



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES RUBRO DISTRIBUCIÓN
DE PAPELERÍA EN GENERAL, DEL DISTRITO DE
JULIACA, 2018

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

YUPA APAZA, NELY
ORCID: 0000-0002-8897-6408

ASESOR

HUARANCA QUINO, INDALECIO
ORCID: 0000-0003-2125-1952

CHIMBOTE – PERÚ

2019

1. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

Yupa Apaza , Nely

ORCID: 0000-0002-8897-6408

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, bachiller en ciencias
contables y financieras, Juliaca, Perú

ASESOR

Huaranca Quino, Indalecio

ORCID: 0000-0003-2125-1952

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

JURADOS

Palaco Charaja, Edgar Washington

ORCID: 0000-0001-7073-5237

Blanco Mamani, Frank Efrain

ORCID: 0000-0002-4518-8102

Quinteros Camapaza, Elizabeth Edith

ORCID: 0000-0002-7732-7605

3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mgtr. PALACO CHARAJA EDGAR WASHINGTON

PRESIDENTE

CPC. BLANCO MAMANI FRANK EFRAIN

MIEMBRO

CPC. QUINTEROS CAMAPAZA ELIZABETH EDITH

MIEMBRO

Mgtr. HUARANCA QUINO INDALECIO

DTI - ASESOR

4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

A mis amigos de trabajo por las facilidades y apoyo que me brindaron para la elaboración del proyecto, a mi asesor Mgtr. Indalecio Huaranca Quino por la comprensión y apoyo brindado con sus conocimientos en este proyecto.

A mis compañeros y a la universidad católica los ángeles de Chimbote por los conocimientos adquiridos durante mi formación.

DEDICATORIA

Dedicado a mi familia en especial a mi madre Lucila Yrene Apaza Naira por su apoyo y comprensión en la formación de mi carrera profesional de esta etapa de mi vida.

A mis hermanas Elena Y Brith por el apoyo brindado en lo largo de mi formación profesional.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación es de tipo cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental. Donde se utilizó la participación de 15 MYPES, a las cuales se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas mediante la técnica de la encuesta. En el cual se obtuvieron los siguientes resultados, el 67% está formalizado empresarialmente, el 80% en su política empresarial es habitual tomar crédito, el 80% tuvo dificultad para operar su negocio por falta de capital, el 53,33% conoce las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero, el 60% obtiene préstamos de entre 2000 a 5000 soles para su negocio, el 20% obtienen financiamiento de las bancas comerciales, el 46,67% le conviene pagar las tasas del proveedor de mercadería, el 60% indicó que la limitación para créditos fue no tener deudas pendientes, el 60% indica que el requisito principal para un crédito es tener 6 meses de funcionamiento como mínimo, el 80% obtiene el crédito a un corto plazo, el 53,33% tiene planificado utilizar el crédito como capital de trabajo, el 80% el crédito fue oportuno para el logro de sus objetivos en la empresa, el 53,33% considera rentable su negocio todo el año, el 80% no tiene una fórmula para evaluar su rentabilidad, el 66,67% es más rentable en el periodo de enero-abril, el 80% considera que el financiamiento es fundamental para su rentabilidad, 53,33% si considera fundamental el sistema financiero para el desarrollo comercial y su rentabilidad, por lo que la rentabilidad es considerada como fuente de estabilidad y crecimiento de la empresa.

Palabra clave: financiamiento, rentabilidad, MYPES

ABSTRACT

This research work is of qualitative type, descriptive level, non-experimental design. Where the participation of 15 MYPES was used, to which a questionnaire of 20 questions was applied through the survey technique. In which the following results were obtained, 67% are formalized business, 80% in their business policy is habitual to take credit, 80% had difficulty operating their business due to lack of capital, 53.33% know the alternatives of financing offered by the financial system, 60% obtain loans from 2000 to 5000 soles for their business, 20% obtain financing from commercial banks, 46.67% should pay the merchandise provider's fees, 60% indicated that the limitation for credits was not to have outstanding debts, 60% indicate that the main requirement for a loan is to have a minimum of 6 months of operation, he 80% obtains the credit in a short term, 53.33% plans to use the credit as working capital, 80% the credit was opportune for the achievement of its objectives in the company, 53.33% consider their business profitable throughout the year, 80% do not have a formula to evaluate their rent Ability, 66.67% is more profitable in the period of January-April, 80% believe that financing is essential for its profitability, 53.33% if it considers the financial system for commercial development and its profitability as fundamental, What profitability is considered as a source of stability and growth of the company.

Keyword: financing, profitability, MYPES

6. CONTENIDO

1. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	II
2. EQUIPO DE TRABAJO	III
3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	IV
4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA	V
5. RESUMEN Y ABSTRACT	VII
6. CONTENIDO	IX
7. ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS	X
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	7
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.	7
2.2. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES	17
a) <i>El Financiamiento a corto plazo:</i>	18
b) <i>El Financiamiento a largo plazo:</i>	18
c) <i>El Financiamiento interno:</i>	18
d) <i>El Financiamiento externo:</i>	18
2.3. CRÉDITOS COMO CARACTERÍSTICA DE FINANCIACIÓN PARA MYPES	18
2.3.1. <i>Los tipos de préstamos</i>	19
2.4. DEFINICIÓN DE RENTABILIDAD	20
2.4.1 <i>Indicadores de rentabilidad</i>	21
III. HIPÓTESIS	23
IV. METODOLOGÍA	24
4.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	24
4.2 EL UNIVERSO Y MUESTRA.	25
4.3 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	26
4.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	27
4.5 PLAN DE ANÁLISIS	27
4.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA	29
4.7 PRINCIPIOS ÉTICOS	30
V. RESULTADOS	31
5.1 RESULTADOS	31
5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS	51
VI. CONCLUSIONES	59
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	60
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	61
ANEXOS	64

7. ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS

ÍNDICE DE GRÁFICOS

FIGURA 1 :Se encuentra empresarialmente formalizado	31
FIGURA 2 : A partir de su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial-empresarial?	32
FIGURA 3 : En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito... 33	
FIGURA 4 : Ha tenido dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo.	34
FIGURA 5 : Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano.	35
FIGURA 6 : Cuál fue el monto otorgado para financiamiento de su negocio.....	36
FIGURA 7 : El financiamiento en campañas.	37
FIGURA 8 :Según los créditos obtenidos que tasa de interés le conviene pagar (según tasa de proveedor).	38
FIGURA 9 : Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento.	39
FIGURA 10 : Cuáles son los requisitos solicitados para obtener un préstamo.	40
FIGURA 11 : A cuanto fue el periodo de devolución del préstamo.....	41
FIGURA 12 : Tiene planificado en que utilizara el crédito.....	42
FIGURA 13 : Considera que el crédito fue oportuno para el logro de sus objetivos en la empresa.	43
FIGURA 14 : Cree usted que su negocio es rentable.	44
FIGURA 15 : Tiene una formula o método para evaluar su rentabilidad.	45
FIGURA 16 : Según su conocimiento su rentabilidad es:	46
FIGURA 17 : En qué mes del año su negocio es más rentable.	47
FIGURA 18 : Considera que el financiamiento obtenido fue fundamental para su rentabilidad.	48
FIGURA 19 : A partir de su experiencia, considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad.....	49
FIGURA 20 : Según su conocimiento ¿considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa?.....	50

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 ¿Se encuentra empresarialmente formalizado?.....	31
Tabla 2 ¿a partir de su experiencia considera,¿ considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial -empresarial?	32
Tabla 3 ¿en su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?	33
Tabla 4 ¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?.....	34
Tabla 5 ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?.....	35
Tabla 6 Cuál fue el monto otorgado para financiamiento de su negocio?.....	36
Tabla 7 ¿Cómo es su financiamiento en campañas?	37
Tabla 8 ¿según los créditos obtenidos que tasa de interés le conviene pagar(según tasa de proveedor)?	38
Tabla 9 ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?.....	39
Tabla 10 ¿cuáles son los requisitos solicitados para obtener un préstamo?	40
Tabla 11 ¿A cuánto fue el periodo de devolución del préstamo?	41
Tabla 12 ¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?	42
Tabla 13 ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su Objetivos en la empresa?	43
Tabla 14 ¿cree Ud. ¿Que su negocio es rentable?.....	44
Tabla 15 ¿Tiene una formula o método para evaluar su rentabilidad?	45
Tabla 16 ¿Según su conocimiento su rentabilidad es?.....	46
Tabla 17 ¿en qué mes del año su negocio es más rentable?	47
Tabla 18 ¿considera Ud. que el financiamiento obtenido fundamental para su rentabilidad?.....	48
Tabla 19 A partir de su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad?	49
Tabla 20 Según su conocimiento ¿considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa?.....	50

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad el tema de financiación y rentabilidad son temas que tienen una importancia a la hora de la creación de empresas podemos describir diferentes conceptos de inversión, pueden ser a largo o corto plazo, las características de financiación son amplias y describiremos las opciones que se utiliza en el área de comercio del rubro de papelería en el distrito de Juliaca que es reconocida como la ciudad más comercial del sur.

En la sociedad, es importante la creación de empresas puesto que apoya en la progresión de la sociedad generando oportunidad de trabajo y dar una mejor calidad de vida, mientras más rentable más sucursales y mayor tasa de empleo, por lo que las empresas necesitan conocer las formas de financiamiento para lograr generar buenos ingresos o en el caso mejor rentabilidad y sustentar sus gastos que el funcionamiento de la empresa conlleva.

La financiación es una de los elementos de conocimientos más estudiados y más proyectados en la carrera del empresario y estudio, análisis de la contabilidad la cual tendremos la oportunidad de describir y dar a conocer su importancia dentro del mercado laboral y su beneficio en la sociedad.

En el presente informe de investigación se describirá la caracterización de financiamiento y la rentabilidad y aspectos que la componen, las finanzas se refieren a como se obtienen los recursos para tomar decisiones de inversiones futuras entre otros logrando un conocimiento profundo en relación al tema y utilizando diferentes medios de información que estará basada en puntos estratégicos a nuestro objetivo.

En cuanto a la rentabilidad tenemos que entender que es la capacidad de generar beneficios propios y los fondos netos lo cual se medirá en el momento de remunerar a sus propietarios y colaboradores.

De acuerdo a la investigación se describe que en la actualidad se conoce a la financiación como la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). Lo cual significa aportar dinero para generar recursos y adquirir más bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero debe devolverlo en el futuro).

Según Barceda, (2015) los países de América latina y el Caribe difieren en sus capacidades para acceder al financiamiento privado la capacidad de acceder de forma efectiva al financiamiento privado en los distintos países de América latina y el Caribe varía ampliamente. El financiamiento privado está sujeto a múltiples requisitos de acceso y condicionalidades, que dificultan la adopción por parte de los países de la región de un enfoque estratégico para financiar sus prioridades de desarrollo y evaluar el impacto y la eficacia de las fuentes de financiamiento para el desarrollo. También, los proveedores de financiamiento privado no exigen las mismas condiciones ni imponen los mismos criterios de acceso y elegibilidad que las fuentes de financiamiento a una MYPE que una persona natural para beneficio personal o simplemente solucionar un desbalance económico.

También Rojas, (2017) conceptualiza al financiamiento un aspecto fundamental del proceso de desarrollo en las economías emergentes. Aunque en la actualidad este punto de vista puede parecer obvio, no siempre se aceptó tan

ampliamente. La tendencia en la economía del desarrollo durante la mayor parte de la posguerra fue centrarse en el sector “real” de la economía, es decir, la industrialización, la transferencia de tecnología y el intercambio internacional de mercancías, dejándose de lado al sector financiero. En la medida en que el financiamiento integró el conjunto de temas prioritarios, la atención se centró en el financiamiento internacional: La inversión extranjera directa, la asistencia bilateral y multilateral y los préstamos de bancos comerciales internacionales. Durante la última década, en muchos estudios se ha destacado el papel del sistema financiero interno en las economías en desarrollo y ha existido un interés particular hacia tres temas. El primero de ellos se refiere a las crisis financieras: por qué surgen, cómo evitarlas y cómo promover la estabilidad financiera.

En el caso de Latinoamérica y en comparación con el Caribe se dice que en sus diferentes capacidades para acceder al financiamiento privado en los distintos países de América latina y el Caribe varía ampliamente. El financiamiento privado está sujeto a múltiples requisitos de acceso y condicionalidades, que dificultan la adopción por parte de los países de la región de un enfoque estratégico para financiar sus prioridades de desarrollo y evaluar el impacto y la eficacia de las fuentes de financiamiento para el desarrollo. Por lo tanto, los proveedores de financiamiento privado no exigen las mismas condiciones ni imponen los mismos criterios de acceso y elegibilidad que las fuentes de financiamiento público.

Según Gómez, (2018) el surgimiento de las MYPES en nuestro país se ha dado por diferentes motivos en especial por falta de un trabajo seguro cuya retribución económica no era lo más justo para cubrir la canasta familiar; pero también ha avanzado de la mano con esa actitud emprendedora sumado a la creatividad que posee

el peruano cuando piensa en hacer algún tipo de negocio ya sea comercio, industria o de servicios. Actualmente las MYPES son pieza clave para impulsar el desarrollo del país, con todas las dificultades que enfrentan los dueños y gerentes logran acceder a microcréditos un grupo muy reducido que en su mayoría se da por desconocimiento del adecuado manejo del financiamiento y así lograr una adecuada rentabilidad para la empresa en marcha.

En la ciudad de Juliaca las MYPES se financian de las entidades bancarias que otorguen préstamos a corto plazo y largo plazo según la capacidad de pago de la empresa procediendo a una evaluación crediticia o historial crediticio, por tal se buscó describir el problema del distrito de Juliaca planteando el siguiente enunciado:

¿Cómo es la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018?

Y como complemento algunas preguntas específicas al problema:

- ¿Cómo es la caracterización del financiamiento de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018?

- ¿Cómo es la caracterización de la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018?

Para dar respuestas a las interrogaciones, se planteó el siguiente objetivo general:

Describir la característica del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.

También se plantearon los siguientes objetivos específicos:

Describir la caracterización del financiamiento de las MYPES de rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.

Describir la caracterización de la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.

La actual investigación se justifica porque nos permitirá conocer más extensa la caracterización del financiamiento de la ciudad de Juliaca, se presenta la mayor parte de comerciantes de constituyen su pequeña empresa ya sea de servicios y la compra y venta de bienes quienes necesitan reforzar su financiamiento y así generar mayor rentabilidad en corto plazo lo cual se podrá realizar mediante una inversión financiera o un acuerdo de crédito con sus proveedores. Para lo cual tendrá que ser evaluada según el tipo de actividad que realice y la capacidad de pago que tenga. El presente proyecto de investigación se realiza para describir la financiación que se caracteriza como el préstamo que complementa los recursos de la empresa. En la ciudad de Juliaca la financiación es una alternativa que recurre en ocasiones y como una estrategia financiera, por lo que debe ser analizada desde su origen.

La descripción de la rentabilidad se justifica porque se dará a conocer la característica e importancia de la rentabilidad donde: Según la definición de Gea, (2019), la rentabilidad es clave a la hora de valorar y realizar comparativas entre empresas o proyectos de inversión, puesto que nos permite poder analizar la capacidad de generar beneficios y el uso eficiente de sus activos y recursos propios.

En este sentido, según el trabajo de investigación describe que la rentabilidad financiera debería estar conectada con lo que el inversor puede generar en el mercado

con ciertos inversionistas, también se conoce el financiamiento es mas a la empresa y no al accionista ya que estos fondos representaran a los socios. (ecuared.cu, 2019)

Por ultimo nos servirá de fundamento para otros estudios similares ya sea en el distro de Juliaca u otros ámbitos dando a conocer que la característica de financiamiento y rentabilidad es obtener suficiente utilidad o beneficio neto lo cual se obtiene generando más ingresos que gastos o costos.

Par su mayor entendimiento el presente trabajo se presentará en seis partes que son:

I.INTRODUCCIÓN: presenta una introducción general de este trabajo de investigación, así como el enunciado del problema, los objetivos y la justificación de la investigación.

II.REVISIÓN DE LITERATURA: contiene los antecedentes internacionales, nacionales y locales, el marco teórico y conceptual.

III. HIPÓTESIS: se presenta la hipótesis de la presente investigación

IV.METODOLOGÍA: se menciona la metodología de la investigación el diseño y la determinación de la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos que utilizo para la recolección de datos.

V.RESULTADOS: se encuentra y analizan los resultados del trabajo de campo.

VI.CONCLUSIONES: contiene las conclusiones de la presente investigación y se adicionan las referencias bibliográficas y los anexos que sustentaran los resultados de la presente investigación.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes de la Investigación.

Para el desarrollo del presente trabajo se ha consultados diferentes conceptos y autores las que mencionaremos a continuación.

Según **Cruz, (2019)**, autor de la publicación en diario la república (2015) habla sobre los proyectos de investigación de todo el mundo, excepción Perú. Denominada “expo ferretera internacional Asodefe”, donde informa que la asociación de ferreteros anuncio el expo ferretera internacional Asodefe 2012, con el propósito de engrandecer este sector, ya que, según ellos, las ventas disminuyeron en un 50% con relación al año pasado. La exposición se realizó en junio en el centro de convenciones de la terminal turística de Sans Soucí y contando con la participación de más de cien países en la que destacaría Taiwán, Brasil, Colombia, china, curazao, estados unidos, puerto rico, Haití y corea del sur. Domingo Díaz, también se explicó que las entidades bancarias ofrecerán financiamientos y será la misma calidad que se consigna en la creación de los productos nuevos e innovadores. En la que resalta la importancia de la financiación.

Por otro lado, la revista **Fierros, (2015)**. En una publicación llamada “la gestión financiera juega un papel determinante para la sostenibilidad y la rentabilidad de los negocios ferreteros”, menciona que la gestión financiera es el papel primordial de poder acceder y avanzar económicamente, permitiendo destacar económicamente en el mercado. Lo importante de medir la rentabilidad en las empresas, y de expandir la emisión de dicha información a la empresa para la toma de decisiones. No hay duda de que la correcta implementación de gastos operativos es lo que permite el flujo de caja adecuado para el funcionamiento una empresa o persona, incluido el ferretero.

como establecer la financiación del negocio consiste en combinar las fuentes financieras, lo cual puede ser préstamos o créditos de entidades bancarias con pagos mensuales o acuerdos con el proveedor, al finalizar el tiempo de proyecto se tomará los resultados con lo que se definirá la estabilidad que tendrá y la utilidad generada en el tiempo proyectado.

Por su parte **Illanes, (2017)** según la su investigación describe la “caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”. En el país vecino de Chile las pequeñas y medianas empresas cumplen un rol importante en el desarrollo de la sociedad y la estabilidad laboral, dando así a la producción como el reto más importante en el país, sector público como privado, lo interesante viene de analizar las variables o permite ver los niveles de deuda de la compañía. También se mide el tamaño natural de las ventas, por otro lado, la razón circulante tiene influencia positiva en los niveles de endeudamiento, como por otro lado tenemos que la razón circulante tiene influencia contraria en la deuda de la compañía. De la regresión del panel de desprender si el gerente influye de manera positiva en el ROE. En cuanto a la liquidez corriente influye de manera disminuida no tan significativa en el ROE en conclusión la financiación en el país de Chile como en otras partes del mundo influye en crecimiento de la empresa y será una decisión tomada por el gerente que si influye directamente en la etapa de financiación como líder en la empresa.

Según **Soria, (2013)** presento un proyecto sobre el diagnóstico empresarial aplicado a librerías y papelerías en el municipio de Cobán, Alta Verapaz. Donde las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) son de importancia económica para el municipio de Cobán, Alta Verapaz, porque son fuentes generadoras de trabajo, debido

a que el tema de las mis pymes a nivel municipal ha sido muy poco investigado, es relevante investigar la situación empresarial de las librerías y papelerías para conocer las características de las mismas mediante un diagnóstico empresarial. Con el diagnóstico empresarial, se logró determinar las características que presentan las mis pymes en el sector de librerías y papelerías de Cobán, alta Verapaz, las áreas que se analizaron fueron administración, mercadeo y ventas, contabilidad y finanzas, tecnología, y legislación aplicable al sector, determinando la existencia de 47 empresas, de las cuales 43 se encuentran inscritas ante la superintendencia de administración tributaria y 34 ante el registro mercantil. La mayoría de funciones administrativas, de ventas, contables y financieras se encuentran centralizadas en el propietario, provocando deficiencias en el área contable y financiera en relación al manejo de efectivo y a los presupuestos. En relación al cumplimiento de los aspectos legales, se estableció que no cumplen en cuanto a inscripción en el instituto guatemalteco de seguridad social y 13 empresas no se encuentran inscritas en el registro mercantil y 4 de ellas ante la superintendencia de administración tributaria. En base a los resultados obtenidos, se elaboró una propuesta con el objetivo de mejorar la gestión administrativa y empresarial mediante una capacitación e implementando y desarrollando controles internos dirigida a los propietarios de librerías y papelerías.

Según **Gonzales, (2018)** el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general describir las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro diseño gráfico del distrito de Calleria, 2017 el examen fue edificante, a la luz de forma en que esencialmente describió las propiedades primarias de las variables bajo escrutinio, con el último objetivo de terminar el trabajo con una población de 30 y un

caso de 30 organizaciones de menor escala a las que se asoció un estudio de 30 preguntas, utilizando la técnica de encuesta. , obtención de resultados unidos: en relación con los empresarios de pequeña escala y las pequeñas asociaciones ,en la información obtenida podemos decir que las edades de emprendedor es de 18 y 30 años en la cual el 91 % son mujeres con dimensión universitaria, la cual durante los últimos 3 años ha incrementado su adquisición . De acuerdo a la financiación según encuestas tenemos los siguientes resultados donde el 100 % considera que las solicitudes con respecto al financiamiento de organizaciones o empresas. Se describe que a la cabina se financiación con la concurrencia de lo que un 70% acudió a las entidades financieras donde recibieron la financiación acorde a sus necesidades las cuales se devolverán en pagos de corto y largo plazo. También se ve que la demanda los ha preparado y considerar la disposición fundamental del financiamiento, y consideran que la preparación y la planificación crean varias situaciones favorables para la empresa tomando en cuenta a los especialistas del tema o campo. Dónde las empresas optan por la mejora de la productividad y sus ventajas, reconociendo mejor el año anterior, como también afirma que el desarrollo y actualización puede beneficiar a los clientes de la región y mejorar la rentabilidad de las acciones.

Rodríguez, (2019), “Propuestas De Mejora Del Financiamiento, Rentabilidad, Control Interno y Tributos de las Micro y Pequeñas Empresas Nacionales Sector Comercio, Rubro Librerías del Distrito de Callería, 2019” el 46,4% (13) de las micro y pequeñas empresas su financiamiento son de entidades bancarias, El 67,9% (19) de los representantes encuestados su tasa de interés es de 1 al 4%,El 39,3% (11) de los representantes encuestados recibió el monto de 1001 a 5000 nuevos soles, El 42,9% (12) de los representantes encuestados realizan su financiamiento a largo plazo, El

50% (14) menciona que el financiamiento mejora la rentabilidad. Donde también el 82,1% (23) menciona que la rentabilidad ha mejorado con el control interno, El 60,7% (17) menciona que la rentabilidad ha mejorado con los tributos que pago, El 50% (14) menciona que la rentabilidad ha mejorado los últimos años. El 32,1% (9) es para capital de trabajo.

Según **Lázaro, (2016)** análisis del proceso de financiamiento de las startups en el Perú desde la perspectiva de los emprendedores. en este estudio se ha trabajado en analizar el proceso de financiamiento de las startups en el Perú teniendo en consideración los principales desafíos que han afrontado los emprendedores para obtener el financiamiento para sus proyectos y también las competencias que tienen estos emprendedores para sobrellevar cada una de las etapas de este proceso que demanda bastante tiempo y esfuerzo. El diseño del estudio ha sido cualitativo, y se han identificado a las startups distiendo a eventos especializados, revisando las páginas webs sobre caso destacados de Strausp en el Perú, y a través de las incubadoras y aceleradoras. Las conclusiones generales de este estudio nos indican que la mayoría de los emprendedores ha abordado el proceso de financiamiento de acuerdo a como se les ha ido presentando las circunstancias en el desarrollo de sus proyectos, algunos de estos han aprovechado fondos estatales y de aceleradoras; pero lo que sí han hecho uso de su red de contactos para conseguir a sus inversionistas; asimismo señalan que las relaciones con estos son buenas y además contribuyen con sus conocimientos y experiencia a la startup.

Martínez, (2016), La población y muestra fueron calculadas en base a las empresas del sector en estudio ubicadas en la ciudad de Piura. La metodología fue de

tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño No experimental, transeccional, descriptivo. Aplicando la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, y/o representante legal de las empresas materia de investigación, obteniéndose como conclusión más importante: Respecto al representante de las MYPE: La mayoría de los representantes legales de las Librerías de la ciudad de Piura, en estudio, son personas adultas entre 41 a 60 años, son de sexo femenino, tienen grado de instrucción universitaria, con más de 3 años de experiencia. Respecto al financiamiento de las MYPE: La totalidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Librerías de la ciudad de Piura en estudio han solicitado y recibido un crédito, el 63% en un monto de S/. 10,000 nuevos soles, en el sistema no bancario, con mediano plazo de devolución y un interés de 5% mensual, invertido en capital de trabajo, permitiendo el desarrollo de su empresa.

Donde **Lucero, (2016)** señala estrategias para la formación de capital humano investigador en biotecnología orientado a la innovación en Perú. Este estudio plantea identificar los puntos estratégicos para fomentar la formación del capital humano investigador orientado a la innovación en el sector biotecnológico peruano. Para ello se realizó un diagnóstico de este capital utilizando el directorio nacional de investigadores (dina). Luego se formuló una encuesta para conocer las principales dificultades para la formación profesional orientada a la innovación en este sector, además de ello se realizó entrevistas que nos permitió hallar las brechas existentes ante ésta problemática. También se realizó un cuadro comparativo de políticas e instrumentos aplicados a país estratégicamente seleccionado para estudiar sus

actividades relacionadas con su éxito. De este modo se logró plantear estrategias para la formación del CHB a nivel nacional. este estudio procuró responder las preguntas si ¿en el contexto nacional hay estrategias de formación de capital humano investigador orientado a la innovación? y si no fuera así ¿cuáles serían las propuestas para lograrlo? esta tesis muestra el déficit de temas relacionados a innovación en la formación del investigador, conexión del sistema, infraestructura tecnológica, descentralización, capacidad de gestión y el financiamiento son las principales brechas identificadas y a cuáles deben responder los puntos estratégicos.

Aguilar y Cano, (2017) Las MYPES al ser más del 90% de las empresas en el País son base de la economía, por ello deben tener el apoyo y capacitación necesaria para crecer y desarrollarse, el uso de las fuentes de financiamiento es clave para que su rentabilidad se incremente, con el cuestionario realizado logramos conocer que las MYPES necesitan mayor financiamiento de la actualmente obtienen, estas empresas recurren al financiamiento informal pagando intereses altos, también obtienen créditos de las micro financieras, pero no de la banca convencional ya que por ser informales no satisfacen sus requisitos, tienen la capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras, también no conocen los ratios financieros, no pueden medir su rentabilidad, por ello no conocen con exactitud su utilidad y lo manejan con la experiencia que obtuvieron en el negocio. (ramirez, 2017)

Así también **Baca y Díaz, (2015)**, definen el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora veras tegui S.A.C. 2015. los créditos y préstamos bancarios como financiamiento para proyectos de inversión, obtención de liquidez, expansión de las actividades o compra de activos han desenvuelto oportunidades de

crecimiento, pero en la mayoría de los casos se han visto afectados debido al alto costo de las tasas de interés, afectando el crecimiento de las empresas y disminuyendo su rentabilidad es por ello que nos hemos planteado la siguiente pregunta ¿cuál es el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora veras tegui S.A.C. 2015? el trabajo de investigación se justifica porque constituye una alternativa como fuente de consulta para otros estudiantes que realicen estudios en la línea de investigación de finanzas con respecto a empresas que se dedican a la construcción. Teniendo como objetivo determinar el impacto financiamiento en la constructora veras tegui. esta investigación es de tipo descriptiva no experimental fajo un enfoque cuantitativo teniendo como población y muestra a la empresa objeto de estudio, la misma que se le aplicado instrumentos de investigación tales como; la guía de observación, la entrevista y el fichaje correspondiente, de los cuales se ha extraído información que ha sido procesada en un ordenador utilizando el programa de Microsoft Excel la cual fue tabulada, graficada e interpretada, realizando comparaciones de los estados de resultados de tres entidades financieras para optar por la mejor opción de financiamiento para la constructora veras tegui y de esa manera mejorar su rentabilidad. Se determinó que el impacto del Financiamiento de la Constructora Verastegui S.A.C. ha tenido un aumento en el volumen de venta de 12.19% conforme a la fecha en que se adquirió el financiamiento, pero el nivel de endeudamiento ha tenido un aumento de 27 % en el 2014 y 48.38 % en el 2015.

De acuerdo con **Moran, (2018)** nos indica la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio hospedaje del distrito de aguas verdes, 2017. El presente trabajo de investigación tiene por título, “caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector servicio,

rubro hospedajes en el distrito de aguas verdes, 2017”. Donde el problema general es ¿cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES el sector servicio rubro hospedajes en el distrito de aguas verdes, 2017?, tiene como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES el sector servicio rubro hospedajes en el distrito de aguas verdes, 2017. El tipo de investigación del trabajo es descriptivo, su nivel es cuantitativo y el diseño es no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 propietarios de los hospedajes, a quienes se les aplicó el cuestionario usando la encuesta como técnica. Concluyendo que se identificó que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPES. Esto se refuerza con la opinión de los encuestados que han manifestado que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de sus empresas. Se determinó que mayoría de microempresarios están empleando estrategias para aumentar su rentabilidad en base al análisis de los resultados económicos obtenidos en el presente año.

Vilca, (2018) Así mismo en la presente investigación se determinó las características de las MYPES del sector servicio rubro restaurantes de la ciudad de Lampa, Puno 2018. Donde la mayoría relativa si obtuvieron préstamo para la creación del negocio, y la mayoría relativa indico que la fuente de financiación fue personal, los mismo fueron destinados a la compra de insumos, pero la mayoría indico que el monto del prestamos fue de 1000 a 2500 soles, el periodo de pago al préstamo fue en su mayoría relativa cancelada en 12 meses y la mayoría no tuvieron inconvenientes al momento de solicitar el préstamo para financiar el negocio. la presente investigación se determinó las características de las MYPES del sector servicio rubro restaurantes de la ciudad de Lampa, Puno 2018. Se obtuvo que la mayoría indican que la

rentabilidad mejoro después del financiamiento y creen que su empresa es rentable frente al mercado que enfrentan.

2.2 Bases Teóricas De La Investigación

2.2.1 Sistema financiero en el Perú

El sistema financiero del, pero está conformado por instituciones bancarias financieras y demás empresas de derecho público y privado. Todas las instituciones deberán ser aprobadas por la superintendencia de banca y seguro (sbs) llamados también intermediarios financieros o mercado financiero.

El sistema financiero está conformado por:

- a) Bancos
- b) Financieras
- c) Compañía de seguros
- d) AFP
- e) Banco de la nación
- f) Confide
- g) Bolsa de valores
- h) Banco de inversiones
- i) Sociedad nacional de agentes de bolsa

También podemos mencionar los entes reguladores del sistema financiero:

- a) Banco Central de Reserva del Perú(BCRP): entre sus principales funciones destaca; la regulación del valor monetario, la administración de las reservas internacionales, la emisión de billetes y monedas.

b) Superintendencia de Banca y Seguro(SBS): controladora de las instituciones bancarias y financieras, de seguros y demás personas naturales o jurídicas que manejan fondo público. Siendo un órgano autónomo encargado de la fiscalización de las entidades del sistema financiero entre ellas el banco central de reserva del Perú.

c) Mercado de Valores: lo podemos definir como el mercado de valores que forma parte del mercado de capital que operan tomando la renta fija y la renta variable para negociar la compra y venta de valores.

d) Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP): es un sistema de organismo para el control de las afp.

2.2. Financiamiento de las MYPES

El financiamiento es la acción o mecanismo por el cual se aporta dinero o concede un préstamo a una empresa, organización o sencillamente a una persona que lo requiera para una actividad o proyecto para que puede cumplir sus objetivos futuros.

Según el diccionario Mytriplea, (2018) en el ámbito económico, el término financiamiento sirve para describir a un conjunto de medios monetarios o de créditos, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. Los préstamos pueden intervenir en empresas o personas naturales, o por la vía más tradicional, que es a través de créditos bancarios. En la actualidad es muy común que las personas, busquen financiarse mediante el uso de las tarjetas de crédito. Este tipo

de préstamos o financiamiento permite al individuo poder abonar a fin de mes, una cuota mínima o el monto que él decida establecer para el pago de su deuda. Sin embargo, se debe tener mucho cuidado con este tipo de financiamiento ya que puede acarrear muchos problemas si no se utiliza con medida.

La financiación se caracteriza por:

a) El Financiamiento a corto plazo: esta financiación se caracteriza por ser de un tiempo no mayor de un año tomaremos como ejemplo los préstamos bancarios.

b) El Financiamiento a largo plazo: se caracteriza puesto que el plazo para cancelar será mayor a un año, o no existe una obligación como tal de devolver el dinero. Tomaremos como ejemplo la participación de familiares o amigos.

c) El Financiamiento interno: se obtiene de recursos disponibles dentro de la empresa. Ej. Amortizaciones, fondos de reserva, etc.

d) El Financiamiento externo: provienen de personas que no pertenecen a la empresa. ej.: préstamos bancarios, terceros.

2.3. Créditos Como Característica de Financiación Para MYPES

Los créditos o préstamos para MYPES es dirigido con el fin de apoyar el crecimiento en el crecimiento en la micro empresa puede ser como capital de inversión o inversión de activos, este crédito es o será otorgado en el momento oportuno y rápido con tasas de interés competitivas y preferenciales. Estos créditos pueden ser solicitados en soles o dólares de acuerdo al giro de negocio y a plazos de acuerdo a la capacidad

de pago la cual será evaluada de acuerdo a las políticas de evaluación la entidad prestadora.

Se pueden mencionar los tipos de préstamos:

- 1) Préstamos a corto plazo: Destinados a préstamos no más de 1 año.
- 2) Préstamos a mediano plazo: Se relaciona a préstamos de 1 año a 3 años.
- 3) Préstamos a largo plazo: La amortización de la deuda será de más de tres años.

Algunos beneficios que mencionaremos:

- a) La flexibilización de cuotas: la flexibilización se refiere a la facilidad de pagar las cuotas de préstamos en tiempos adelantados y recibiendo un beneficio en la disminución de interés.
- b) Denominada cuota cero: en este caso solo se pagará el interés del préstamo al cabo de un tiempo dado del préstamo.

2.3.1. Los tipos de préstamos

Mencionaremos las siguientes:

- a) Los préstamos personales: son los préstamos destinados para ocasiones y situaciones concretas para viajes, salud, reparaciones o bodas que el momento requiera.
- b) Los préstamos de consumo: se refiere para financiar activos de largo plazo como camionetas, muebles o electrodomésticos que pueden ser maquinaria de trabajo para empresarios.

c) Préstamos hipotecarios: se basa adquirir dinero a cambio de una garantía de dinero como hipotecas de inmuebles, relacionado a préstamos de mediano-largo plazo caracterizado con préstamos de 15a 30años, los intereses pueden ser fijo variable o mixto (dependerá del tipo de moneda adquirida).

Los préstamos para empresas según la información de Funding Circle, (2018), es una de las formas más utilizadas por las empresas para la obtención de financiación, bien sea para la producción, inversión en activos fijos, con fines de expansión o para la puesta en marcha de diferentes proyectos. En España, hasta hace unos años eran fundamentalmente los bancos comerciales los que concedían este tipo de créditos. En la actualidad, podemos encontrar alternativas de financiación como el crowdlending o el crowdfunding, nuevos modelos que, tras la crisis financiera, representan para muchas pequeñas y medianas empresas la única vía de conseguir financiación.

2.4. Definición De Rentabilidad

Para Amancio, (2015) es caracterizar la rentabilidad como las ideas más significativas en las organizaciones actuales y más utilizadas por la red de negocios. Cuando un inversionista decide poner fondos dentro de una organización lo que buscará será la productividad de la misma. La rentabilidad, en cualquier caso, una parte de lo que está buscando con sus opciones administrativas. Los resultados de producción será el motivo para el inversionista en colocar fondos en la empresa, o simplemente retirarla de ella, también es probable que el beneficio sea destacado entre menos comprendidas por las personas que lo usan.

Según la argentina Raffino, (2018) la rentabilidad es referirse a la inversión determinada de otorgar beneficios y después de esperar un tiempo o periodo, de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera se espera haber

realizado buenas elecciones. Si hablamos de la existencia de rentabilidad hablamos de un porcentaje significativo de capital obtenido después de un tiempo, que también determinara la sustentabilidad del proyecto o su entusiasmo para los socios y accionistas.

Conceptos de rentabilidad de las cuales tenemos:

a) Rentabilidad Económica: en una empresa se define como la capacidad de generar beneficios en relación de las ventas, activos y recursos propios, que se presenta en términos porcentual (%). Entre costes y la ganancia.

b) Rentabilidad Financiera: conocida también como ROE (return on equity) rentabilidad sobre recursos propios, que se trata de obtener beneficios financieros después de una inversión en la misma, también es donde se refleja la obtención de beneficio propio o fondos propios.

c) Rentabilidad Social: se hace mención a que la empresa u organización genera beneficio más social que lucrativo, es cuanto beneficio aportan a la sociedad futura. (Raffino, 2018)

2.4.1 Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad según Raffino, (2018), (o lucrabilidad) en un negocio o una empresa son aquellos que sirven para determinar la efectividad del proyecto en la generación de riquezas, es decir, que permiten controlar la balanza de gastos y beneficios, y así garantizar el retorno.

Para ello se llevar el registro contable ordenado y lo más transparente posible, para lo cual se revisa cada fin de periodo donde se aprecia los resultados.

También mencionaremos los márgenes de rentabilidad.

El margen neto de utilidad: es la relación de las ventas totales (ingreso operacional) entre utilidad neta de la que dependerá los activos y patrimonios.

Formula: $\text{margen neto de utilidad} = \frac{\text{utilidad} \times 100}{\text{ventas}}$

El margen bruto de utilidad: es un instrumento de medida para ver la salud financiera de la empresa indicando el fondo que hay después de la eliminación de costos de los productos vendidos.

Formula: $\text{margen bruto de utilidad} = \frac{\text{utilidad} \times 100}{\text{ventas}}$

El margen operacional: es un indicador de ventas netas, donde define si la empresa es lucrativa o no independientemente de su financiamiento.

La Rentabilidad neta sobre inversión: son beneficios obtenidos por la misma, una vez descontados los gastos la cual se calculará al final del ejercicio y se dará cuando el beneficio resulte positivo.

La rentabilidad operacional: en este concepto se refiere a la evaluación de la rentabilidad neta en semejanza al concepto anterior.

Rentabilidad del patrimonio: se refiere a la evaluación de la rentabilidad de los socios y accionistas de la empresa antes y después de los impuestos obligatorios.

Crecimiento sostenible: es el crecimiento de las ventas y los activos que será el resultado de la financiación, es un resultado satisfactorio de la empresa. (Raffino, 2018)

III. HIPÓTESIS

El proyecto de investigación no tiene hipótesis por ser una investigación descriptiva.

Según la publicación del libro metodología de la investigación por MARKA INVESTIGACION, (2019) considera que como los estudios exploratorios se interesan fundamentalmente en descubrir, los descriptivos se centran en medir con la mayor precisión posible. El acto de medir un fenómeno para describirlo no requiere de hipótesis, por lo tanto, los estudios de investigación descriptivos carecen de la misma.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la Investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo cualitativo puesto que se utilizó variables y se describirá el fenómeno de acuerdo a su contexto para ser analizado. Según la publicación de Gonzales, (2019) en la página web sobre la metodología de sampieri la investigación cualitativa se destaca que la esencia de la investigación cualitativa es comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en su ambiente natural y en relación con el contexto; contiene una serie de recomendaciones incluyendo la de dimensionarlo mediante el apoyo con datos cuantitativos, el de llevar anotaciones de campo de distintos tipos y cómo ingresar al ambiente.

El presente proyecto es de nivel descriptivo porque estudia fenómenos en cuanto a sus componentes, mide conceptos y define variables según su contexto. Según el estudio realizado por Cauas, (2015), se dirige fundamentalmente a la descripción de fenómenos sociales o educativos en una circunstancia temporal y especial determinada. Los diferentes niveles de investigación difieren en el tipo de pregunta que pueden formular. En esta investigación se formulará las preguntas de acuerdo a las variables.

El diseño no experimental puesto que solo se observará las variables. Según Aniorte, (2018) en la investigación no experimental el investigador observa los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo.

4.2 El Universo y Muestra.

a) Universo

El universo del presente proyecto está conformado por 15 gerentes o encargados administrativos de las MYPES del rubro de papelería del distrito de Juliaca.

Según Narváez, (2014) la población conocida también como universo, es todo el conjunto de elementos que tienen una característica o hacen parte de un espacio común y de los cuales se realiza el estudio para conocer datos específicos.

b) Muestra

En cuanto a la muestra será 15 gerentes o encargados administrativos de las MYPES del rubro de papelería del distrito de Juliaca.

Según Narváez, (2014) la muestra parte de una población seleccionada mediante alguna técnica. La muestra es un subconjunto representativo. Adecuado y valido de la población en la investigación cualitativa se determina durante o después de la inmersión inicial en el campo.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
FINANCIAMIENTO	El financiamiento es la acción o mecanismo por el cual se aporta dinero o concede un préstamo a una empresa, organización o sencillamente a una persona que lo requiera para una actividad o proyecto para que puede cumplir sus objetivos futuros.	CRÉDITOS	Recibió créditos	Nominal Si No No sabe, no opina
			Institución del que recibió crédito	Nominal Proveedor Banca comercial Caja municipal Cooperativa de ahorro y crédito.
			Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su Objetivos en la empresa	Nominal Si No No sabe, no opina
RENTABILIDAD	La inversión determinada de otorgar beneficios y después de esperar un tiempo o periodo, de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera se espera haber realizado buenas elecciones. Si hablamos de la existencia de rentabilidad hablamos de un porcentaje significativo de capital obtenido después de un tiempo, que también determinará la sustentabilidad del proyecto o su entusiasmo para los socios y accionistas.	ECONÓMICA	Considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa.	Nominal Si No No sabe, no opina
		FINANCIERA	considera Ud. que el financiamiento obtenido fue fundamental para su rentabilidad	Nominal Si No No sabe no opina
			considera que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad	Nominal Si No No sabe, no opina

4.4 Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos

En opinión de las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas.(antonio, 2010).

La técnica es utilizada en investigaciones para obtener datos o informaciones, por los sujetos en estudio sobre un determinado problema; constituye a menudo, el más usual por el cual se puede obtener opiniones, conocer actitudes, etc., para poder dar solución a un determinado problema.

Según Castro, (2016), La encuesta es una técnica de recolección de datos que consiste en obtener información de una parte de la población o muestra, mediante el uso del cuestionario

El instrumento a utilizar es el cuestionario conformado por 20 preguntas y se muestra en el anexo 03.

Según castro, (2016) el cuestionario es un formato en forma de interrogatorio para obtener información acerca de las variables que se investigan, puede ser aplicado a personal o enviado por correo reflejando las variables y sus indicadores.

4.5 Plan de Análisis

La encuesta se realizará con la participación de 15 empresas dedicadas al rubro de papelería que pertenecen al distrito de Juliaca.

Domínguez, (2014) en esta sección se selecciona el programa estadístico a utilizar para procesar y analizar los datos, SPSS o equivalente; se establece la forma de organización de los datos de las variables a partir de cuadros y gráficos

preestablecidos indicando las mediadas descriptivas del caso, lo que puede llevar a plantear análisis adicionales; se determinan las pruebas estadísticas concretas y la forma de analizar la confiabilidad y validez de los instrumentos de medición.

Para el plan de análisis de la información recopilada en la exploración, se utilizará una investigación clara; El programa Excel se utilizará como una ayuda para organizar la información.

Se completará una investigación distinta de los factores bajo examen. Los resultados se muestran en tablas de diseminación de frecuencias supremas y tasas relativas, al igual que cuadros y tabulación. Se utilizó el programa para PC Microsoft Excel para procesar la información.

4.6 Matriz de Consistencia

Título: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cómo es la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018?</p> <p>PROBLEMAS ESPECIFICOS</p> <p>- ¿Cómo es la caracterización del financiamiento de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018?</p> <p>- ¿Cómo es la caracterización de la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.</p> <p>OBJETIVO ESPECIFICO</p> <p>1.-Describir la caracterización del financiamiento de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.</p> <p>2.-Describir la caracterización de la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.</p>	<p>FINANCIAMIENTO</p> <p>RENTABILIDAD</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>cualitativa</p> <p>Nivel de investigación:</p> <p>descriptiva</p> <p>Diseño de investigación:</p> <p>no experimental</p> <p>universo</p> <p>Está conformado por 15 gerentes o encargados administrativos de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.</p> <p>Muestra</p> <p>Serán 15 gerentes o encargados administrativos de las del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.</p> <p>Técnica: encuesta</p> <p>Instrumentos: cuestionario de 20 preguntas</p>

4.7 Principios Éticos

Es la moralidad de cada humano por que se rige con todas las normas del proyecto de investigación las cuales se encuentran en el reglamento universitario de investigación.

En la protección a las personas: Las personas involucradas en la investigación necesitan cierto grado de protección que se determinara de acuerdo al nivel de riesgo que incurren.

En beneficio: El investigador deberá respetar la dignidad humana, identidad, la confidencialidad y la privacidad.

La justicia: El juicio debe ser razonable, en sus limitaciones y capacidad, conocimiento dirigida a la equidad y justicia a todas las personas participantes tienen el derecho de acceder a los resultados.

Integridad científica: La integridad de investigador debe ser relevante en función de las normas deontológicas de su profesión, y mantener la integridad científica en conflictos de interés que puedan afectar a la investigación.

El Consentimiento informado y expreso: La presente investigación cuenta con la autorización de los participantes para que sea publicada como resultados para ser informado.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

En el presente capítulo se dará a conocer el análisis y las respectivas interpretaciones de los resultados obtenidos según las encuestas aplicadas a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES del rubro papelería en general, teniendo en cuenta los objetivos planteados en la investigación.

Tabla 1 ¿Se encuentra empresarialmente formalizado?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	10	66.67
No	2	13.33
No Sabe,No Opina	3	20.00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 1: ¿Se encuentra empresarialmente formalizado?



FUENTE: Elaborado con la tabla 1.

FIGURA 1 :Se encuentra empresarialmente formalizado

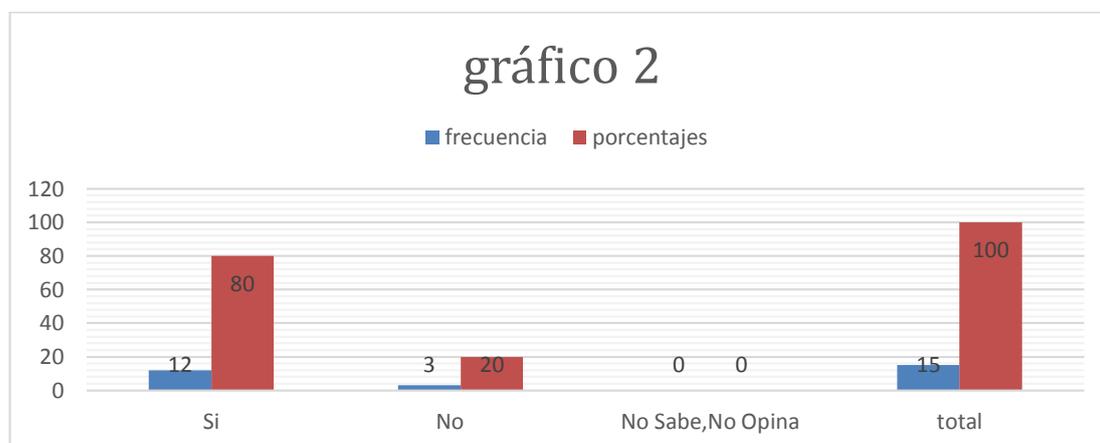
Interpretación: En el gráfico 1, el 66,67 % indica que si esta formalizado empresarialmente el 13,33% no lo está y el 20% no sabe no opina

Tabla 2 A partir de su experiencia considera, ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial -empresarial?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	12	80,00
No	3	20,00
No Sabe, No Opina	0	0,00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 2: A partir de su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial-empresarial?



FUENTE: Elaborado con la tabla 2.

FIGURA 2: A partir de su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial-empresarial?

Interpretación: En el gráfico 2, el 80% indica que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial-empresarial, el 20% considera que no es una ayuda para el desarrollo comercial.

Tabla 3 ¿En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	12	80
No	2	13.33
No Sabe,No Opina	1	6.67
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 3: ¿En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?



FUENTE: Elaborado con la tabla 3.

FIGURA 3 : En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito.

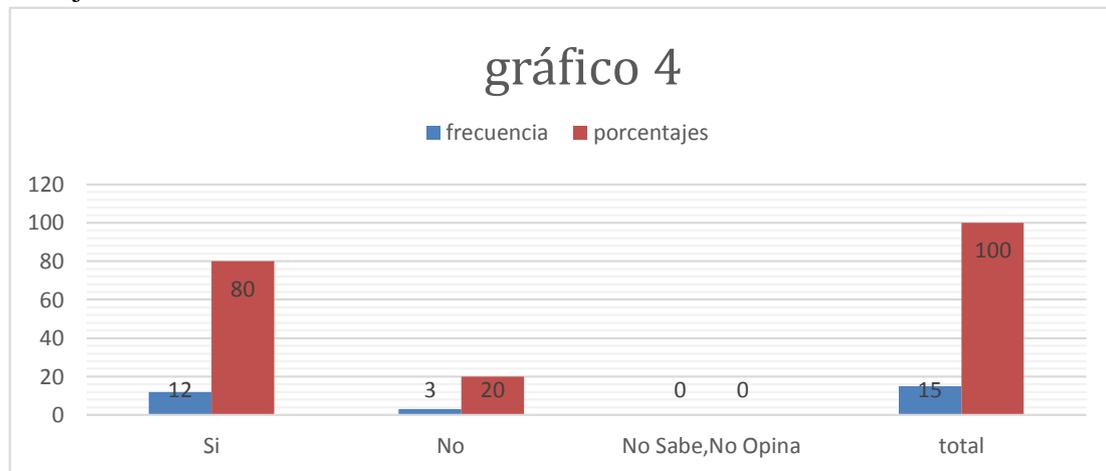
Interpretación: En el gráfico 3, El 80% de los gerentes o encargados administrativos dice que, si es habitual la conducta de tomar créditos, mientras que el 13.33% no lo considera.

Tabla 4 ¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	12	80
No	3	20
No Sabe, No Opina	0	0
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 4: ¿Ha tenido dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?



FUENTE: Elaborado con la tabla 4.

FIGURA 4: Ha tenido dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo.

Interpretación: El 75% considera que, si tuvo dificultad para operar por la falta de capital de trabajo, mientras que el 25 % no considera la dificultad.

Tabla 5 ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	8	53.33
No	3	20.00
No Sabe, No Opina	4	26.67
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 5: ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano?



FUENTE: Elaborado con la tabla 5.

FIGURA 5: Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano.

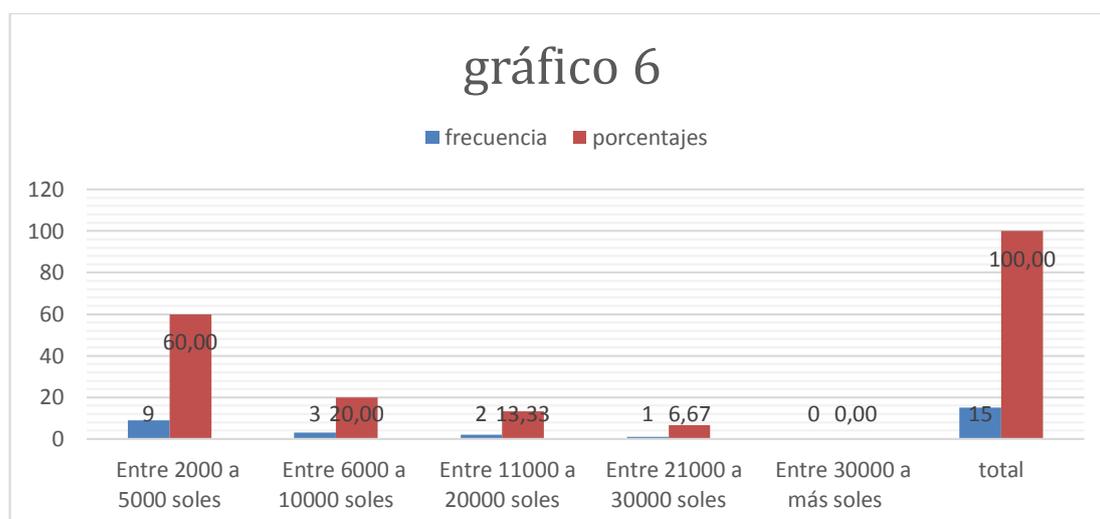
Interpretación: El 53.33% de los gerentes si conoce las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema peruano, el 20% no lo conoce, el 26.67% no sabe, no opina sobre las alternativas de financiamiento.

Tabla 6 ¿Cuál fue el monto otorgado para financiamiento de su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Entre 2000 a 5000 soles	9	60.00
Entre 6000 a 10000 soles	3	20.00
Entre 11000 a 20000 soles	2	13.33
Entre 21000 a 30000 soles	1	6.67
Entre 30000 a más soles	0	0.00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 6: ¿Cuál fue el monto otorgado para su financiamiento de su negocio?



FUENTE: Elaborado con la tabla 6.

FIGURA 6: Cuál fue el monto otorgado para financiamiento de su negocio.

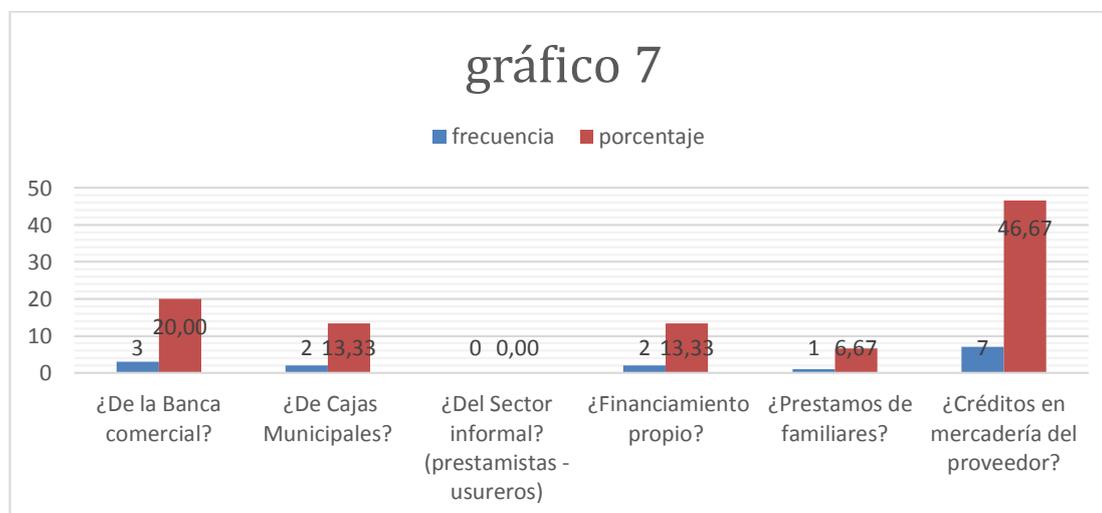
Interpretación: en el grafico 5, el 60% obtiene créditos de entre 2000 a 5000 soles, el 20% de 6000 a 10000 soles, y el 13.33% de 11000 a 20000 soles así también solo un 6.67% de 21000 a 30000 soles.

Tabla 7 ¿Cómo es su financiamiento en campañas?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿De la Banca comercial?	3	20.00
¿De Cajas Municipales?	2	13.33
¿Del Sector informal? (prestamistas - usureros)	0	0.00
¿Financiamiento propio?	2	13.33
¿Prestamos de familiares?	1	6.67
¿Créditos en mercadería del proveedor?	7	46.67
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 7: ¿cómo es su financiamiento en campañas?



FUENTE: Elaborado con la tabla 7.

FIGURA 7: El financiamiento en campañas.

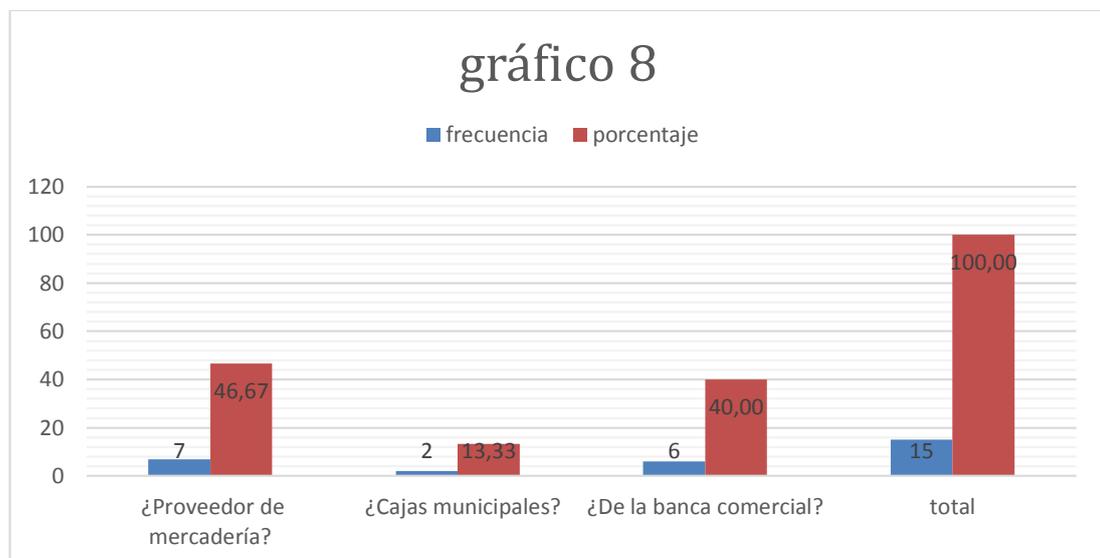
Interpretación: En el gráfico 7, el 20% obtiene su financiamiento de la banca comercial en campañas, el 13,33% se dirige a cajas municipales, el 13,33% de los gerentes responde tener financiamiento propio del negocio, mientras que el 6,67% requiere préstamos familiares, el 46,67% obtiene créditos en mercadería del proveedor de la misma con plazos de pago mensuales.

Tabla 8 ¿Según los créditos obtenidos que tasa de interés le conviene pagar (según tasa de proveedor)?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Proveedor de mercadería?	7	46.67
¿Cajas municipales?	2	13.33
¿De la banca comercial?	6	40.00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 8: ¿Según los créditos obtenidos que tasa de interés le conviene pagar (según tasa de proveedor)?



FUENTE: Elaborado con la tabla 8.

FIGURA 8: Según los créditos obtenidos que tasa de interés le conviene pagar (según tasa de proveedor).

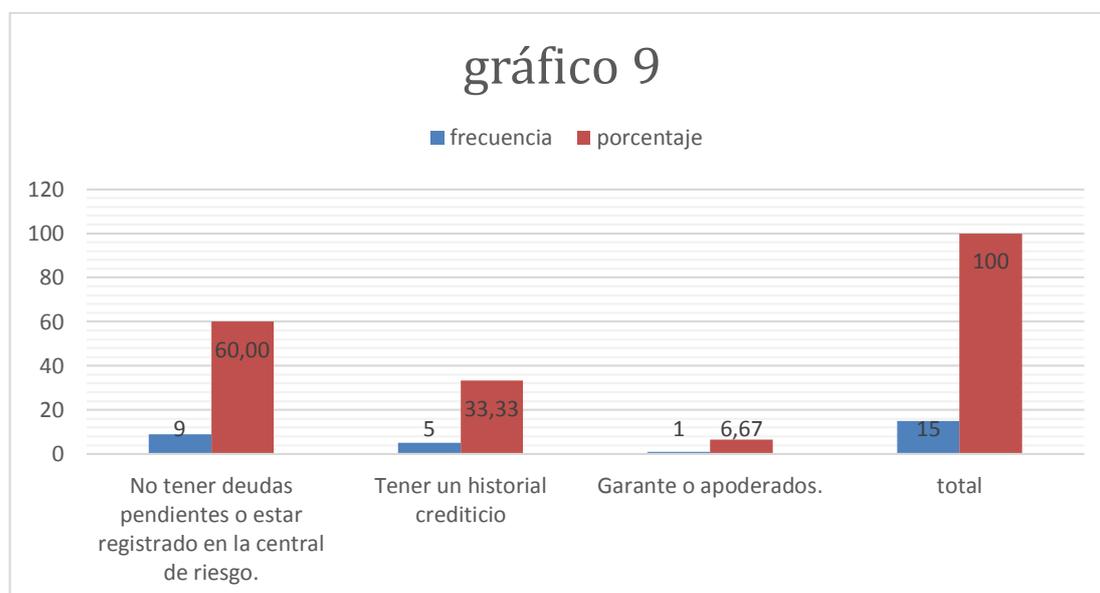
Interpretación: En el gráfico 8, El 46.67% le conviene pagar la tasa de interés del proveedor de mercadería, el 13.33 % ve por conveniente pagar la tasa de interés de cajas municipales mientras que el 40% paga de la banca comercial por las facilidades de liquidez.

Tabla 9 ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No tener deudas pendientes o estar registrado en la central de riesgo.	9	60.00
Tener un historial crediticio	5	33.33
Garante o apoderados.	1	6.67
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 9: ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?



FUENTE: Elaborado con la tabla 9.

FIGURA 9: Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento.

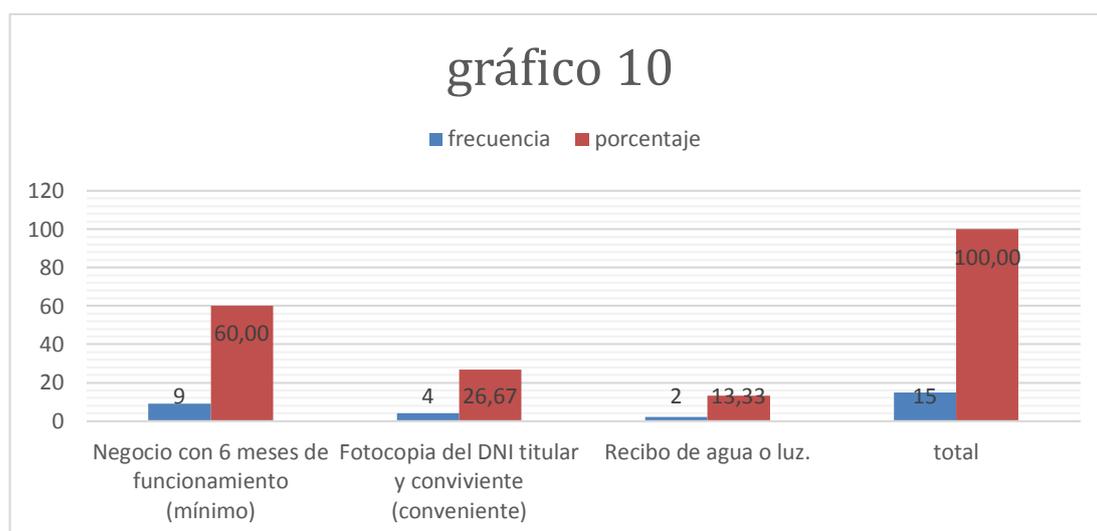
Interpretación: En el gráfico 9, El 66,67% era no tener deudas pendientes o estar registrado en la central de riesgo, el 26,67% es tener un historial crediticio, y el 6,67% considerar un garante o apoderado.

Tabla 10 ¿Cuáles son los requisitos solicitados para obtener un préstamo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Negocio con 6 meses de funcionamiento (mínimo)	9	60.00
Fotocopia del DNI titular y conviviente (conveniente)	4	26.67
Recibo de agua o luz.	2	13.33
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 10: ¿Cuáles son los requisitos solicitados para obtener un préstamo?



FUENTE: Elaborado con la tabla 10.

FIGURA 10: Cuáles son los requisitos solicitados para obtener un préstamo.

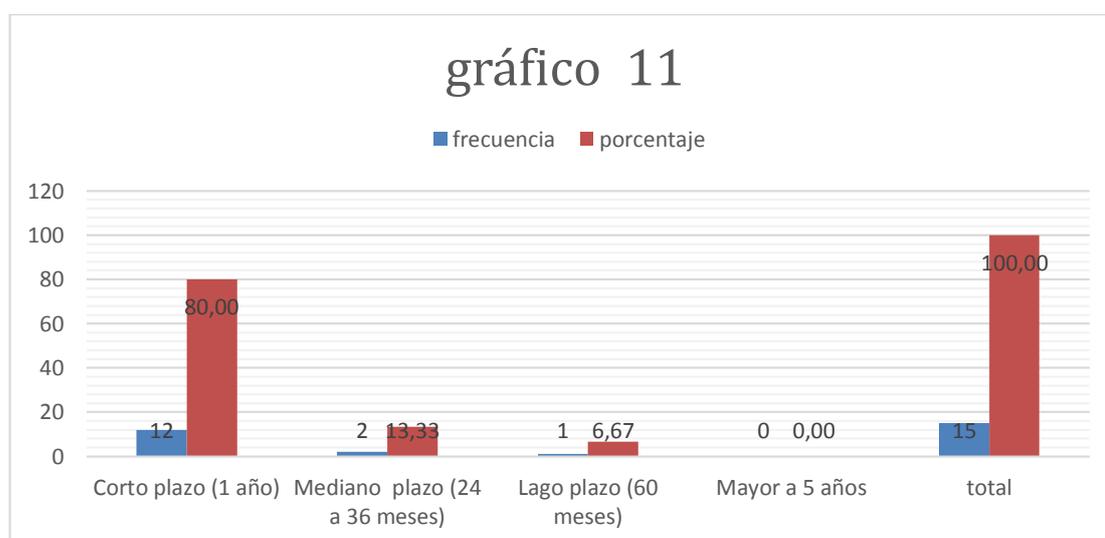
Interpretación: En el gráfico 10, El 60 % es tener un negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo, y el 26,67% tuvieron que presentar documentos de identidad del titular y conviviente, mientras que el 13.33 presentaron documento del recibo de luz o agua.

Tabla 11 ¿A cuánto fue el periodo de devolución del préstamo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Corto plazo (1 año)	12	80.00
Mediano plazo (24 a 36 meses)	2	13.33
Lago plazo (60 meses)	1	6.67
Mayor a 5 años	0	0.00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 11: ¿A cuánto fue el periodo de devolución del préstamo?



FUENTE: Elaborado con la tabla 11.

FIGURA 11: A cuanto fue el periodo de devolución del préstamo

Interpretación: En el gráfico 11, El 80% de los gerentes devuelve los préstamos en corto plazo (1 año), el 13,33% lo devuelve en mediano plazo de (24 meses) y un 6,67% tiene un periodo de largo plazo (60 meses).

Tabla 12 ¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de Trabajo	8	53.33
Gastos Operativos	4	26.67
Pago a Proveedores	2	13.33
Adquisición de Activos fijos	0	0.00
Ampliación y/o modernización de local	1	6.67
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 12: ¿tiene planificado en que usara el crédito?



FUENTE: Elaborado con la tabla 12.

FIGURA 12: Tiene planificado en que utilizara el crédito

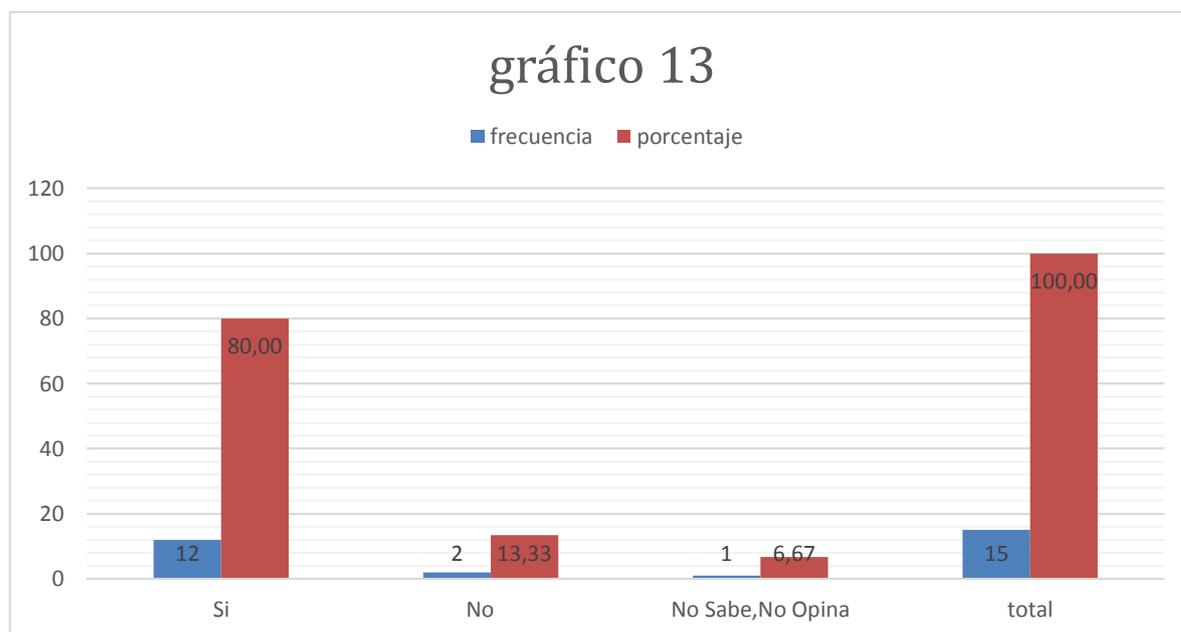
Interpretación: En el gráfico 12, El 53,33% tiene planificado utilizar el crédito para capital de trabajo, el 26,67% lo utilizará en gastos operativos (contrato de personal), el 13,33% utilizará para pagos a proveedores, mientras que el 6,67% lo utilizará en la ampliación y/o modernización de local.

Tabla 13 ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de sus Objetivos en la empresa?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	12	80,00
No	2	13,33
No Sabe, No Opina	1	6,67
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 13: ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de sus objetivos en la empresa?



FUENTE: Elaborado con la tabla 13.

FIGURA 13: Considera que el crédito fue oportuno para el logro de sus objetivos en la empresa.

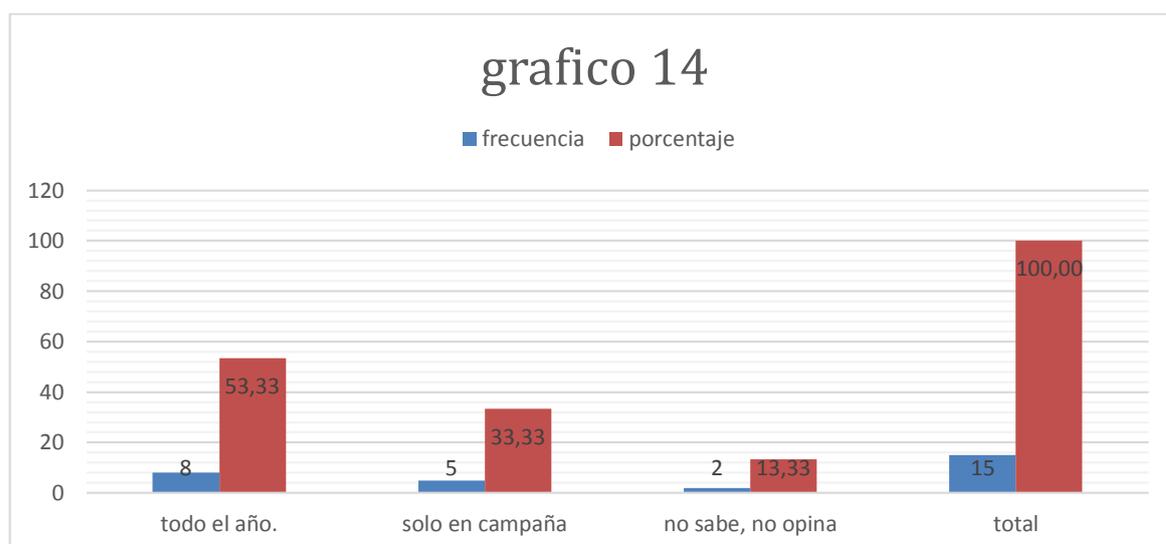
Interpretación: En el gráfico 13, El 80 % considera oportuna la financiación para el logro de sus objetivos en la empresa, el 13,33 no lo considero y un 6,67 % no sabe no opina sobre los resultados del crédito obtenido.

Tabla 14 ¿Cree Ud. que su negocio es rentable?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Todo el año.	8	53,33
Solo en campaña	5	33,33
No sabe, no opina	2	13,33
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 14: ¿Cree Ud. que su negocio es rentable?



FUENTE: Elaborado con la tabla 14.

FIGURA 14: Cree usted que su negocio es rentable.

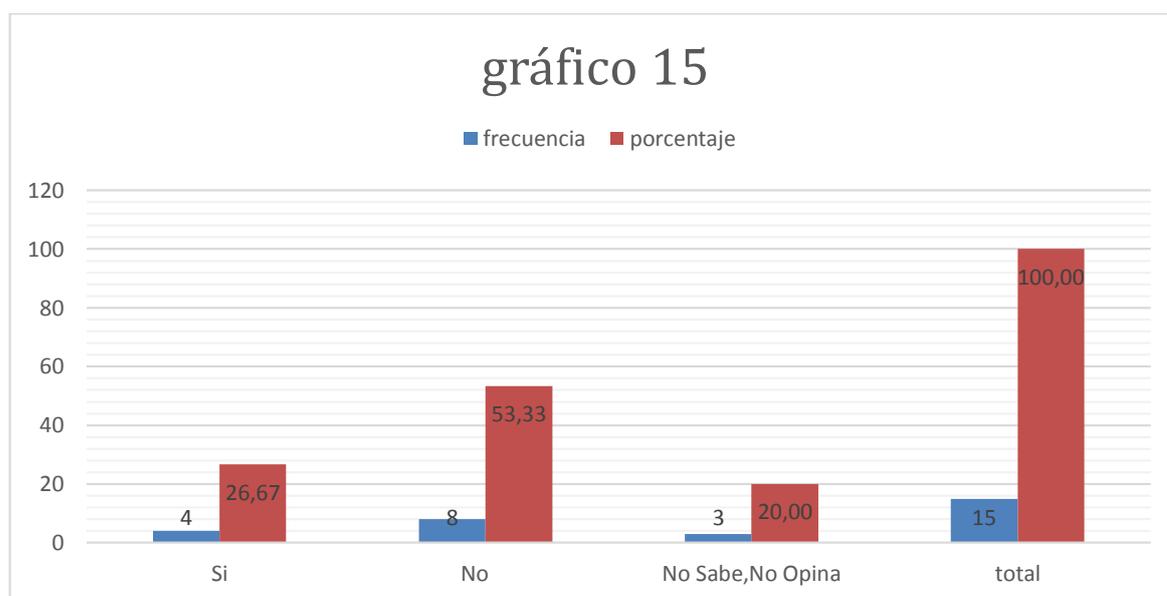
Interpretación: En el gráfico 14, El 53,33% considera rentable su empresa todo el año, el 33,33% es en campañas, el 13,33% no sabe no opina sobre su rentabilidad.

Tabla 15 ¿Tiene una formula o método para evaluar su rentabilidad?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	4	26.67
No	8	53.33
No Sabe, No Opina	3	20.00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 15: ¿Tiene una formula o método para evaluar su rentabilidad?



FUENTE: Elaborado con la tabla 15.

FIGURA 15: Tiene una formula o método para evaluar su rentabilidad.

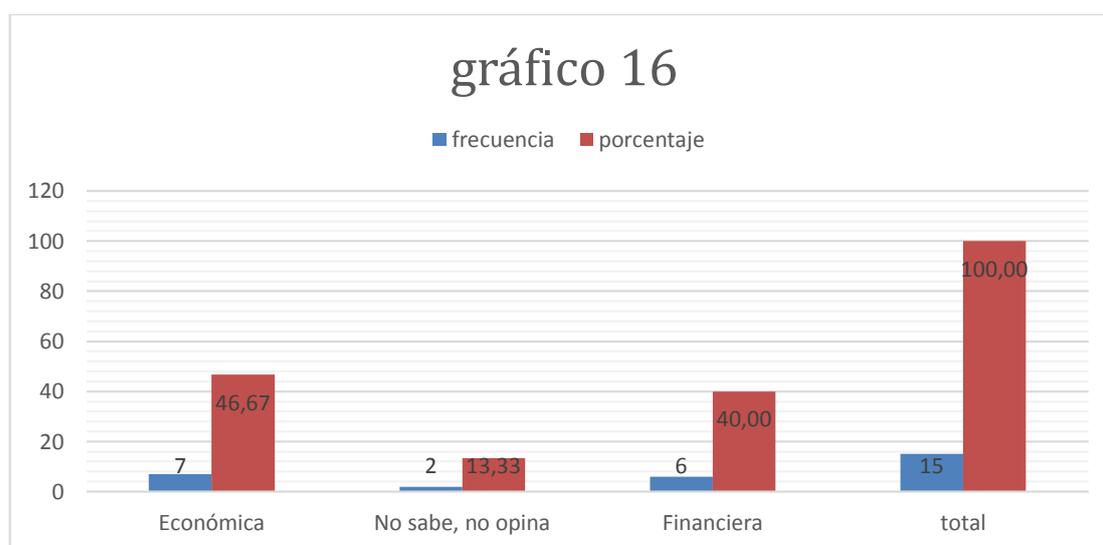
Interpretación: En el gráfico 15, El 26,67 si tiene un método para evaluar su rentabilidad, el 53,33% no tiene métodos para evaluar su rentabilidad, el 20% de los gerentes no sabe, no opina sobre la evaluación de su rentabilidad.

Tabla 16 ¿Según su conocimiento su rentabilidad es?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Económica	7	46.67
No sabe, no opina	2	13.33
Financiera	6	40.00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 16: ¿Según su conocimiento su rentabilidad es?



FUENTE: Elaborado con la tabla 16.

FIGURA 16: Según su conocimiento su rentabilidad es:

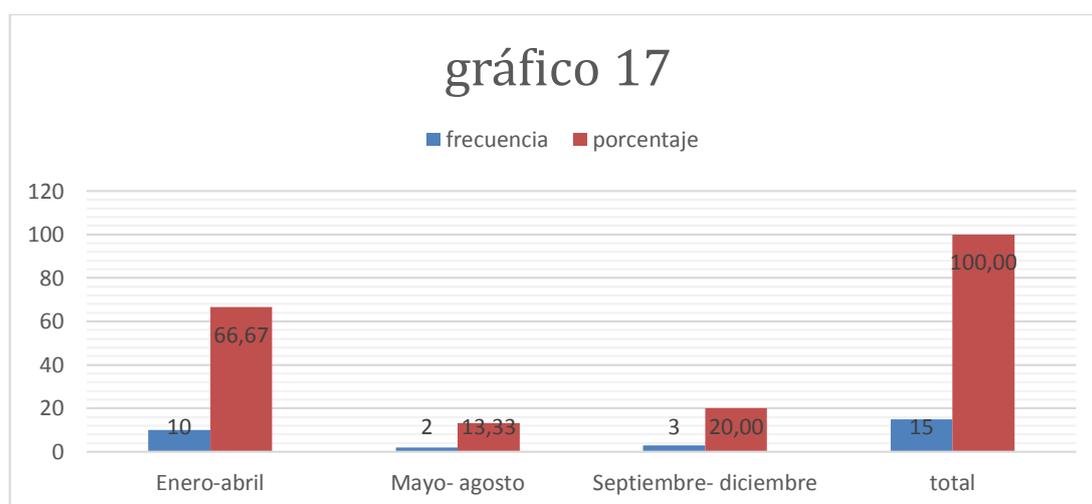
Interpretación: En el gráfico 16, El 46,67 considera que su rentabilidad es económica, el 13,33% no sabe, no opina sobre el tema, y el 40% considera que es financiera.

Tabla 17 ¿En qué mes del año su negocio es más rentable?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Enero-abril	10	66.67
Mayo- agosto	2	13.33
Septiembre- diciembre	3	20.00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 17: ¿En qué mes del año su negocio es más rentable?



FUENTE: Elaborado con la tabla 17.

FIGURA 17: En qué mes del año su negocio es más rentable.

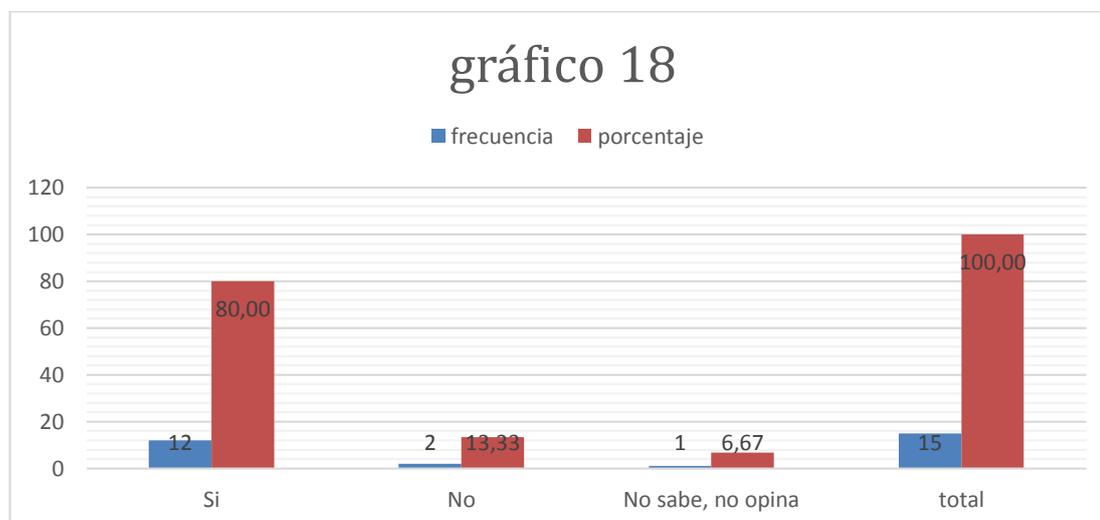
Interpretación: En el gráfico 17, El 66,67 % considera que el negocio es más rentable entre enero-abril, y el 13,33 % es más rentable en mayo – agosto, y el 20 % entre setiembre-diciembre su negocio es más rentable.

Tabla 18 ¿Considera Ud. que el financiamiento obtenido fue fundamental para su rentabilidad?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	12	80.00
No	2	13.33
No sabe, no opina	1	6.67
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 18: ¿Considera Ud. que el financiamiento obtenido fue fundamental para su rentabilidad?



FUENTE: Elaborado con la tabla 18.

FIGURA 18: Considera que el financiamiento obtenido fue fundamental para su rentabilidad.

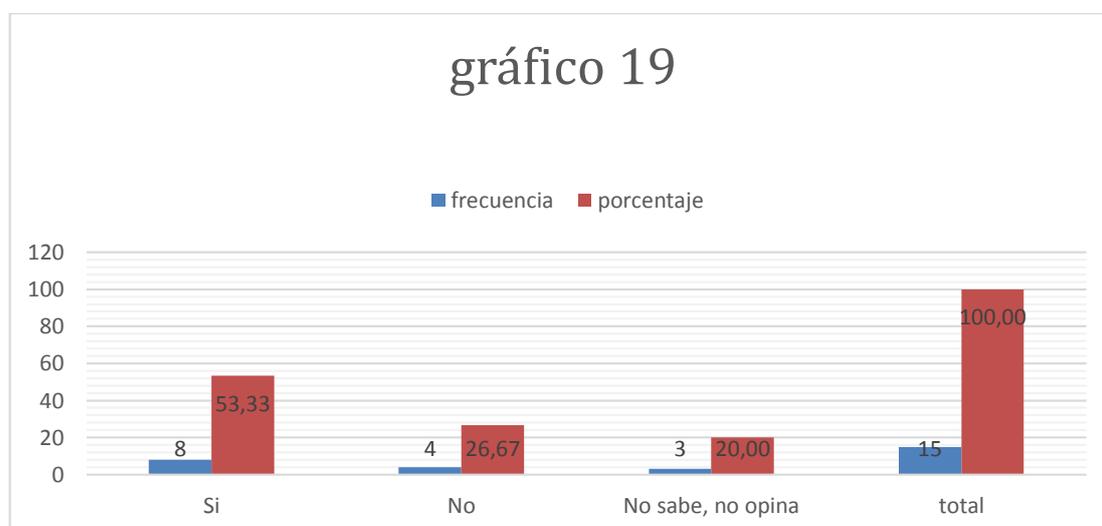
Interpretación: En el gráfico 18, El 80% considera que, si fue fundamental para la rentabilidad de su negocio, y el 13,33% no lo considera fundamental para su rentabilidad de su negocio, el 6,67 % no sabe no opina sobre su rentabilidad.

Tabla 19 A partir de su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	53.33
No	4	26.67
No sabe, no opina	3	20.00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 19: a partir de Su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad?



FUENTE: Elaborado con la tabla 19.

FIGURA 19: A partir de su experiencia, considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad.

Interpretación: En el gráfico 19, El 53.33 % si considera que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad, el 26,67% no lo considera que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad, y el 20% no sabe, no opina sobre la pregunta.

Tabla 20 Según su conocimiento ¿considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	15	100,00
No	0	0,00
No Sabe, No Opina	0	0,00
TOTAL	15	100

FUENTE: Cuestionario aplicados a los gerentes o encargados administrativos de las MYPES rubro distribución de papelería en general del distrito de Juliaca, 2018.

Gráfico 20: Según su conocimiento ¿considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa?



FUENTE: Elaborado con la tabla 20.

FIGURA 20: Según su conocimiento ¿considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa?

Interpretación: En el gráfico 20, El 100% de los gerentes o encargados administrativos considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa.

5.2 Análisis De Resultados

Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca ,2018.

Análisis de la tabla 1: ¿Se encuentra empresarialmente formalizado?

Según los resultados obtenidos en la encuesta realizada el 66,67 %se encuentra empresarialmente formalizado, así mismo se puede observar que el 13,33% considera no estar formalizada, mientras que un 20% no opina sobre el tema, lo cual es diferente a los resultados de Soria, (2013) donde Con el diagnóstico empresarial, se logró determinar las características que presentan las mi pyme en el sector de librerías y papelerías , las áreas que se analizaron fueron administración, mercadeo y ventas, contabilidad y finanzas, tecnología, y legislación aplicable al sector, que en su mayoría fueron informales.

Análisis de la tabla 2: A partir de su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial –empresarial?

El 80% de los empresarios considero que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial-empresarial, en tanto el 20% no lo considera como ayuda para el desarrollo empresarial, este resultado es considerado similar al proyecto realizado por Rojas, (2017) que, durante la última década, en muchos estudios se ha destacado el papel del sistema financiero interno en las economías en desarrollo y ha existido un interés particular.

Análisis de la tabla 3: ¿En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?

El 80% de los gerentes o encargados administrativos dice que, si es habitual la conducta de tomar créditos, mientras que el 13.33% no lo considera, el 6.67% no sabe, no opina sobre el tema. Este resultado es similar a los resultados de Lázaro, (2016) la mayoría de los emprendedores ha abordado el proceso de financiamiento de acuerdo a como se les ha ido presentando las circunstancias en el desarrollo de sus proyectos, algunos de estos han aprovechado fondos estatales y de aceleradoras; pero lo que sí han hecho uso de su red de contactos para conseguir a sus inversionistas.

Análisis de tabla 4: ¿Ha tenido dificultad para operar su negocio por falta de capital de trabajo?

El 75% considera que, si tuvo dificultad para operar por la falta de capital de trabajo, mientras que el 25 % no considera la dificultad. Sin embargo, este resultado está en relación con Vilca, (2018) Donde la mayoría de las MYPES si obtuvieron préstamo para la creación del negocio, y la mayoría relativa indico que la fuente de financiación fue personal, los mismo fueron destinados a la compra de insumos.

Análisis de la tabla 5: ¿Conoce Ud. las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano?

El 53,33% dice conocer las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano, y el 20% no conoce las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano, mientras que el 26,67% no sabe no opina del tema, así como Fierros, (2015) dice como establecer la financiación del negocio consiste en combinar las fuentes financieras, lo cual puede ser préstamos o créditos de entidades bancarias con pagos mensuales o acuerdos con el proveedor, al finalizar el tiempo de proyecto se tomará los resultados con lo que se definirá la estabilidad que tendrá y la utilidad generada en el tiempo proyectado.

Análisis de la tabla 6: ¿Cuál fue el monto otorgado para el financiamiento de su negocio?

El 60% de los gerentes manifiesta haber adquirido entre 2000 a 5000 soles de financiamiento para su negocio, el 20 % adquirió entre 6000 a 10000 soles para su financiamiento de su negocio, y el 13,33% es de 11000 a 20000 soles, el 6.67% entre 21000 a 30000 soles para el financiamiento de su negocio. Este resultado fue obtenido en el trabajo de investigación de Rodríguez, (2019) donde el 39,3% de los representantes encuestados recibió el monto de 1001 a 5000 soles de financiación de una entidad bancaria.

Análisis de la tabla 7: ¿Cómo es su financiamiento en las campañas?

El 20% obtiene su financiamiento de la banca comercial en campañas, el 13,33% se dirige a cajas municipales, el 13,33% de los gerentes responde tener financiamiento propio del negocio, mientras que el 6,67% requiere préstamos familiares, el 46,67% obtiene créditos en mercadería del proveedor de la misma con plazos de pago mensuales, la cual responde al estudio de Baca y Díaz, (2016) ha tenido un aumento en el volumen de venta de 12.19% conforme a la fecha en que se adquirió el financiamiento, pero el nivel de endeudamiento ha tenido un aumento de 27 % en el 2014 y 48.38 % en el 2015. Donde las ventas se incrementan a mayor inversión mayor rentabilidad.

Análisis de la tabla 8: ¿Según los créditos obtenidos que tasa de interés le conviene pagar (según tasa de proveedor)?

El 46.67% le conviene pagar la tasa de interés del proveedor de mercadería, el 13.33 % ve por conveniente pagar la tasa de interés de cajas municipales mientras que el 40% paga de la banca comercial por las facilidades de liquidez. Donde el resultado

es similar al informe de Baca y Díaz, (2015) donde el crédito concedido por la mayoría de los proveedores a sus clientes, al no obligarlos a abonar sus deudas en el acto, de forma que ese aplazamiento supone recursos financieros que la empresa puede estar utilizando. Surge como fruto de las relaciones comerciales habituales entre clientes y proveedores, y es automático; por lo general no va a requerir una negociación formal.

Análisis de la tabla 9: ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?

El 66,67% era no tener deudas pendientes o estar registrado en la central de riesgo, el 26,67% es tener un historial crediticio, y el 6,67% considerar un garante o apoderado, lo cual esa relacionado a los resultados de Barceda, (2015) donde indica que. El financiamiento privado está sujeto a múltiples requisitos de acceso y condicionalidades, que dificultan la adopción por parte de los países de la región de un enfoque estratégico para financiar sus prioridades de desarrollo y evaluar el impacto y la eficacia de las fuentes de financiamiento para el desarrollo.

Análisis de la tabla 10: ¿Cuáles son los requisitos solicitados para obtener un préstamo?

El 60 % es tener un negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo, y el 26,67% tuvieron que presentar documentos de identidad del titular y conviviente, mientras que el 13,33 presentaron documento del recibo de luz o agua. Lo cual afirma Lázaro, (2016) donde menciona teniendo en consideración los principales desafíos que han afrontado los emprendedores para obtener el financiamiento para sus proyectos y también las competencias que tienen estos emprendedores para sobrellevar cada una de las etapas de este proceso que demanda bastante tiempo y esfuerzo considera que obtuvieron créditos oportunos.

Análisis de la tabla 11: ¿A cuánto fue el periodo de devolución del préstamo?

El 80% de los gerentes devuelve los préstamos en corto plazo (1 año), el 13,33% lo devuelve en mediano plazo de (24 meses) y un 6,67% tiene un periodo de devolución de largo plazo (60 meses). Este resultado es similar al resultado de Gonzales, (2018) donde el 70% acudió a las entidades financieras donde recibieron la financiación acorde a sus necesidades las cuales se devolverán en pagos de corto y largo plazo.

Análisis de la tabla 12: ¿Tiene planificado en que utilizara el crédito?

El 53,33% tiene planificado utilizar el crédito para capital de trabajo, el 26,67% lo utilizara en gastos operativos (contrato de personal), el 13,33% utilizara para pagos a proveedores, mientras que el 6,67% lo utilizara en la ampliación y/o modernización de local. Lo cual es comparado con el resultado de Martínez, (2016) donde el 63% obtuvo créditos con mediano plazo de devolución y un interés de 5% mensual, invertido en capital de trabajo, permitiendo el desarrollo de su empresa.

Análisis de la tabla 13: ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de sus objetivos en la empresa?

El 80 % considera oportuna la financiación para el logro de sus objetivos en la empresa, el 13.33% no lo considero y un 6,67 % no sabe no opina sobre los resultados del crédito obtenido. Este resultado va relacionado a la de Gonzales, (2018). Dónde las empresas optan por la mejora de la productividad y sus ventajas, reconociendo mejor el año anterior, como también afirma que el desarrollo y actualización puede beneficiar a los clientes de la región y mejorar la rentabilidad de las acciones.

Características de la rentabilidad en las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018.

Análisis de la tabla 14: ¿Cree usted que su negocio es rentable?

El 53,33% considera rentable su empresa todo el año, el 33,33% es en campañas, el 13,33% no sabe no opina sobre su rentabilidad, éste resultado considera que las MYPES generan ingresos favorables para el empresario al igual que Gómez (2018) indica que Actualmente las MYPES son pieza clave para impulsar el desarrollo del país, con todas las dificultades que enfrentan los dueños y gerentes logran acceder a microcréditos un grupo muy reducido que en su mayoría se da por desconocimiento del adecuado manejo del financiamiento y así lograr una adecuada rentabilidad para la empresa en marcha.

Análisis de la tabla 15: ¿Tiene una formula o método para evaluar su rentabilidad?

El 26,67 si tiene un método para evaluar su rentabilidad, el 53,33% no tiene métodos para evaluar su rentabilidad, el 20% de los gerentes no sabe no opina sobre sobre la evaluación de su rentabilidad este resultado es comparado con el de Aguilar y Cano, (2017) donde también no conocen las ratios financieras, no pueden medir su rentabilidad, por ello no conocen con exactitud su utilidad y lo manejan con la experiencia que obtuvieron en el negocio.

Análisis de la tabla 16: ¿Según su conocimiento su rentabilidad es?

El 46,67 considera que su rentabilidad es económica, el 13,33% no sabe, no opina sobre el tema, y el 40% considera que es financiera. Donde (Mytriplea, 2018) considera La rentabilidad económica es la rentabilidad de los activos de una empresa.

Mide el grado de eficiencia de la empresa en el uso de sus recursos económicos o activos para la obtención de beneficios.

Análisis de la tabla 17: ¿En qué mes del año su negocio es más rentable?

El 66,67 % considera que el negocio es más rentable entre enero-abril, y el 13,33 % es más rentable en mayo – agosto, y el 20 % entre setiembre-diciembre su negocio es más rentable.

Análisis de la tabla 18: ¿Considera que el financiamiento obtenido fue fundamental para su rentabilidad?

El 80% considera que, si fue fundamental para la rentabilidad de su negocio, y el 13,33% no lo considera fundamental para su rentabilidad de su negocio, el 6,67 % no sabe no opina sobre su rentabilidad. También es considerada fundamental en la investigación de Moran, (2018) donde han manifestado que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

Análisis de la tabla 19: ¿A partir de su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad?

El 53.33 % si considera que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad, el 26,67% no lo considera que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad, y el 20% no sabe, no opina sobre la pregunta. También Gonzales, (2018) ve que la demanda los ha preparado y considerar la disposición fundamental del financiamiento, y consideran que la preparación y la planificación crean varias situaciones favorables para la empresa tomando en cuenta a los especialistas del tema o campo. Dónde las empresas optan por la mejora de la productividad y sus ventajas, reconociendo mejor el año anterior, como también afirma

que el desarrollo y actualización puede beneficiar a los clientes de la región y mejorar la rentabilidad de las acciones.

Análisis de la tabla 20: Según su conocimiento ¿considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa?

El 100% de los gerentes o encargados administrativos considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa. Afirmando el concepto de Aguilar y Cano, (2017) donde sustenta que el uso de las fuentes de financiamiento es clave para que su rentabilidad se incremente cada año.

VI. CONCLUSIONES

Primero.-Referente a la descripción de las características de financiamiento de las MYPES rubro distribución de papelería en general ,del distrito de Juliaca, 2018 , es su mayoría es formalizado empresarialmente y obtiene créditos para su capital de trabajo planificando su uso de acuerdo a sus necesidades ,la mayoría de los empresas conoce las alternativas de financiamiento del sistema financiero peruano ,los gerentes obtienen préstamos a corto plazo(1 año) las cuales son obtenidos de la banca comercial y en su mayoría son obtenidos en mercadería del mismo proveedor que se devuelve en cuotas cómodas de acuerdo a su capacidad. Las empresas consideran que una de las condiciones para acceder al crédito fue no tener deudas pendientes o estar registrado en la central de riesgo, los créditos obtenidos son entre 2000 a 5000 soles. Las empresas dedicadas a la distribución de papelería en general considerada oportuna las alternativas de financiamiento para el logro de sus objetivos en la empresa.

Segundo: referente a la descripción las características de e rentabilidad der las MYPES del rubro distribución de papelería en general, del distrito de Juliaca, 2018, las empresas consideran que su actividad es comercial les rentable todo el año en su mayoría es en enero-abril considerando la rentabilidad parte de la estabilidad y crecimiento de la empresa.

Aspectos Complementarios

RECOMENDACIONES

Considerando la importancia de la presente investigación en función de los resultados obtenidos se formulan algunas recomendaciones para las MYPES del rubro distribución de papelería en general:

Primero: En cuanto a la financiación se recomienda planificar los créditos o préstamos a obtener ya sea en campañas o para la implementación del local de comercio, tomar en cuenta que la inversión es la clave del éxito haciendo un uso responsable de los recursos, para lo cual deberán llevar una contabilidad ordenada y así poder controlar sus gastos, y obtener utilidades favorables para la empresa.

Segundo: En cuanto a la rentabilidad tener en cuenta que el análisis de resultado es fundamental para la evaluación de rentabilidad, puesto que el inversionista solo se fijara en la ganancia que obtenga después de su aporte ya sea en liquidez o maquinaria de trabajo, la rentabilidad es fundamental para que la empresa siga creciendo económicamente con sus propios recursos y generando la estabilidad deseada.

Referencias Bibliográficas

- ALICIA, B. (2015). *Financiamiento del Desarrollo*. SANTIAGO DE CHILE: NACIONES UNIDAS CEPAL.
- antonio, R. p. (2010). *Métodos de investigación: Diseño de proyectos*. Mexico: Primera edición, editorial pandora.
- ARIAS, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación*. VENEZUELA: Ediciones El Pasillo 2011, C.A.
- Burbano, G. A. (3 de abril de 2014). *seleccion de la muestra del proceso de investigacion*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/gambitguille/seleccion-de-la-muestra-en-investigacion>
- carrasco, s. (2019). *Metodología de la Investigación Científica*. lima: editorial san marcos.
- Cauas, D. (2015). *definicion de las variables, enfoques y tipo de investigacion*. Recuperado el 19 de noviembre de 2019, de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/36805674/Variables.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3Dvariables_de_Daniel_Cauas.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20191120%2
- CHAVEZ, V. A. (2016). *LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO CONSTRUCCION - HUARAZ, 2016*. HUARAZ.
- circle, f. (28 de octubre de 2018). *funding circle*. Obtenido de <https://www.fundingcircle.com/es/diccionario-financiero/tipos-de-prestamos>
- Comexperu. (2019). *Mypes: ¿Qué tipos de préstamos existen y cuál me conviene?* juliaca.
- Coronado, L. P. (2019). *“caracterizacion del financiamiento y en las empresas ferreteras del peru caso: ferreteria promadi eirl en la ciudad de piura 2017*. piura.
- DANIEL, G. P. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro diseño gráfico del distrito de Calleria, 2017*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8110>
- ecured.cu. (2019). *rentabilidad financiera*. Recuperado el 10 de octubre de 2019, de https://www.ecured.cu/Rentabilidad#Rentabilidad_financiera
- gea, M. d. (2019). *La rentabilidad es la clave a la hora de valorar y realizar comparativas entre empresas o proyectos de inversion*. economia y empresa.

- Granda, J. B. (2014). *MANUAL INTERNO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA MIMI*. CHIMBOTE.
- Hernandez, N. A. (27 de SETIEMBRE de 2018). *diseño investigacio I*. Recuperado el 19 de noviembre de 2019, de Metodologia de la Investigacion I: http://www.aniortenic.net/apunt_metod_investigac4_4.htm
- investigacion, c. i. (2016). principios de etica de la investigacion. *001 codigo:R-CEI F.implementacion : 25-01-16 resolucion N°0108-2016CUULADECH catolica, 4y6*.
- investigacion, m. (15 de febrero de 2019). *metodologia de la investigacion*. Obtenido de asesoramiento y consultoria: <https://markainvestigacion.wordpress.com/2019/02/15/las-investigaciones-exploratorias-y-descriptivas-tienen-hipotesis/>
- Lazaro Cubas, M. (2016). *Análisis del proceso de financiamiento de las startups en el Perú desde la perspectiva de los emprendedores*. lima.
- Lucero chuquista, J. B. (2016). *Estrategias para la formación de capital humano investigador en biotecnología orientado a la innovación en Perú*. lima.
- Mares, M. G. (31 de ENERO de 2019). *REVISTAS UNIVERSITARIAS DE CIENCIAS SOCIALES*. Recuperado el 14 de NOVIEMBRE de 2019, de <http://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>
- Marquez, F. C. (2016). *Saber Metodologia*. Recuperado el 19 de NOVIEMBRE de 2019, de Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos: <https://sabermetodologia.wordpress.com/2016/02/15/tecnicas-e-instrumentos-de-recoleccion-de-datos/>
- Mazzei, H. (2016). *a crisis financiera mundial y el comercio*. ginebra.
- michael lazaro garcia. (2016). *alicia concytec*.
- Moran Rosillo, C. L. (2017). *Caracterizacion del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio hospedaje del distrito de aguas verdes 2017*. lima.
- Mytriplea. (2018). *rentabilidad-financiera*. juliaca.
- Quispe, F. M. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES DE LA CIUDAD DE LAMPA, PUNO 2017*. PUNO.
- Raffino, M. E. (2018). *"rentabilidad"*. argentina.
- ramirez, k. y. (2017). *"FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DE LA PROVINCIA DE HUANCAYO 2017*. HUANCAYO.

(s.f.). *rentabilidad financier.*

SABINO, C. A. (1996). *El proceso de investigación / Carlos A. Sabino.* buenos aires: [1a ed.], 6a reimpr.

Silva, S. M. (2015). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO -RUBRO LIBRERÍAS DE LA CIUDAD DE PIURA, AÑO 2015.* piura.

Soria Medina, E. R. (2013). *"Diagnostico empresarial aplicado a librerías y papelerías en el municipio de coban,alta verapaz".*

Zañartu, L. F. (2017). *SCaracterizacion del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en chile.* santiago de chile.

ANEXOS

Anexo 01: Instrumento De Recolección De Datos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

INSTRUCCIÓN:

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información acerca de las MYPES para desarrollar el trabajo de investigación Titulado:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE
LAS MYPES DEL RUBRO DISTRIBUCIÓN DE PAPELERÍA EN
GENERAL, DEL DISTRITO DE JULIACA, 2018**

La información que usted proporcionará será utilizada con fines estrictamente académicos y la investigación por lo que se le agradece su colaboración y tiempo para el desarrollo del mismo.

NOMBRE O RAZON SOCIAL:

DIRECCION:

1. SOBRE FINANCIACIÓN:

Nro.	Preguntas	respuestas
1.	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?	
a)	Si	
b)	No	
c)	No, opina	
2.	¿A partir de su experiencia, ¿considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?	
a)	Si	

b) No	
c) No sabe, no opina	
3. ¿En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?	
a) Si	
b) No	
c) No sabe, no opina	
4. ¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?	
a) Si	
b) No	
c) No sabe, no opina	
5. ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?	
a) Si	
b) No	
c) No sabe, no opina	
6. ¿Cuál fue el monto otorgado para financiamiento de su negocio?	
a) Entre 2000 a 5000 soles	
b) Entre 6000 a 10000 soles	
c) Entre 11000 a 20000 soles	
d) Entre 21000 a 30000 soles	
e) Entre 30000 a más soles	
7. ¿Cómo es su financiamiento en campañas?	
a) ¿De la Banca comercial?	
b) ¿De Cajas Municipales?	

c) ¿Del Sector informal? (prestamistas - usureros)	
d) ¿Financiamiento propio?	
e) ¿Prestamos de familiares?	
f) ¿Créditos en mercadería del proveedor?	
8. ¿según los créditos obtenidos que tasa de interés le conviene pagar (según tasa de proveedor)?	
a) ¿Proveedor de mercadería?	
b) ¿Cajas municipales?	
c) ¿De la banca comercial?	
9. ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento	
a) No tener deudas pendientes o estar registrado en la central de riesgo.	
b) Tener un historial crediticio	
c) Garante o apoderados.	
10. ¿cuáles son los requisitos solicitados para obtener un préstamo?	
a) Negocio con 6 meses de funcionamiento (mínimo)	
b) Fotocopia del DNI titular y conviviente (conveniente)	
c) Recibo de agua o luz.	
11. ¿A cuánto fue el periodo de devolución del préstamo?	
a) Corto plazo (1 año)	
b) Mediano plazo (24 a 36 meses)	
c) Largo plazo (60 meses)	
d) Mayor a 5 años	
12. ¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?	

a) Capital de Trabajo	
b) Gastos Operativos	
c) Pago a Proveedores	
d) Adquisición de Activos fijos	
e) Ampliación y/o modernización de local	
13. ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su Objetivos en la empresa?	
a) Si	
b) No	
c) no sabe, no opina	

2. SOBRE RENTABILIDAD:

14. ¿cree Ud. ¿Que su negocio es rentable?	
a) todo el año.	
b) solo en campaña	
c) no sabe, no opina	
15. ¿Tiene una formula o método para evaluar su rentabilidad?	
a) si	
b) no	
c) no sabe , no opina	
16. ¿Según su conocimiento su rentabilidad es?	
a) Económica	

b) No sabe, no opina	
c) Financiera	
17. ¿en qué mes del año su negocio es más rentable?	
a) Enero-abril	
b) Mayo- agosto	
c) Septiembre- diciembre	
18. ¿considera Ud. que el financiamiento obtenido fue fundamental para su rentabilidad?	
a) Si	
b) No	
c) No sabe, no opina	
19. A partir de su experiencia ¿considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial y su rentabilidad?	
a) Si	
b) No	
c) No sabe, no opina	
20. según su conocimiento ¿considera la rentabilidad como fuente de estabilidad y crecimiento de su empresa?	
a) si	
b) no	
c) no sabe , no opina	

Anexo 02: Relación De Las MYPES Participantes

Corporaciones Papelito Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	20448230555	jr. Sucre nro. 1058 (frente a barraca) puno - San Román -Juliaca
Lápices Y Conexos S.A. Layconsa	20100190100	av. El Maestro nro. 1026
Distribuciones San Román E.I.R.L.	20447694256	jr. Cusco nro. 147 Cercado - San Román - Juliaca
Quenallata Melgar Gennady milagros (Distribuciones Luciana)	10758968761	jr. Huancané nro. 797 urb. Túpac Amaru-Juliaca
Grupo Yamileth Distribuciones S.R.L. (Quispe Enríquez Nely Roxana)	20602113605	jr. Huancané Nro. 777 Bar. Túpac Amaru (frente a la escuela Túpac)
Papelera “El Sol” sociedad comercial de responsabilidad limitada	20447631688	jr. unión nro. 310 cercado (cercado) puno - San Román - Juliaca
Industrias E Impresiones “Lucero “S.C.R.L.	20406130488	jr. Huancané nro. 582 int. –cercado-juliaca
Distribuciones y librería STANDFORD empresa individual de responsabilidad limitada	20448844022	jr. Huancané nro. 777 barrio Túpac Amaru - San Román-Juliaca.
Quilluya Duran Fredi Gil	10436239993	jr. Ica nro. 216- cercado - Juliaca
Apaza Poma María Inés	10404106118	jr. cusco nro. 157- cercado-Juliaca

Anexo 03: Evidencias Fotográficas



