestadas que solicitaron crédito, refirió que el financiamiento fue a largo plazo (ver tabla 018 del anexo 02), los resultados encontrados no coinciden con los de Araujo (2011), Quincho (2013) y Chaves (2015), donde los créditos fueron de corto plazo estarían implicando que, el financiamiento recibido solo les permite permanecer en el mercado pero no hay mucha seguridad de crecimiento y desarrollo.
- El 70.59% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos manifestaron que invirtieron sus créditos recibidos en capital de trabajo (ver tabla 19 del anexo 02), estos resultados coinciden con los encontrados por Chávez (2015), Araujo (2011), Quincho (2013), donde ambos autores manifiestan q los créditos otorgados fue destinado a su capital de trabajo, es decir invirtieron para cubrir las necesidades prioritarias de sus clientes.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas, estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Casana (2013) y Araujo (2011), donde ambos autores, manifestaron que los créditos que obtuvieron si mejoraron su rentabilidad, sobre la relación financiamiento rentabilidad empresarial. Y no coinciden con los resultados encontrados por Chávez (2015), donde el 20% de micro y pequeñas empresas encuestada aseguraron que el financiamiento si mejoro su rentabilidad.
- El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus microempresas si habían mejorado en los dos últimos años (ver tabla 21 del anexo 02), estos resultados son parecidos a los encontrados por Casana (2013), donde la mayor parte de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron

que sí se incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años, debido a la ejecución de un buen plan de trabajo desarrollado por los gerentes y/o dueños de las micro y pequeñas empresas con apoyo de su personal y no coinciden con los resultados encontrados por Chávez (2015), donde el 35% considera que la rentabilidad de su empresa mejoro los dos últimos años.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. Revisando los antecedentes y resultados los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, la totalidad (100%) son adultos su edad fluctúa entre los 26 a 64 años, poco más de la mitad (58.82%) son del sexo masculino, es decir los varones están tomando parte de la dirección en las empresas y/o gobiernos, el 35.29% tiene instrucción secundaria completa el 17.65% tiene superior universitaria completa e incompleta, esto quiere decir que hay profesionales sin empleo y el mejor camino es formar su propia empresa para poder subsistir.

5.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. Según los antecedente y resultados más relevantes, el (29.41%) tienen 2 años en el rubro empresarial, poco menos de la mitad (47.06%) poseen un trabajador permanente; poco menos de la mitad (35.29%) posee más de 03 trabajadores eventuales dentro de su negocio y todos (100%) formaron sus micro y pequeñas empresas para obtener ganancia. Estos resultados nos demuestran que las micro y pequeñas empresas son estables y necesitan más apoyo por parte de instituciones públicas y/o privadas para hacer crecer sus negocios y obtener más rentabilidad.

5.3. Respecto al objetivo específico 3: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. Según resultados encontrados, la mayoría de (76.47%) obtuvieron financiamiento de terceros, tenemos el (47%) que obtuvo financiamiento de entidades bancarias y otro 47% en entidades no bancarias.

Asimismo, para la mayoría (58.82%) los créditos recibidos fueron a largo plazo y la mayoría de dichos créditos (70.59%) fue invertido en capital de trabajo.

5.4. Respeto al objetivo específico 4: Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. De acuerdo a los resultados, la mayoría (100%) de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa, y la totalidad (100%) de los representantes legales indicaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años. Por lo tanto, se concluye que los gerentes o dueños de las micro y pequeñas empresas han manejado el destino de su empresa de la manera más adecuada ya que el crédito solicitado fue destinado a capital de trabajo, siendo este un recurso indispensable para el crecimiento y sostenibilidad de las micro y pequeñas empresas.

Recomendaciones

- **Respecto al objetivo específico 1:** Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. Recomendar mayor participación de los jóvenes empresarios (18-25 años), mayor participación del sexo femenino en la dirección de empresas y mayor incremento de nivel de formación educativo.

Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. Recomendar el mayor incremento de formalización de las micro y pequeñas empresas y permanecer activos-habidos dentro de su actividad empresarial a fin de que obtengan más tiempo y experiencia en el rubro; recomendar o dar a conocer el régimen laboral de las MYPEs a fin de poner a sus colaboradores en planilla y baje la tasa de colaboradores eventuales ya que son una de las bases importantes para seguir obteniendo ganancia.

- **Respecto al objetivo específico 3:** Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. Recomendar a que siempre coticen los créditos o préstamos antes de obtenerlo tanto de las entidades financieras y otras entidades, por ejemplo las tasas de intereses. A fin de que con el tiempo no solo se

financien para capital de trabajo sino para una futura ampliación como por ejemplo un nuevo local (activos fijos).

- **Respeto al objetivo específico 4:** Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. Recomendar que todo financiamiento destinado a un buen proyecto u objetivo siempre dará beneficios o rentabilidad, por lo que animo a las micro y pequeñas empresas a que sigan manejando el destino de su empresa de la manera más adecuada para seguir generando rentabilidad.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas:

Biblioteca virtual la Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#>

Crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Bambamarca

disponible en: [http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-](http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamientorentabilidad-mypes/incidencia-financiamientorentabilidadmypes2.shtml#ixzz3ox8Hvw00)

[financiamientorentabilidad-mypes/incidencia-](http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamientorentabilidadmypes2.shtml#ixzz3ox8Hvw00)

[financiamientorentabilidadmypes2.shtml#ixzz3ox8Hvw00](http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamientorentabilidadmypes2.shtml#ixzz3ox8Hvw00).

Definiciones de micro y pequeñas empresas disponible en:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>.

FERRUZ L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2010 Abril 13]. Disponible

desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas

empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2012 Noviembre 16]; Disponible en:

<http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Gilberto J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas

(2009). [2008 Jul. 30]. Disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacionpymes/formalizacionpymes2>.

HERMOSA, J. (2000). “Pequeña Empresa en América Latina”. Perú. Ediciones del

Congreso del Perú, Segunda Edición. 2000. 305 pg. Ley que facilita desarrollo económico

de las Mypes al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N°

3273-2008 GR. (Congreso de la Republica 19-05-2009).

Las Mypes en américa latina y el caribe disponible en: [http://www.rpp.com.pe/2015-09-](http://www.rpp.com.pe/2015-09-09oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-deempleo-en-america-latina-noticia_834270.html)

[09oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-deempleo-en-america-latina-noticia_834270.html](http://www.rpp.com.pe/2015-09-09oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-deempleo-en-america-latina-noticia_834270.html)

Las Mypes en el Perú disponible en: file:///C:/Users/Admin/Downloads/4126-15740-1PB.pdf SUNAT. (2016) disponible en: <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php/contribuyentes/empresas-ynegocios/MYPE>.

6.2. Anexos:

6.2.1. Anexos 01: Cuestionario de recojo de información

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.

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 sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”

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

Estudiante (a): Fatama Saldaña José Esteban

Fecha: 13/08/2016

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

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 MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

2.1 Tempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de la MYPE: MYPE Formal: (...) MYPE Informal: (...)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (Sobre vivencia): (...)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

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. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.8. 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. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

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

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

4.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:

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

4.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

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

4.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años:

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

6.2.2. Anexos 02: Tablas de resultados

□ Respecto a los empresarios.

Tabla 1. Edades de los empresarios

Intervalo edad	Frecuencia	Porcentaje
26 a 64 (adulto)	17	100%
18 a 25 (joven)	0	0%
Total	7	100%

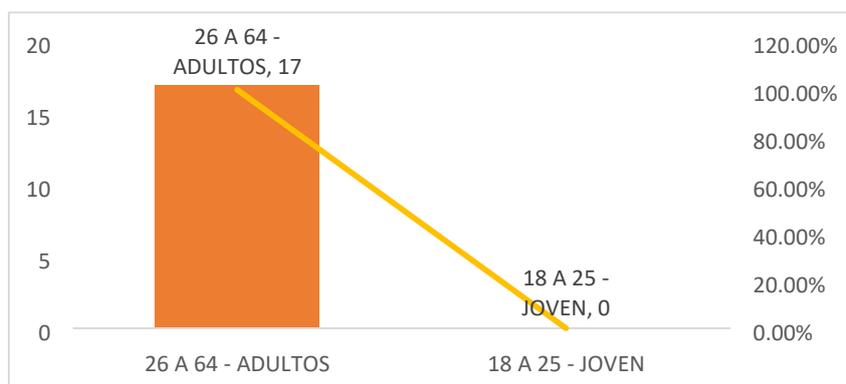


Gráfico 1. Edad de los representantes

El 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016 encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 64 años.

Tabla 2. Sexo

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	07	41.18%
Masculino	10	58.82%

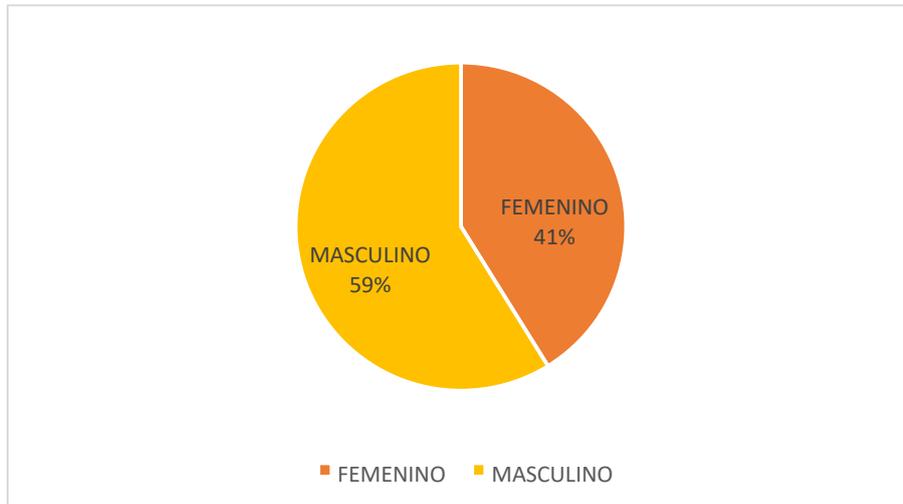


Gráfico 2. Sexo

Se observa que el 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016 encuestadas, el 41.18% son del sexo femenino y el 58.82% son del sexo masculino.

Tabla 3. Grado de instrucción

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0.00 %
Primaria completa	2	11.76 %
Primaria incompleta	0	0.00 %
Secundaria completa	6	35.29 %
Secundaria incompleta	1	5.88 %
Superior universitaria completa	3	17.65 %
Superior universitaria incompleta	3	17.65 %
Superior no universitaria completa	2	11.76 %
Superior no universitaria incompleta	0	0.00%
Total	17	100.00%

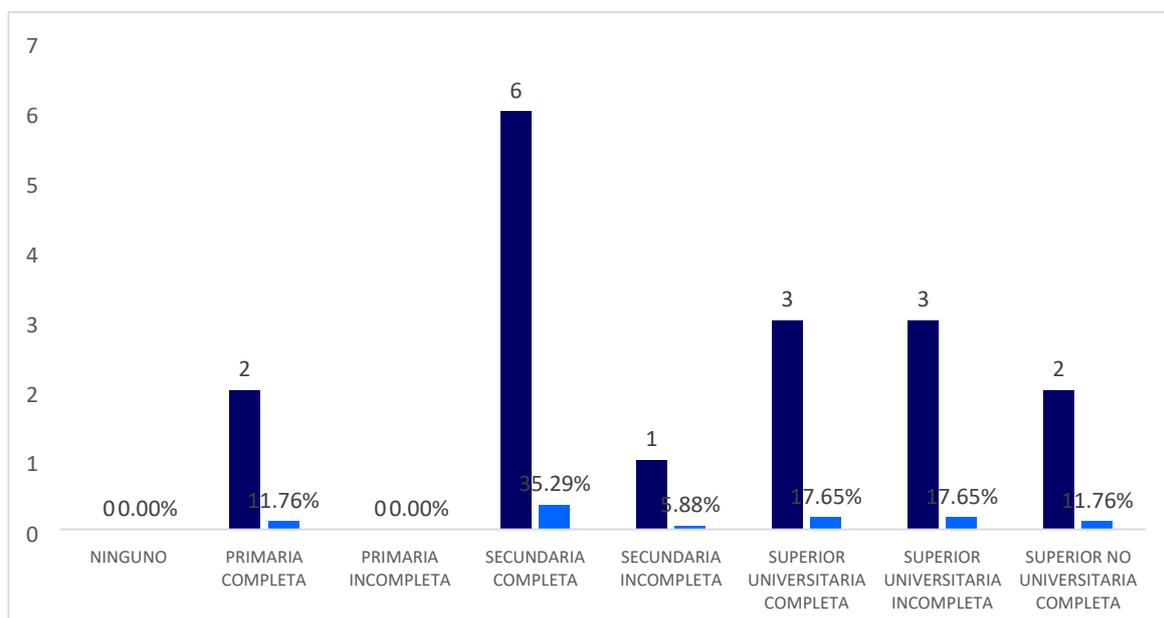


Gráfico 3. Grado de instrucción

Se observa que el 100% de los encuestados, el 35.29% tienen secundaria completa, el 17.65% tienen superior universitaria completa, el 17.65% tienen superior universitaria incompleta, el 11.76% tienen superior no universitaria completa, el 11.76% tienen primaria completa, el 5.88% tienen secundaria incompleta.

Tabla4. Estado civil

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
---------------------	-------------------	-------------------

Soltero	6	35.29 %
Casado	6	35.29 %
Conviviente	4	23.53 %
Divorciado	1	5.88 %
Otros	0	0.00 %
Total	17	100 %

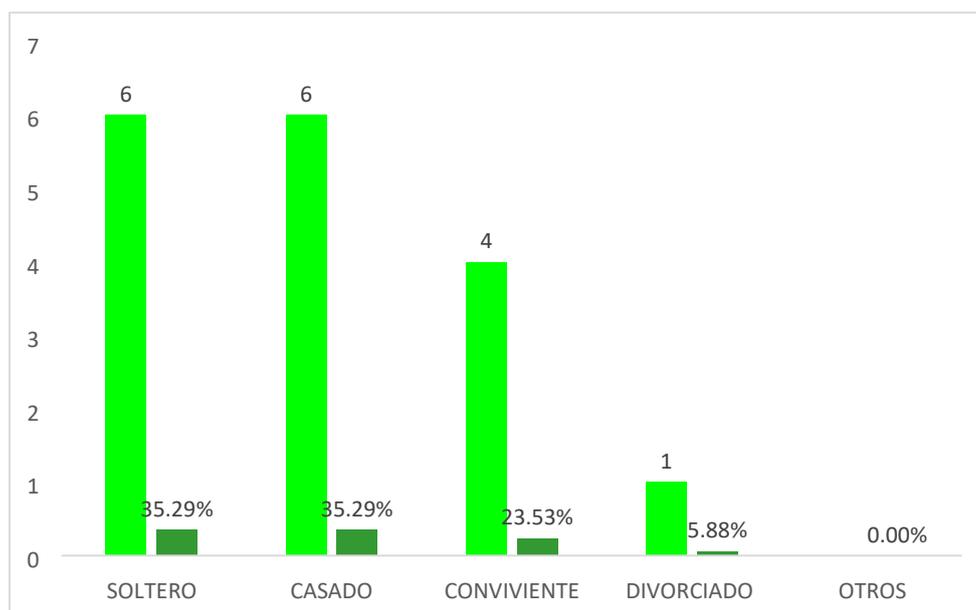


Gráfico 4. Estado civil

Se observa que el 100% de los encuestados, el 35.29% son solteros, el 35.29% son casados, el 23.53% son convivientes y el 5.88% son divorciados.

Tabla 5. Ocupación

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Administrador	3	17.65 %
Técnico	4	23.53 %

Estudiando	1	5.88 %
Independientes	2	11.76 %
Comerciantes	6	35.29 %
Otros	1	5.88 %
Total	17	100%

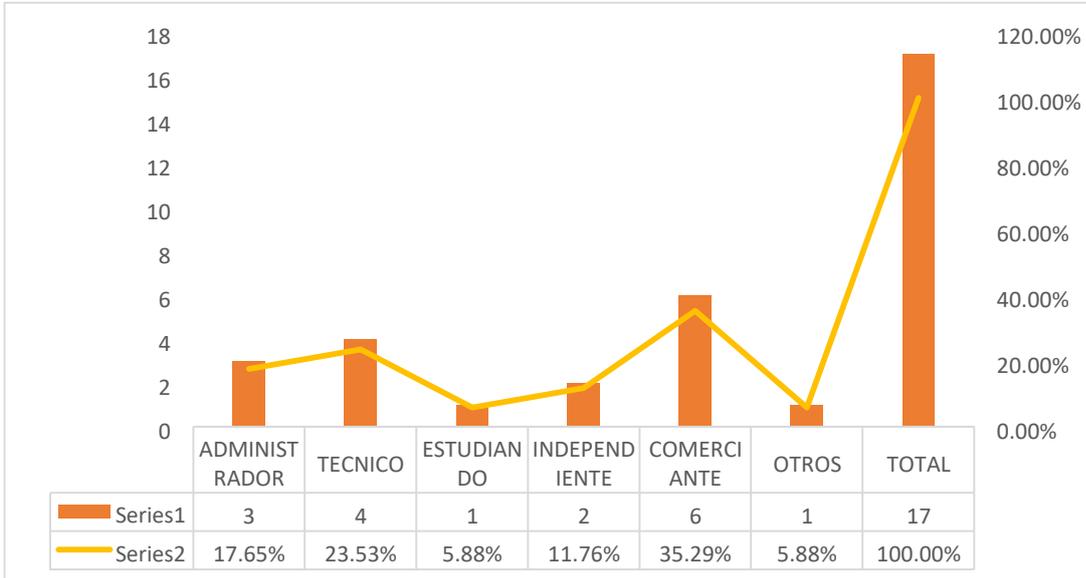


Gráfico 5. Ocupación

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 35.29% son comerciantes, el 23.53% son Técnicos, el 17.65% son Administradores, el 11.75% son independientes, el 5.88% están estudiando, y el 5.88% indicaron otros.

□ **Respecto a los empresarios.**

Tabla 6. Tiempo del negocio

Tiempo de negocio	Frecuencia	Porcentaje
-------------------	------------	------------

01 año	3	17.65%
02 años	5	29.41%
03 años	3	17.65%
04 años	2	11.76%
05 años	1	5.88%
Mas de 05 años	3	17.65%
Total	17	100%

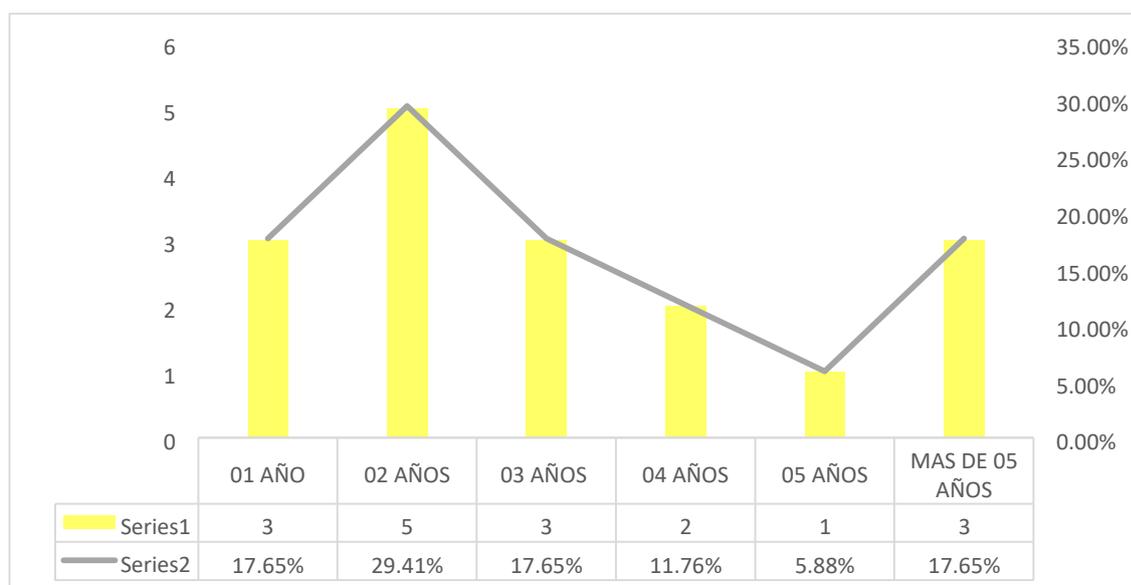


Gráfico 6. Tiempo del negocio

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 29.41% tiene 02 años en el rubro empresarial, el 17.65% tiene 01 año en el rubro empresarial, el 17.65% tiene 03 años en el rubro empresarial, el 17.65% tiene más de 5 años en el rubro empresarial, el 11.76% tiene 03 años en el rubro empresarial y el 5.88% tienen 01 año en rubro empresarial.

Tabla 7. Formalidad

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Informal	0	0.00%
Formal	17	100.00%
Total	17	100%

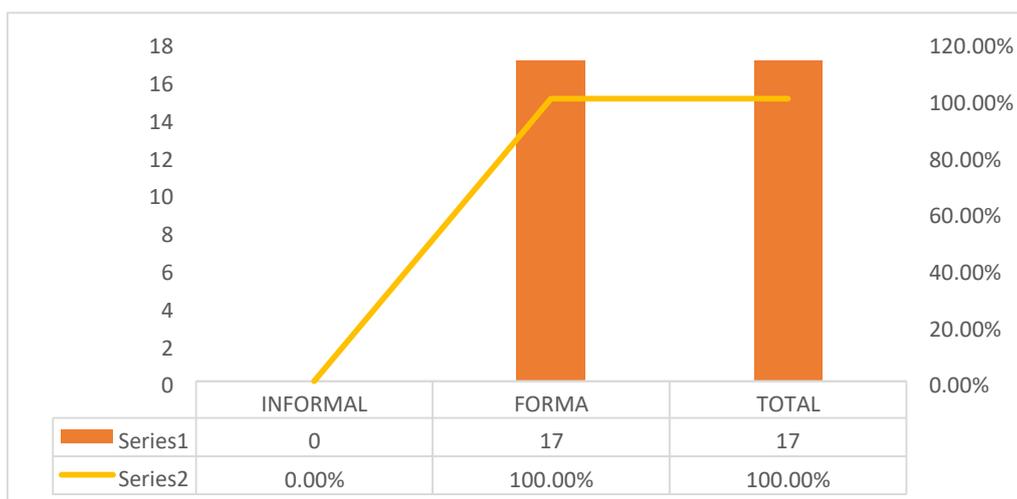


Gráfico 7. Formalidad

Del 100% de los representantes legales encuestados, 100% manifestaron que su micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016 son formales.

Tabla 8. Trabajadores permanentes

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	23.53%
01 trabajador	8	47.06%
02 trabajadores	2	11.76%
03 trabajadores	2	11.76%
Mas de 03 trabajadores	1	5.88%

Total 17 100.00%

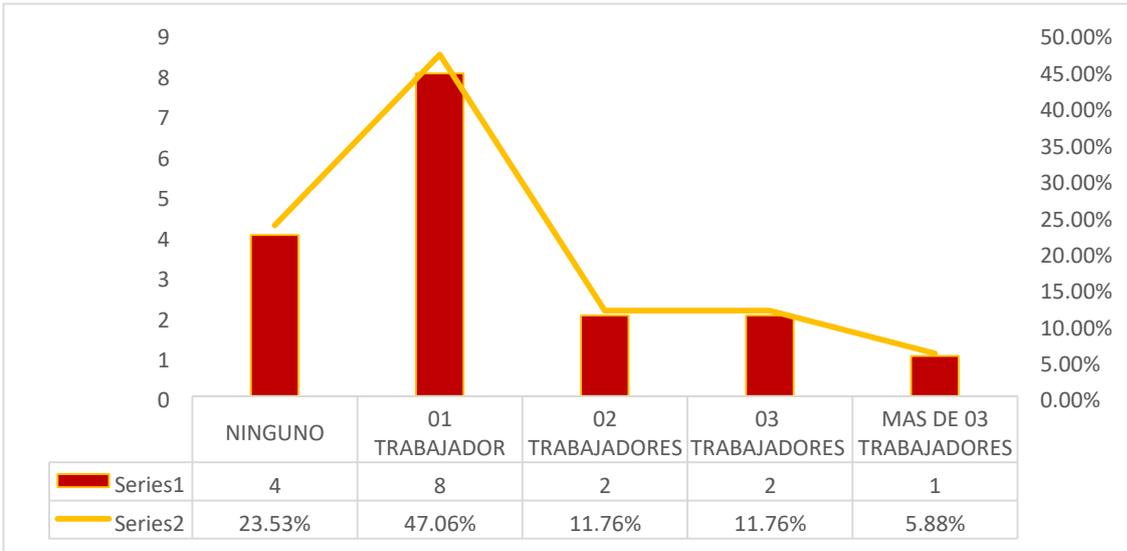


Gráfico 8. Trabajadores permanentes

Se observa que del 100% de los encuestados, el 47.06% poseen un trabajador permanente, el 23.53% no poseen trabajador permanente, el 11.76% posee dos y tres trabajadores permanentes respectivamente y el 5.88% poseen más de 03 trabajadores permanentes.

Tabla 9. Trabajadores eventuales

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
ninguno	1	5.88%
01 trabajador	2	11.76%
02 trabajadores	3	17.65%
03 trabajadores	5	29.41%
mas de 03 trabajadores	6	35.29%
Total	17	100.00%

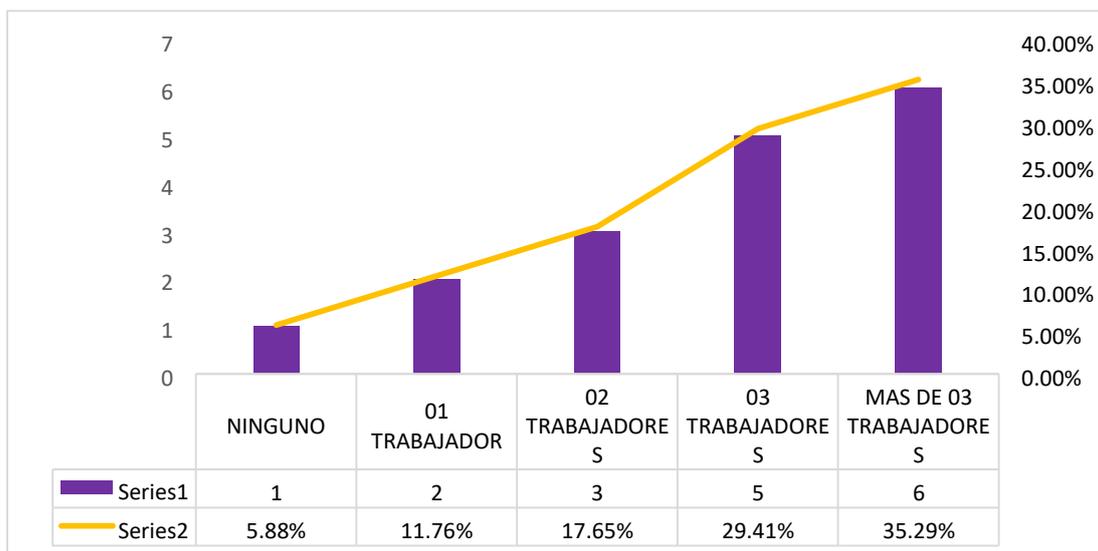


Gráfico 9. Trabajadores eventuales

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 35.29% posee más de 03 trabajadores eventuales, el 29.41% posee 3 trabajadores eventuales, el 17.65% posee 02 trabajadores eventuales, el 11.76% posee 01 trabajador eventual y el 5.88% no posee trabajadores eventuales.

Tabla 10. Motivos de formación

Motivos de formación de la mype	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	17	100.00%
Subsistencia	0	0.00%
Total	17	100%

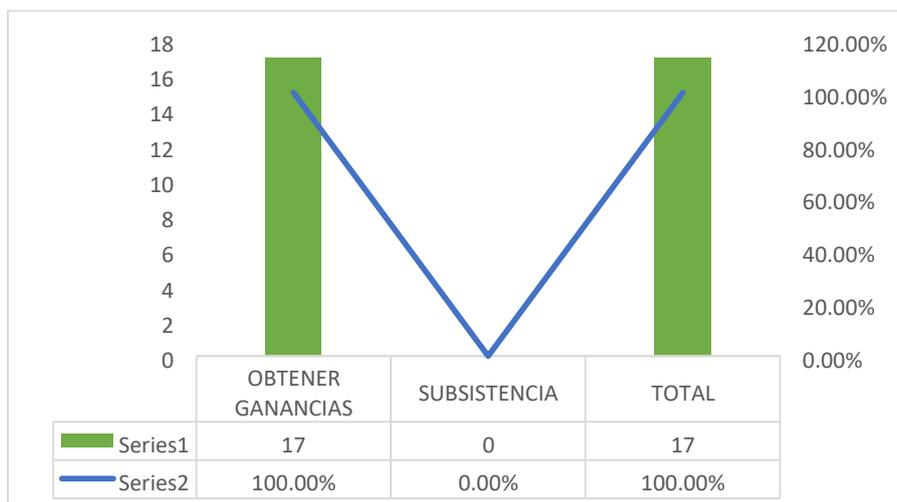


Gráfico 10. Motivos de formación

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 100.00% manifestaron que la formación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016 fue para obtener ganancias.

□ Respecto al financiamiento.

Tabla 11. Tipo de financiamiento

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	4	23.53%
Financiamiento de terceros	13	76.47%
Total	17	100%

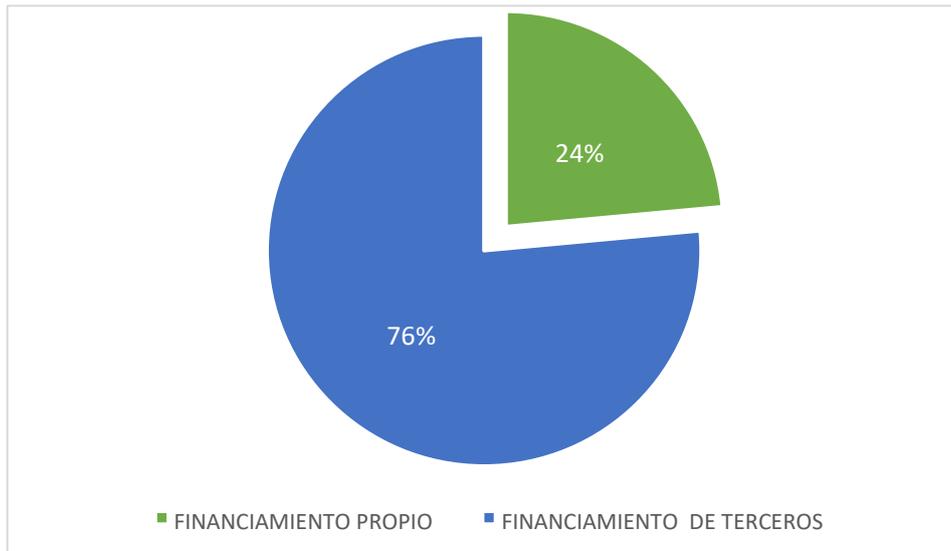


Gráfico 11. Tipo de financiamiento

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 76.47% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 23.53% manifestaron que su financiamiento fue propio.

Tabla 12. Tipo de entidad

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	8	47.00%
Entidades no bancarias	8	47.00%
Usurero	0	0.00%
Otros	1	6.00%
Total	17	100%

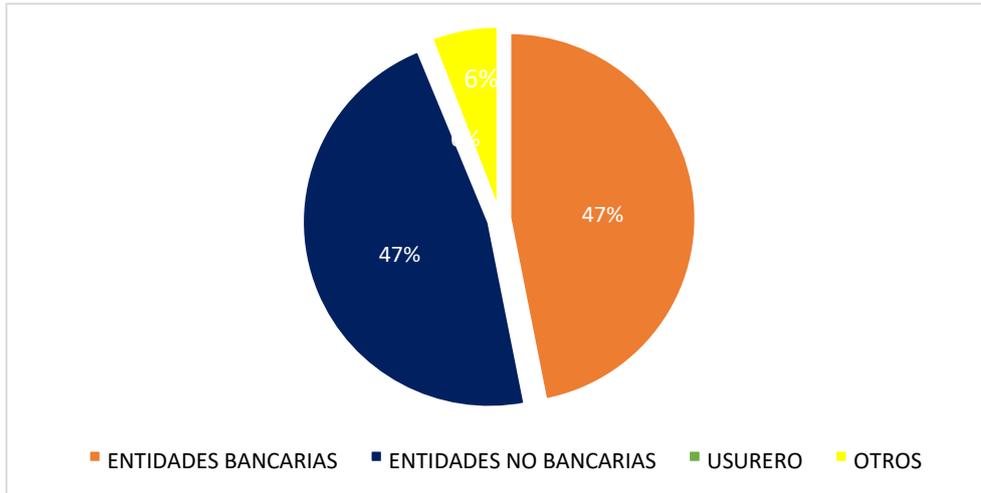


Gráfico 12. Tipo de entidad

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 47% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 47% obtuvieron sus créditos de entidades no bancarias y el 6% manifestaron otros.

Tabla 13. Entidad financiera

Instituciones financieras	Frecuencia	Porcentaje
Scotiabank	3	17.65%
Caja maynas	5	29.41%
Mi banco	5	29.41%
Banco de credito - bcp	1	5.88%
Interbank	1	5.88%
Bbva continental	1	5.88%
Ninguno	1	5.88%
Total	17	100%

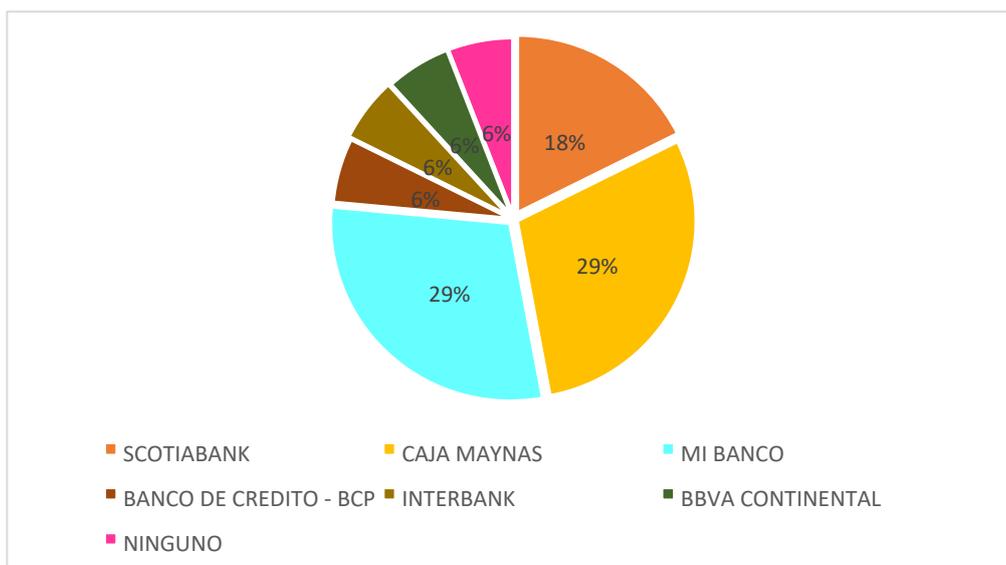


Gráfico 13. Entidad financiera

El 29% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016 cuenta con financiamiento de la Caja Maynas y de Mi Banco respectivamente, el 18% cuenta con financiamiento del Scotiabank SAA, el 6% cuenta con el financiamiento del BCP, el 6% cuenta con el financiamiento del Interbank, el 6% cuenta con el financiamiento del BBVA Continental, y el 6% indica Ninguno.

Tabla 14. Facilidades de crédito

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	8	47.06%
Entidades no bancarias	8	47.06%
Prestamistas	0	0.00%
Usureros	0	0.00%
Ninguno	1	5.88%
Total	17	100%

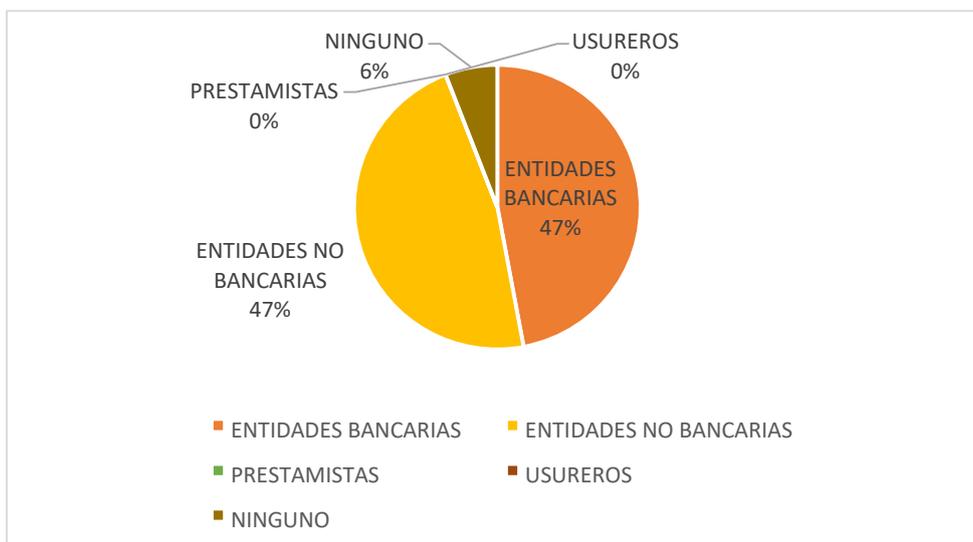


Gráfico 14. Facilidades de crédito

Del 100% de los encuestados, el 47% manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades fueron las entidades bancarias y el otro 47% por entidades no bancarias y el 6% manifestaron ninguno.

Tabla 15. Tasa de interés

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
2% mensual	6	35.29%
3.20 % mensual	8	47.06%
3.50 % mensual	2	11.76%
5.88%	No precisa	1
Total	17	100%

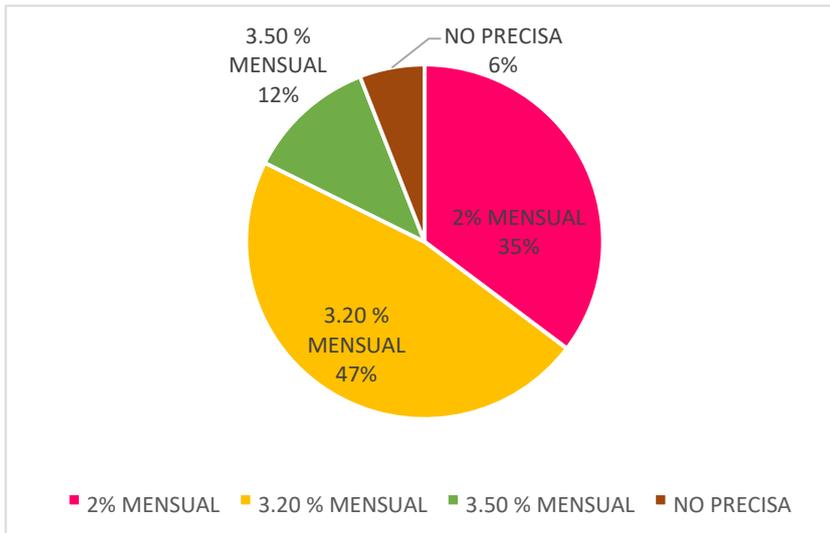


Gráfico 15. Tasa de interés

Del 100% de los encuestados que recibieron créditos el 47% recibió a una tasa de 3.20%, el 35% a una tasa de interés de 2%, el 12% pago una tasa de 3.50% y el 6% no precisa.

Tabla 16. Créditos otorgados

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	82.35%
No	1	5.88%
No precisa	2	11.76%
Total	17	100%

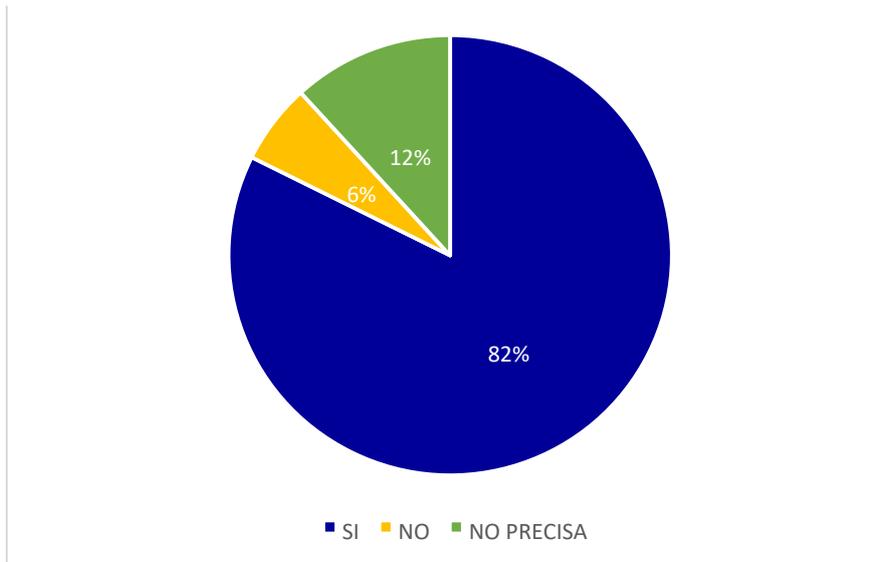


Gráfico 16. Créditos

Del 100% de encuestados que recibieron créditos el 82% manifestaron que si recibieron los créditos en los montos solicitados, el 12% no precisa y el 6% manifestaron que no recibieron los créditos en los montos solicitados.

**Tabla
17. Monto de crédito**

Monto promedio de créditos	Frecuencia	Porcentaje
De s/. 1,000.00 a s/. 10,000.00	11	64.71%
De s/. 10,500.00 a s/. 60,000.00	5	29.41%
No precisa	1	5.88%
Total	17	100%

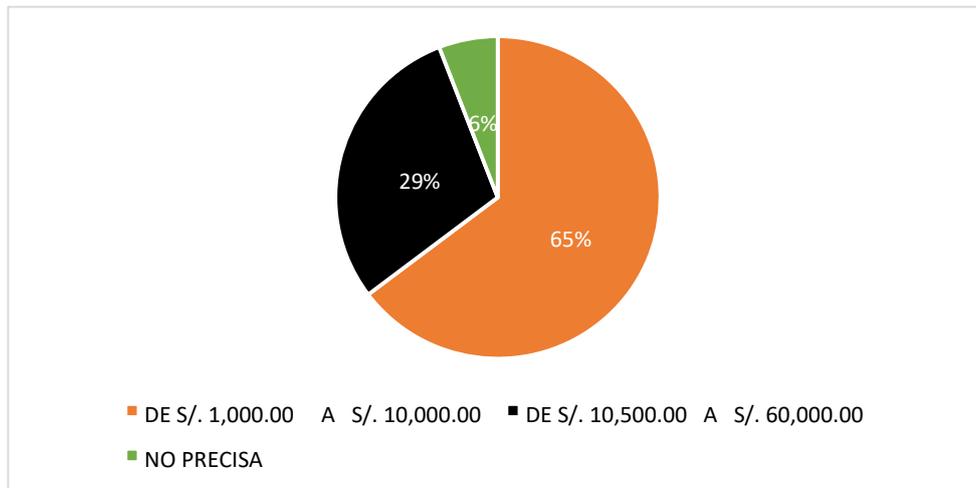


Gráfico 17. Monto de crédito

Del 100% de encuestados que recibieron créditos el 65% se encuentra en el rango de S/. 1,000.00 a S/. 10,000.00 e l 29% en el rango de S/. 10,500.00 a S/. 60,000.00 y el 6% no precisan.

Tabla

18. Plazo del crédito

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	6	35.29%
Largo plazo	10	58.82%
No precisa	1	5.88%
Total	17	100%

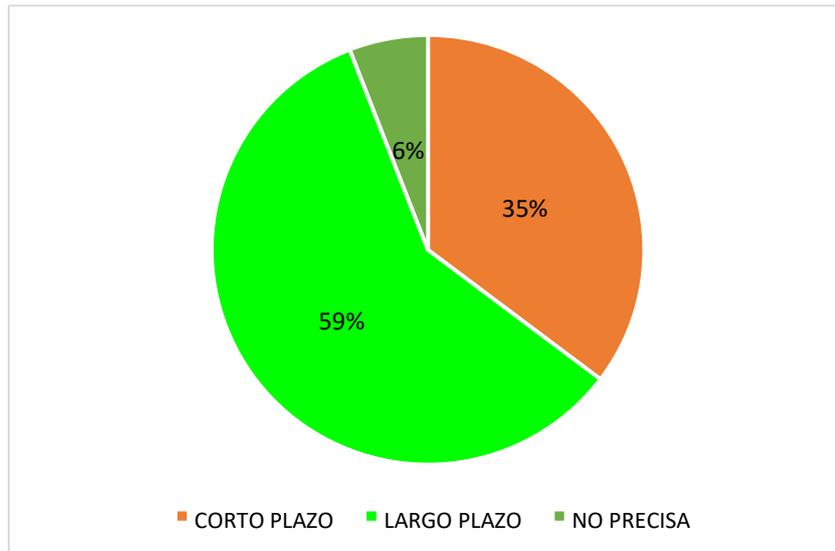


Gráfico 18. Plazo del crédito

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 59% manifestó que los créditos fueron otorgados a largo plazo, el 35% fueron otorgados a corto plazo y el 6% no precisa.

Tabla

19. Crédito invertido

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	12	70.59%
Mejoramiento y/o ampliacion local	2	11.76%
Activos fijos	2	11.76%
No precisa	1	5.88%
Total	17	100%

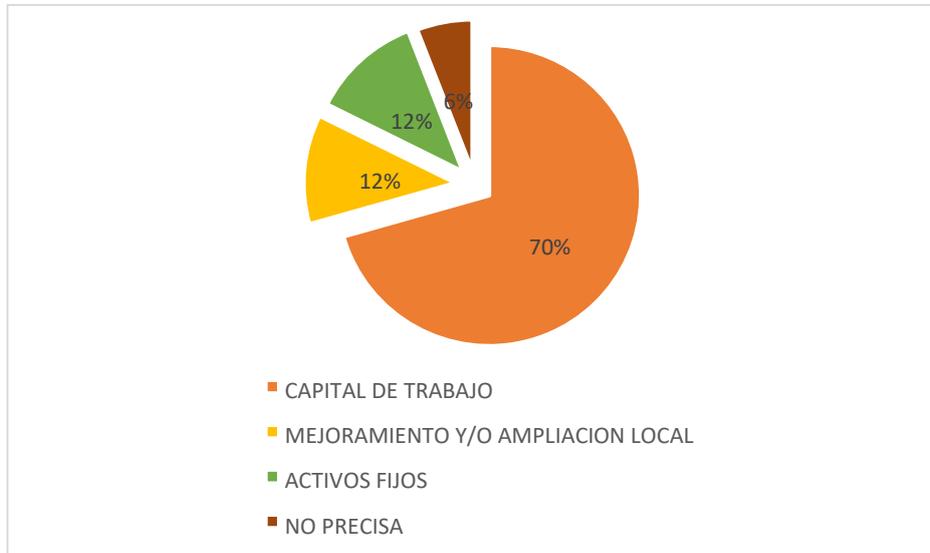


Gráfico 19. Crédito invertido

Del 100% de los representantes legales encuestados el 70% manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en Capital de Trabajo, el 12% manifestó que fue invertido en mejoramiento y/o ampliación de local, el otro 12% manifestaron que invirtieron en activos fijos y el 6% no precisa.

Tabla

□ Respecto a la Rentabilidad.

Tabla 20. La rentabilidad

Respuesta		
	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	100 %
No	0	0 %
Total	17	100%

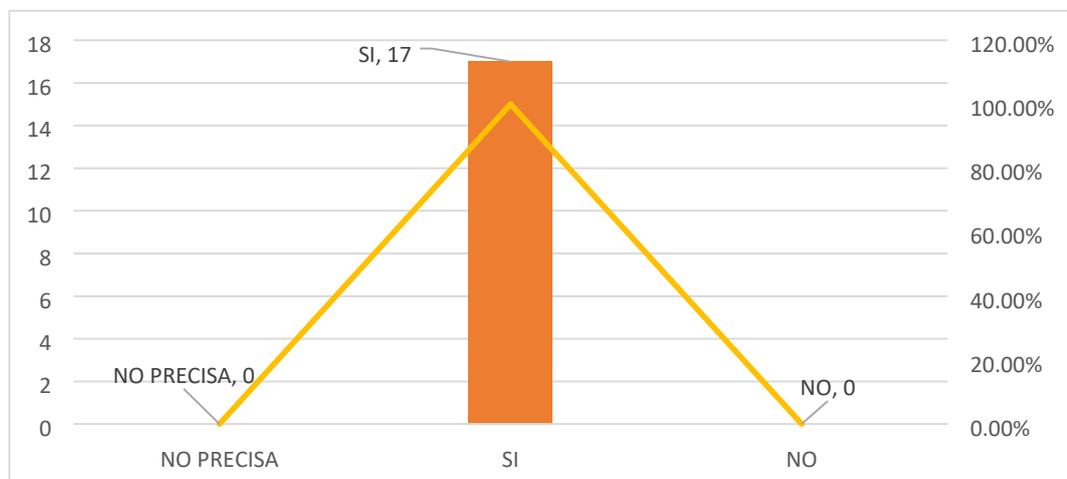


Gráfico 20. La rentabilidad

Del 100% de los representantes legales encuestados, todos manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoro con el financiamiento.

Tabla 21. Mejora de la rentabilidad

Respuesta	Frecuencia	P
No precisa	0	0 %
Si	17	100 %
No	0	0 %
Total	17	100%

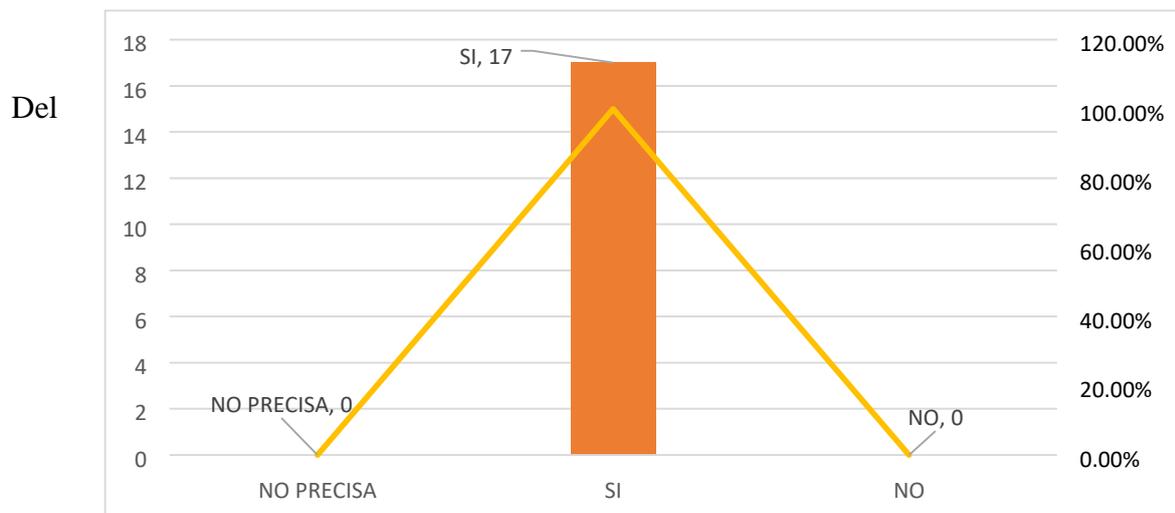


Gráfico 21. Mejora de la rentabilidad

100% de los representantes legales encuestados, todos manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoro los dos últimos años.

Tabla 22. Rentabilidad disminuye

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	0	0%
No	17	100%
Total	17	100%

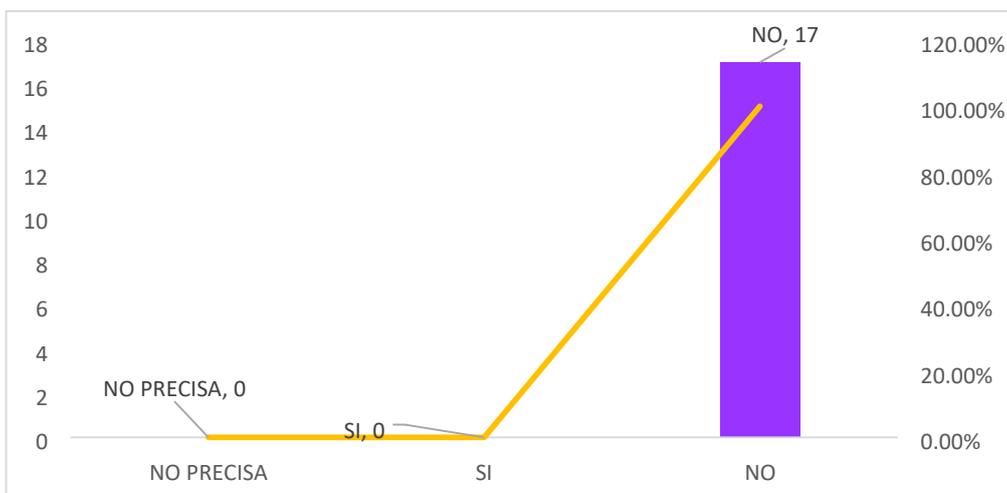


Gráfico 22. Rentabilidad disminuye

Del 100% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido los dos últimos años.

6.2.3. Anexos 03: Tablas de Fiabilidad

Tabla de evaluación de expertos

ITEMS	Juez1	Juez2	Juez3	Juez4	Juez5
1.	1	1	1	1	1
2.	1	1	1	1	1
3.	0	0	0	0	0
4.	1	1	1	1	1
5.	1	1	1	1	1
6.	1	1	1	1	0
7.	1	1	0	1	1

Tenemos un total de 35 respuestas (7 items x 5 jueces) de las cuales 28 son ‘1’. Aplicamos la siguiente fórmula, donde:

‘b’ = Grado de concordancia entre jueces; ‘Ta’ = n° total de acuerdos; ‘Td’ = n° total de desacuerdos.

$$b = \frac{Ta \times 100}{Ta + Td}$$

Reemplazamos por los valores obtenidos:

$$b = \frac{28 \times 100}{35} = 80\%$$

El resultado es que el 80% de las respuestas de los jueces concuerdan.

Valores observados

Evaluado	Evaluado A		
	Positivo	Negativo	Total
Positivo	4	6	10
Negativo	10	80	90
Total	14	86	100

La proporción de acuerdos observados es

$$P_o = \frac{4 + 80}{100} = 0,84$$

es decir, ambas empresas coinciden en un 84% de la gestión de liquidez. Ahora bien, el acuerdo esperado por azar es

$$P_e = \frac{10 \times 14 + 90 \times 86}{100^2} = 0,788$$

por lo tanto se aplica índice kappa (k) que se define como

$$k = \frac{P_o - P_e}{1 - P_e}$$

$$k = \frac{0,84 - 0,788}{1 - 0,788} = 0,245$$

Este análisis se usó mediante el índice de concordancia de Kappa Cohen y se obtuvo una validez de 0.245 o 24.5%.

La *validez de constructo* tiene como objetivo a verificar el grado en que el instrumento responde al conocimiento teórico existente sobre la variable de medición, con el cuestionario piloto aplicado a 8 empresas, se ingresos los datos y variables tabuladas en el SPSS y se realizó un análisis factorial al instrumento, dando como resultado que existe 3 autovalores mayores a 1, por lo que el procedimiento extrae 3 factores que consiguen explicar un 67.57% de la varianza de los datos originales.

$$\text{Validez Total: } (80\% + 24.5\% + 67.57\%) / 3 = 78.19\%$$

6.2.4. Anexos 04: Prueba de Alfa de Cronbach.

Matriz de Alfa de Cronbach

		Reactivo											Puntuaciones
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Sujeto	1	5	4	3	6	2	1	2	4	2	1	6	36
	2	4	6	5	4	2	2	6	2	2	5	4	42
	3	2	4	1	1	2	1	4	4	2	1	1	23
	4	3	2	3	2	4	3	3	2	3	3	2	30
	5	7	5	7	1	4	3	5	5	4	7	1	49
	6	5	4	2	4	3	1	4	4	3	2	4	36
	7	6	5	4	5	5	5	5	5	5	1	5	51
	8	6	4	3	1	1	1	4	4	1	3	1	29
Total		38	34	28	24	23	17	33	30	22	23	24	296
Varianza		2.79	1.36	3.43	4.00	1.84	2.13	1.55	1.36	1.64	4.70	4.00	
Sumatoria de la varianza de reactivo												15.54	

Sumatoria de la varianza del instrumento	96.57
--	-------

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_r^2} \right]$$

K = Numero de reactivos o preguntas (K=8)

S_r^2 = Varianza de cada reactivo, 15.54

S_r^2 = Varianza del instrumento, 96.57

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum s^2}{s^2} \right] = \frac{8}{8-1} \left[1 - \frac{15.54}{96.57} \right] = 0.61$$

Se eligió la prueba estadística de *Coefficiente de Alfa de Cronbach*, para conocer el grado de homogeneidad que tienen los ítems del cuestionario, con el uso del SPSS se obtuvo un análisis de fiabilidad con un coeficiente del 0.611 igual a 61.1%, siendo un instrumento confiable, pudiendo lograr una confiabilidad excelente o perfecta.

Según los resultados obtenidos en la validez se puede concluir que es válido con un 78% de confianza y una fiabilidad media de 61%, pudiendo ser rediseñado el cuestionado para incrementar su validez y confiabilidad.

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil de los representantes legales	Profesión u ocupación	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales de las Mypes	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva?	Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	Institución_Financiera	¿Qué tasa de interés pago?	Financieras_Mayor_Facilidades	Frecuencia_Solicitud_Creditos	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?
Edad de los representantes legales de las MYPES	1,000	,307	,691	,566	,692	,591	,631	,876	,669	,381	-,381	,689	,075	,655	,278	,655	,381	-,026	,716
Sexo de los representantes legales de las MYPES	,307	1,000	,780	,670	,555	,811	,645	,457	,205	,806	-,806	,642	,724	,706	,725	,706	,806	,737	,701
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	,691	,780	1,000	,875	,813	,946	,811	,788	,462	,838	-,838	,867	,643	,886	,761	,886	,838	,604	,923
Estado civil de los representantes legales	,566	,670	,875	1,000	,902	,918	,842	,378	,832	-,832	,925	,646	,909	,850	,909	,832	,652	,926	
Profesión u ocupación de los representantes legales	,692	,555	,813	,902	1,000	,877	,790	,892	,463	,689	-,689	,980	,421	,915	,755	,915	,689	,442	,919
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	,591	,811	,946	,918	,877	1,000	,774	,395	,861	-,861	,930	,630	,945	,819	,945	,861	,673	,916	
Número de trabajadores permanentes de las Mypes	,631	,876	,669	,381	-,381	,689	-,689	,980	,421	,915	,755	,915	,689	,442	,919				
Número de trabajadores eventuales de las Mypes	,842	,378	,832	-,832	,925	,646	,909	,850	,909	,832	,652	,926							
Motivos de formación de las Mypes	,832	,378	,832	-,832	,925	,646	,909	,850	,909	,832	,652	,926							
¿Cómo financia su actividad productiva?	,861	-,861	,930	,630	,945	,819	,945	,861	,673	,916									
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	-,661	,808	-,661	,808	-,661	,808	-,661	,808	-,661	,808	-,661	,808	-,661	,808	-,661	,808	-,661	,808	-,661
Institución_Financiera	,689	-,689	,980	,421	,915	,755	,915	,689	,442	,919									
¿Qué tasa de interés pago?	,980	,421	,915	,755	,915	,689	,442	,919											
Financieras_Mayor_Facilidades	,915	,755	,915	,689	,442	,919													
Frecuencia_Solicitud_Creditos	,819	,945	,861	,673	,916														
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	,861	,673	,916																
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,000	,915	,869	,626	1,000														
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	,915	,869	,626	1,000															
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	,869	,626	1,000																

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Edad de los representantes legales de las MYPES	18,76	172,790	,595	.	,958
Sexo de los representantes legales de las MYPES	18,24	169,790	,766	.	,957
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES		154,448	,929	.	,952

Estado civil de los representantes legales	17,38	156,600	,946	.	,952
Profesión u ocupación de los representantes legales	18,00	158,562	,889	.	,953
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	18,19			.	
	17,33	150,633	,957	.	,952
Número de trabajadores permanentes de las Mypes	16,67	158,733	,813	.	,954
	18,38			.	
Número de trabajadores eventuales de las Mypes	18,86	162,248	,791	.	,955
Motivos de formación de las Mypes		175,929	,405	.	,960
¿Cómo financia su actividad productiva?	18,33	167,233	,914	.	,955
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	18,57	191,757	-,926	.	,969
Institución_Financiera	17,29	139,114	,939	.	,954
¿Qué tasa de interés pago?	17,19	151,162	,660	.	,960
Financieras_Mayor_Facilidades	18,05			.	,953
		158,448	,961	.	
Frecuencia_Solicitud_Creditos	17,95	158,948	,865	.	,954
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	18,05	158,448	,961	.	,953
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	18,33	167,233	,914	.	,955
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	17,90			.	
		162,190	,691	.	,956
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	17,67	149,533	,973	.	,951

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	32	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	32	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,61	0,61	32

6.2.5. Anexos 05: Base de datos de encuesta

Nº	Edad	Sexo	Grado_de_instruccion	Estado_civil	Profesión_u_Ocupación	Tiempo_en_el_Sector	Formalidad	Nº_Trabajadores_Permanentes	Nº_Trabajadores_Eventuales	Motivos_de_Formación	Financiamiento	Financiamiento_Terceros	Institución_Financiera	Tasa_de_Interés	Financieras_Mayor_Facilidades	Frecuencia_Solicitud_Creditos	Plazo	Creditos_Otorgados	Monto_Solicitado	Inversión
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
3	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
4	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
5	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
6	0	0	1	0	0	1	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
7	0	1	1	0	0	1	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
8	0	1	1	0	0	1	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
9	0	1	1	0	0	1	0	2	0	0	1	0	1	3	1	1	1	1	2	1
10	0	1	2	1	0	2	0	2	0	0	1	0	1	3	1	1	1	1	2	1
11	0	1	2	1	1	2	0	2	0	0	1	0	2	4	1	2	1	1	2	2
12	0	1	2	2	1	2	0	3	1	0	1	0	2	4	1	2	1	1	2	2
13	0	1	2	2	2	3	0	3	1	0	1	0	4	2	2	2	2	1	2	2
14	1	1	3	2	2	3	0	3	2	0	1	0	4	2	2	2	2	1	1	3
15	1	1	3	2	2	3	0	4	2	1	1	0	4	2	2	1	2	1	1	3
16	0	1	2	1	0	2	0	2	0	0	1	0	1	3	1	1	1	1	2	1
17	0	1	2	1	1	2	0	2	0	0	1	0	2	4	1	2	1	1	2	2

6.2.6 Anexo 06: Cronograma de actividades

Etapas	Fecha de inicio	Fecha de termino	Dedicación semanal horas
Recolección de datos	13/08/2016	20/08/2016	14 horas
Análisis de datos	21/08/2016	27/08/2016	14 horas
Elaboración del informe final	28/08/2016	07/09/2016	14 horas

6.2.7 Anexo 07: Presupuesto

PRESUPUESTO

Título del proyecto: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016

Localidad : Distrito de Punchana

Presupuesto : S/. 661.80

Ejecutor : Bach. José Esteban Fatama Saldaña

	Rubro	Unidad	Cantidad	Costo unid.	Costo Parcial	Costo Total
01	Viáticos	Día				1,360.00
	viáticos y viajes					
02	Vestimenta	Unidad				80.00
	Chalecos distintivo		1	80.00		
03	Bienes de consumo					122.40
	Papel Bond 60gm	Millar	1	5.00	5. 0	
	Bolígrafos	Unidad	4	2.00	8. 0	
	Plumón grueso	Unidad	4	2.00	8. 0	
	folder de manila	Unidad	4	0.50	2. 0	
	USB	Unidad	1	25.00	25.00	
	Engrapador	Unidad	1	70.00	70.0	
	Grapas	Caja	1	5.00	5. 0	
	Tablero sujeta papel	Unidad	1	8.00	8. 0	
	Lápiz	Unidad	4	4.00	16.0	
	Papelógrafo	Unidad	10	0.90	9. 0	
04	Bienes de distribución gratuita					30.00
	Lapiceros	Unidad	20	1.50	30.0	
TOTAL						1,592.40

6.2.8 Anexo 08: Financiamiento

El financiamiento de lo presupuestado está a cargo del alumno participante.

6.2.9 Anexo 09: Muestra de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016

Relación de las micro y pequeñas empresas encuestadas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016

REGISTRO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA									
EMPRESAS ACREDITADAS									
DEL DISTRITO DE PUNCHANA - DEPARTAMENTO DE LORETO - PROVINCIA DE MAYNAS									
Nº	RAZON O DENOMINACIÓN SOCIAL	Nº RUC	DEPARTAMENTO	PROVINCIA	DISTRITO	ACTIVIDAD ECON	FECHA DE PRESENACIÓN DE SOLICITUD	FECHA DE ACREDITACIÓN	CONDICIÓN
01	COMERCIAL REY SANCHEZ E.I.R.	20541292544	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5220	30/04/2015	19/05/2015	Pequeña
02	CRISOSTOMO ECHEVARRIA CARLOS	10078651542	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5239	08/06/2015	05/08/2015	Micro
03	DEL AGUILA RIOS RAFAEL	10053720761	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5141	30/01/2015	09/02/2015	Micro
04	DIAZ GARCIA ROGER CAMILO	10052863835	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5252	15/12/2015	21/12/2015	Micro
05	DISTRIBUCIONES GS E.I.R.L.	20567246133	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5239	13/08/2015	21/08/2015	Micro
06	FORESTA NUOVA S.R.L.	20541232134	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5259	16/01/2015	26/01/2015	Micro
07	GABY S.A.	20103771880	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5190	16/12/2015	21/12/2015	Pequeña
08	GRUPO TORSAN E.I.R.L.	20567226965	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5239	19/03/2015	27/03/2015	Micro
09	HERMES SERVICE E.I.R.L.	20567239358	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5239	13/05/2015	22/05/2015	Micro
10	MENDIETA MORALES MILDRETH	10052669478	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5239	17/11/2015	19/11/2015	Micro
11	MULTISERVICIOS JERLUVE S.A.C	20567142192	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5050	28/03/2015	13/04/2015	Micro
12	ORIHUELA BAILON WALTER LOREN	10438616891	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5220	12/10/2015	20/10/2015	Micro
13	PANDURO ROBALINO MARILU	10403677057	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5122	23/02/2015	26/02/2015	Micro
14	VALERIA SERVICES S.A.C.	20541289322	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5220	07/05/2015	19/05/2015	Micro
15	VELA GONZALES EDUARDO	10053384957	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5259	26/02/2015	12/03/2015	Micro
16	VERU INVERSIONES S.A.C.	20528421238	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5190	14/05/2015	22/05/2015	Micro
17	VITTEY ARRIAGA MARCOS GONZA	10408982834	LORETO	MAYNAS	PUNCHANA	5141	01/12/2015	10/12/2015	Micro