

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

TÍTULO:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO
ACOPIO DE CACAO DE LA PROVINCIA DE TOCACHE
PERIODO 2015 - 2016.**

**INFORME FINAL DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

BR. SONIA MARECHE AVILA

ASESOR:

CPC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

**TOCACHE – PERÚ
2016**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

MGTR. EUSTAQUIO AGAPITO MELÉNDEZ PEREYRA

PRESIDENTE

DR. ENRIQUE LOO AYNE

SECRETARIO

MGTER. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A DIOS, por darnos la vida y guiarme por el camino del bien.

A mi hermano Lic. Adm. Wilfredo D. Mareche Avila, por el apoyo para poder realizar este proyecto de investigación.

A mis compañeros de estudios por su apoyo moral y compañerismo durante la realización de mi proyecto de investigación.

A los dueños o gerentes de las empresas por brindarme la información requerida para lograr los objetivos trazados en este proyecto.

DEDICATORIA

A mis padres que me brindan siempre su apoyo incondicional para conseguir mis objetivos, por su sacrificio, abnegación y amor depositado en mí y de esa manera poder llegar hasta estas alturas de mi carrera profesional.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015 – 2016. El diseño de la investigación fue no experimental - descriptivo, para la recopilación de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 12 MYPES de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 88% de las MYPES indicaron que obtuvieron créditos del sistema no bancario, así mismo los empresarios manifestaron que el 59% de las MYPES que obtuvieron créditos lo han invertido en capital de trabajo, y como consiguiente el 59% de las MYPES indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido, así mismo el 83% de las MYPES manifiestan haber brindado capacitaciones a su personal de los cuales el 75% de los propietarios de las MYPES encuestados indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación brindada a su personal, el tema en la que más coinciden los empresarios es en la prestación de mejor servicio al cliente, finalmente el 83% de los propietarios de las MYPES encuestados creen que la capacitación al personal es una inversión.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

Determine the main characteristics of the financing and profitability of MSEs in the commercial sector, a sector gathering cocoa, in the province of Tocache, 2016 period. The research design was not experimental - descriptive, for the collection of information selected a sample of 12 MYPES of a population of 22 who were applied a questionnaire of 18 closed questions as directed, using the survey technique. The following results: 88% of MSEs indicated that got loans from non-banking system, likewise employer's report that 59% of MSEs who got loans have invested in working capital, and as a result 59% of MSEs indicate that business profitability has improved funding received, likewise 83% of MSEs say they have provided training to its staff which 75% of the owners of MSEs surveyed indicated that business profitability has improved the training provided to their staff and the subject in which most employers match is in providing better customer service, finally 83% of the owners of MSEs surveyed believe that staff training is an investment.

Keywords: Financing, Profitability, MSEs.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula.....	i
Jurado evaluador de tesis	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Índice de contenido.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de gráficos.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	4
2.1 Antecedentes	4
2.2 Bases teóricas.....	14
2.2.1 Teorías de financiamiento.....	14
2.2.2 Teorías de rentabilidad.....	21

2.3 Marco conceptual.....	26
2.3.1 Definiciones de financiamiento.....	26
2.3.2 Definiciones de rentabilidad.....	26
2.3.3 Definiciones de micro y pequeñas empresas.....	26
2.3.4 Definiciones de acopio.....	27
2.3.4 Definiciones de cacao.....	28
III. METODOLOGÍA.....	29
3.1 Diseño de la investigación.....	29
3.1.1 No experimental.....	29
3.1.2 Descriptivo.....	29
3.2 Población y muestra.....	30
3.2.1. Área geográfica.....	30
3.2.2. Población.....	31
3.2.3. Muestra.....	32
3.3. Definición y operacionalización de las variables.....	32
3.4. Técnicas e instrumentos.....	36
3.4.1 Técnicas.....	36

3.4.2 Instrumentos.....	36
3.5 Plan de análisis.....	36
3.6 Matriz de consistencia.....	37
IV. RESULTADOS.....	41
4.1 Resultados.....	41
4.2 Análisis de resultados.....	59
V. CONCLUSIONES.....	63
Referencias bibliográficas.....	65
ANEXOS.....	74

Índice de tablas

	Pág.
Tabla1: Operacionalización de variables.....	45
Tabla2: Matriz de consistencia.....	50
Tabla3: Edad de los representantes de las MYPES.....	52
Tabla4: Género de los representantes de las MYPES.....	52
Tabla5: Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	53
Tabla6: Antigüedad de las MYPES.....	54
Tabla7: Número de trabajadores de las MYPES.....	54
Tabla8: Capacitación del personal de las MYPES.....	55
Tabla9: Número de capacitaciones al personal de las MYPES.....	56
Tabla10: Temas en la que fueron capacitados el personal de las MYPES.....	56
Tabla11: Tipo de financiamiento de las MYPES.....	57
Tabla12: Crédito obtenido por las MYPES ¿Solicitó crédito para su negocio?.....	58
Tabla13: Tipo de crédito que obtuvieron las MYPES.....	58
Tabla14: Instituciones Financieras a las que recurren las MYPES.....	59

Tabla15: Inversión del crédito de las MYPES.....	59
Tabla16: ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido	60
Tabla17: Porcentaje de mejora de rentabilidad frente al financiamiento de las MYPES.....	60
Tabla18: Rentabilidad frente a la capacitación del personal de las MYPES.....	61
Tabla19: Porcentaje de mejora de rentabilidad frente a la capacitación del personal de las MYPES.....	62
Tabla20: ¿Las MYPES consideran como inversión o gasto a la capacitación del personal?	63

Índice de gráficos

Gráfico1: Edad de los representantes de las MYPES.....	52
Gráfico 2: Género de los representantes de las MYPES.....	52
Gráfico3: Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	53
Gráfico4: Antigüedad de las MYPES.....	54
Gráfico5: Número de trabajadores de las MYPES.....	54
Gráfico6: Capacitación del personal de las MYPES.....	55
Gráfico7: Número de capacitaciones al personal de las MYPES.....	56
Gráfico8: Temas en la que fueron capacitados el personal de las MYPES.....	56
Gráfico9: Tipo de financiamiento de las MYPES.....	57
Gráfico10: ¿Solicitó crédito para su negocio?.....	58
Gráfico11: Tipo de crédito que obtuvieron las MYPES.....	58
Gráfico12: Instituciones Financieras a las que recurren las MYPES.....	59
Gráfico13: Inversión del crédito de las MYPES.....	59
Gráfico14: ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido	60
Gráfico15: Porcentaje de mejora de rentabilidad frente al financiamiento de las MYPES.....	60

Gráfico16: ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	60
Gráfico17: Porcentaje de mejora de rentabilidad frente a la capacitación del personal de las MYPES.....	62
Gráfico18: ¿Las MYPES consideran como inversión o gasto a la capacitación del personal?.....	63

I. INTRODUCCIÓN

Las MYPES necesitan disponer de recursos financieros para desarrollar sus actividades diarias y llevar a cabo sus proyectos de inversión, con fuentes de financiamiento viables, buscando así una adecuada rentabilidad.

Las micro y pequeñas empresas juegan un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleos y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado,(**Aspilcueta, 2015**).

En el Perú existen un gran número de Micro y Pequeñas Empresas, haciendo un total de 1'648,981 microempresas que equivale al 96.2% del total de empresas del país, así como 54,852 pequeñas empresas que equivalen al 3.2% del total de empresas ubicadas en los distintos departamentos y provincias del país, según reporte del INEI indicado por (**EFE, 2013**); dentro de la Provincia de Tocache, aún existe un alto porcentaje de informalidad, por lo que los microempresarios no pueden acceder a una línea de crédito adecuado para sus negocios. La historia del éxito del cacao peruano es reciente, pero está profundamente marcada por los conflictos sociales y económicos del país. A pesar de que en el Perú, el 70% de la población económicamente activa y rural vive de la agricultura, los pequeños productores no han contado con programas estructurados del estado ni de instituciones financieras para insertarse en el mercado nacional y menos en el internacional. (**AVSF, s.f**).

Dentro de la Provincia de Tocache se ha visto el incremento de los Centros de acopio durante los últimos años, dedicados a la compra de cacao, esto debido al aumento de la producción de dicho producto, pero lo que desconocemos es sus fuentes de financiamiento, el mismo que es materia de investigación:

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la Provincia de Tocache, período 2015 - 2016?:**

Para dar respuesta al problema se ha planteado como objetivo general: **Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015-2016.** Lo que permite identificar los aspectos relevantes de la investigación, para poder cumplir con el objetivo general se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015-2016.

Describir las principales características del perfil de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015-2016.

Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015-2016.

Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015-2016.

Finalmente la presente investigación se justificó con el fin primordial de conocer como ciudadanos la influencia de este tema en la operacionalización de las MYPES, ya que no solo impacta en ellas si no también dentro de la sociedad. La mayoría de las personas que deciden poner un negocio en lo primero que piensan es en un préstamo para iniciar su empresa, entonces el financiamiento incide en gran parte para el funcionamiento de las MYPES, el cual a su vez brinda una satisfacción para el microempresario o dueño del negocio que reciban apoyo de las entidades financieras, quizás para los bancos o financieras les resulte un riesgo brindarles este servicio a las MYPES por su alto nivel de morosidad que tienen a corto plazo , pero en realidad las MYPES generan empleo y representan un nivel alto de microempresarios emprendedores, por lo cual incide mucho en sus ganancias, los préstamos que estas entidades le otorguen ya que el microempresario lo invertiría en sus proyectos futuros. Respecto a la capacitación es muy importante, porque las MYPES, necesitan orientación para el manejo eficaz de su negocio, que tengan visión y motivación hacia el futuro, que puedan planear y ejecutar proyectos teniendo dirección hacia lo que quieren lograr, cumpliendo sus objetivos y metas a corto plazo. Respecto a la rentabilidad, las MYPES del sector comercio rubro acopio de cacao ha ido incrementando por la coyuntura de la alta producción del cacao y esto ha jugado un rol muy importante en el incremento de sus ingresos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

Rocha(2011), estrategias de financiamiento de las PYMES de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia, el diseño de investigación fue documental, la población estuvo integrada por las PYMES de la industria de alimentos, sub sector panadero de Valledupar, Colombia, conformadas por 12 PYMES a las cuales se aplicará el instrumento de investigación, y llegó a las siguientes conclusiones: A continuación se presentan las conclusiones del trabajo de investigación el cual tiene como objetivo analizar las estrategias de financiamiento de las PYMES de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar Colombia, en tal sentido se concluye que: Las PYMES panaderas de Valledupar Colombia utilizan como principales fuentes de financiamiento: los ahorros personales, préstamos bancos comerciales, créditos comerciales, préstamos con proveedores y préstamos de amigos y parientes. Préstamos con proveedores, el crédito comercial y los ahorros personales son una de las fuentes más utilizadas pero en el corto plazo. Este tipo de créditos (comercial) es escogido para pagar en periodos entre 45 y 60 días. Las PYMES panaderas de Valledupar miden el riesgo de los instrumentos de financiamiento a la hora de utilizar estas fuentes de fondos. En este sentido las PYMES estudiadas se imponen barreras si el riesgo del instrumento a utilizar es alto. Otra posibilidad a tener en cuenta en este sentido es aquel cuando las PYMES escogen aquel instrumento que menor riesgo presente y en ocasiones prefieren aplazar la decisión de inversión esperando que el riesgo sea mínimo para el instrumento de financiamiento escogido. Las utilidades generadas por las PYMES panaderas de Valledupar Colombia, siempre se destinan para ser distribuida entre los socios. En este sentido las PYMES estudiadas se basan en la normatividad expresa en el código de comercio de Colombia, pero no es clara en realidad la forma como se distribuyen estas utilidades. La mayoría de estas PYMES panaderas son negocios

de tipo familiar donde todos los miembros de un clan o familia aportan de acuerdo a sus capacidades. Este tipo de PYMES almacenan materia prima buscando algunas veces contrarrestar un aumento desproporcionado en estas materias primas y para obtener una mejor producción de panes. Las PYMES panaderas de Valledupar Colombia consideran que en el entorno donde se desarrollan le genere restricciones de todo orden con las fuentes de financiamiento externas. Así mismo consideran estas PYMES que casi siempre (siempre y algunas veces) el entorno permite el crecimiento de este tipo de organizaciones empresariales. Las PYMES panaderas de Valledupar Colombia consideran que la política económica del actual gobierno en ocasiones permiten un crecimiento de este sector. Pero estas pequeñas y medianas empresas no perciben que su labor social en la generación de empresas y puesto de empleos sea reconocida por parte de las autoridades tanto nacionales como locales y que simplemente el acompañamiento es en programas de capacitación de poco peso. Las PYMES panaderas de Valledupar Colombia consideran que los tratados de libre comercio (TLC), no favorecerá este sector de la industria nacional. Consideran de acuerdo a sus percepciones que si sectores aparentemente poderosos de la industria del país se ven afectados, con más razón un sector considerado vulnerable como el de las PYMES de alimentos. Las PYMES panaderas de Valledupar Colombia consideran que el gobierno nacional debe de procurar en mejorar las condiciones de estas pequeñas y medianas empresas a través de capacitación, acompañamiento y financiamiento de este tipo de negocios con créditos con tasa referenciales.

Amadeo(2013), “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, el diseño de su investigación fue documental, La población y muestra de este trabajo de tesis, fueron las empresas cuya estructura cumplía con los requisitos para clasificar como una pequeña y mediana empresa y que a su vez, formen parte del sector “Industrial” y llegó a las siguientes conclusiones: Existen tendencias transversales, tanto en la

situación que atraviesa el mercado, como en la incidencia de los mecanismos de financiación, los cuales dieron respuesta a los objetivos planteados en la investigación. Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos. Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos. De la mano de esta visión negativa del mercado y el aumento del nivel de inventarios, se observó que esto influiría sobre la cantidad de horas trabajadas en las empresas encuestadas, creando un fuerte vínculo entre todos estos factores que se manifestaron sentir durante el periodo que mantuvieron las entrevistas para la realización de las encuestas, lo que les hacía considerar temor e incapacidad para establecer un horizonte diferente al que ellos imaginan. A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones

posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores. Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito. Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas. Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles. También es importante remarcar que la utilización de Fideicomisos y o la adhesión a sociedades de garantía recíprocas, en gran parte de los encuestados, no fueron utilizadas por falta de interés o por falta de asesoramiento. Esto demostró la mala información que existe por parte de las entidades que otorgan estos beneficios para poder financiarse de otra forma a las que ellos utilizan. Se verificó

que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría. Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las pequeñas y medianas empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Rengifo(2010), “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 2010”, el diseño utilizado es el no experimental – descriptivo, y la población y muestra es de 14 MYPES, y llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

Respecto a las características de las MYPES las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el

86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: El 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: El 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación: Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación. El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

Respecto a la rentabilidad El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Chiroque(2013), caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012, el diseño empleado fue el no experimental, y la población está conformado por 30 empresas del sector comercio en el rubro artículos de ferretería del mercado modelo Piura, periodo 2012 y la muestra es no probabilística y es la misma que la población y llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: Los empresarios de las MYPES, en la mayoría hombres son muy adultos, que debido a su grado de instrucción secundaria completa o superior no universitaria

incompleta, se han visto en la necesidad de montar un negocio, puesto que no cuentan con una profesión.

Respecto a las MYPES: Las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio estado. Sin embargo a pesar del tiempo en que se encuentran en el sector y rubro es de 2 años, existe un pequeño problema de informalidad, y con los trabajadores tanto permanentes como eventuales, pues estos no se encuentran registrados de manera fija en la planilla de trabajadores. Así también las MYPES se formaron para subsistir, sin embargo otras fueron formadas para obtener ganancias.

Respecto del Financiamiento: Las MYPES financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidades no bancarias o en otros casos a prestamistas usureros, pero en la mayoría de veces se desconoce la tasa de interés y muchas veces el empresario de MYPES se endeuda sin analizar si lo que va a pagar, va a poder ser absorbida por la operación de la empresa. A pesar de ello estas eligieron en gran parte a Edyficar como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo y principalmente de la tasa de costo efectivo anual.

Respecto de la rentabilidad: Ha quedado plenamente establecido que las MMYPES afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo si desarrollan una capacidad de gestión de talentos y de valores así como sí ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial

Medina(2008). "Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica Año 2008", el diseño empleado es el descriptivo, la población estuvo constituido por un total de 34 restaurantes y 06 hostales del sector turismo del distrito de Huancavelica, año 2008 y la muestra es no probabilística, por conveniencia ya que participaran los sujetos que estén disponibles al momento de hacer el estudio, de los rubros restaurantes y hostales, y llegó a las siguientes conclusiones:

El 45% de las micro empresas del sector han recibido financiamiento por instituciones financieras de la localidad. El 55.56% de las MYPES financiadas recibieron financiamiento de la caja de ahorro y crédito los Libertadores. El 100% de las MYPS que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario. El 33.33% de las MYPES financiadas invirtieron el crédito obtenido a mejoramiento de sus locales y el 66.67% en la compra de activos fijos.

El 50% de las MYPES del sector turismo durante el año 2008 recibieron alguna capacitación para el manejo o desarrollo de sus empresas antes de obtener el crédito financiero. El 66.67% de las MYPES indican que en el año 2008 han tenido una capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa. El 44.45% recibió capacitación en constitución y formalización de empresas.

El 100% de las MYPES consideran a la capacitación como una inversión, y que esta le ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación.

El 55% de las MYPES determinan que obtuvieron rentabilidad en el año 2008.

Sí existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008.

Sí existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008.

Benancio & Gonzales(2015), el financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012. El diseño de investigación aplicado es no experimental-descriptivo, la población estuvo conformada por seis colaboradores de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey, la muestra fue el 100% del personal referido en la población. Seis colaboradores, y llegó a las siguientes conclusiones: A fin de cumplir con los objetivos de la investigación en cuanto a determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012, se ha llegado a las siguientes conclusiones: El financiamiento bancario y la rentabilidad de la microempresa. Caso Ferretería Santa María SAC In Crescendo. Institucional. 2015; el 67% de los encuestados afirma que la edad el representante legal de la microempresa Santa María SAC se encuentra entre 26 y 60 años (tiene 35 años y es persona adulta), mientras el 33% es joven de 18 a 25 años. El 100% de los encuestados manifestó que los representantes legales o dueños son de sexo masculino, además el 67% cuenta con grado de instrucción superior no universitaria, el 16% secundaria completa y el 17% superior universitaria. El representante legal de la microempresa ferretera Santa María SAC tiene la profesión técnica de ingeniero agrónomo, por lo que se concluye que debe tener asesoramiento, capacitaciones acerca de la toma de decisiones sobre los financiamientos que pueda solicitar y a que instituciones financieras de esta manera tener la capacidad de evaluar si contará con ingresos para la devolución del crédito bancario. La microempresa ferretera Santa María SAC cuenta con tres años en la actividad comercial de materiales de construcción, ejerce ese comercio en un local alquilado, está conformada por ocho

trabajadores: El 50% de trabajadores permanentes, 25% de familiares permanentes, 13% de trabajadores permanentes y el 12% de familiares temporales. El objetivo o motivo de formación de una MYPE es maximizar ganancias (50%), brindar empleo a familiares (33%) y generar ingresos a su familia (17%). En el periodo 2012, la microempresa ferretera Santa María SAC obtuvo un crédito de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con una hipoteca de un terreno agrícola. Los trámites fueron dificultosos, con una demora de dos semanas a causa de la falta de orden y desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad de Huarney, y la microempresa invirtió en la compra de fierros y cemento que tienen mayor demanda y generan mayor ganancia. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito. Esta estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15% más de rentabilidad. El gerente general y demás encuestados indicaron que el crédito bancario sí fue suficiente y oportuno para la microempresa ferretera Santa María SAC en el 2012 y que no tuvieron ningún problema para la devolución. El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para las MYPES pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías de financiamiento:

La Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades.

Por lo tanto, este trabajo es necesariamente parcial, enfocado hacia uno de los aspectos de la administración financiera, como es el tema de las decisiones de financiamiento. Dentro de ellas, el acento está puesto en una visión de conjunto.

En la actualidad, resulta generalmente aceptado al respecto el esquema general de la estructura de financiamiento según Franco Modigliani y Merton Miller, junto con el modelo de valuación de activos de capital (CAPM) de Wiliam Sharpe.

Sin embargo, pese a su consistencia formal, la práctica profesional ha permitido acumular evidencias que no arrojan un resultado positivo al contrastar algunas de sus injerencias.

Dichas divergencias se han acentuado en la actualidad a raíz de la gran crisis económica global que comenzó en el segundo semestre del año 2007, en la cual el financiamiento constituyó su factor desencadenante.

Por lo tanto, se intenta en este libro participar del proceso de salvar dicha brecha proporcionando esquemas y demostraciones más amplios, que permitan dar cuenta de la naturaleza compleja y cambiante de este tipo de decisiones. **(Buyatti, 2011).**

Definición de Estructura de Financiamiento:

A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. Se define a la estructura de financiación como: "La consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines, **(Aguirre, 1992).**

(Mary A. Vera Colina, 2001) plantea que la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera.

Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso, **(Vera, 2001).**

Tipos de Financiamiento:

Según su procedencia los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa. Otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas. Estas técnicas se han desarrollado como resultado de

tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos. Por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes, quedándose la empresa con el precio de su valor agregado. Esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario.

Según su nivel de exigibilidad estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención, **(Domínguez & Crestelo, 2009)**.

Principales objetivos de la Estructura de Financiamiento:

Según plantea (José de la Cruz Fleitas) el objetivo fundamental del análisis de una estructura de financiamiento está referido a la consecución de fondos entre varias alternativas planteadas, de forma tal, de adecuar la misma a cifras que preserven en todo caso el valor total de la empresa. El uso de esta alternativa generará un costo, el cual estará representado por una tasa de interés, rentabilidad necesaria para que se justifique el uso de esa fuente, preservando como equilibrio el valor actual de la firma, **(Cruz s.f.)**.

Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoyan las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera **(Gitman, 1990)**.

Política de Financiamiento:

La política de financiamiento implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización aunque esto le conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismos no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal.

Existe otro grupo de directivos financieros que prefieren utilizar altos niveles de endeudamiento, aunque esto conlleve a un elevado nivel de riesgo financiero, con el fin de obtener mayores rendimientos. Ahora bien, es necesario tener en cuenta que si el financiamiento ajeno rebasa determinados límites provocaría que los costos financieros asociados al uso de dicha fuente se eleven considerablemente, además de exponerse a una posible suspensión de pagos, así como también a una posible quiebra técnica. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Estructura de Capital:

(Weston y Brigham, 1995), definen: "La óptima estructura de capital es la que logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento y por tanto maximiza el precio de la acción".

(Miguel A. San Millán, 1998), plantea que no existe una estructura óptima de capital de la empresa, pero sí cabe estar de acuerdo en lo conveniente que resulta una estructura

donde los capitales permanentes, ya sean capitales propios o deuda, predominen sobre la deuda a corto plazo.

La estructura de capital se refiere a todos los componentes de la sección de pasivo y capital de una firma. En las inversiones turísticas se refiere a la forma como se aplican las diferentes fuentes de financiamiento a la inversión total de un proyecto. En consecuencia pueden distinguirse dos tipos fundamentales de fuentes fondos:

Aporte de los socios propietarios del proyecto: Es el monto de los recursos financieros aportados por personas jurídicas y naturales que puedan ser promotores / propietarios del proyecto

Créditos de instituciones financieras y emisión de obligaciones a largo plazo: La participación de crédito incluye las deudas en las que se ha incurrido por conceptos de préstamos bancarios, emisión de obligaciones (bonos) y cualquiera otra modalidad de crédito a plazos para cubrir parte de la inversión necesaria, **(Domínguez & Crestelo, 2009)**.

La Estructura de Financiamiento como determinante del costo de Capital.

Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos.

Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo,

el apalancamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión. La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. Así, las firmas deberían considerar otros factores, tales como razones de cobertura de intereses para poder arribar a una estructura de capital más objetiva. **(Gómez, 2004).**

El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas, **(Gómer, 2004).**

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización. **(Giovanny E. Gómez, 2004).**

Estructura financiera de capital en la empresa:

Una de las decisiones más importantes que debe tomarse con respecto a los activos y pasivos circulantes de la empresa es la forma en que deben utilizarse los pasivos circulantes para financiar los activos circulantes. Existen varios enfoques para esta decisión financiera.

Uno de los factores determinantes que la empresa debe tener en cuenta es que, para cualquier compañía, hay disponible solamente un monto limitado de financiamiento a corto plazo. (Gómez, 2002).

Capital de inversión:

El capital de inversión es a veces lo único que separa una exitosa compañía de ser un fracaso. Muchas empresas al inicio puede que no sean capaces de llevar su producto o servicio al mercado sin las infusiones de dinero en efectivo. La inversión de capital inicial es casi cualquier forma de financiación diseñada para ayudar a poner en marcha tu proyecto empresarial. Este dinero puede provenir de muchas fuentes como amigos y familiares, inversionistas ángeles, las empresas de capitales de riesgo y las entidades de crédito, (Anónimo).

Las inversiones privadas:

Los inversores privados son personas que invierten en la empresa en las primeras etapas de su negocio. Los inversores privados suelen incluir a amigos y familiares. Los inversores son individuos ricos o grupos de inversionistas que se especializan en la financiación de tu empresa, también en las primeras etapas. Los inversores normalmente

invertirán en tu empresa a cambio de una participación en la propiedad. Dependiendo de las condiciones, los ángeles pueden solicitar participación mayoritaria de la empresa, **(Anónimo)**.

2.2.2. Teoría de la Rentabilidad:

La rentabilidad expresada como ROI por sus siglas en inglés Return on Investment, muestra en el juego de Cashflow 101 creado por Robert Kiyosaki y en la vida real, una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo.

El porcentaje que viene en las tarjetas de oportunidades, se determina tomando el cashflow que señala la tarjeta y multiplicándolo por doce, luego se divide entre el monto que el jugador dio de enganche.

Pero ahora analicemos algo oculto detrás del ROI: para cualquier activo, digamos una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia, si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían lo mismo siempre.

Las utilidades están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario.

¿Por qué en los negocios de mercadeo en red o venta directa, donde todos los individuos tienen el mismo monto de la inversión, el mismo sistema, los mismos productos y las mismas herramientas de publicidad no pueden ganar lo mismo?

Si a dos individuos les diéramos una máquina vending a cada uno para que cada quien administrara ese negocio ¿obtendremos las mismas ganancias en ambos negocios? ¿No?

¿De qué depende obtener resultados diferentes si es el mismo importe de la inversión?

Si las dos personas de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, ¿sería indiferente la decisión de invertir en uno u otro?, si al final de cuentas es el mismo negocio y la misma inversión ¿Qué otros factores tomaría usted en cuenta para decidir con quién invertir?

Evaluar un negocio basado solo en la simple división de la utilidad entre la inversión, para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos un auto o no.

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios, **(Yañez, 2011)**.

La rentabilidad en el análisis contable:

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad, **(Anónimo)**.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial:

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de

intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario, (**Anónimo**).

Tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica:

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las

distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad, **(Anónimo)**.

Rentabilidad financiera:

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa, **(Anónimo)**.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

El financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento, **(Torres, s.f.)**.

2.3.2 Definiciones de rentabilidad:

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales, **(Pérez & Gardey, 2014)**.

2.3.3 Definiciones de micro y pequeñas empresas:

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

servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas, (SUNAT, 2003).

Características de la micro, pequeña y mediana empresa

Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña

Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive. b) **Ventas Anuales.**

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

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (SUNAT, 2003).

2.3.4 Definiciones de acopio:

Los **centros de acopio** cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores para que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros urbanos, (Anónimo)

2.3.6 Definiciones de cacao

Árbol de América, de la familia de las Esterculiáceas, de tronco liso de cinco a ocho metros de altura, hojas alternas, lustrosas, lisas, duras y aovadas, flores **pequeñas, amarillas y encarnadas. Su fruto brota directamente del tronco y ramos principales, contiene de 20 a 40 semillas y se emplea como principal** ingrediente del chocolate.

Theobroma cacao es el nombre del árbol del cacao o **cacaotero** (Theobroma en griego significa "alimento de los dioses"). Muchos afirman que este es originario de América del Sur, de la cuenca del río Orinoco o el río Amazonas y que de ahí empezó a extenderse hasta el sureste de México. Mientras que otros, afirman que empezó en México y se extendió hasta la cuenca del río Amazonas, sin embargo, no se sabe con certeza.

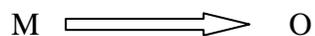
El cacaotero es un árbol que necesita de humedad y de calor. Es de hoja perenne y siempre se encuentra en floración, crece entre los 6 y los 10 m de altura. Requiere sombra (crecen a la sombra de otros árboles más grandes como cocoteros y plataneros), protección del viento y un suelo rico y poroso, pero no se desarrolla bien en las tierras bajas de vapores cálidos. Su altura ideal es, más o menos, a 400 msnm. El terreno debe ser rico en nitrógeno y en potasio, y el clima húmedo, con una temperatura entre los 20 °C y los 30 °C, **(Anónimo)**.

III. METODOLOGÍA

El diseño metodológico constituye la elaboración del plan metodológico del estudio, la forma de organización y determinación de las estrategias y procedimientos que permitirán la recolección de datos, su procesamiento, análisis e interpretación, con el propósito de dar respuesta a los problemas planteados. **(Runa J. 2011)**.

3.1 Diseño de la investigación:

El diseño empleado en la presente investigación es no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y rentabilidad.

3.1.1 No experimental:

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

3.1.2 Descriptivo:

Es descriptivo porque la investigación se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

3.2 Población y muestra

3.2.1. Área geográfica de la investigación:

La ciudad fue fundada como Tocache Nuevo en 1937; cuando los pobladores de lo que antes se llamó San Juan de Tocache buscaron un nuevo lugar para instalarse debido a las constantes inundaciones del río Huallaga y Tocache.

Este nombre que en los años 80 estuvo fuertemente asociado a temas no muy gratos, es actualmente promotora de una nueva imagen en toda la provincia, para que todos los visitantes y pobladores se motiven a reconocerla como un lugar seguro a través de su lema “Tierra de Paz, Amor y Trabajo”, **DIRCETUR SM (s.f)**

La Provincia de Tocache tiene como capital a Tocache, pertenece a la Región de San Martín, y cuenta con una población según (censo 2005) de 64,723, Tocache está localizado al sur de la Región San Martín, tiene un clima templado y seco.

Tocache cuenta con los siguientes límites:

Norte: Provincia de Mariscal Cáceres

Sur: Provincia e Leoncio Prado, Departamento de Huánuco

Este: Provincia de Bellavista

Noreste: Provincia de Bellavista

Oeste: Provincia de Pataz, Departamento de La Libertad

Noroeste: Provincia de Pataz, Departamento de La Libertad

Medios de Transporte: Terrestre

Distancia de la capital: 834 Kde Marañón, Departamento de Huánuco

Sureste: Provincia dm.

Valor Productivo: Actividades agropecuarias, forestales, mineroenergéticas, pesqueras, turísticos, entre otra.

Productos Bandera: Café, Cacao y la Palma Aceitera

Lengua Hablantes: Castellano

Precipitación Fluvial: Oscila entre 1,500 mm a 2,200 mm por año

Superficie: 5865.44 Km², MPT (s.f)

3.2.2. Población:

La población estuvo constituida por 21 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio - rubro acopio de cacao en la ciudad de Tocache, periodo 2015- 2016.

3.2.2.1. Criterios de inclusión.

El presente trabajo de investigación se realizó a los propietarios del ámbito urbano de la ciudad de Tocache.

3.2.2.2. Criterio de exclusión.

Para la ejecución del trabajo de investigación no se consideró propietarios de las zonas rurales.

3.2.3. Muestra

Se tomó como muestra a un total de 12 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio - rubro Acopio de cacao en la ciudad de Tocache, periodo 2015-2016.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

3.3.1. Definiciones de financiamiento

El financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento, (**Torres, s.f.**).

2.3.2 Definiciones de rentabilidad

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales, (**Pérez & Gardey, 2014**).

Tabla1. Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Edad	Razón:
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Perfil de las MYPES	Son algunas características de los datos de las MYPES	Antigüedad MYPES	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPES	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince

			<p>Dieciséis a veinte</p> <p>Veinte a más</p>
		Capacitación en las MYPES	<p>Razón:</p> <p>Un curso</p> <p>Dos cursos</p> <p>Tres cursos</p> <p>Tres a más cursos</p>
		Tipo de capacitación MYPES	<p>Nominal:</p> <p>Gestión empresarial</p> <p>Manejo eficiente del crédito</p> <p>Gestión Financiera</p> <p>Prestación de mejor servicio</p> <p>Otros</p>
Variable	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Financiamiento en las MYPES.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPES.	Tipo de indicadores	<p>Nominal:</p> <p>Propio</p> <p>Ajeno</p>
		Solicitud Crédito	<p>Nominal:</p> <p>Si</p> <p>No</p>

		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Variable	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Rentabilidad En las MYPES.	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las	Indicadores Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No

	MYPES.	Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información de la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 18 preguntas cerradas, en función de los objetivos específicos planteados y a la definición operacionalización de las variables en estudio.

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel se obtuvo las tablas y gráficos correspondientes a las preguntas planteadas y luego se analizaron los resultados.

	<p>Tocache, período 2015-2016?</p>	<p>Tocache, periodo 2015-2016.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de</p>	<p>Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a escribir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>	<p>de Tocach que suma un total de 22 MYPES con una muestra de 12 MYPES.</p>	
--	------------------------------------	--	--	---	--

		<p>Tocache, periodo 2015- 2016. Describir las principales características del perfil de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015- 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, rubro</p>			
--	--	--	--	--	--

		<p>acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015-2016. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015-2016</p>			
--	--	---	--	--	--

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

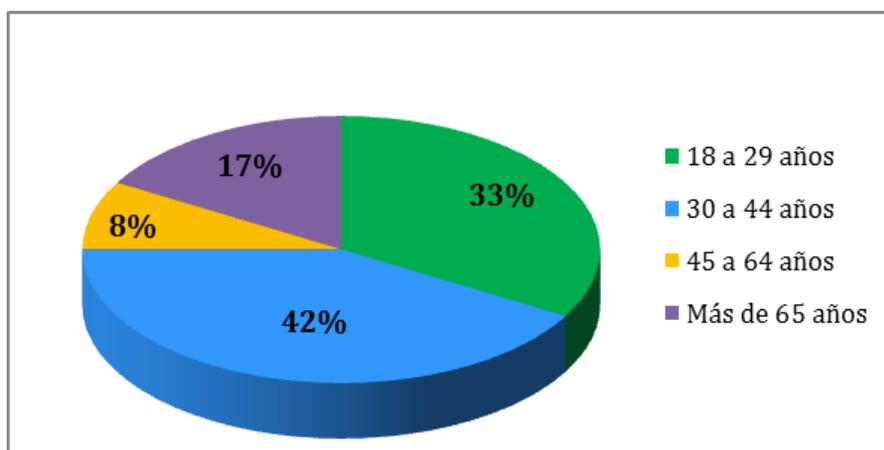
4.1.1 Perfil de los Microempresarios:

Tabla3. Edad de los representantes de las MYPES

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 29 años	4	33.3
30 a 44 años	5	41.7
45 a 64 años	1	8.3
Más de 65 años	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico1. Edad de los representantes legales de las empresas



Fuente: Tabla 3

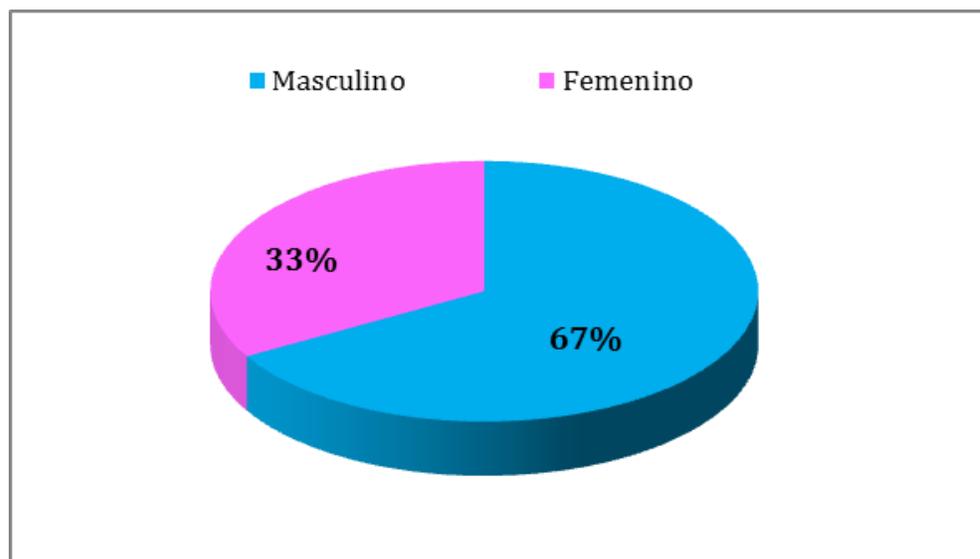
En la tabla 3 y gráfico 1 se observó que, el 42% de los representantes legales encuestados oscilan de los 30 a 44 años, un 33% tienen entre 18 y 29 años, un 17% son mayores de 65 años y finalmente el 8% tienen entre 45 a 64 años.

Tabla4. Género de los representantes de las MYPES

Genero	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	8	66.7
Femenino	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico2. Género de los representantes legales de las empresas



Fuente: Tabla 4

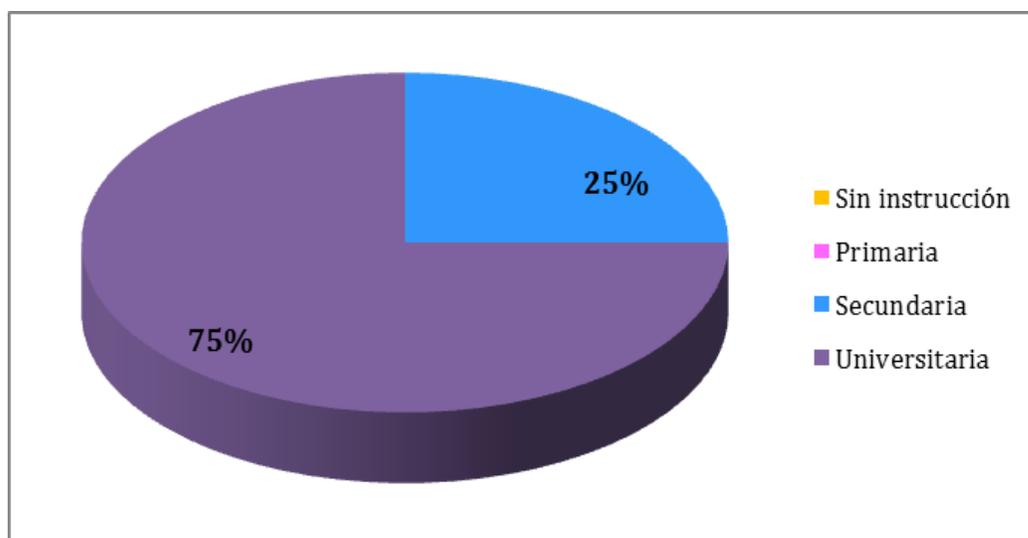
En la tabla 4 y gráfico 2, se observó que el 67% de los representantes legales encuestados son de género Masculino y el 33% es femenino.

Tabla5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	0	0.0
Secundaria	3	25.0
Universitaria	9	75.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico3. Grado de instrucción de los representantes legales de las empresas



Fuente: Tabla 5

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 75% de los representantes legales encuestados cuentan con estudios superiores universitarios, mientras que el 25% sólo tienen secundaria completa.

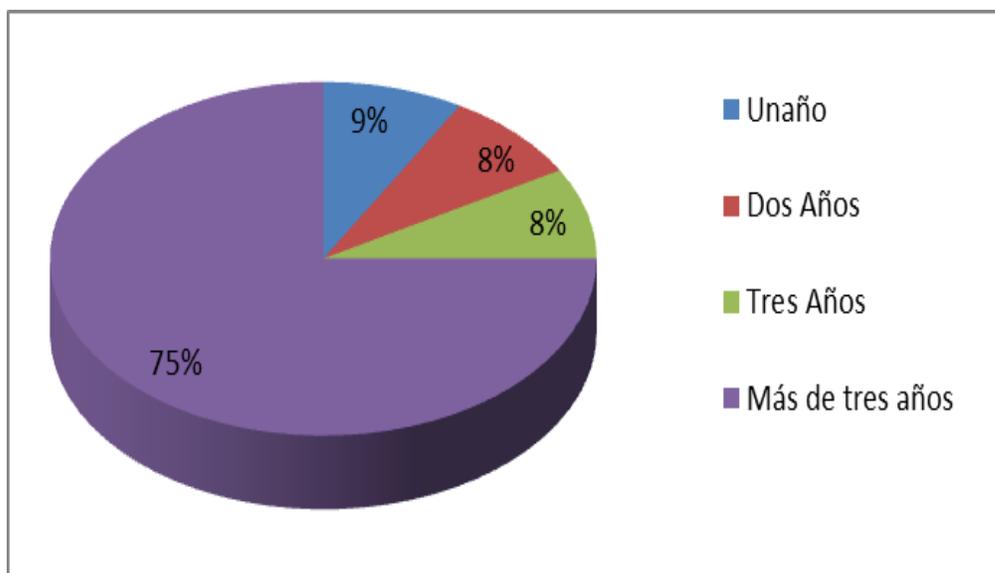
4.1.2 Perfil de las MYPES:

Tabla6. Antigüedad de las MYPES

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	1	8.3
Dos Años	1	8.3
Tres Años	1	8.3
Más de tres años	9	75.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico4. Antigüedad de la MYPES



Fuente: Tabla 6

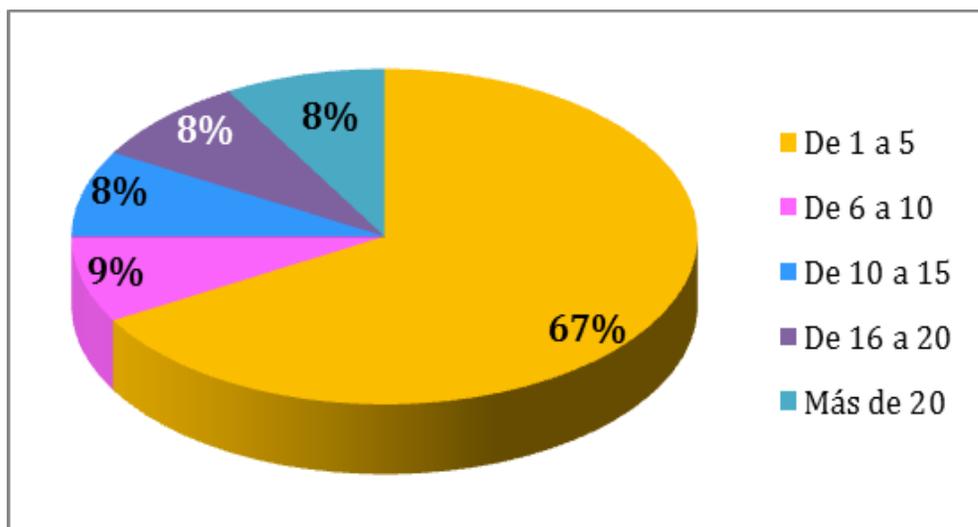
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que el 75% de las MYPES cuentan con más de tres años dentro del mercado, el 9% tiene sólo un año, el 8% tienen 2 años y también contamos con un 8% que tienen 3 años de antigüedad.

Tabla7. Número de trabajadores de las MYPES

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5	8	66.7
De 6 a 10	1	8.3
De 10 a 15	1	8.3
De 16 a 20	1	8.3
Más de 20	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico5. Número de trabajadores de las MYPES



Fuente: Tabla 7

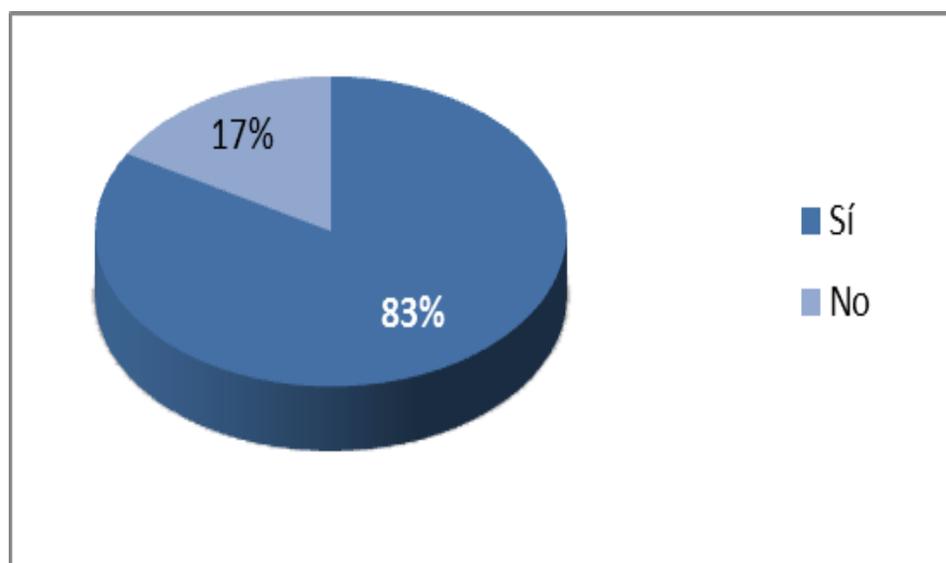
En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que el 67% de las MYPES cuentan de 1 a 5 trabajadores, el 9% tienen de 6 a 10 trabajadores, el 8% manifiestan tener de 10 a 15 trabajadores, mientras que el otro 8% manifestó tener más de 20 trabajadores.

Tabla8. Capacitación del personal de las MYPES

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	83.3
No	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico6. Capacitación del personal de las MYPES



Fuente: Tabla 8

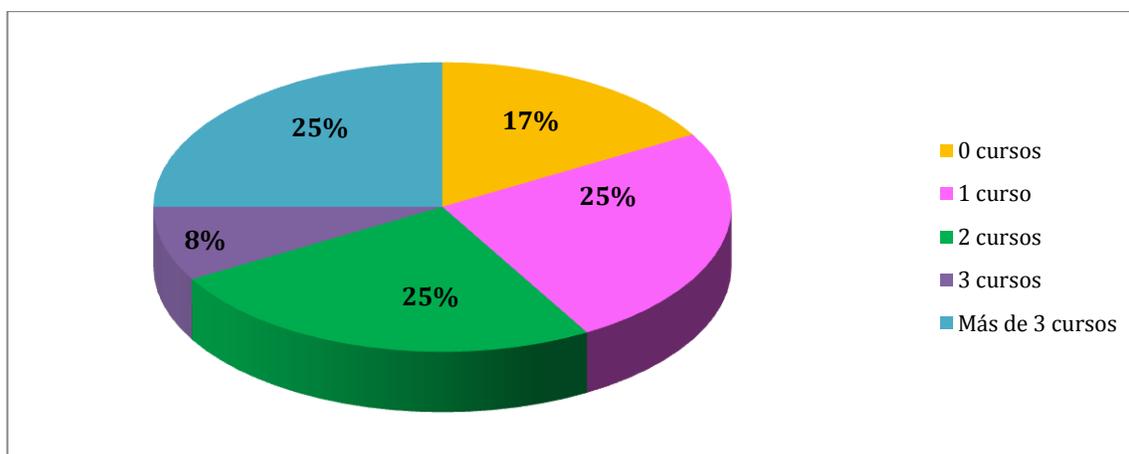
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que el 83% de las MYPES manifiestan haber brindado capacitaciones a su personal, mientras que el 17% indica que no ha capacitado a su personal.

Tabla9. N° de Capacitaciones al personal de las MYPES

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
0 cursos	2	16.7
1 curso	3	25.0
2 cursos	3	25.0
3 cursos	1	8.3
Más de 3 cursos	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico7. N° de Capacitaciones al personal de las MYPES



Fuente: Tabla 9

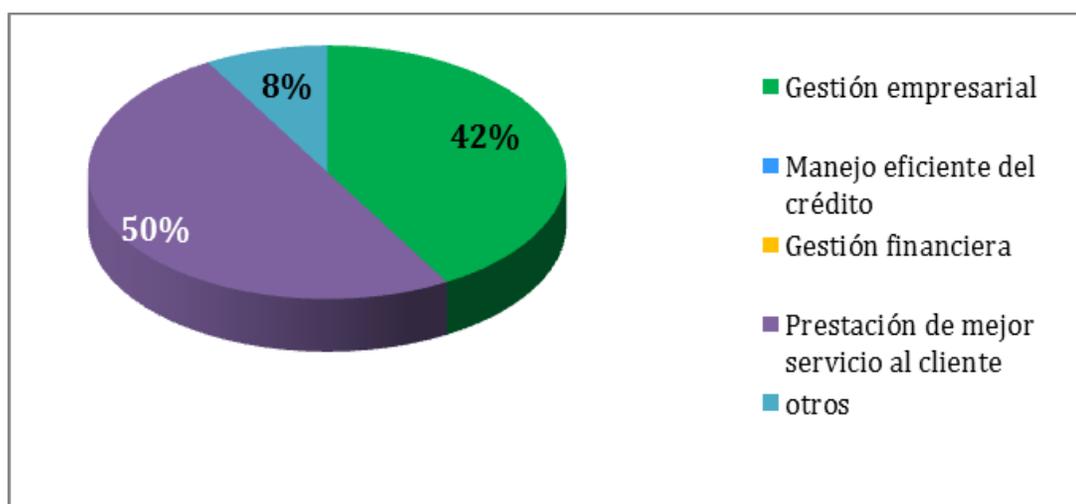
En la tabla 9 y gráfico 7, se observa que el 30% de las MYPES manifiestan haber brindado 1 curso de capacitación a su personal, el 30% brindó 2 cursos de capacitación, el 30% brindó más de 3 cursos de capacitación, mientras que el 10% indica haber capacitado 3 veces a su personal.

Tabla10. Temas en la que fueron Capacitados el personal de las MYPES

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	5	41.7
Manejo eficiente del crédito	0	0.0
Gestión financiera	0	0.0
Prestación de mejor servicio al cliente	6	50.0
Otros	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico8. N° Temas en la que fueron Capacitados el personal de las MYPES



Fuente: Tabla 10

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 50% de las MYPES capacitaron a sus trabajadores en el tema Gestión Empresarial, el 42% lo hizo en Prestación de mejor servicio al cliente y el 8% lo realizaron en otros temas no indicados en la encuesta.

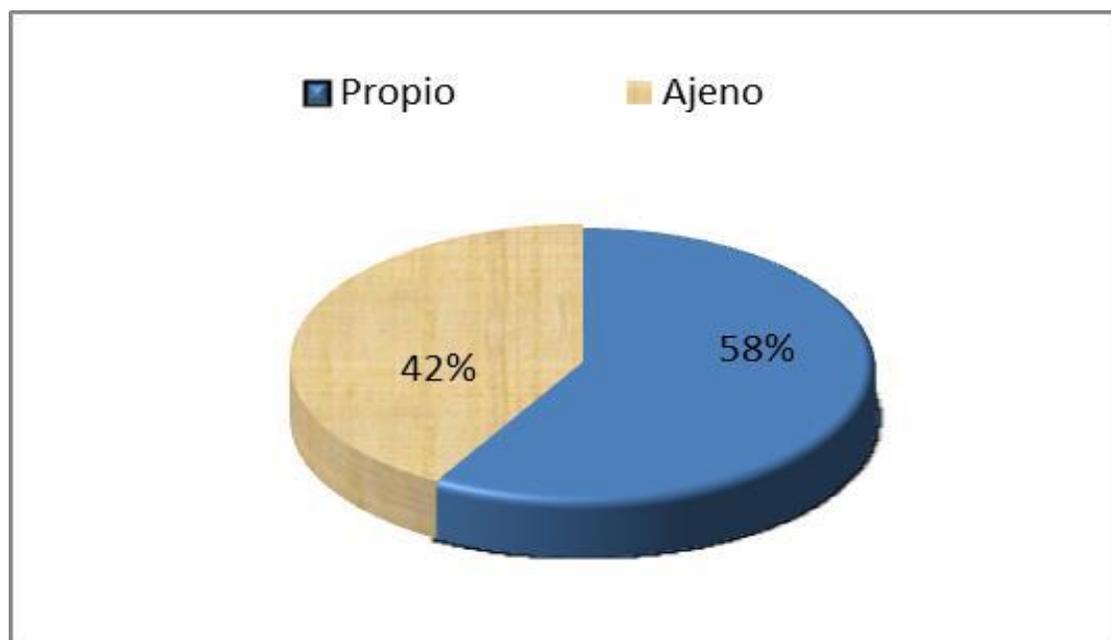
4.1.3 Del Financiamiento de las MYPES:

Tabla 11. Tipo de Financiamiento de las MYPES

Tipo de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	7	58.3
Ajeno	5	41.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico 9. Tipo de Financiamiento de las MYPES



Fuente: Tabla 11

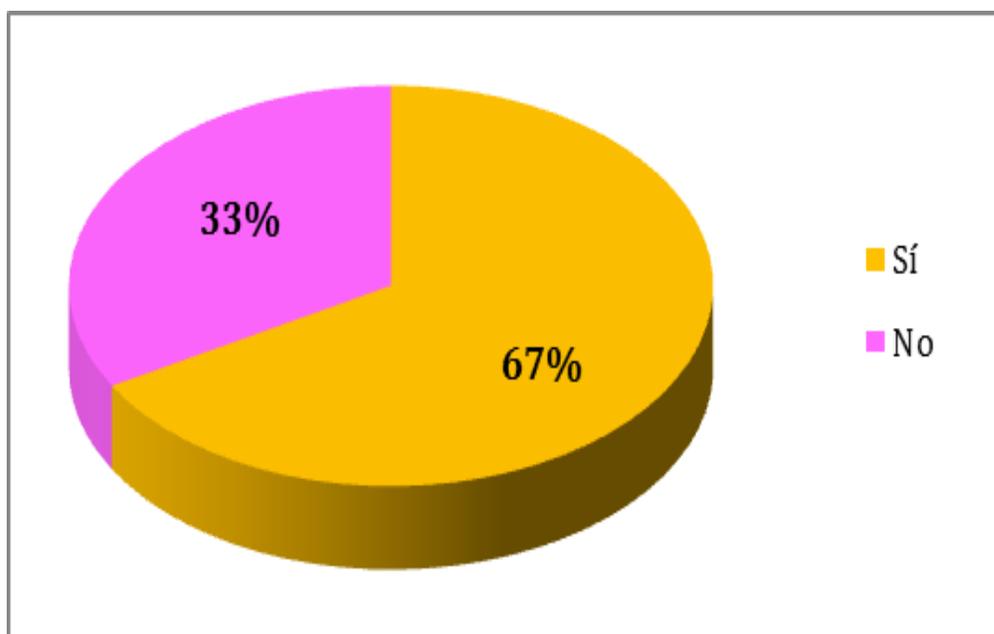
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 58% de las MYPES indicaron que tienen un capital propio, mientras que el 42% indicaron que su capital es ajeno.

Tabla12. Crédito Obtenido por las MYPES (¿Solicitó crédito para su negocio?)

Crédito Obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	66.7
No	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico10. ¿Solicitó crédito para su negocio?



Fuente: Tabla 12

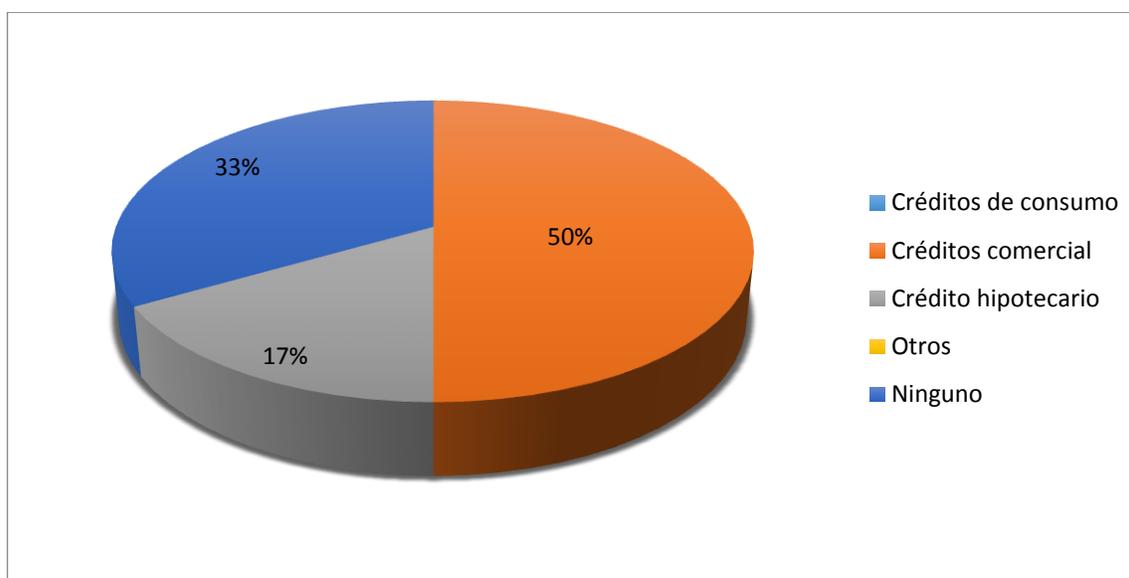
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 67% de las MYPES indicaron que sí solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 33% no lo requirieron.

Tabla13. Tipo de crédito que obtuvieron las MYPES

Tipo de Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de consumo	0	0.0
Créditos comercial	6	50.0
Crédito hipotecario	2	16.7
Otros	0	0.0
Ninguno	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico11. Tipo de crédito que obtuvieron las MYPES



Fuente: Tabla 13

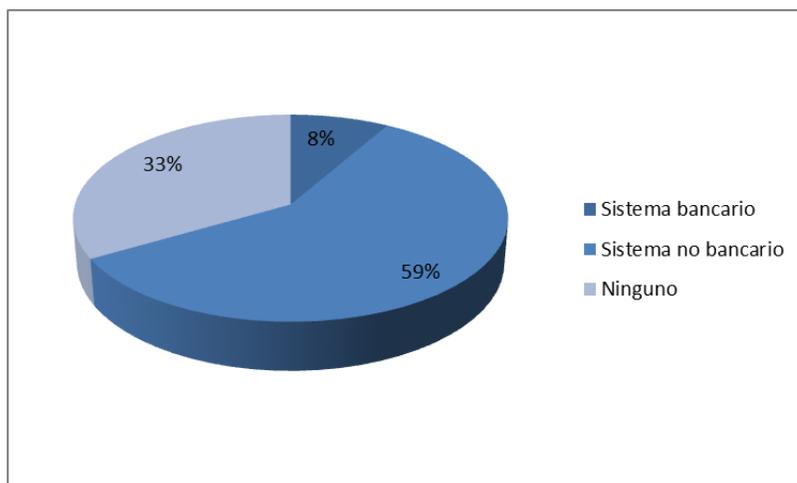
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 50% de las MYPES indicaron que obtuvieron créditos comerciales, el 17% obtuvieron créditos hipotecarios y el 33% no obtuvieron ningún crédito.

Tabla14. Instituciones Financieras a las que recurren las MYPES

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Sistema bancario	1	8.3
Sistema no bancario	7	58.4
Ninguno	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico12. Instituciones Financieras a las que recurren las MYPES:



Fuente: Tabla 14

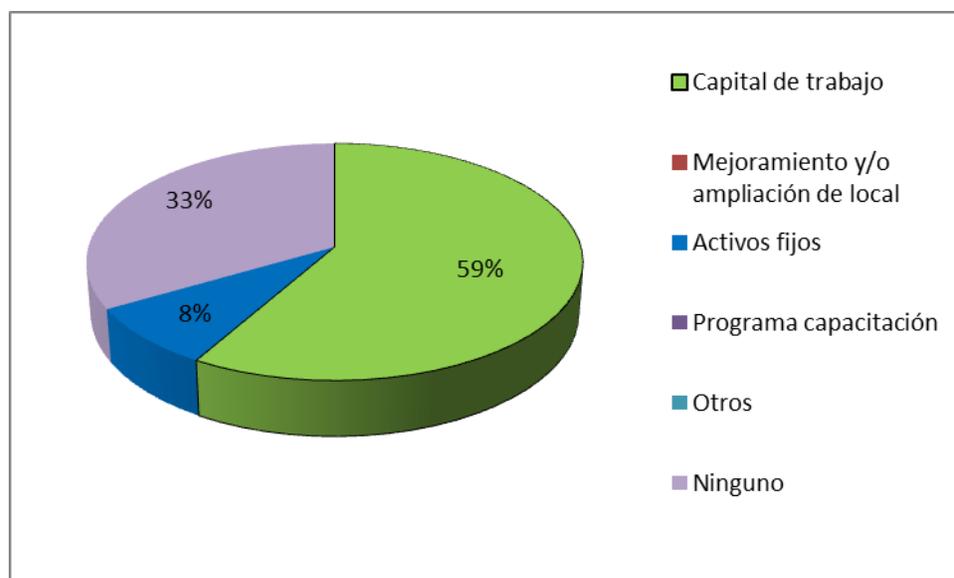
En el cuadro 14 y gráfico 12, se observa que el 59% de las MYPES indicaron que obtuvieron créditos del sistema no bancario, el 8% obtuvieron créditos del sistema bancario, mientras que el 33% no recurren a las entidades financieras.

Tabla15. Inversión del crédito de las MYPES

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	7	59.0
Mejoramiento y/o ampliación de local	0	0.0
Activos fijos	1	8.0
Programa capacitación	0	0.0
Otros	0	0.0
Ninguno	4	33.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico13. Inversión del crédito de las MYPES



Fuente: Tabla 15

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 59% de las MYPES indicaron que los créditos obtenidos han sido invertidos en capital de trabajo, el 8% indicó que su crédito lo invirtió en activo fijo, y el otro 33% no ha solicitado ningún crédito.

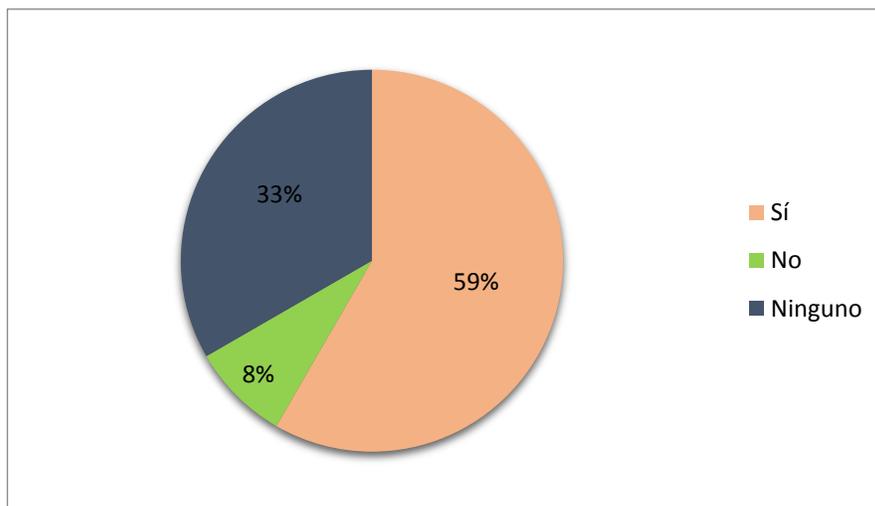
4.1.4 De la Rentabilidad de las MYPES:

Tabla16. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Tipo de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	59.0
No	1	8.0
Ninguno	4	33.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico14. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?



Fuente: Tabla 16

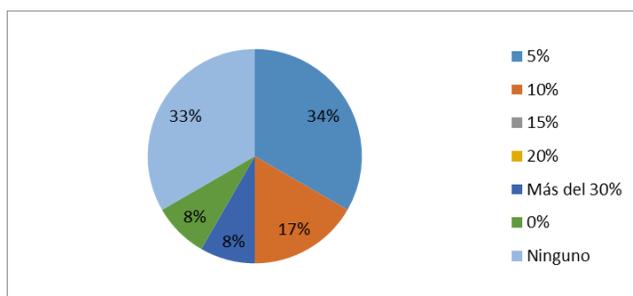
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que el 59% de las MYPES manifiestan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido, el 8% ha indicado que no ha mejorado su rentabilidad, mientras que el 33% no ha solicitado ningún crédito.

Tabla17. Porcentaje de mejora de rentabilidad frente al financiamiento de las MYPES

Porcentaje de mejora	Frecuencia	Porcentaje
5%	4	34.0
10%	2	16.0
15%	0	0.0
20%	0	0.0
Más del 30%	1	8.0
0%	1	8.0
Ninguno	4	33.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico15. Porcentaje de mejora de rentabilidad frente al financiamiento de las MYPES



Fuente: Tabla 17

En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 34% de las MYPES indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en un 5% por el financiamiento recibido, 16% manifiesta que su negocio mejoró en un 10%, el 8% manifiesta que su rentabilidad ha mejorado en un 30%, mientras que el 8% indica que su rentabilidad no ha mejorado por el financiamiento recibido y el 33% no solicitó crédito.

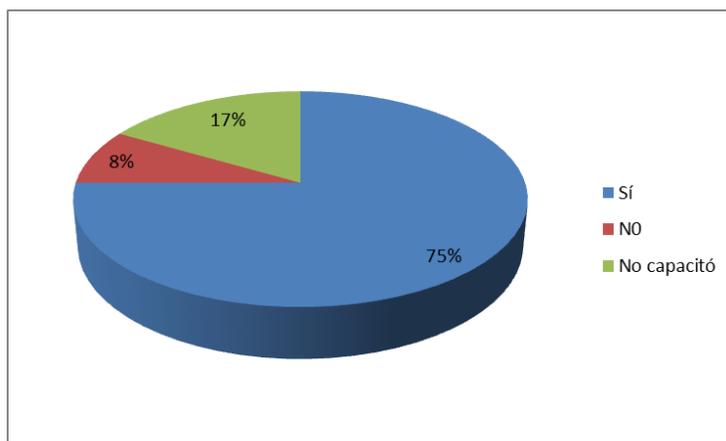
Tabla18. Rentabilidad frente a la capacitación del personal de las MYPES

¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Mejora de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	75.0
NO	1	8.3
No capacitó	2	16.7
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico16. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?



Fuente: Tabla 18

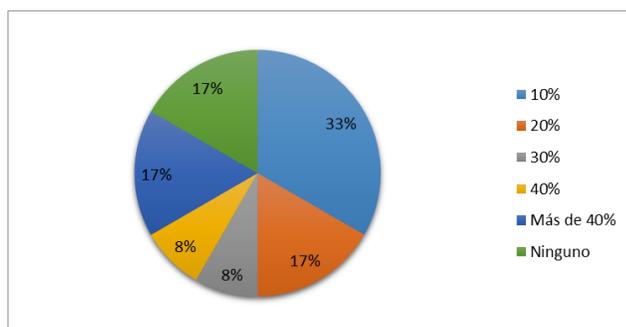
En la tabla 18 y gráfico 16, se observa que el 75% de los propietarios de las MYPES encuestados indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación brindada a su personal, mientras que el 8% indica que no ha mejorado su rentabilidad pese a la capacitación de su personal y el 17% no ha capacitado a su personal.

Tabla19. Porcentaje de mejora de rentabilidad frente a la capacitación del personal de las MYPES

% de mejora	Frecuencia	Porcentaje
10%	4	33.3
20%	2	16.7
30%	1	8.3
40%	1	8.3
Más de 40%	2	16.7
Ninguno	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico17. Porcentaje de mejora de rentabilidad frente a la capacitación del personal de las MYPES



Fuente: Tabla 19

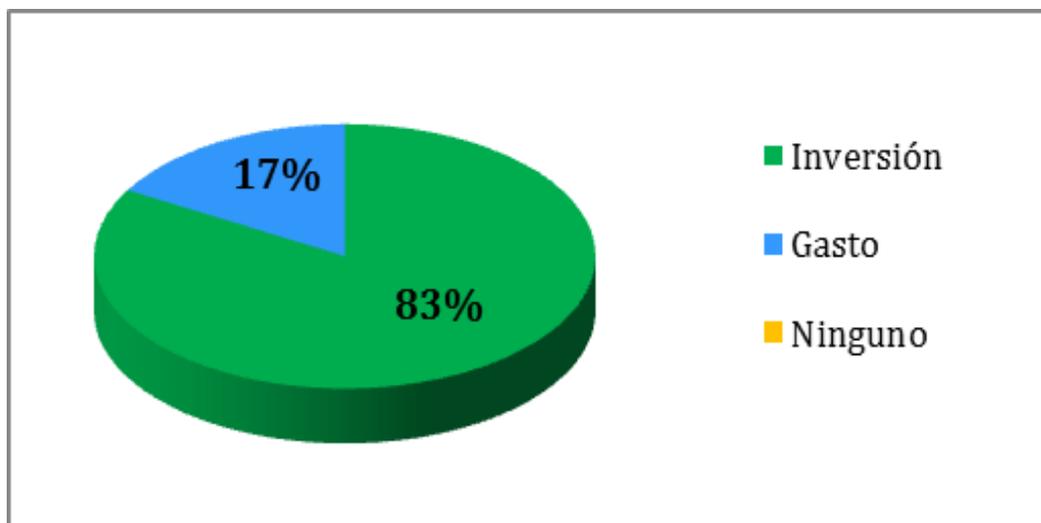
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 33% de los propietarios de las MYPES encuestados indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en un 10% por la capacitación brindada a su personal, el 17% indica que ha mejorado en un 20%, de igual manera el 17% indicaron que su rentabilidad ha mejorado en más del 40%, el 8% indicó que su rentabilidad mejoró en un 30% y también el 8% indicó que mejoró su rentabilidad en un 40%, mientras que el 17% no ha capacitado a su personal.

Tabla20. ¿Las MYPES consideran como inversión o gasto a la capacitación del personal?

La Capacitación es:	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	10	83.3
Gasto	2	16.7
Ninguno	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES 2016

Gráfico18. ¿Las MYPES consideran como inversión o gasto a la capacitación del personal?



Fuente: Tabla 20

En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que el 83% de los propietarios de las MYPES encuestados creen que la capacitación al personal es una inversión, mientras que el 17% creen que es un gasto.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Perfil de los Microempresarios:

De las MYPES estudiadas nos muestra de que los representantes legales o dueños son adultos en su mayoría cuyas edades oscilan entre 30 a más de 65 años haciendo un porcentaje del 77% y la diferencia jóvenes cuyas edades oscilan entre 18 a 29 años que hacen un porcentaje del 33%, estos datos nos indican que las MYPES apuestan por gente con experiencia para el manejo de sus negocios, a diferencia de los resultados obtenidos por (Rengifo, 2010) que el 100% de 14 MYPES son adultos.

El 67% de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas, son del sexo masculino, sin embargo existe un porcentaje considerable (33%) con el sexo femenino que manejan sus negocios, pese a lo complejo que puede ser este rubro como es el acopio de cacao, sin embargo según (Rengifo, 2010) de 14 MYPES el 57% son de sexo masculino.

El 75% de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas, tienen grado de instrucción superior universitario, y el 25% cuentan con secundaria completa, dichos resultados nos muestran que las MYPES de este rubro vienen siendo manejadas por gente profesional, a diferencia de (Rengifo, 2010) de 14 MYPES el 50% tienen sólo secundaria completa y el 43% tienen secundaria incompleta.

4.2.2 Perfil de las MYPES:

El 75% de las MYPES estudiadas que se dedican al acopio de cacao, tienen una antigüedad de más de 03 años, mientras que el 25% tienen entre uno a tres años dentro del rubro que desempeñan, mientras que (Rengifo, 2010) indica que el 100% se dedican al negocio artesanía shipibo-canibo por más de 03 años.

El 67% de las MYPES estudiadas cuentan con un número de personal de 1 a 5 trabajadores, el 25% cuentan de entre 6 a 20 trabajadores, mientras que sólo el 8% de MYPES cuentan con más de 20 trabajadores, esto puede estar relacionado al tiempo de vida en el rubro que se desempeñan, sin embargo (Rengifo, 2010) manifiesta que el 86% no tienen ningún trabajador permanente.

El 83% de las MYPES estudiadas indicaron que brindan capacitación a su personal, mientras que el 17% no lo hicieron, los que capacitaron a su personal lo hicieron entre 1 a más de tres capacitaciones, donde el 50% enfatizó en el curso denominado prestación de mejor servicio al cliente, el 42% en gestión empresarial y el 8% en otros temas no indicados en el cuestionario (primeros auxilios). Los resultados nos demuestran que las MYPE se preocupan en dar una buena atención al cliente; sin embargo (Medina, 2008) indica que el 50% de las MYPES del sector turismo recibieron algunas capacitaciones y el 66,67% indicaron que han tenido una capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa.

4.2.3 Del Financiamiento de las MYPES:

El 58% de las MYPES estudiadas, trabajan con capital propio, mientras que el 42% trabajan con capital ajeno, de los cuales el 67% solicitaron créditos para sus negocios, y el 33% no requiere de un crédito, de los que obtuvieron créditos el 50% obtuvo créditos comerciales, y el 17% créditos hipotecarios, así mismo de las MYPES encuestadas el 59% lo hizo a través del sistema no bancario mientras que el 17% recurrió al sistema bancario, y hay un 33% que hacen los que no recurren a los créditos, mientras que (Rengifo, 2010) indica que el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias

El 59% de las MYPES estudiadas invirtieron en capital de trabajo, mientras que el 8% invirtió en activos fijos, mientras que un 33% de las empresas estudiadas no han adquirido créditos, y (Rengifo, 2010) manifiesta que el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

4.2.4 De la Rentabilidad de las MYPES:

El 59% de las MYPES estudiadas, dijeron que sí mejoraron su rentabilidad con los créditos recibidos, mientras que el 8% indicó que no vio mejoras con el crédito adquirido y el 33% no requiere de créditos. De los que mejoraron su rentabilidad por el crédito adquirido, sólo el 8% indicaron que su rentabilidad fue más del 30%, el 16% de las MYPES mejoró en un 10%, mientras que el 34% indica que su rentabilidad mejoró en sólo el 5% y existe un 33% que indica no haber recurrido a créditos. El 75% de las MYPES estudiadas indicaron que la capacitación a su personal sí mejoró su

rentabilidad, mientras que el 8% indicó que no se ha beneficiado con las capacitaciones y el 17% no capacitó a su personal. De los que creen que la capacitación mejoró su rentabilidad, el 33% indica que su rentabilidad creció en un 10%, el 17% cree que mejoró en un 20%, el 17% indica que mejoró en más del 40%, el 8% indicó que gracias a las capacitaciones a su personal mejoró un 30%, mientras que el 8% indica que su rentabilidad mejoró en más del 40% y el 17% no capacitó a su personal, según (Rengifo, 2010) manifiesta que el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

El 83% de los representantes legales de las MYPES estudiadas, dijeron que la capacitación si es una inversión para sus empresas, mientras que el 17% cree que es un gasto, estos resultados demuestran los empresarios cada vez más creen que estar capacitados es fundamental para el crecimiento económico de sus negocios, mientras que (Medina, 2008) indica que el 100% de las MYPES consideran a la capacitación como una inversión.

Finalmente se puede decir que sí existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPES.

V. CONCLUSIONES

La mayoría de los dueños o representantes legales de las MYPES son personas adultas cuyo porcentaje de los que oscilan entre 30 a más de 65 años es de 77%, así mismo el estudio realizado nos muestra que la mayoría (67%) de los representantes o dueños de las MYPE son de sexo masculino. De igual manera nos muestra que el 75% de los representantes o dueños de las MYPE son personas profesionales que cuentan con estudios universitarios.

El estudio realizado nos muestra que la mayoría (75%) de las MYPES dedicadas al rubro acopio de cacao cuentan con más de 3 años de antigüedad, sin embargo existe un gran porcentaje con poco personal pese a la antigüedad las MYPES, el 67% de las empresas encuestadas cuentan entre 1 a 5 trabajadores, a pesar de tener poco personal los representantes o dueños de las MYPES se preocupan por mantener a su personal capacitado tal es el caso que el 87% de las MYPES encuestadas brindaron capacitaciones a sus trabajadores, así mismo el estudio realizado nos muestra que los empresarios se preocupan mucho en la buena atención al cliente porque el 50% de las capacitaciones lo realizaron en el tema “Presentación de mejor servicio al cliente”.

El 58% de las MYPES trabajan con capital propio, sin embargo existe un porcentaje considerable que recurre a un crédito, el estudio nos muestra que 8 de cada 12 MYPES encuestadas solicitaron créditos a entidades financieras, el 59% de las MYPES hacen

uso del sistema financiero no bancario, y el 50% optan por adquirir un crédito comercial, así mismo el 59% de empresarios invierten sus créditos en capital de trabajo.

El estudio nos ha demostrado que las MYPES mejoran su rentabilidad gracias a los créditos que han adquirido, aunque el porcentaje de crecimiento sea mínimo porque el 34% indicó que mejoró en 5%. Dicho estudio también nos muestra que los empresarios consideran que mantener capacitados a su personal es una inversión y no un gasto, el 75% de empresarios creen que su rentabilidad ha mejorado gracias a las capacitaciones.

Referencias bibliográficas

Actitud financiera, (2011), la teoría de la rentabilidad, [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en:
<https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/lateoria-de-la-rentabilidad/>

Aguirre (Citado por Domínguez & Crestelo, 2009), estructura de financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales; [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamientofundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Amadeo, (2013), “determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, [Extraído el 30 de Marzo de 2016], disponible en:
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Anónimo, publicado por EcuRed, (s.f), rentabilidad, [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Anónimo, publicado por EcuRed, (s.f), rentabilidad, [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Anónimo, publicado por EcuRed, (s.f), rentabilidad, [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Anónimo, publicado por EcuRed, (s.f), rentabilidad, [Extraído el 29 de Marzo de 2016],
disponible en: <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Anónimo, publicado en Wikipedia (s.f), definición de centros de acopio, [Extraído del
29 de Marzo de 2016], disponible en:
https://es.wikipedia.org/wiki/Centros_de_acopio

Anónimo, (publicado por boletinagro.com (s.f), definición de cacao, [Extraído el 04 de
Abril de 2016], disponible en:
<http://www.boletinagrario.com/ap6,cacao,321.html>

Anónimo, (publicado por OAS s.f), código de ética profesional, [Extraído el 29 de Abril
de 2016], disponible en:
http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_blv_codigo2.pdf

Aspilcueta (2015), MYPES en el Perú, (monografías.com) [Extraído el 07 de Abril de
2016], disponible en:<http://www.monografias.com/trabajos93/mypesperu/mypes-peru.shtml#ixzz45CEXDeJs>

AVSF, (s.f), el desarrollo cacaotero peruano, [Extraído el 07 de Abril de 2016],
disponible en: http://www.avsf.org/public/posts/1555/avsf_cacao_peru_2013.pdf

Benancio, Gonzales (2015), el financiamiento bancario y su Incidencia en la
Rentabilidad de la Microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del Distrito
de Huarmey, periodo 2012, [Extraído el 30 de Marzo de 2016], disponible en:

file:///C:/Users/CREDI%20BAMBAMARCA/Downloads/Dialnet-ElFinanciamientoBancarioYSuIncidenciaEnLaRentabili-5127586.pdf

Buyatti, (Citado por Roberto, (2011)), teorías del financiamiento, [extraído el 30 de Marzo de 2016], disponible en:

<http://www.consejosalta.org.ar/2011/09/teoriadel-financiamiento/>

Chiroque, (2013), tesis en caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012, [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>

Cruz (Citado por Domínguez & Crestelo, 2009), estructura de financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales; [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamientofundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

DIRCETUR SM (s.f), zona sur Tocache, [Extraído el 16 de Abril de 2016], disponible en: <http://www.turismosanmartin.gob.pe/zona-sur.php>

Domínguez & Crestelo, (2009), Estructura de financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales; [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricosy-conceptuales/>

Domínguez & Crestelo, (2009), estructura de financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales; [Extraído el 29 de Marzo de 2016],

disponible en: <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricosy-conceptuales/>

Domínguez & Crestelo, (2009), estructura de financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales; [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptualesestructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructurafinanciamiento2.shtml>

eHow en español (s.f), capital de inversión, [Extraído el 01 de Abril de 2016], disponible en: http://www.ehowenespanol.com/capital-inversion-inicial-info_257746/

eHow en español (s.f), capital de inversión, [Extraído el 01 de Abril de 2016], disponible en: http://www.ehowenespanol.com/capital-inversion-inicial-info_257746/

eHow en español (s.f), capital de inversión, [Extraído el 01 de Abril de 2016], disponible en: http://www.ehowenespanol.com/capital-inversion-inicial-info_257746/

eHow en español (s.f), capital de inversión, [Extraído el 01 de Abril de 2016], disponible en: http://www.ehowenespanol.com/capital-inversion-inicial-info_257746/

Ferruz, (2000), la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, [Extraído el 29 de Marzo de 2015], disponible en:

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

Financiamiento.com.mx (s.f), ¿Qué es el financiamiento?, [Extraído el 01 de Abril 2016], disponible en: <http://www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11>

Gitman (Citado por Domínguez & Crestelo, 2009), estructura de financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales; [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en: <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamientofundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Gomez, (citado por Domínguez & Crestelo, (2009), fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, [Extraído el 29 de Marzo de 2016), disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentosteoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricosconceptuales-estructura-financiamiento2.shtml#ixzz44Xg1IOVB>

Gomez, (citado por Domínguez & Crestelo, (2009), fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, [Extraído el 29 de Marzo de 2016), disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentosteoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricosconceptuales-estructura-financiamiento2.shtml#ixzz44Xg1IOVB>

Gomez, (citado por Domínguez & Crestelo, (2009), fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, [Extraído el 29 de Marzo de 2016), disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentosteoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricosconceptuales-estructura-financiamiento2.shtml#ixzz44Xg1IOVB>

Gomez, (citado por Domínguez & Crestelo, (2009), Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, [Extraído el 29 de Marzo de 2016), disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentosteoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricosconceptuales-estructura-financiamiento2.shtml#ixzz44Xg1IOVB>

Medina, (s.f), "Incidencia del financiamiento y la Capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica Año 2008", [Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidadmypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes2.shtml>

MPT (s.f), demografía, [Extraído el 29 de Abril de 2016), disponible en:
<http://munitocache.gob.pe/demografia/>

Rengifo, (s.f), “Tesis en Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 2010”, [Extraído el 26 de Marzo de 2016), disponible en:
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>

Rocha, (2011), estrategias de financiamiento de las PYMES de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia, [Extraído el 30 de Marzo de 2016], disponible en:
http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf

Runa J. (2011), Diseño Metodológico de la investigación, Extraído el 16 de Enero de 2016, disponible en: <http://es.slideshare.net/jorgeruna/diseo-metodolgico-de-la-investigacin>

San Millán (citado por Domínguez, (s.f.)), fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, [Extraído el 29 de Marzo de 2016), disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptualesestructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml#ixzz44Xg1IOVB>

SUNAT (2003), ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa,
[Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

SUNAT (2003), ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa,
[Extraído el 29 de Marzo de 2016], disponible en:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Torres (s.f.), definición de financiamiento; [Extraída el 29 de Marzo de 2016],
disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos84/el-financiamiento/el-financiamiento.shtml>

Vera, (Citado por Domínguez & Crestelo, 2009), estructura de financiamiento
fundamentos teóricos y conceptuales; [Extraído el 29 de Marzo de 2016],
disponible en: <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamientofundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

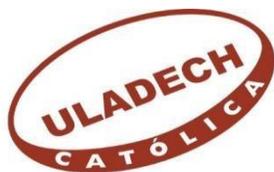
Weston & Copeland (Citado por Domínguez & Crestelo, 2009), estructura de
financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales; [Extraído el 29 de Marzo
de 2016], disponible en: <http://www.gestiopolis.com/estructura-definanciamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Weston & Brigham (citado por Domínguez, (s.f.)), fundamentos teóricos y conceptuales
sobre estructura de financiamiento, [Extraído el 29 de Marzo de 2016],
disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos->

teoricosconceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-
conceptualesestructura financiamiento2.shtml#ixzz44Xg1IOVB

Yañez, (2011), teoría de la rentabilidad, [Extraída el 29 de Marzo de 2016], disponible
en: [https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-
rentabilidad/](https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/)

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO ACOPIO DE CACAO EN LA CIUDAD DE TOCACHE, PERÍODO
2015-2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Acopio de Cacao, de la ciudad de Tocache, periodo 2015-2016.

La información que usted nos proporcionara será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado

Fecha...../...../.....

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años () De 30 a 44 años () De 45 a 64 años () Más de 65 años ()

I.2 Sexo: a) Masculino... b) Femenino...

I.3 Grado de instrucción:

- a) Sin instrucción..... ()
- b) Primaria..... ()
- c) Secundaria..... ()
- d) Superior universitaria.... ()

II. PERFIL DE LAS MYPE

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

Un año () Dos años () Tres años () Más de

Tres años ()

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

1 a 5 () 6 a 10 () 10 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

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

Si.... () No.... (); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial..... () b) Manejo eficiente del

Crédito..... ()

c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor

Servicio al cliente... ()

e) Ninguno:

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

3.3. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos de Consumo ()
- Créditos Comerciales ()
- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar institución.....

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

a) Capital de trabajo.....% b) Mejoramiento y/o ampliación del local..... %

c) Activos fijos.....% d) Programa capacitación.....%

e) Otros.....% Especificar

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Si () No ()

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... Más del 30%.....

5.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Si () No ()

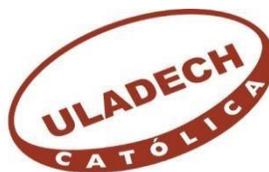
¿En cuánto? En: 10.... 20%..... 30%..... 40%..... Más del 40%.....

5.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

- a) Inversión
- b) Gasto
- c) Ninguno

Tingo María, Abril 2016.

Atte.
El encuestador.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Tingo María, 26 de marzo 2016

CARTA N°00108-2016-D-EPE-ULADECH Católica

Señor

.....

Representante

.....

Presente

Asunto: Permiso para aplicación de encuestas

Tengo el agrado de dirigirme a usted expresándole nuestro cordial saludo y al mismo tiempo darle a conocer que nuestros estudiantes egresados de la Carrera Profesional de Contabilidad, se encuentran realizando el curso de Titulación por Tesis, con la finalidad de optar el Título profesional de Contador Público.

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación:

“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, Rubro Acopio de Cacao de la Ciudad de Tocache, período 2015-2016.

Los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

Es por ello que solicito a su despacho tenga a bien permitir el acceso a su institución para aplicar las encuestas de recogida de información a nuestra estudiante:

SONIA MARECHE AVILA

Agradeciendo su gentil aceptación que redundara en beneficio de la formación de educadores, me suscribo de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES PROGRAMADAS	MARZO				ABRIL			
	SEMANAS							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Revisión y elaboración del proyecto	X							
Aprobación del proyecto por el docente tutor		x	x	x				
Revisión y elaboración del informe				x				
Aprobación del informe por el docente tutor					x			
Elaboración del artículo científico						x		
Elaboración de diapositivas para							X	
Pre banca								x
Aprobación de pre banca								x

PRESUPUESTO

RUBRO		UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Material de Escritorio						339.50
Papel Bond A4 75 grs.		Millar	5	27.00	135.00	
Lapicero		Unidad	5	0,50	2.50	
Lápiz		Unidad	10	1.00	10.00	
Corrector		Unidad	2	12.00	24,00	
Engrapador		Unidad	1	25,00	25,00	
Tablero de madera		Unidad	3	8.00	24.00	
Clip		Caja	1	2,00	2,00	
Resaltador de textos		Unidad	6	7,00	42,00	
Fólder Manila		Unidad	5	1,00	5,00	
USB - 2Gb		Unidad	2	35,00	70,00	
Costos Por Servicio						240.00
Impresión		Unidad	400	0,25	100.00	
Fotostática		Unidad	400	0.10	40.00	
Anillado		Unidad	5	4.00	20.00	
Internet		Horas	78	1,00	80,00	
Alimentación						280.00
Desayuno		Días	8	10.00	80.00	
Almuerzo		Días	8	15.00	120.00	
Cena		Días	8	10.00	80.00	
Movilidades y Hospedaje						928.00
Pasajes Internos		Días	16	3,00	48,00	
Pasajes Externos		Días	10	60.00	600.00	
Hospedaje		Días	8	35.00	280.00	
					TOTAL	1,787.50

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado