

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas del distrito de Callería, 2018

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

AUTOR:

MONTES ALMEIDA, BORIS ORLANDO

ID ORCID: 0000 0002-3575- 9575

ASESOR:

MG. CPCC. RAMIREZ PANDURO, JORGE ALFREDO

ID ORCID: 0000 0003 2260 4908

PUCALLPA – PERÚ

2019

TÍTULO DE TESIS:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas del distrito de Callería, 2018”

EQUIPO DE TRABAJO.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE, ESTUDIANTE
DE PREGRADO PUCALLPA – PERÚ

AUTOR:

Montes Almeida, Boris Orlando
ID ORCID: 0000 0002-3575- 9575

TUTOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro Jorge Alfredo
ORCID ID 0000-0003-2260-4908

JURADOS DE INVESTIGACION:

Mg. CPCC MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA
ORCID: 0000.0003.2260.4908

PRESIDENTE

Mg. CPCC VILCA RAMIREZ FERNANDO RUSELLI
ORCID: 0000-0002-8602-3312

MIEMBRO

Mg. CPCC LOPEZ SOUZA JOSE LUIS
ORCID: 0000-0002-0720-0756

MIEMBRO

HOJA DE FIRMA DE JURADO.

.....
Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINA

ID ORCID: 000 0003 0781 3170

PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. LOPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO

ID ORCID: 0000 0002 0720 0756

MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. VILCA RAMIREZ RUSELLI FERNANDO

ID ORCID: 0000 0002 8602 3312

MIEMBRO

.....
MG. CPCC. RAMÍREZ PANDURO, JORGE ALFREDO

ID ORCID: 0000 0003 2260 4908

TUTOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA.

AGRADECIMIENTO.

A mi prestigioso asesor Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo por sus conocimientos actualizados en investigación.

A los Gerentes administradores de la Empresa Emapacop S.A y todas aquellas personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A Dios, fuente inagotable de mis fortalezas,
en este camino q se llama vida.

Con mucho cariño, a mi tía Adhit Panduro
Pinedo. Por su esfuerzo, por su amor y cariño
brindado en todas las etapas de mi vida. A
mi Abuelo Antonio Almeida Pacaya quien
me brinda su apoyo incondicional.

HOJA DE RESUMEN Y ABSTRACT.

RESUMEN.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas del distrito de Callería, 2018. La investigación realizada fue descriptiva, se trabajó con una población de 30 y una muestra de 30 microempresas, a los que se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: con respecto a los gerentes de las empresas: Se puede observar que el 40 % (12) sus edades es de 36 a 45 años; del 30 % (9) sus edades se encuentran en 26 a 35 años; del 16.67 % (5) son mayores a 46 años y que el 13.33 % (4) sus edades es de 18 a 25 años. Se hace mención que el 73.33 % (22) son del sexo masculino y que el 26.67 % (8) son del sexo femenino. Se menciona que el 56.67 % (17) son empresarios con solo estudios de secundaria completa; que el 26.67 % (8) son empresarios con estudio superior no universitario y que el 16.67 % (5) son empresarios que cuentan con grado de estudio superior universitario. Se concluye que el 43.33% (13) son empresarios convivientes; que el 23.33% (7) son empresarios casados; 16.67% (5) son empresarios solteros; que el 6.67% (2) son empresarios divorciados y que el 10% (3) no especifican su situación civil. Mencionan que 20% tienen la profesión de administrador; que el 23.33% no cuentan con profesión alguna y que el 56.67% no nos especificó su profesión. El 20% (6) de empresario no dice que se dedican a la administración y el 80% (24) no especifican su ocupación. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: Se analiza que el 30% (9) de empresas esta más de 5 años dentro del rubro; 23.33% (7) se encuentran dentro el rubro

3 años; que el 13.33% (4) se encuentran alrededor de 4 años; y que el 16.67% (5 y 5) se encuentran entre 2 y 5 años dentro del rubro. Se menciona que el 100% (30) de empresas son formales. Se encuentra que el 56.67% (17) cuentan con 1 a 2 empleados; 23.33% (7) cuenta con 3 a 4 empleados y 20% (6) cuentan con más de 5 empleados fijos. Se precisa que el 80% (24) no cuenta con trabajadores eventuales; que el 16.67% (5) cuenta con 1 a 2 empleados eventuales y que el 3.33% (1) cuenta con 3 a 4 empleados eventuales. Se encontró que el 76.66% (23) crearon su empresa para la obtención de ganancias; que el 16.67% (5) crearon su empresa para subsistir y que el 6.67% (2) nos mencionan que su creación fue por otras razones. Respecto al financiamiento: Nos indican que el 56.67% (17) empresarios obtuvo financiamiento por parte de terceros y que el 43.33% (13) nos indica que no necesitaron financiamiento por parte de terceros. Nos indican que fueron financiados 16.67% (5) por el BCP; que el 23.33% (7) por el Scotiabank; 10% (3) por financieras; que el 6.67% (2) fue financiado por cajas municipales y que el 43.33% (13) fueron otros tipos de financiamiento. Se analiza que los intereses a pagar por el financiamiento fueron de 56.66% (17) con una tasa de interés de 5.10% a más %; que el 20% (6) con una tasa de interés de 4.10% al 5%; y que el 16.67% (5) con un interés de 3.10% a 4% y 6.67% (2) con una tasa de interés del 2% al 3%. Nos indican que las entidades no bancarias que ayudaron con el financiamiento fueron 43.33% (13) otros tipos de financieras; 26.67% (8) por caja Maynas; 16.67% (5) por caja Huancayo y 13.33% (4) por caja Arequipa. Se analiza que los intereses a pagar por el financiamiento de las entidades no bancarias fueron de 40% (12) con una tasa de interés de 5.10% a más %; que el 16.67% (5) con una tasa de interés de 4.10% al 5%; que el 13.33% (4) no cuenta con interés; que el 20% (6) con un interés de 3.10% a 4% y 10% (3) con una tasa de interés

del 2% al 3%. También se encuentra financiamiento por: 16.67% (3) usureros y 43.33 (12) por otros tipos de prestamistas y el 40% (10) que no obtuvieron este tipo de financiamiento. Nos mencionan que los intereses son los siguientes: 33.33% (10) a una tasa del 20%; 10% (3) a una tasa de interés del 25%; 13.33% (4) con una tasa de interés de 30% y que el 43.33% (13) otros montos de interés. Se encontró que el 100% (30) no buscaron financiamiento por otras instituciones y/o medios. Asimismo el 100% (30) no cuenta con interés por buscar financiamiento por otros medios. Se indica que el 56.67% (17) se le otorgó el préstamo que solicitaron y que el 43.33% (13) no se les otorgó el financiamiento que solicitaron. Se indica que el 26.67% (8) solicitaron un monto promedio de 20,001 a más soles; que el 13.33% (4) solicitó de 9,001 a 15,000 soles; que el 10% (3) solicitó de 15,001 a 20,000 soles; 6.67% (2) solicitaron de 5,001 a 9,000 soles y que el 43.33% (13) no solicitaron ningún monto indicado. El financiamiento a corto plazo fue solicitado por el 33.33% (10) y que el de largo plazo fue solicitado por el 67.67% (20). La inversión que se realizó fue: 40% (12) lo invirtió en su capital social; que el 16.67% (5) para un mejoramiento de local; que el 10% (3) para activos fijos; 16.67% (5) para programas de capacitación y que el 16.67% (5) para otros recursos que necesiten. Respecto a la capacitación: Se analizó que el 80% (24) Recibieron capacitaciones por la solicitud de crédito y que el 20% (6) no recibieron ninguna capacitación al respecto. Se indica que el 53.33% (16) recibió una capacitación; que el 16.67% (5) recibió tres capacitaciones; que el 20% (6) no recibieron capacitación que el 10% (3) recibieron 2 capacitaciones. Se analizó que el 33.33% (12) recibió cursos de administración de recursos humanos; 20% (3) no tuvieron capacitación en este curso; 46.67% (10) fueron capacitados en otros cursos. Se encontró que el 76.67% (23) de los trabajadores recibieron capacitación y que el

23.33% (7) de los trabajadores no recibieron capacitación. Como también que de los trabajadores el 50% (15) recibieron una capacitación; que el 26.67% (8) recibieron dos cursos y que el 23.33% (7) no recibieron ningún curso. Que el 90% (27) de los empresarios cree que la capacitación es una inversión y que el 10% (3) ve a la capacitación como un gasto. Asimismo, el 56.67% (10) recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes; que el 20% (5) no tuvieron ningún curso de capacitación; que el 13.33% (2) recibieron capacitación en gestión financiera y que el 10% (3) se capacitaron en manejo de microcrédito. De los empresarios el 86.67% (26) creen que la capacitación es relevante para la empresa; y el 13.33% (4) creen que la capacitación no está relevante. Se ve que el 80% (24) piensa que el financiamiento ayudo a mejorar la rentabilidad de la empresa y el 20% (6) piensa que el financiamiento no los ayudo mucho en lo que va del periodo. El 80% (24) cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa; así como, 20% (6) cree que la capacitación no ayudo en la rentabilidad. De los empresarios el 70% (21) piensan que la rentabilidad mejoro en los últimos años; y el 30% (9) piensan que su rentabilidad no a mejorado mucho. El 30% (9) piensan que la rentabilidad si disminuyo en los últimos años; y el 70% (21) no cree que sus rentabilidad haya disminuido.

Palabras claves: *capacitación, financiamiento y rentabilidad.*

ABSTRACT.

The present research work had as a general objective, to determine and describe the main characteristics of the financing, training and profitability of the micro and small companies of the commerce, purchase and sale of sweets sector of the district of Callería, 2018. The research carried out It was descriptive, we worked with a population of 30 and a sample of 30 microenterprises, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: with respect to the managers of the companies: You can see that 40% (12) their ages are 36 to 45 years; 30% (9) their ages are in 26 to 35 years; 16.67% (5) are older than 46 years and 13.33% (4) their ages are 18 to 25 years. It is mentioned that 73.33% (22) are male and that 26.67% (8) are female. It is mentioned that 56.67% (17) are entrepreneurs with only complete secondary education; that 26.67% (8) are entrepreneurs with higher non-university studies and that 16.67% (5) are entrepreneurs who have a university degree. It is concluded that 43.33% (13) are cohabiting entrepreneurs; that 23.33% (7) are married entrepreneurs; 16.67% (5) are single entrepreneurs; that 6.67% (2) are divorced entrepreneurs and that 10% (3) do not specify their civil status. They mention that 20% have the profession of administrator; that 23.33% do not have any profession and that 56.67% did not specify their profession. 20% (6) of employer does not say that they are dedicated to the administration and 80% (24) do not specify their occupation. Regarding the characteristics of micro and small companies: It is analyzed that 30% (9) of companies are more than 5 years in the field; 23.33% (7) are within 3 years; that 13.33% (4) are around 4 years old; and that 16.67% (5 and 5) are between 2 and 5 years in the field. It is mentioned that 100% (30) of companies are formal. It is found that 56.67% (17)

have 1 to 2 employees; 23.33% (7) has 3 to 4 employees and 20% (6) have more than 5 permanent employees. It is specified that 80% (24) do not have temporary workers; that 16.67% (5) has 1 to 2 temporary employees and that 3.33% (1) has 3 to 4 temporary employees. It was found that 76.66% (23) created their company for profit; that 16.67% (5) created their company to survive and that 6.67% (2) mention that their creation was for other reasons. Regarding financing: They indicate that 56.67% (17) businessmen obtained financing from third parties and that 43.33% (13) indicate that they did not need financing from third parties. They indicate that 16.67% (5) were financed by the BCP; that 23.33% (7) by Scotiabank; 10% (3) for financial; that 6.67% (2) was financed by municipal savings banks and that 43.33% (13) were other types of financing. It is analyzed that the interest to be paid for financing was 56.66% (17) with an interest rate of 5.10% to more%; that 20% (6) with an interest rate of 4.10% to 5%; and that 16.67% (5) with an interest of 3.10% to 4% and 6.67% (2) with an interest rate of 2% to 3%. They indicate that the non-banking entities that helped with the financing were 43.33% (13) other types of financial institutions; 26.67% (8) per Maynas box; 16.67% (5) per Huancayo box and 13.33% (4) per Arequipa box. It is analyzed that the interest to be paid for the financing of non-bank entities was 40% (12) with an interest rate of 5.10% to more%; that 16.67% (5) with an interest rate of 4.10% to 5%; that 13.33% (4) has no interest; than 20% (6) with an interest of 3.10% to 4% and 10% (3) with an interest rate of 2% to 3%. Financing is also found for: 16.67% (3) usurers and 43.33 (12) for other types of lenders and 40% (10) who did not obtain this type of financing. They mention that the interests are the following: 33.33% (10) at a rate of 20%; 10% (3) at an interest rate of 25%; 13.33% (4) with an interest rate of 30% and 43.33% (13) other interest amounts. It was found that 100% (30) did

not seek financing by other institutions and / or media. Likewise, 100% (30) have no interest in seeking financing by other means. It is indicated that 56.67% (17) was granted the loan they requested and that 43.33% (13) were not granted the financing they requested. It is indicated that 26.67% (8) requested an average amount of 20,001 or more soles; that 13.33% (4) requested from 9,001 to 15,000 soles; that 10% (3) requested from 15,001 to 20,000 soles; 6.67% (2) requested from 5,001 to 9,000 soles and that 43.33% (13) did not request any indicated amount. Short-term financing was requested by 33.33% (10) and long-term financing was requested by 67.67% (20). The investment made was: 40% (12) invested in its capital stock; that 16.67% (5) for a local improvement; that 10% (3) for fixed assets; 16.67% (5) for training programs and 16.67% (5) for other resources they need. Regarding the training: It was analyzed that 80% (24) received training for the loan application and that 20% (6) did not receive any training in this regard. It is indicated that 53.33% (16) received training; that 16.67% (5) received three trainings; that 20% (6) did not receive training than 10% (3) received 2 trainings. It was analyzed that 33.33% (12) received courses in human resources management; 20% (3) had no training in this course; 46.67% (10) They were trained in other courses. It was found that 76.67% (23) of the workers received training and that 23.33% (7) of the workers did not receive training. As well as that of the workers 50% (15) received a training; that 26.67% (8) received two courses and that 23.33% (7) did not receive any courses. That 90% (27) of employers believe that training is an investment and that 10% (3) see training as an expense. Likewise, 56.67% (10) received training in providing better service to customers; that 20% (5) did not have any training courses; that 13.33% (12) received training in financial management and that 10% (3) were trained in microcredit management. Of the

entrepreneurs, 86.67% (26) believe that the training is relevant to the company; and 13.33% (4) believe that the training is not relevant. It is seen that 80% (24) think that the financing helped to improve the profitability of the company and 20% (6) think that the financing did not help them much so far in the period. 80% (24) believe that the training improved the profitability of the company; as well as, 20% (6) believe that the training did not help in profitability. Of the entrepreneurs, 70% (21) think that profitability improved in recent years; and 30% (9) think that their profitability has not improved much. 30% (9) think that profitability has declined in recent years; and 70% (21) do not believe that their profitability has decreased.

Keywords: *training, financing and profitability.*

ÍNDICE

	Pág.
TÍTULO DE TESIS:	ii
EQUIPO DE TRABAJO.	iii
HOJA DE FIRMA DE JURADO.	iv
HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA.	v
HOJA DE RESUMEN Y ABSTRACT.	vii
CONTENIDO DE TABLA.	xvii
CONTENIDO DE GRÁFICOS.	xix
I. INTRODUCCIÓN.....	22
Planteamiento del problema:	25
Caracterización del problema:	25
Enunciado del problema:	40
Objetivos de la investigación:.....	41
Objetivo general:.....	41
Objetivos específicos:	41
Justificación de la investigación:	41
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	42
2.1. Antecedentes:.....	42
2.1.1. Internacional:.....	42
2.1.2. Latinoamericano.....	45
2.1.3. Nacional.	48
2.1.4. Regional.	50
2.1.5. Local.....	52
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	53
2.2.1. Teorías de financiamiento.	53

2.2.2.	Teoría tradicional de la estructura financiera:.....	54
2.2.3.	Teorías de rentabilidad.....	54
2.2.4.	Teoría Rentabilidad y riesgo en el modelo de Markowitz.....	54
2.2.5.	Teorías de las mypes.....	55
2.3.	Marco conceptual.....	57
2.3.1.	Definición de financiamiento.....	57
2.3.2.	Definición de rentabilidad.....	58
2.3.3.	Definición de mypes.....	59
III.	METODOLOGÍA.....	60
3.1.	Tipo de la investigación.....	60
3.2.	Nivel de investigación de la tesis.....	60
3.3.	Diseño de investigación.....	60
3.4.	La Población y muestra.....	61
3.4.1.	Población.....	61
3.4.2.	Muestra.....	61
3.5.	Definición y Operacionalización de variable.....	61
3.6.	Técnicas e instrumentos.....	63
3.6.1.	Técnicas.....	63
3.6.2.	Instrumento.....	63
3.7.	Plan de análisis.....	63
3.8.	Matriz de consistencia.....	63
3.9.	Principios éticos.....	66
3.9.1.	Respeto por las personas.....	66
3.9.2.	Beneficencia.....	66
3.9.3.	Justicia.....	67
IV.	RESULTADOS.....	68
4.1.	Resultados.....	68
4.2.	Análisis de Resultados.....	104

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	109
5.1. Conclusiones.....	109
5.2. Recomendaciones.....	112
VI. REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....	116
ANEXOS.....	120
1. Cronograma de actividades.....	121
2. Presupuesto.....	121
3. Financiamiento.....	122
4. Cuestionario.....	122

CONTENIDO DE TABLA.

Tabla 1: El edades de los gerentes generales de las empresas en estudio.....	68
Tabla 2: El sexo de los gerentes generales de las empresas en estudio.....	69
Tabla 3: Nivel de educación de los representantes legales de la empresa en estudio.....	70
Tabla 4: Estado civil de los representantes de las empresas puestas en estudio.....	71
Tabla 5: Si cuentan con profesión los representantes de las empresas.....	72
Tabla 6: Qué tipo de ocupación realizan los representantes de las Mypes entrevistadas.	73
Tabla 7: Cantidad de años que llevan dentro del rubro los representantes de las empresas Mypes.....	74
Tabla 8: Se considera dentro de los formal a todos los gerentes que se entrevistó. ..	75
Tabla 9: Cantidad de trabajadores con los que cuenta las empresas dentro de las Mypes.	76
Tabla 10: Cantidad de trabajadores con los que cuenta las empresas dentro de las Mypes.....	77
Tabla 11: Motivación por la cual se dio la creación de la micro y pequeña empresa.	78
Tabla 12: El tipo de financiamiento para la formación de la empresa.....	79

Tabla 13: Instituciones a las cuales recurrieron para el financiamiento.	80
Tabla 14: Tasa de interés mensual fijada por las instituciones que otorgaron financiamiento.	81
Tabla 15: Entidades no bancarias que brindan financiamiento.	82
Tabla 16: Tasa de interés mensual que se tiene que pagar a las financieras no bancarias.	83
Tabla 17: Si realizan financiamiento por medio de otros prestamistas.	84
Tabla 18: Monto del interés que se paga a los usureros u prestamistas.....	85
Tabla 19: Tipo de financierito brindado por otras instituciones.	86
Tabla 20: Monto del interés que se tiene que pagar a estas instituciones.....	87
Tabla 21: Les otorgaron el financiamiento requerido.....	88
Tabla 22: El monto promedio solicitado por los representantes de las empresa puestas es estudio.....	89
Tabla 23: Tipo de plano en el cual se otorgó el financiamiento.	90
Tabla 24: La inversión que se realizan con el financiamiento que se nos otorgó.....	91
Tabla 25: Recibieron capacitaciones por la obtención del financiamiento.	92
Tabla 26: Cantidad de veces que le dieron capacitación por el financiamiento otorgado.	93
Tabla 27: Tipo de cursos que recibieron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas.....	94
Tabla 28: Se les brindo capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.....	95
Tabla 29: Cantidad de veces que se les dio capacitación a los trabajadores.....	96
Tabla 30: Creen que la capacitación es un inversión para la empresa.....	97
Tabla 31: En que tema se capacito a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.	98
Tabla 32: Creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.	99
Tabla 33: Creen que el financiamiento ayudo a mejorar la rentabilidad de empresa.	100
Tabla 34: Creen que la capacitación mejoro la rentabilidad las empresas en estudio.	101

Tabla 35: En su mayoría afirman que la rentabilidad mejoro dentro los últimos años.	102
Tabla 36: Opinan que sus rentabilidad ha disminuido dentro los últimos años.	103

CONTENIDO DE GRÁFICOS.

Grafico 1: Edad de los representantes legales de las empresas entrevistadas.....	68
Grafico 2: El sexo de los representantes de las empresas en estudio.....	69
Grafico 3: El grado de educación de los entrevistados.	70
Grafico 4: La condición civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	71
Grafico 5: Si cuentan con profesión los representantes de las MYPES entrevistadas.	72
Grafico 6: La ocupación de los representantes de las empresa puestas en estudio....	73
Grafico 7: Los años que están dentro del rubro los representantes de las micro y pequeñas empresas.....	74
Grafico 8: Las empresas entrevistadas se encuentran dentro lo formal de las Mypes.	75
Grafico 9: El número de los trabajadores con lo que cuenta los representantes de las empresas puestas en estudio.	76
Grafico 10: Numero de colaboradores eventuales.....	77
Grafico 11: La motivación para la creación de la empresa.....	78
Grafico 12. El financiamiento realizado por los representantes legales de las empresas.	79
Grafico 13: Entidades que se recurrieron para la obtención de financiamiento.	80

Grafico 14: Monto de interés mensual que tiene que responder las empresas que obtuvieron financiamiento.	81
Grafico 15: Entidades no financieras que brindaron financiamiento a las empresas.	82
Grafico 16: Monto de interés que se paga a las instituciones no bancarias.	83
Grafico 17: Otros tipos de financiamiento que se pueden encontrar.	84
Grafico 18: Cantidad de interés que se tiene que pagar por el financiamiento solicitado a los usureros u prestamistas.	85
Grafico 19: Instituciones que brindan otro tipo de financiamiento a las empresas en estudio.	86
Grafico 20: Cantidad de la tasa de interés que se tiene que pagar a estas instituciones por el financiamiento.	87
Grafico 21: Se le brindo el préstamo que solicitaron.	88
Grafico 22: La cantidad solicitada por los representantes legales.	89
Grafico 23: Tipo de plazo en el cual se brindó el financiamiento requerido.	90
Grafico 24: La inversión del crédito financiero que se realizó fue.	91
Grafico 25: Recibieron capacitaciones por la obtención del crédito.	92
Grafico 26: Cantidad de cursos en capacitación que recibió.	93
Grafico 27: Tipos de cursos en los que participaron.	94
Grafico 28: Recibieron alguna capacitación los colaboradores de las micro y pequeñas empresas.	95
Grafico 29: Cantidad de cursos que recibieron los colaboradores de las micro y pequeñas empresas.	96
Grafico 30: Piensan que la capacitación es una inversión las micro y pequeñas empresas.	97

Grafico 31: En que tema se capacito a los trabajadores de las empresas puestas en estudio.....	98
Grafico 32: La capacitación es relevante para las mypes.	99
Grafico 33: El financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas del sector de comercio.....	100
Grafico 34: La capacitación mejoro la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.	101
Grafico 35: La rentabilidad mejoro dentro de los últimos años para las empresas dentro del sector comercio.	102
Grafico 36: La rentabilidad disminuyo en los últimos años para las mypes.	103

I. INTRODUCCIÓN.

La importancia del sector microempresarial de un país, lo constituye su contribución de desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. La micro y pequeñas empresas en adelante mypes abarcan una parte importante del empleo. Las mypes son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

El economista (2015), en “Las Pymes en América Latina muestran crecimiento y optimismo para exportar”, manifiesta que las mypes son un segmento crucial de la economía latinoamericana y ofrece un análisis comparativo de los resultados de los países de América Latina en relación con otros países y regiones del mundo, compartiendo experiencias y buenas prácticas con las autoridades públicas de la región.

Asimismo, Revista CCCSS (2016), las pymes como fuentes de empleo y se debe analizar los distintos retos a los que se enfrentan, por lo que ocasiona el índice de mortandad de las pequeñas y medianas empresas así como también la importancia que tiene en el número de empleos que existen en el país de México.

Agrega Revista CCCSS, analiza el significado de las mypes, las ventajas y desventajas que enfrentan las mypes, dado esto también se da a conocer de manera general distintos tipos de teorías acerca de las mypes, así como también como es que las pequeñas y medianas empresas juegan un papel con mucha importancia en cuestión de actividad empresarial en México, y la manera en que el empleo depende en gran medida de estas empresas.

En el Perú, las MYPE conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPE, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando el 88% del empleo privado del país (Agencia Federal, 2009). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las MYPE son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

Alburquerque (2007), sostiene en “Desarrollo local en América Latina: Oportunidades y desafíos para el trabajo decente”, como ocurre en todos los países, las microempresas, pequeñas y medianas empresas constituyen en América Latina la mayoría del tejido de empresas existente representando, además, un porcentaje muy importante desde el punto de vista del empleo y, por tanto, de la generación de ingresos. Esto las convierte en un objetivo estratégico para los programas que sitúan el trabajo decente como objetivo final, a fin de incidir de una forma permanente y no solamente asistencial en la mejora de los ingresos y su distribución más equitativa, dada la presencia difusa en todos los territorios de este tipo de empresas de pequeña dimensión.

En la actualidad, es cada vez más difícil que la familia alcance a cubrir sus necesidades con una sola fuente de ingresos; por ello, cada vez más personas, examinan la posibilidad de crear un negocio para obtener un ingreso extra que, ayude a su economía, asimismo que puedan dar trabajo a su familia. Dicho negocio administrado de manera eficiente puede convertirse en la principal fuente de ingresos de la familia. Entonces podríamos decir que las

microempresas y las empresas o negocios familiares nacen por las mismas razones, que es la búsqueda de generación de ingresos por parte de personas o familias.

Así mismo, las MyPE en el Perú afrontan muchos obstáculos para acceder al financiamiento, entre ellos tenemos: las altas tasas de interés que se encuentran en un rango del 25 y 31.07 % anual a diferencia de la gran empresa que obtiene crédito al 5.9%, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. También, la capacitación, costeo, negociaciones, formulación de planes de negocios, investigación de mercados, entre otros, representan algunos de los conceptos y herramientas de gestión poco manejados por las MyPE peruanas, y que son vitales para competir en mercados abiertos.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería, en el rubro Golocentro, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e

instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

Planteamiento del problema:

Caracterización del problema:

En la actualidad, las Microfinanzas se han convertido en un mecanismo de gran popularidad, que desde el ámbito de la Cooperación Internacional, interviene en la lucha contra la pobreza. En este sentido, se resaltan sus efectos positivos derivados de un mayor y más fácil acceso a las fuentes de financiación necesarias para el emprendimiento; sin embargo y tal como lo indica Buenaventura (2005; p. 56), apenas se destacan o se les presta mucha menos atención a los efectos negativos que puedan tener sobre los más pobres, ya que en muchos casos se utilizan para justificar las políticas públicas en materia de reducción de la pobreza, olvidando que este problema es de mayor envergadura que el emprendimiento y las necesidades financieras, lo que exige políticas públicas de ámbito macroeconómico y global, y no exclusivamente macroeconómicas (de creación de empresas) y parciales (de ámbito exclusivamente financiero). Gezki 7 169 ezki 7 169 16/12/11 09:53:01 6/12/11 09:53:01 170 PAMELA DEL ROCÍO ÁVILA ROSEL Y JOAN RAMÓN SANCHÍS PALACIO Si la pobreza, como en el caso de Lima Metropolitana, está causada por una falta de acceso a servicios de salud, educación o infraestructuras, el uso de las microfinanzas y, en particular, el acceso a los microcréditos, no va a poder combatir todas esas necesidades (Morduch, 1999).

Por tanto, el endeudamiento masivo de la población más pobre no puede presentarse como solución a los problemas de pobreza y subdesarrollo y mucho menos como una muestra extrema de libertad y progreso, porque no es el mercado el que se debe encargar de la pobreza y mucho menos transformar las políticas mundiales de cooperación en una simple inserción de los países en desarrollo en un liberalismo económico asimétrico, ya que con ello, solo se encubren las verdaderas causas que están en la base de la pobreza y el subdesarrollo en el mundo y convirtiendo a los pobres en responsables de su situación, «... anulando de alguna manera, las políticas de cooperación internacional, transformándolas en políticas de bancarización, convirtiendo la pobreza inmensa en deuda externa, ya que a mayor número de pobres, mayor número de créditos concedidos, con lo que se asegura una clientela prácticamente ilimitada que permite engrasar un sistema capitalista que habrá entrado así hasta los estratos más pobres» (Gómez Gil, 2006; p. 7).

Al transformarse la pobreza en deuda, implicaría que los que están en situación más precaria y vulnerable lo están porque no han querido o no han podido endeudarse. Por tanto, se puede apreciar la esencia del neoliberalismo, bajo el supuesto que toda persona que quiera, puede salir adelante y prosperar en una economía de mercado hecha para emprendedores y valientes. No se trata de negar validez a las posibilidades que pueda tener un instrumento financiero como son los microcréditos, sino más bien, cuestionar la utilización indiscriminada que se viene haciendo en torno a los mismos, a manera de desvirtuar algunos de los

dilemas que mantienen abiertas las políticas de Cooperación Internacional, para avalar la expansión de un proceso de globalización sin normas, así como para facilitar la expansión de algunos de los pilares básicos del neoliberalismo.

Es innegable que los micropréstamos ofrecen oportunidades a algunos para mejorar su situación y tal como se ha demostrado en algunas economías, pero también lo es el hecho de que no son la solución universal en la lucha contra la pobreza. Cuando se habla de Microfinanzas, se refieren específicamente a aquellos servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias que se ofrecen a las personas en situación de pobreza, y que por lo general no pueden ofrecer un colateral o garantía. En este sentido, se identifican las microfinanzas como un objetivo ético, de responsabilidad social de la actividad financiera. Según este enfoque, el objetivo es ofrecer servicios financieros a personas de bajos ingresos, que no necesariamente son los más pobres, sino a los submarginados de la banca convencional (Castañeda, 2006; Hege, 2007). Gezki 7 170 ezki 7 170 16/12/11 09:53:01 6/12/11 09:53:01 SURGIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPE) E IMPACTO DE LOS... 171 Por ello, al revisar la eficacia de dicho instrumento en algunos países, se ha podido apreciar que la mayoría de los programas de Microfinanzas probablemente no mejoran los ingresos de las personas más pobres, aunque sí influyen en aquellas personas que se hallan en una situación un poco mejor. Ya que los más pobres necesitan acumular cierta cantidad de bienes antes de aumentar sus ingresos por medio de inversiones y de otros

servicios financieros. Y ello se ha podido evidenciar en los estudios llevados a cabo por Hulme y Mosley (1996), los cuales observaron un mayor impacto en los ingresos de los prestatarios menos pobres, ya que los propósitos de obtención del crédito difieren mucho de los pobres y menos pobres.

Aquellos con ingresos familiares inferiores al 80% del umbral de la pobreza piden préstamos más pequeños principalmente para consumo, en tanto que aquellos que cuentan con ingresos superiores a este 80% del umbral de la pobreza solicitan créditos para inversiones de capital de trabajo y fijo, es decir, para el autoempleo y la creación de empresas, lo cual se traduce en lo que Sen (1984) denomina como el desarrollo de las capacidades de las personas, en que los ingresos obtenidos les permite hacer mas cosas que la simple capacidad de adquisición de bienes o servicios, constituyéndose por ende el «bienestar humano

Bajo el panorama de la realidad en la que se está sumergida y en el que día a día se vive, las MYPES empezaron a tomar desde ya mayor fuerza en el contexto económico y social del país. En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa es revalorado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las sociedades. Cently, D. (2003), menciona que las MYPES vienen tomando mayor posición a nivel mundial, ya que muchas de las pequeñas y microempresas que surgieron de la necesidad de ofrecer productos accesibles para todas las personas (clientes) cuentan con mayor eficiencia que las grandes empresas. Según la edición del Microscopio Global (2012), el Perú es uno de los países que

promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, manteniéndose líder entre países con mejor entorno para microfinanzas, siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las MYPES. Silva, A. (2011) menciona, que las MYPES representan el 98,3% del total de empresas existentes en el país (94,4% micro y 3,9% pequeñas). Sin embargo, el 74% de ellas opera en la informalidad. Actualmente los micro y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel de confianza para hacer negocios alcanzó su nivel más alto en los últimos seis años (Comercio, 2012). Según SUNAT, del millón de empresas inscritas, 95% son MYPES, el 4% medianas y el 1% grandes.

Por lo que se considera que las MYPES son de vital importancia para el crecimiento del Perú, estimándose un aporte al PBI del 42,1% y del 77% a la generación de empleo, según ESÁN. A todo ello, se alude que el nacimiento de las micro y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el 15 mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las MYPES y en un largo plazo a su desarrollo..

La evidencia internacional Zevallos (2003); Obando, Rojas & Zevallos (2008), muestra que las empresas de menor tamaño (micro y pequeña) por lo general no adoptan innovaciones, o bien si lo hacen no son plenamente conscientes de ello. Existe alrededor de esta escasez de innovación la percepción de que innovar es costoso, requiere de

conocimientos técnicos avanzados, etcétera, aunque también se observa que existe poco acceso a información sobre innovaciones y, de alguna forma, estas empresas viven en un entorno reactivo al cambio. 2. Al respecto, para el caso del Perú, Villarán y Mifflin señalan que: «Este argumento es mucho más relevante si se trata de microempresas, cuya mayoría está en la informalidad [...] Otro problema para medir la presencia de estos sectores empresariales ha sido que las estadísticas de algunas entidades públicas fueron desactivadas, como parte del esfuerzo de simplificación de trámites para las unidades económicas de pequeña dimensión. Este es el caso del Ministerio de la Producción (PRODUCE) que dejó de pedir información a través del Registro de Productos Industriales (RPIN)» (2009, p. 8).

En el caso de Costa Rica, siendo el país de Centroamérica que cuenta con los mejores indicadores económicos, no tiene un censo de empresas, por lo que la forma de aproximar el número de empresas es por el registro a la seguridad social (indicador clave de formalidad), o bien desde la encuesta de hogares (que más bien aproxima a la informalidad). A1 1 La innovación en la micro y la pequeña empresa: no solo factible, sino accesible 360: Revista de ciencias de la gestión, N° 2, 2017 pp. 46-68 / ISSN 2518-0495 49 Lo anterior parte de la creencia generalizada de que la innovación se encuentra, fundamentalmente, referida a la tecnología y que ella se adopta en el producto. Sin embargo, no se considera que el grueso de la innovación en la región latinoamericana no es tecnológica, sino más bien en procesos y/o modelos de gestión (Obando, Rojas & Zevallos,

2008). Esos son ámbitos centrales del negocio en donde la MYPE tiene grandes oportunidades de innovar y mejorar su productividad. De ahí la importancia de visibilizar que la innovación también es accesible a las empresas de menor tamaño, razón por la cual postulamos en este artículo que innovar en la MYPE no es imposible ni necesariamente costoso, sino más bien accesible y necesario, pero diferente.

En el Perú, más del 90% de las unidades económicas son micro y pequeñas empresas (MYPES), y organizaciones de producción y consumo empresariales urbanos y rurales, debido a sus bajos ingresos, mantienen a la mayor parte de las familias en situación de pobreza. Según el ministerio de trabajo y promoción del empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancados. Según estudios realizados el 91% de los gastos de los peruanos se destina a alimentos y bebidas, ligeramente más en Lima. Las familias peruanas gastan en alimentos y bienes de cuidado personal fundamentalmente en los mercados (46%) y en las bodegas (22%). Una imagen típica en América Latina son las "bodeguitas de la esquina": comercios independientes de venta minorista ubicados en todos los barrios, que van desde puestos y quioscos que venden gaseosas y golosinas, hasta tiendas de víveres y productos básicos. Hay aproximadamente 1 millón de estos negocios en Brasil, más de 800 mil en México, 400 mil en Colombia, y poco más de 414 mil en Perú Las bodegas son empresas que pasan desapercibido que le dan menos importancia en la

actualidad y es una de las actividades económicas más activa, el 70.1% de las bodegas son unipersonales, y los coeficientes de empleo por bodega, se estima que el empleo generado a nivel nacional es de 448,000 puestos de trabajo, a muchos la razón que les llevo a establecer una bodega como negocio fue por la escasez de trabajo lo cual le permite de auto emplearse, el 68.7% de las bodegas están ubicadas dentro de las viviendas, de acuerdo al estudio “impacto económico en las bodegas” realizado por ABP”

El desarrollo de la PYME (Pequeña y Micro Empresa) y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala, frente a las limitadas fuentes de empleo asalariada y formal para el conjunto de integrantes de la PEA, es requisito insoslayable para la generación de empleos y salarios que reduzcan la heterogeneidad de las economías de la región.

Lizardo (2013), explica los beneficios de las fuentes de financiamiento y advierte sobre qué alternativas hay que tener más cuidado. Destaca también la necesidad de hallar canales de inversión, manifiesta que Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge

la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable.

Agrega Lizardo, el interés constituye un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta”. Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento.

Concluye Lizardo, advirtiéndole a los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. La razón Mientras aquellas implican una TEA que bordea el 98%, la de éstas últimas se acerca al 70%. En ese sentido, aclara que las tarjetas de crédito son empleadas para adquirir bienes y servicios, por lo que, precisamente, “uno de los grandes errores es utilizarlas como instrumento de financiamiento para una actividad empresarial porque resulta en un costo muy elevado.

Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las microfinanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del

patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito (Amorós, E., 2007).

Actualmente los micro y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel de confianza para hacer negocios alcanzó su nivel más alto en los últimos seis años (Comercio, 2012). Según SUNAT, del millón de empresas inscritas, 95% son MYPES, el 4% medianas y el 1% grandes. Por lo que se considera que las MYPES son de vital importancia para el crecimiento del Perú, estimándose un aporte al PBI del 42,1% y del 77% a la generación de empleo, según ESÁN.

Por otro lado, diversos estudios realizados en el Perú y en otros países del mundo, demuestran lo complejo que resulta definir a la micro y la pequeña empresa debido a los diferentes criterios que utiliza cada país. En el caso del Perú, este concepto varía de acuerdo al marco legal, a la ley de la promoción y formalización de la micro y pequeña empresa (Ley 28015), y a la ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley 26702).

Asimismo, Tello (2014), en Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable a su crecimiento y desarrollo.

La micro y pequeña empresa son muy importantes para el desarrollo y crecimiento de nuestro país; sin embargo, hemos preciso mencionar que estos cuentan con problemas que obstaculizan su crecimiento, como son la informalidad, la ineficacia del acceso a las compras del Estado y la restricción del crédito, entre otros.

Asimismo, en América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las Mypes. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las Mypes. Por otro lado, en Argentina el Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Micro Emprendimientos, se encarga de las organizaciones sociales que brindan capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas (Hilario, 2007).

Pérez, (2013) manifiesta que la importancia de las MYPES en el Perú son las que generan más trabajo, contribuyendo a los ingresos económicos debido a que también están inmersos en la exportación; por consiguiente, la importancia no solo se puede hacer notar en nuestro país, sino también en las economías mundiales, que en la actualidad son las más representativas, considerándolas como un eje fundamental para propiciar el desarrollo, resaltando así la capacidad que tiene para poder generar mayores puestos de trabajos y contribuir al ingreso nacional en la mayor parte generando estabilidad económica.

Agrega Pérez, que las MYPES deben reunir las dos siguientes características recurrentes: El primero consta en reunir un número de uno

hasta diez trabajadores. El segundo hace referencia a las ventas anuales que este sector obtiene, esto consiste en la cantidad de Unidades Impositivas Tributarias (UIT), que solo pueden alcanzar un máximo de 150(UIT) para las microempresas.

Por su parte Lastra (2012), en *Las microempresas en el Perú*, manifiesta que la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas. Por lo tanto estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.

Continua Lastra Diversos estudios realizados permiten esbozar un perfil sociocultural y económico de estos “empresarios emergentes” en nuestro país. En sus inicios, estos emprendedores, migrantes, (mayoritariamente de origen andino) que llegaron a la ciudad entre las décadas de los 60 y 70, y se ubicaron en barrios populares (como los Conos de la periferia urbana). Gran parte de ellos ha tenido experiencia trabajando en pequeñas empresas o han sido obreros en grandes empresas modernas; en uno u otro caso, esos centros de trabajo han sido ‘laboratorios’ de aprendizaje del oficio del que posteriormente se valieron para poner su

propio negocio –más que por necesidad, motivados por la idea de ser autónomos.

Concluye Lastra, que la realidad nos muestra que el joven que invirtió en hacerse profesional y no encuentra ocupación, el empleado cuya remuneración no cubre su canasta familiar, el que se queda desempleado y no logra recolocarse, el que a pesar de estar jubilado tiene que seguir trabajando para completar su presupuesto. Todos ellos ven como única posibilidad de generarse ingresos la de lanzarse a la aventura empresarial, con todas sus consecuencias. A esto hay que agregar, a las personas que tienen las características de emprendedores natos, que se ven únicamente como empresarios y no de empleados.

Así mismo, los exportadores de la pequeña empresa tienen limitaciones para acceder al financiamiento, y si consiguen financiamiento, este es caro y poco competitivo. El MINCETUR, con datos del World Economic Forum, elaboró unas comparaciones entre países de cuán fácil es obtener un préstamo, sólo con un buen plan de negocios y sin garantías el rango va de 1= imposible y 7= fácil, se tuvo: Taiwán 5.2, Chile 4.1, EE.UU 4, Venezuela 3.9, Colombia 3.2, Perú 2.5, Bolivia 1.9, Ecuador 1.8, Esta ubicación revela, por un lado, el escaso acceso al crédito para las micro y pequeñas empresas, y por otro lado, una desventaja con relación a países con los que competimos en el mercado internacional. En el Perú hay muchas MYPEs que acceden a créditos con tasas que bordean el 40% de interés anual.

De modo semejante, Ibáñez (2012), sostiene que en el Perú más del 97% de empresas microempresas y han permitido que muchas personas y familias tengan lo suficiente para sobrevivir en algunos casos, pero también encontramos ejemplos de aquellos que gracias al apoyo recibido se convirtieron en grandes empresas. En la gran mayoría de casos, estas empresas son familiares. Eso quiere decir que los miembros de la familia son parte activa en el desarrollo de la actividad. Un ejemplo lo encontramos en las bodegas, tiendas que comercializan ropa, zapatos u otros. Uno de los grandes problemas de estos pequeños negocios es el nivel de informalidad en el que se encuentran y se mantienen así por mucho tiempo en un afán de solo supervivencia. Sin embargo, esto, en muchos casos, los mantiene estancados en su desarrollo, lo que no les permite atender a otros grandes negocios o los obliga a tomar créditos demasiado caros.

En el Perú las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las Mypes es baja, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional.

Otro fenómeno importante que acelera este crecimiento de la pequeña y microempresa es la caída de las 500 grandes empresas en EEUU

en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70 donde los EEUU deciden adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo que le había salvado la vida en la depresión de los 30. En este periodo debido a la gran envergadura de las empresas norteamericanas en cuanto a su tamaño y su estructura de personal (A pesar de que sus productos eran duraderos pero costosos, combinado con el hecho de que en toda su producción se encontraba un margen de merma que en el largo plazo se traducía en pérdida de recursos financieros y de competitividad).

La concepción de que para ser empresario se necesitaba de grandes capitales y de espacios físicos de gran envergadura cambia dentro de los nuevos esquemas en las escuelas de negocios, así como cambia el esquema del prototipo de empresario; que del hombre cosmopolita con estudios en el extranjero, que vive en una zona residencial, que maneja buenos carros, viste de terno y corbata y es de test blanca; los nuevos paradigmas del empresario consideran un nuevo prototipo del hombre común que lucha día a día para ganar nuevos clientes y que en el caso peruano exalta la figura de un chinito que de dueño de una pequeña tienda se convierte en uno de los empresarios de mayor éxito en el rubro de los supermercados, o que viniendo de lo más profundo del Perú hoy en día es dueño de gran parte de gamarra.

Coquis E. (2012), Menciona que las entidades Bancarias, Empresas Financieras, Empresas de Arrendamiento Financiero, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y EDPYMES (Empresas de Desarrollo para la PYME). A los tres últimos subsistemas

financieros, se les conoce en el Perú como Instituciones Financieras Especializadas en atender a la MYPE (Micro y Pequeña Empresa) denominadas IFIE. A estos subsistemas debe agregarse por excepción, el respaldo de una entidad bancaria privada, que está circunscrita o especializada en apoyar a la micro empresa peruana.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector servicio rubro reparaciones de celulares, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas mypes se encuentran en el distrito de Callería-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en los diferentes jirones y avenidas del casco urbano del distrito de Callería-Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento y la rentabilidad para el desarrollo y crecimiento de las mypes. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad que hay en las mypes. Por ejemplo, se desconoce si dichas mypes reciben un adecuado asesoramiento en las formas de financiamiento y rentabilidades que estas puedan obtener. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

Enunciado del problema:

- ❖ ¿Cuáles son las principales características de financiamiento y la

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de golosinas en el distrito de Calleria 2018?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general:

- ❖ Describir cuales son las principales características de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de golosinas en el distrito de Calleria, 2018.

Objetivos específicos:

- ❖ Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de golosinas del distrito calleria, 2018.
- ❖ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio-rubro compra y venta de golosinas del distrito calleria, 2018.
- ❖ Describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio-rubro compra y venta de golosinas del distrito calleria, 2018.
- ❖ Describir las principales características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de golosinas del distrito calleria, 2018.

Justificación de la investigación:

La presente investigación se justifica, porque las Mypes cumplen un rol

muy importante en la economía del mundo y de nuestro país entre los más importantes tenemos la generación de empleo, además de contribuir en las exportaciones, según PROMPYME, en el año 2012 fueron 3516 las micro y pequeñas empresas aproximadamente que exportaron lo cual representa un 65% del total de empresas exportadoras.

Además que traerá grandes beneficios para la empresa ya que les brindará información válida, confiable y oportuna existente para una buena toma de decisiones eficaz o mejorar más rápido cualquier problema que se presente, tendrá mejores oportunidades en el mercado, beneficiaría a la sociedad brindando un servicio de calidad con su personal y al dueño de la MYPE porque se incrementarán sus ganancias, también conoceremos y lograremos llevarlos a su aplicación sobre lo que se ha aprendido con el tema de investigación.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes. También, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.

2.1. Antecedentes:

2.1.1. Internacional:

José (2015), en su tesis caracterización del financiamiento de mantenimiento de camiones dice que el término mantenimiento se empezó a utilizar en la industria hacia 19950 en EE.UU. El concepto ha ido

evolucionando desde la simple función de arreglar y reparar los equipos para asegurar la producción (entretenimiento) hasta la concepción actual del mantenimiento con función de prevenir, corregir y revisar los equipos a fin de optimizar el coste global.

Villavicencio & Morales (2009), en sus tesis “Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito”, cuyo objetivo principal fue Determinar la viabilidad de mercado, técnica, financiera, organizacional y ambiental para instalar el Centro de Capacitación para Empresarios de la Microempresa en el Distrito Metropolitano de Quito.

Agrega Villavicencio & Morales para recoger la información se utilizó la técnica de la encuesta, cuya muestra fue de 138 personas; los principales resultados fueron: El estudio de mercado demuestra la existencia de una demanda insatisfecha creciente lo que asegura el establecimiento de este proyecto. Más aún si se considera que en los actuales momentos la crisis mundial repercute en la economía nacional, disminuyendo los puestos de trabajo, lo que obligará a las personas a definirse por un negocio propio.

Continua Villavicencio & Morales Técnicamente no existe mayores complicaciones para el establecimiento de un centro de capacitación, pero sí es importante definir una adecuada localización. Se ha considerado una estructura organizacional simple pero muy ágil para responder a las necesidades cambiantes del mercado. El proyecto del Centro de

Capacitación no requiere de una inversión relativamente elevada, pues asciende a 23.000 dólares.

Manifiesta Villavicencio & Morales, la estructura de financiamiento del presente proyecto es de aproximadamente 61% de la inversión total como recursos propios y 39% recursos de terceros o crédito, que se estima está dentro de los requerimientos que solicitan las instituciones bancarias como apalancamiento. El costo de realizar un curso está alrededor de 62,91 dólares por persona en el primer año, y va disminuyendo de acuerdo al número de cursos que se van realizando en cada año hasta llegar a 43,67 dólares por persona en el quinto año. El costo podría variar en función del número de asistentes.

Concluye Villavicencio & Morales para el presente proyecto se estimó un número promedio de 15 participantes. El precio promedio establecido por un participante es de 65 dólares por persona en este proyecto, lo que permitirá estimar los ingresos esperados en el período de evaluación. La tasa Interna de Retorno (TIR) con financiamiento alcanza 42% y sin financiamiento 35%, en ambas situaciones es mayor que la tasa de descuento lo que asevera la viabilidad del proyecto. El proyecto es muy sensible a la disminución de asistentes o de cursos realizados, para un número de 13 asistentes el proyecto se torna no viable.

Zorrilla (2006), en su tesis titulada: “Importancia del capital para la Mypes en un contexto globalizado Madrid – España”. Cuyo objetivo general fue: Explicar la importancia del capital financiero en las Mypes. Llegó a la siguiente conclusión: Que recae principalmente en incrementar

el capital financiero de las Mypes estudiadas, y para ello, se debe invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementan el valor del capital en conjunto. Sin embargo, para las diferentes Mypes el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuados constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

2.1.2. Latinoamericano.

Partimos de un análisis de las Mypes de una realidad similar a la peruana como son las empresas en distintos países de Latinoamérica.

Colombia A pesar de que en Colombia se han iniciado diferentes programas de apoyo a las empresas del sector Mype en materia tecnológica, de mercados y financiación, aún perdura la falta de puntos importantes a nivel institucional como lo son el contar con una política moderna, no asistencialista y consciente de una economía globalizada que mejore los mecanismos tradicionales y haga énfasis en herramientas de mercado para asegurar el apoyo a iniciativas con potencial por parte de las propias empresas y de paso a una rentabilidad futura.

En Colombia el segmento de las Mypesse encuentra presente en todas las actividades económicas y prácticamente en todos los eslabones que componen los “clusters” (modelo de asociatividad empresarial adoptado por las Mypes colombianas). La mayor concentración de empresas se encuentra en el sector terciario (comercio y servicios), y en

menor medida en la industria manufacturera que a su vez es la mayor generadora de riqueza. Las Mypes en dicho país según datos del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) de 1998, generan alrededor del 54,9% del empleo, el 38,6% del valor agregado y aproximadamente el 43,7% del valor de la producción [5]. En Colombia, la actividad exportadora de las Mypes tiene gran desarrollo en sectores como: confecciones, artes gráficas, calzado y cueros entre otros. Por otra parte, Colombia cuenta con una forma de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas por parte del IFI (Instituto de Fomento Industrial). Desde su creación dicho instituto tuvo como finalidad el promover la fundación de empresas que se dediquen al aprovechamiento de industrias básicas y de transformación primaria de materias primas a nivel nacional.

Chile La iniciativa de dicho país partió en el año 1990 cuando el programa de gobierno de la Concertación de Partidos por la Democracia establece “una política de apoyo integral al desarrollo de la Pequeña Empresa productiva como un medio privilegiado para reforzar la complementación entre mayor crecimiento y mayor justicia social”. En dicha etapa se considera a la micro y pequeña empresa como una unidad productiva que además cumple un rol social supliendo con las deficiencias que la gran empresa, debido a su magnitud, ha dejado de asistir. La entidad encargada de llevar adelante el apoyo a la micro, mediana y pequeña empresa en dicho país es la Corporación CORFO. Dicha entidad ha centrado sus esfuerzos alrededor de distintas áreas tales como: asistencia técnica, capacitación, fomento de las exportaciones, financiamiento,

asociatividad y desarrollo tecnológico [6]. El sector de las Mypes chilenas constituye un 82% del total de empresas, debe tenerse en cuenta que el número de Mypes debe ser mayor, sin embargo existe un número no determinado de empresas que no efectúan declaraciones de impuestos [6].

Ramos (2009) en su tesis titulada: “el financiamiento bancario que incide en la rentabilidad de la MYPE, en el caso de la ferretería Santa María SAC del distrito de México, periodo 2012”. Tuvo por objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la MYPE ferretería santa María SAC. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa.

Agrega Ramos El principal resultado de la Mype es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25 % mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de México. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda.

Finalmente concluye Ramos el financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15 % más la rentabilidad de la microempresa ferretería 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.

Las empresas en el Perú no son exentas a esta realidad, el dinamismo anteriormente señalado ha sido la causa raíz de que en las últimas décadas se presente una explosión en la formación de micro y pequeñas empresas (Mypes). La importancia de la Micro y Pequeña empresa (Mype) en el Perú es indiscutible, tanto por su importancia numérica como por su capacidad de absorción de empleo. De acuerdo a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), el 99.3% de las empresas a nivel nacional son Microempresas (94.7%) y pequeña empresa (4.6%) [20], a su vez, representan un 42.1% del PBI nacional y ocupan el 69% de la PEA nacional con proyección a seguir creciendo

2.1.3. Nacional.

Luna (2015). En su tesis titulada: “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de artículos de ferretería del distrito de Tumbes, 2015”. Concluyó: Respecto a los empresarios, del 100% de los empresarios legales de las MYPE encuestadas: El 62,5% son adultos, el 62,5% son de sexo masculino, el 57,2% tiene solo educación secundaria, el 20% educación primaria y los que tienen educación superior, el 56% son contadores. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas, las principales características de las MYPE en estudio, el 80,5% se dedican a la actividad hace más de 3 años, 67,3% se inició con capital propio, el 92,5% tiene de

1 a 5 trabajadores, el 90% tiene trabajadores permanentes y el 85% se formaron para crecer económicamente.

Agrega Luna respecto al financiamiento, el 80% solicito financiamiento, y obtuvo un crédito en las entidades del sistema financiero, el 62,5% recibieron financiamiento de bancos, el 56,5% recibieron financiamiento entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, el 41 % deben pagar intereses entre 21% y 30%, el 100% utilizo el crédito para capital de trabajo y el 100% de los que recibieron el crédito si cree que el financiamiento mejoro su rentabilidad.

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) del rubro de Hoteles, Restaurantes y Catering (Horeca) tienen una visión positiva para el próximo año, tal es así que el 64 % del sector proyecta crecer más de 10% en el 2017, según un sondeo de Aprenda, Instituto de la Microempresa del Grupo ACP.

El estudio, que recoge las expectativas de los emprendedores peruanos al cierre de año y para el 2017, arrojó como resultado que el 50% del sector de bodegas estima que sus negocios crecerán igualmente a un ritmo similar, de 10%, en el 2017.

En tanto, un 38% de los emprendedores que tienen bodegas aseguran que crecerán el próximo año entre 5% y 10%, y solo un 24% del rubro Horeca proyecta crecer en igual porcentaje.

Para el gerente de proyectos de promoción empresarial de Aprenda, Juan José Román, “este sondeo ha permitido evidenciar que el

emprendedor peruano se muestra optimista por el futuro pese al ruido político”.

“Recordemos que las bodegas y restaurantes son millones de negocios en todo el Perú y su opinión suele ser un termómetro sobre la percepción de los empresarios Mype”, anotó.

Gran parte de los emprendedores manifestaron cerrar el 2016 de manera satisfactoria al afirmar que durante el 2016 el ticket promedio de venta se ha incrementado (Horeca 48% y bodegas 65%).

En segundo lugar, afirman que el ticket promedio se ha mantenido en el presente año (Horeca 43% y bodegas 31%) y en menor medida figura que el ticket promedio de venta se ha reducido (Horeca 9% y bodegas 4%).

“Estos resultados reafirman la premisa de que el trabajo emprendedor en el Perú es una de las principales fuerzas que mueve el país”, puntualizó Román.

“Es por ello que a pesar de que algunos indicadores del sondeo aún muestran una alta tasa en materia de inseguridad ciudadana, como principal traba para crecer; ello no es un limitante definitivo para que el emprender en base a su conocimiento, experiencia e ingenio, pueda sacar adelante su negocio”, puntualizó Román, en declaraciones a la agencia Andina.

2.1.4. Regional.

Oroche (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro

librerías del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro librerías, del distrito de Callería - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

También manifiesta Oroche (2014) Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene universidad completa. Respecto a las características de las Mypes: El 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales, el 87.5% formó su Mypes por obtención de ganancias; Respecto al financiamiento: el 32 87.5% manifestó que su financiamiento es con terceros, el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito, así mismo el 50% invirtieron en capital de trabajo.

Concluye Oroche (2014) Respecto a la capacitación: El 75% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió dos capacitación en los dos últimos años, el 37.5% su personal si ha recibido capacitación, el 100% considera la capacitación como una inversión, el

37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente; Respecto a la rentabilidad: El 75% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.1.5. Local.

Saldaña (2013), en su tesis; “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012”; tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario-rubro camu camu del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 100% son del sexo masculino y el 65% tiene grado de instrucción secundaria incompleta.

Agrega Saldaña El 40% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 90% posee más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte del Gobierno Regional. El 60% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en

los años 2011 y 2012, el 40% invirtió el crédito en plántones de camu camu. Respecto a la capacitación: El 50% manifestó que recibió más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años. El 80% declararon que la capacitación fue en sembrío. El 60% manifestó que su personal si recibió capacitación.

Concluye Saldaña El 80% considera que la capacitación es una inversión. Y el 80% declaró que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 90% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

2.2. Bases teóricas de la investigación.

2.2.1. Teorías de financiamiento.

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (Sarmiento, 2005). La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

2.2.2. Teoría tradicional de la estructura financiera:

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO (Dumrauf, 2003). Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general (Alarcón, 2007).

2.2.3. Teorías de rentabilidad.

Ferruz (2000), manifiesta que “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”. La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

2.2.4. Teoría Rentabilidad y riesgo en el modelo de Markowitz.

La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta 2 teorías para el tratamiento de la rentabilidad (Ferruz, 2010).

Es una teoría de inversión que estudia como maximizar el retorno y minimizar el riesgo, mediante una adecuada elección de los componentes de una cartera de valores. Originada por Harry Markowitz, autor de un artículo sobre selección de cartera publicado en 1952, la teoría moderna de la selección de cartera (modern portfolio theory) propone que el inversor debe abordar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular.

En su modelo, Markowitz, establece que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan obtener la máxima rentabilidad sin tener que asumir un alto nivel de riesgo. Nos muestra también, como hacer una cartera óptima disminuyendo el riesgo de manera que el rendimiento no se vea afectado.

La rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que deseara maximizar. Esto a su vez implica que el decisor intentara que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Concluyendo que el decisor financiero valorara más la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando este sea lo bastante estable en el tiempo (Markowitz, 1952).

2.2.5. Teorías de las mypes.

El financiamiento de las MYPES o PYMES en los países desarrollados: La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYME (Vásquez, 2010).

El financiamiento de las MYPES o PYMES en América Latina: Según Zevallos (2010) En el caso de Argentina, el obstáculo más común señalado por los empresarios al acceso al financiamiento, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a pymes. Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para pymes, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos.

Agrega Zevallos En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios. En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito pyme y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etc.), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia

de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores.

Existen infinidad de definiciones acerca de lo que son las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes); sin embargo, citaremos los conceptos y definiciones contenidos en la ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa (ley 28015), debido a su mejor aplicabilidad a nuestra realidad peruana. Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

2.3. Marco conceptual.

2.3.1. Definición de financiamiento.

En términos generales, Financiamiento Preinversión (2013) el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha actividad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

El financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha

cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Rengifo, 2011).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (Sánchez, 2002).

2.3.2. Definición de rentabilidad.

La rentabilidad es el beneficio expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. En otras palabras mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades (Fernández, 2015).

También la rentabilidad es la capacidad que tiene una empresa para generar suficiente utilidad o ganancia, de forma más precisa, es un índice que mide la relación entre la utilidad y la inversión que se usaron para obtenerla (Crece Negocios, 2014).

Según Zamora (2010) la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la

efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

2.3.3. Definición de mypes.

Una empresa es una entidad que operando en forma organizada utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. (Rodríguez, 1985).

Salom y Shulterbrandt (2002), en “Las microempresas, las Pymes y Latinoamérica”, manifiesta que una micro empresa es cualquier entidad, aún sea esta unipersonal, que opere, legítima o ilegítimamente.” Otras particularidades que se dan en este tipo de “empresa” es que en los casos de las microempresas unipersonales, esta persona sea simultáneamente empleada de otra instancia, ya sea esta pública o privada.

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización

de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

III. METODOLOGÍA.

3.1. Tipo de la investigación.

El tipo de investigación será cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizarán procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Sabino (1994), nos dice que “el análisis cuantitativo se define como: “Una operación que se efectúa, con toda la información numérica resultante de la investigación. Esta, luego del procesamiento que ya se le habrá hecho, se nos presentará como un conjunto de cuadros y medidas, con porcentajes ya calculados” (p.151).

3.2. Nivel de investigación de la tesis.

El nivel de investigación será descriptivo, debido a que solo se limitará a describir las principales características de las variables en estudio.

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80), nos dice que los estudios descriptivos, buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis. Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

3.3. Diseño de investigación.

El diseño que se utilizará en la investigación será no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.

3.4. La Población y muestra.

3.4.1. Población.

La población estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

3.4.2. Muestra.

De la población en estudio se tomará como muestra a 30 Mypes del rubro compra y venta de golosinas cual representa el 100% del universo.

3.5. Definición y Operacionalización de variable.

CUADRO DE OPERACIONES DE VARIABLES						
VARIABLE complementaria	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	INDICE DE MEDICIÓN
PERFIL DE LOS PROPIETARIOS Y / O GERENTES GENERALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio.	los perfiles de los representantes y /o gerentes generales se midio por las dimensiones e indicadores	edad	edades de los representantes	¿desde que edad trabaja en este rubro?	Ordinal 20 a 35 35 a 50 50 a 65
			sexo	cantidad de hombres y mujeres de las micro y pequeñas empresas	¿el propietario y / o gerente general es hombre o mujer?	Nominal: hombre mujer
			grado de instrucción	son universitarios	¿tiene alguna carrera universitaria?	Nominal: si
				son tecnicos	¿tiene algun tipo de carrera tecnica?	no
				solo estudios basicos	¿concluyo su secundaria?	

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	INDICE DE MEDICIÓN
CAPACITACIÓN	habilitar a alguien de una cosa, adiestrar para reconocer.	Cree que su empresa sera mejorado gracias a la capacitación recibida para su personal	capacitación previa	usted tubo algun tipo de capacitación	¿recibio algun tipo de capacitación antes del financiamiento?	Nominal: si no
			número de veces	cada cuanto tiempo se capacita	¿usted cada cuanto tiempo se capacita?	Ordinal: 1 a 2 2 a 4
			tipos de capacitación	el tipo de capacitación que recibio	¿Qué tipo de capacitación recibe?	Nominal: si
			capacitación como inversión	se considera a la capacitación como posible	¿cree usted que la capacitación se verá como una posible inversión?	
			mejoró la rentabilidad	si gracias a la capacitación obtendra rentabilidad	¿cree usdet que la capacitación mejorará la rentabilidad de su	no

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	INDICE DE MEDICIÓN
RENTABILIDAD	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida.	rentabilidad	si la rentabilidad mejoro	¿mejoró la rentabilidad en los dos últimos años?	Nominal: si no
					¿la rentabilidad de su empresa a disminuido en los últimos años?	Nominal: si no
			mejoras	con la rentabilidad se obtuvo algunas mejoras	¿la rentabilidad obtenida mejorara algun punto de su empresa?	Nominal: si no

3.6. Técnicas e instrumentos.

3.6.1. Técnicas.

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

3.6.2. Instrumento.

Para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado de 20 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.7. Plan de análisis.

Los datos de las encuestas se transformaran en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.8. Matriz de consistencia.

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA						
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO				
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas del distrito de Callería, 2018	¿Cuáles son las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas del distrito de Callería, 2018	GENERAL	Impuesto a la renta	Régimen Tributario	Cuestionario de preguntas cerradas en función a las dimensiones (Ver cuadro de operacionalización de variables.	Cuantitativo -Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro compra y venta de golosinas	Cuestionario de preguntas cerradas				
		Describir las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas del distrito de Callería, 2018		Tributos					Tasas del impuesto	Declaración de impuesto	Tipos de gastos	Sanciones
		ESPECÍFICOS		Deudas tributarias								
		Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.		Gestión Tecnológica								
							MUESTRA					
							Estará conformado por 28 micros empresarios del ámbito de estudio.					
						DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS				

		<p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características del impuesto a la renta en el ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características, de la gestión empresarial en el ámbito de estudio.</p>	<p>Gestión empresarial</p>	<p>Gestión social</p> <p>Gestión de proyectos</p> <p>Gestión del conocimiento</p> <p>Gestión ambiental</p> <p>Gestión administrativa</p> <p>Gestión gerencial</p> <p>Gestión financiera</p>	<p>-</p> <p>Cuestionario de preguntas cerradas en función a las dimensiones (Ver cuadro de operacionalización de variables.</p>	<p>No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo.</p>	<p>Se aplicará la técnica de la encuesta</p>	<p>Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).</p>
--	--	---	----------------------------	---	---	---	--	--

3.9. Principios éticos.

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

3.9.1. Respeto por las personas.

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

3.9.2. Beneficencia.

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

3.9.3. Justicia.

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. RESULTADOS.

4.1. Resultados.

TABLA N° 1

EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18-25	4	13.33
26-35	9	30
36-45	12	40
46 más	5	16.67
total	30	100

Tabla 1: El edades de los gerentes generales de las empresas en estudio.

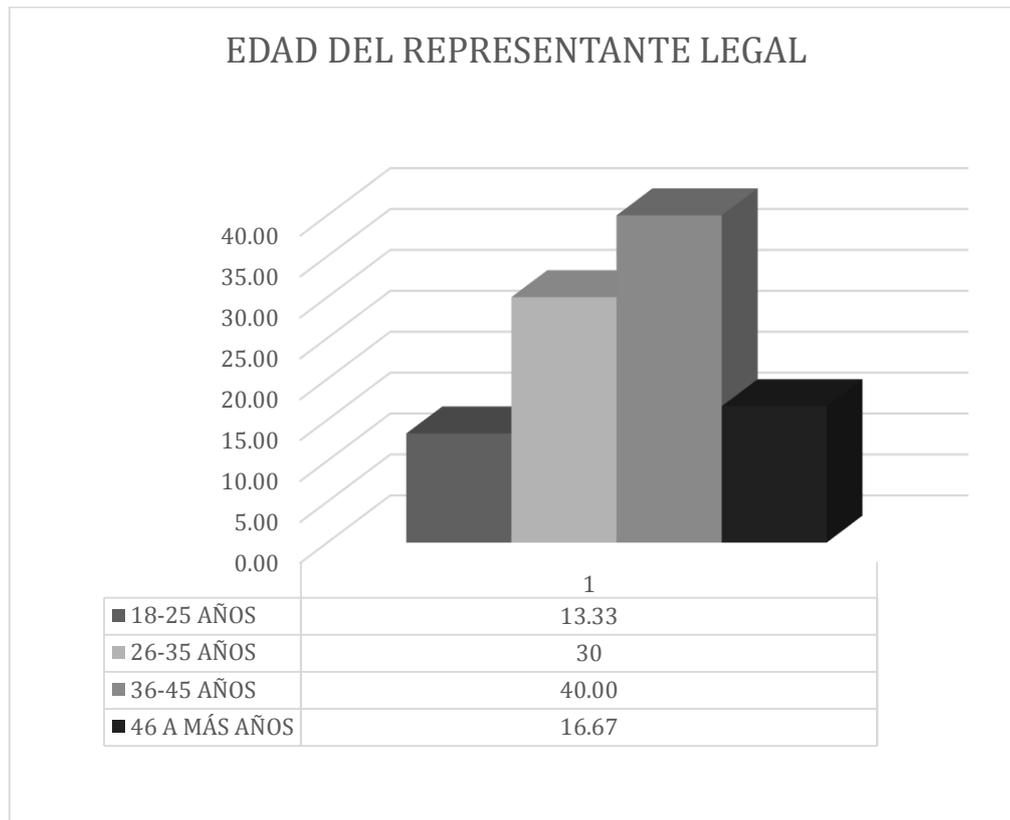


Gráfico 1: Edad de los representantes legales de las empresas entrevistadas.

Se puede observar que el 40 % (12) sus edades es de 36 a 45 años; del 30 % (9) sus edades se encuentran en 26 a 35 años; del 16.67 % (5) son mayores a 46 años y que el 13.33 % (4) sus edades es de 18 a 25 años. (Ver Tabla N° 1).

TABLA N° 2

**SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESAS E A LAS
CUALES SE LES REALIZO LA ENTREVISTA.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	8	26.67
Masculino	22	73.33
total	30	100

Tabla 2: El sexo de los gerentes generales de las empresas en estudio.

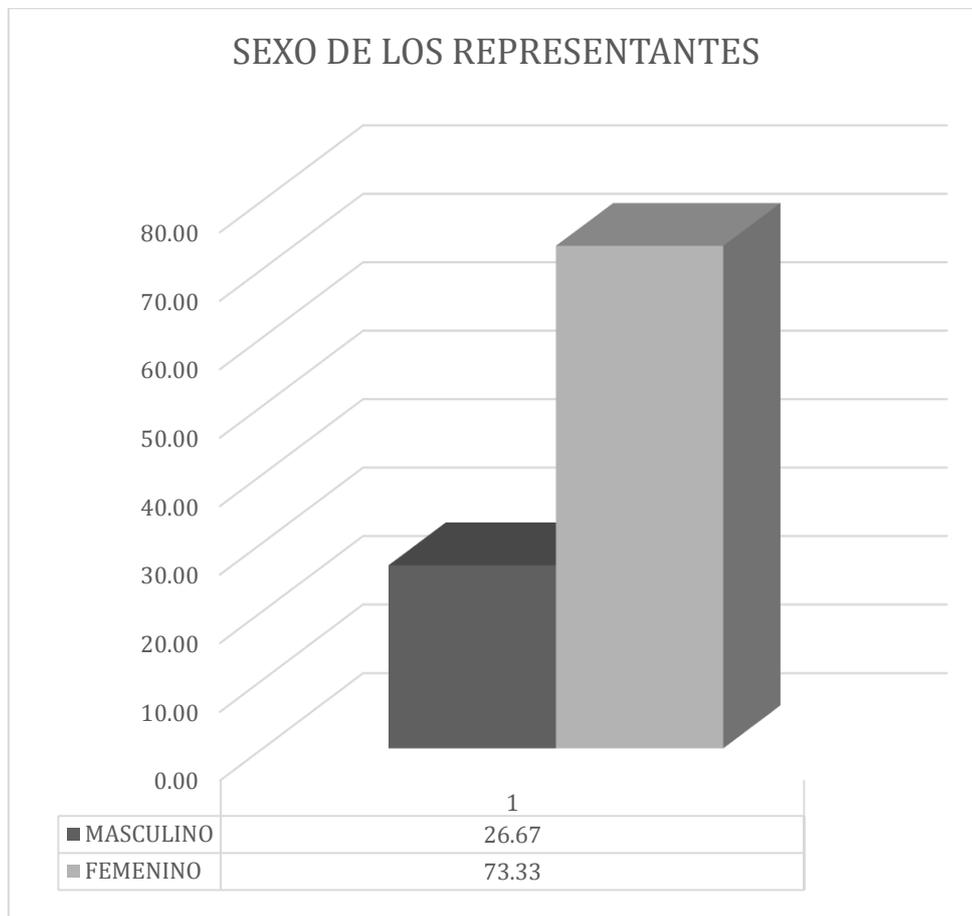


Gráfico 2: El sexo de los representantes de las empresas en estudio.

Se hace mención que el 73.33 % (22) son del sexo masculino y que el 26.67 % (8) son del sexo femenino. (Ver Tabla N° 2).

TABLA N° 3

**GRADO DE EDUCACIÓN CON LA QUE CUENTA LOS REPRESENTANTES
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Secundaria completa	17	56.67
Superior universitaria	5	16.67
Superior no universitaria	8	26.67
total	30	100

Tabla 3: Nivel de educación de los representantes legales de la empresa en estudio.

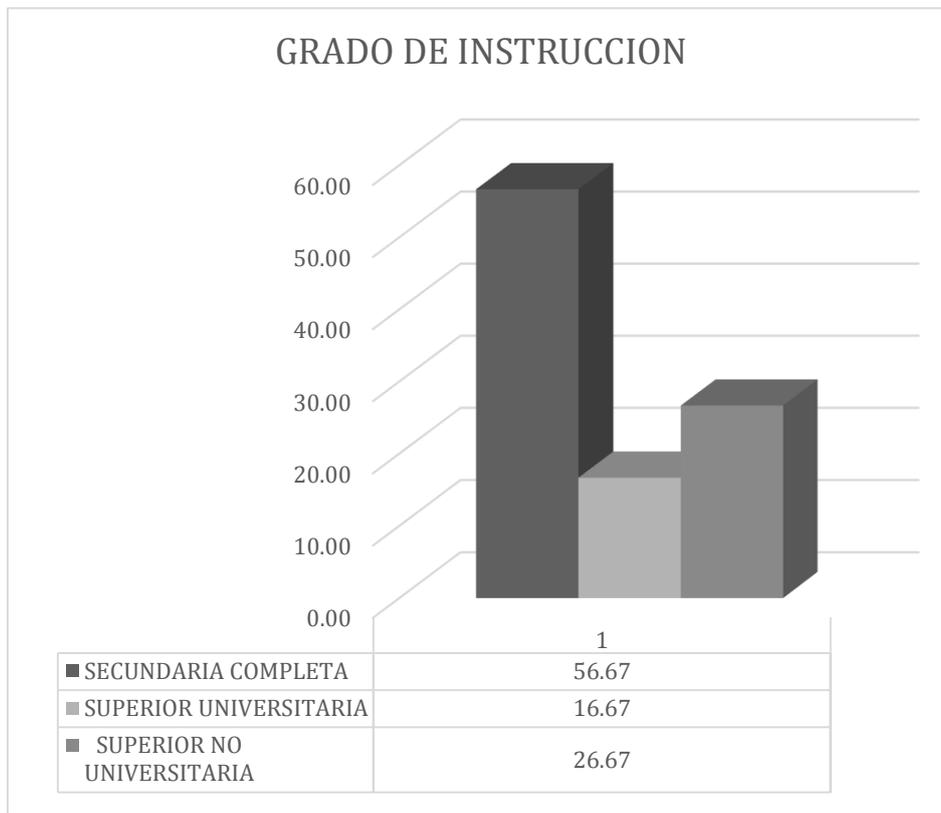


Gráfico 3: El grado de educación de los entrevistados.

Se menciona que el 56.67 % (17) son empresarios con solo estudios de secundaria completa; que el 26.67 % (8) son empresarios con estudio superior no universitario y que el 16.67 % (5) son empresarios que cuentan con grado de estudio superior universitario. (Ver Tabla N° 3).

TABLA N° 4

ESTADO CIVIL EN EL QUE SE ENCUENTRAN LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS A LAS CUALES SE ENTREVISTO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Soltero	5	16.67
Casado	7	23.33
Conviviente	13	43.33
Divorciado	2	6.67
Otro	3	10
total	30	100

Tabla 4: Estado civil de los representantes de las empresas puestas en estudio.

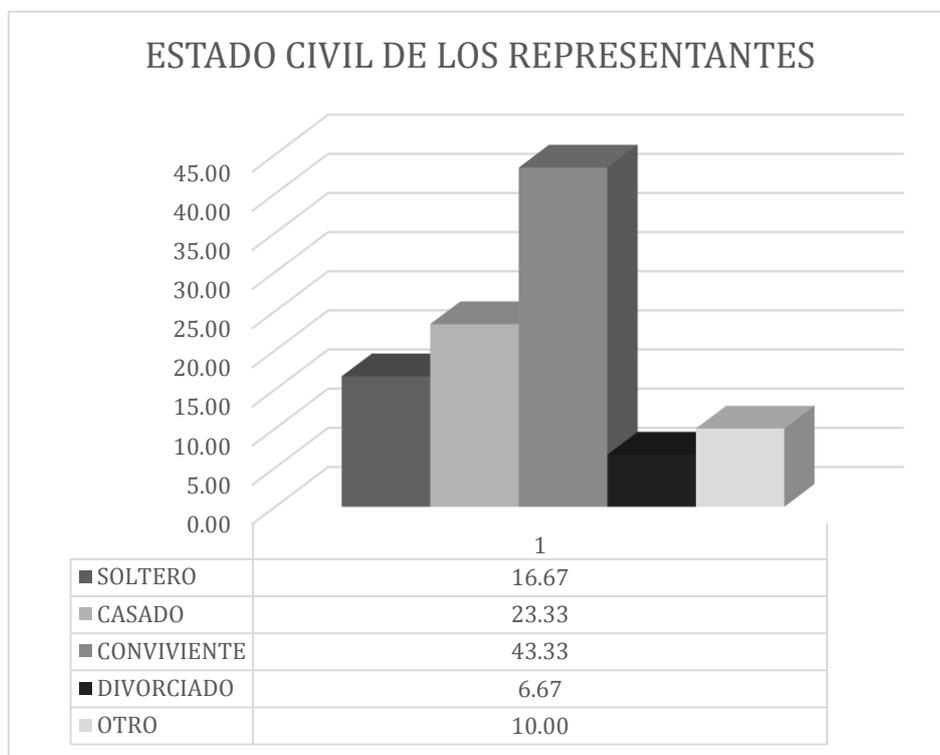


Grafico 4: La condición civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Se concluye que el 43.33% (13) son empresarios convivientes; que el 23.33% (7) son empresarios casados; 16.67% (5) son empresarios solteros; que el 6.67% (2) son empresarios divorciados y que el 10% (3) no especifican su situación civil. (Ver Tabla N° 4).

TABLA N° 5

CUENTAN CON ALGUNA PROFESIÓN LOS REPRESENTANTES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, A LOS
CUALES SE ENTREVISTO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Administrador	6	20
Otros	17	56.67
No tienen profesión	7	23.33
total	30	100

Tabla 5: Si cuentan con profesión los representantes de las empresas.

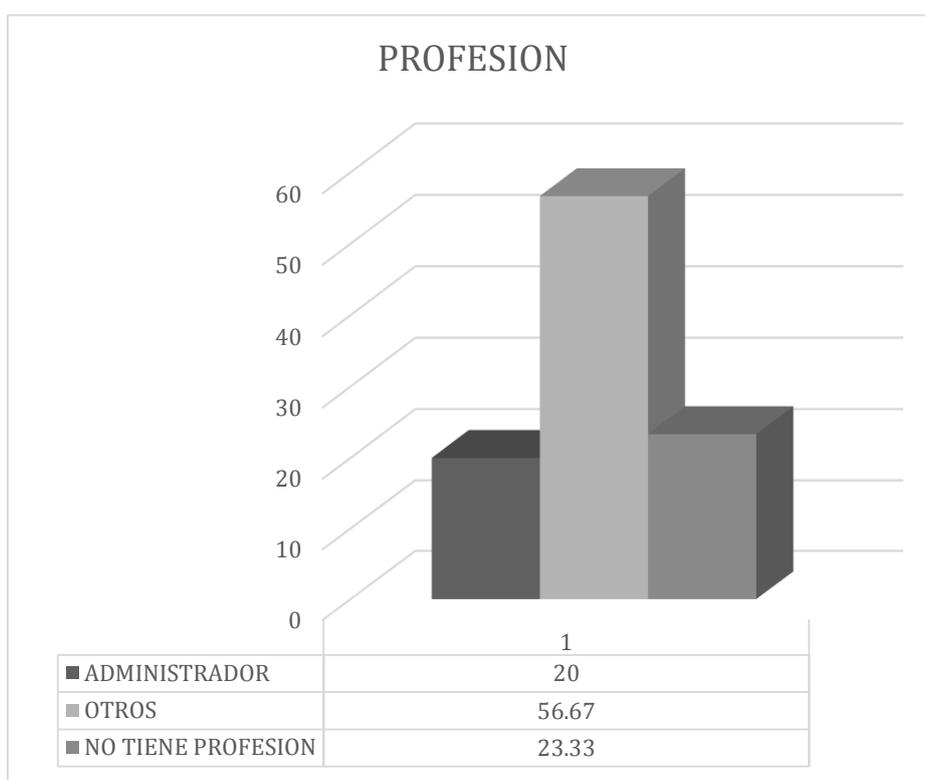


Grafico 5: Si cuentan con profesión los representantes de las MYPES entrevistadas.

Mencionan que 20% tienen la profesión de administrador; que el 23.33% no cuentan con profesión alguna y que el 56.67% no nos especificó su profesión. (Ver Tabla N° 5).

TABLA N° 6

DECISIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA A LA CUAL SE ENTREVISTÓ, DENTRO EL SECTOR COMERCIO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Administrador	6	20
Otro	24	80
total	30	100

Tabla 6: Qué tipo de ocupación realizan los representantes de las Mypes entrevistadas.

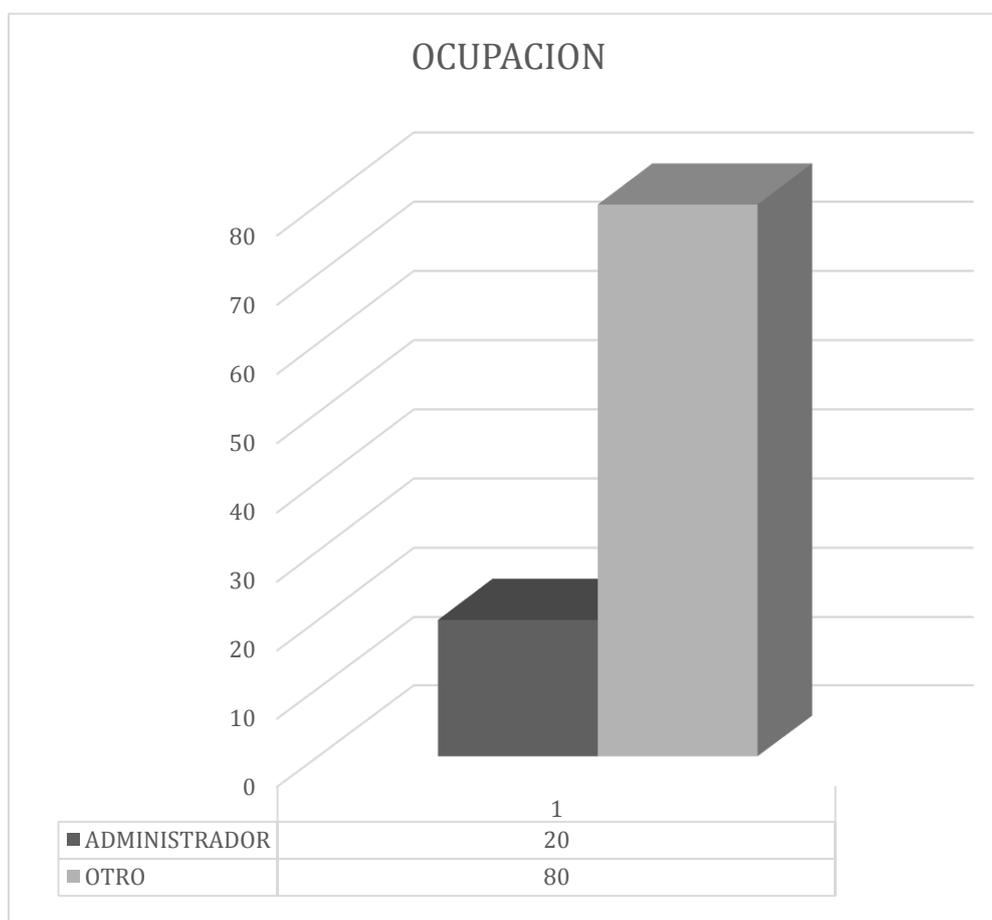


Grafico 6: La ocupación de los representantes de las empresa puestas en estudio.

El 20% (6) de empresario no dice que se dedican a la administración y el 80% (24) no especifican su ocupación. (Ver Tabla N° 6).

TABLA N° 7

CANTIDAD DE AÑOS QUE LLEVA DENTRO DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO DE GOLOSINAS LOS REPRESENTANTES DE LAS EMPRESA EN
ESTUDIO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 años	5	16.67
3 años	7	23.33
4 años	4	13.33
5 años	5	16.67
Más de 5 años	9	30
total	30	100

Tabla 7: Cantidad de años que llevan dentro del rubro los representantes de las empresas Mypes.

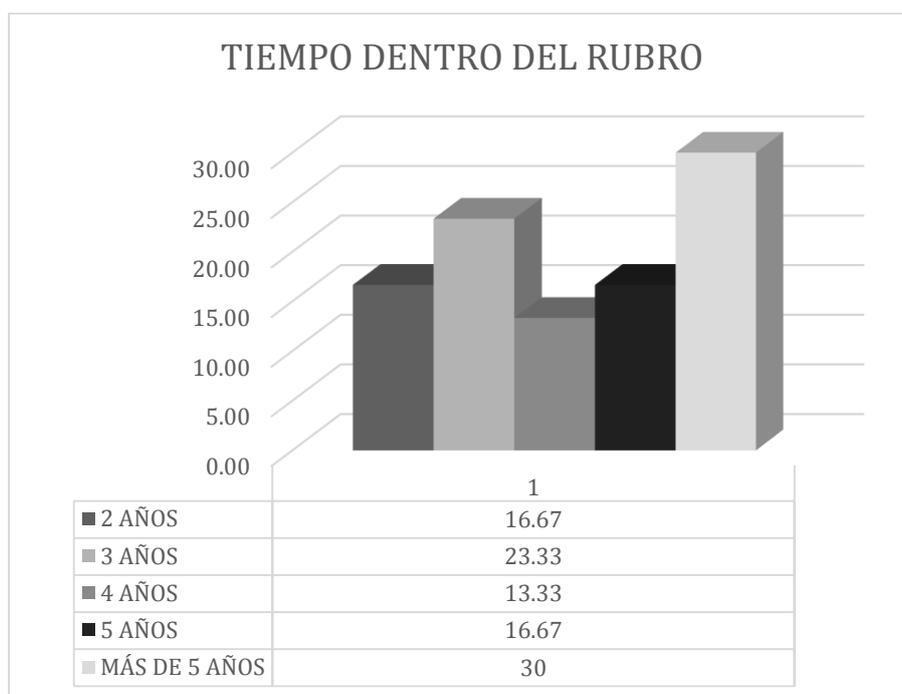


Grafico 7: Los años que están dentro del rubro los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Se analiza que el 30% (9) de empresas esta más de 5 años dentro del rubro; 23.33% (7) se encuentran dentro el rubro 3 años; que el 13.33% (4) se encuentran alrededor de 4 años; y que el 16.67% (5 y 5) se encuentran entre 2 y 5 años dentro del rubro. (Ver *Tabla N° 7*).

TABLA N° 8

LA EMPRESA ENTREVISTADA SE ENCUENTRA DENTRO LA
FORMALIDAD DE LAS MYPES.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Formal	30	100
Informal	0	0.0
total	30	100

Tabla 8: Se considera dentro de los formal a todos los gerentes que se entrevistó.

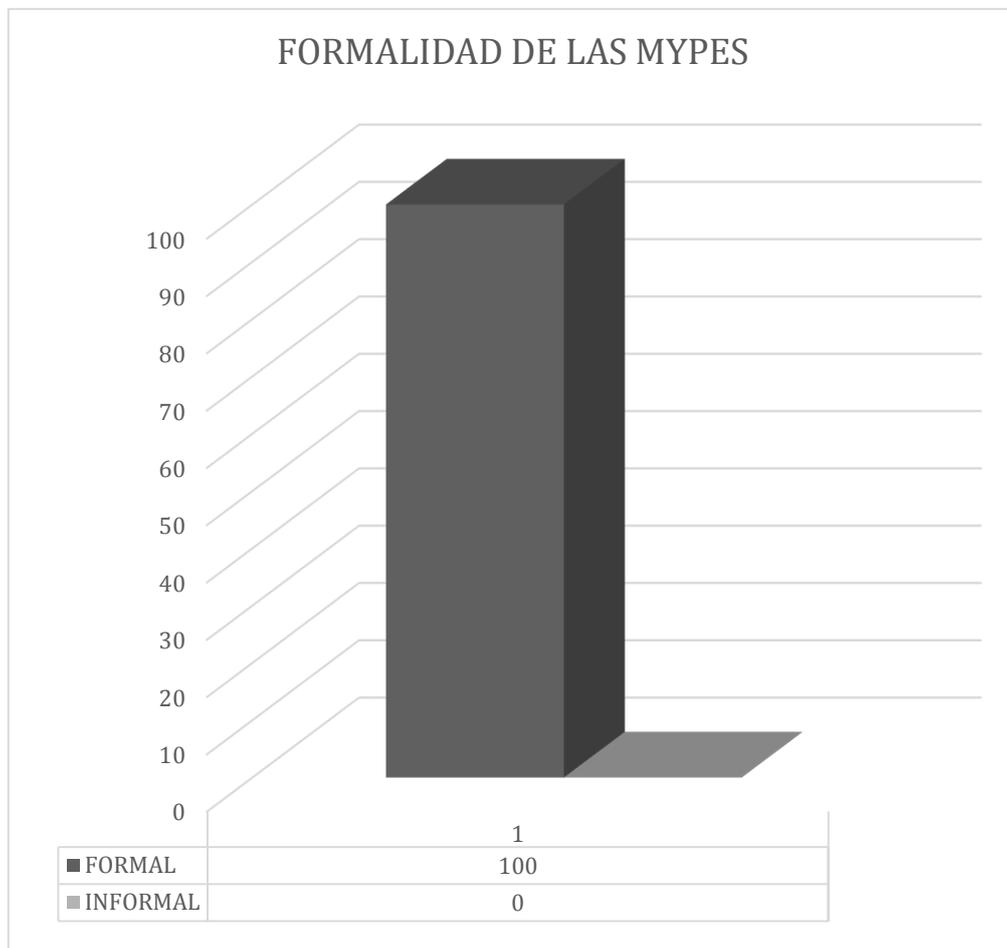


Grafico 8: Las empresas entrevistadas se encuentran dentro lo formal de las Mypes.

Se menciona que el 100% (30) de empresas son formales. (Ver Tabla N° 8).

TABLA N° 9

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DENTRO DE LAS
EMPRESAS PUESTAS EN ESTUDIO DENTRO DE LAS MYPES.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 trabajadores	17	56.67
3 a 4 trabajadores	7	23.33
5 A más trabajadores	6	20
total	30	100

Tabla 9: Cantidad de trabajadores con los que cuenta las empresas dentro de las Mypes.

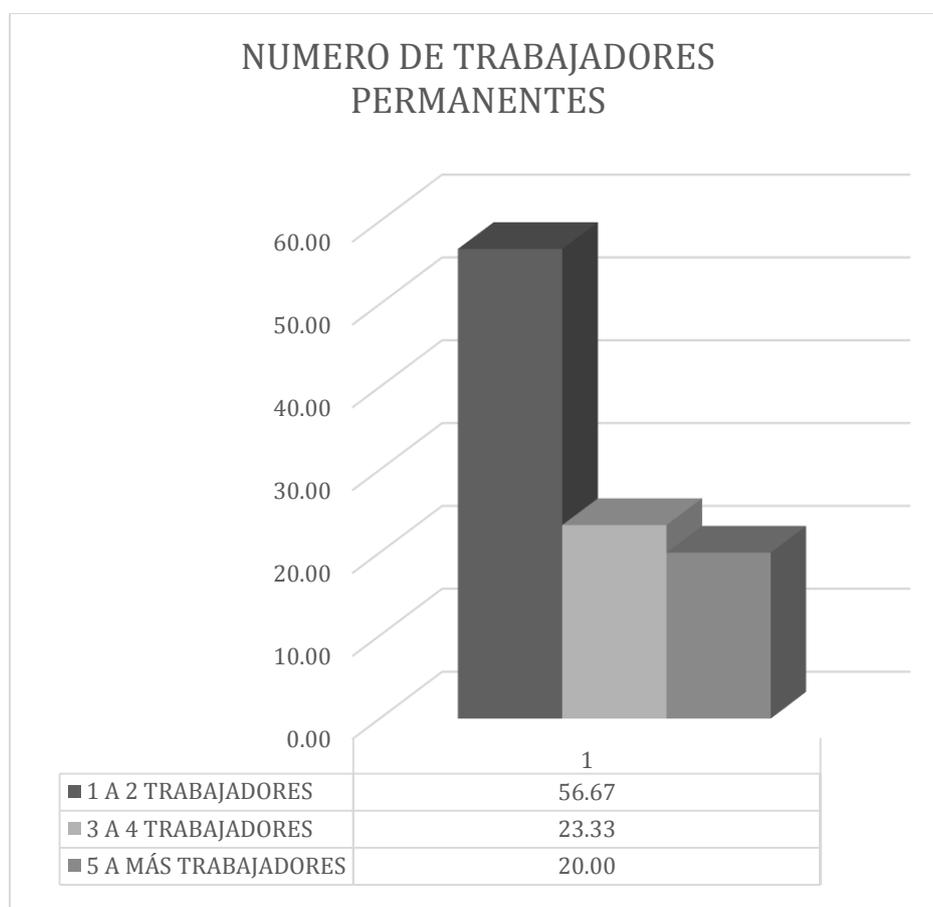


Grafico 9: El número de los trabajadores con lo que cuenta los representantes de las empresas puestas en estudio.

Se encuentra que el 56.67% (17) cuentan con 1 a 2 empleados; 23.33% (7) cuenta con 3 a 4 empleados y 20% (6) cuentan con más de 5 empleados fijos. (Ver Tabla N° 9).

TABLA N° 10

**CANTIDAD DE TRABAJADORES EVENTUALES DENTRO DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO GOLOSINAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 trabajadores	5	16.67
3 a 4 trabajadores	1	3.33
5 a más trabajadores	0	0.00
No cuenta con trabajadores eventuales.	24	80
Total	30	100

Tabla 10: Cantidad de trabajadores con los que cuenta las empresas dentro de las Mypes.

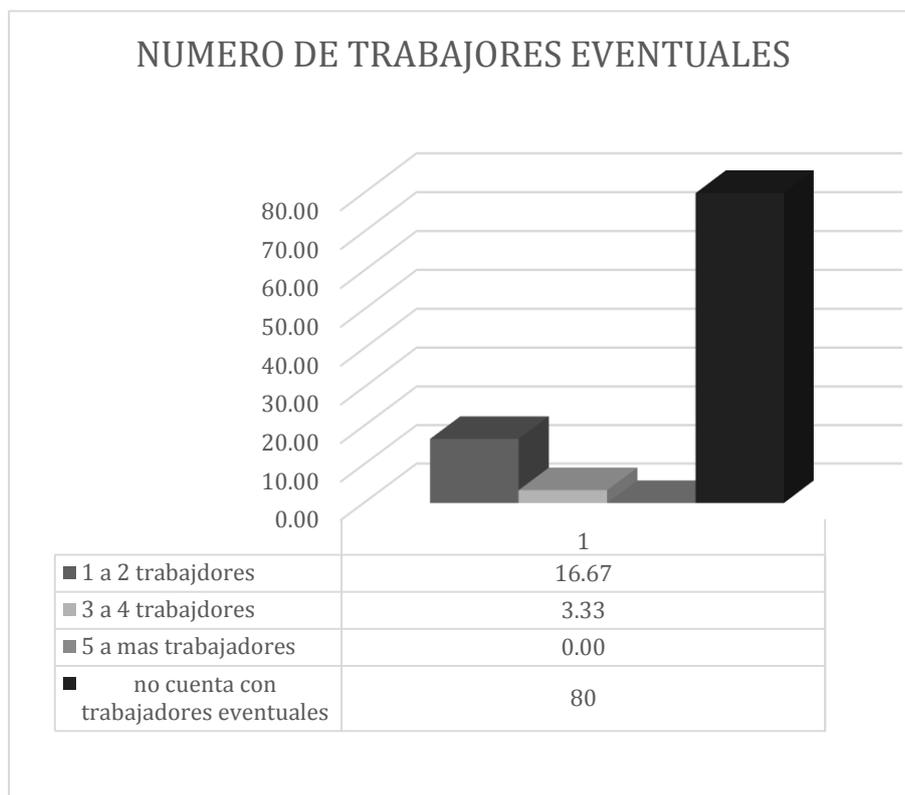


Grafico 10: Numero de colaboradores eventuales.

Se precisa que el 80% (24) no cuenta con trabajadores eventuales; que el 16.67% (5) cuenta con 1 a 2 empleados eventuales y que el 3.33% (1) cuenta con 3 a 4 empleados eventuales. (Ver Tabla N° 10).

TABLA N° 11

MOTIVACIÓN PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO GOLOSINAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Obtener ganancias	23	76.66
Subsistencia	5	16.67
Otros	2	6.67
total	30	0

Tabla 11: Motivación por la cual se dio la creación de la micro y pequeña empresa.

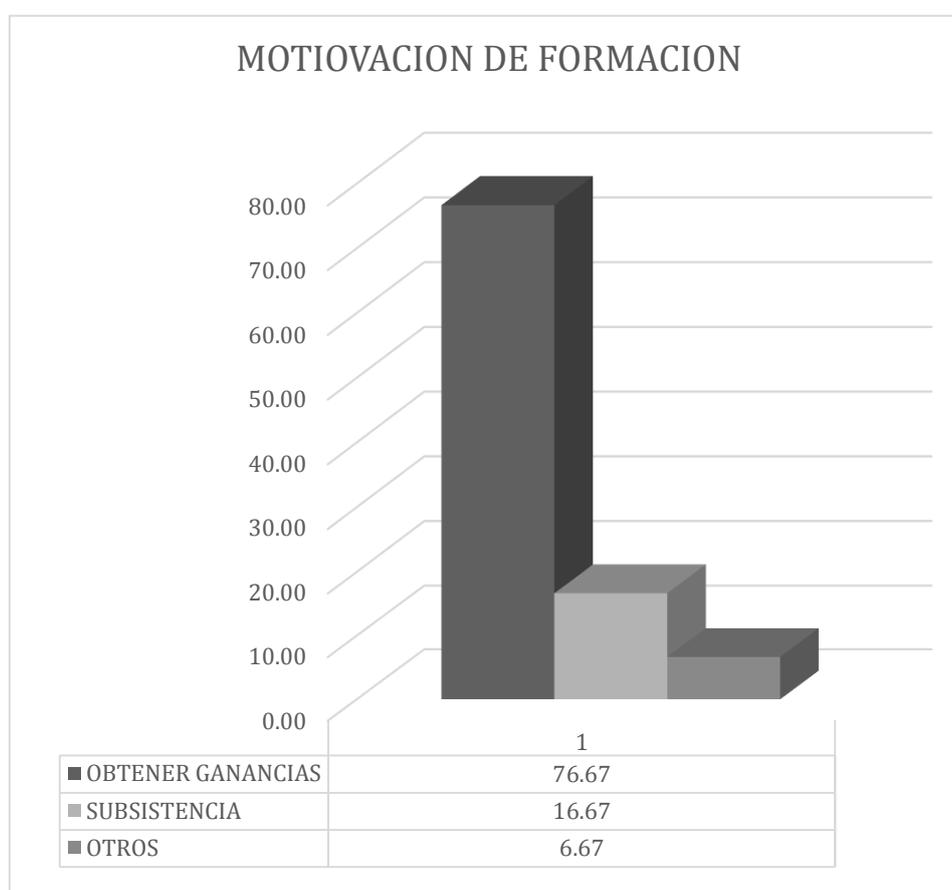


Gráfico 11: La motivación para la creación de la empresa.

Se encontró que el 76.66% (23) crearon su empresa para la obtención de ganancias; que el 16.67% (5) crearon su empresa para subsistir y que el 6.67% (2) nos mencionan que su creación fue por otras razones. (Ver Tabla N° 11).

TABLA N° 12

EL FINANCIAMIENTO PARA LA ACTIVIDAD DE PRODUCCIÓN SE
REALIZÓ POR MEDIO DE:

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Auto financiamiento	13	43.33
Financiamiento por terceros	17	56.67
total	30	100

Tabla 12: El tipo de financiamiento para la formación de la empresa.

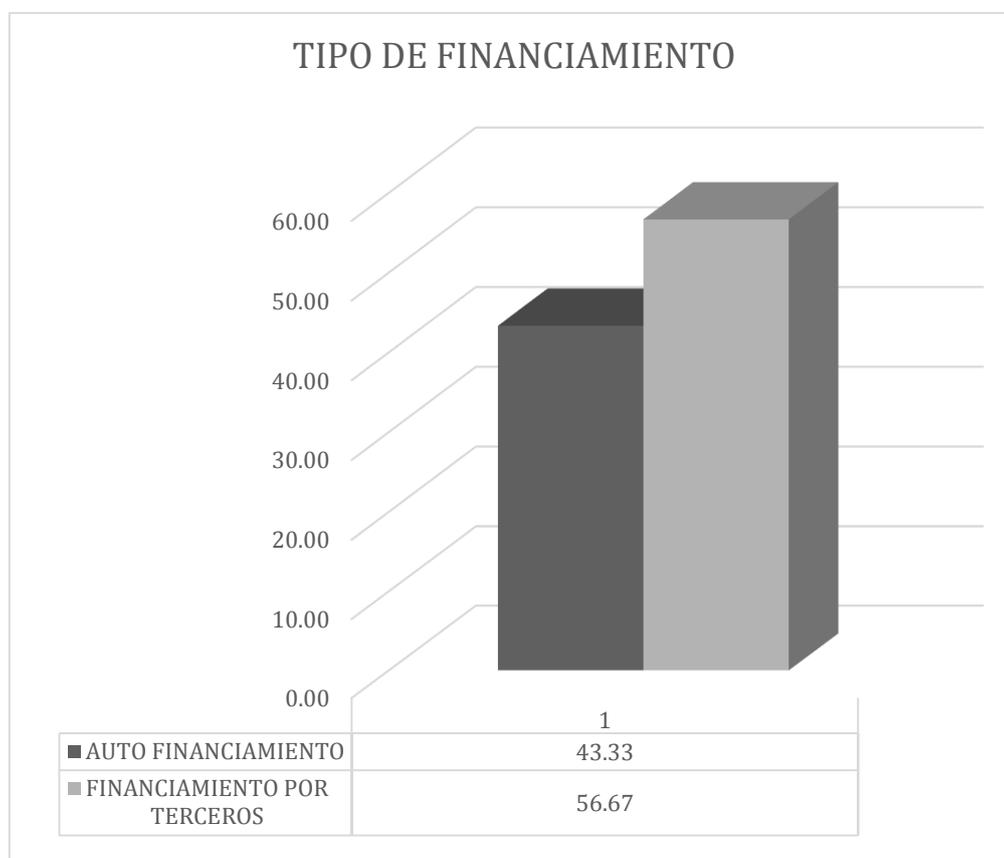


Gráfico 12. El financiamiento realizado por los representantes legales de las empresas.

Nos indican que el 56.67% (17) empresarios obtuvo financiamiento por parte de terceros y que el 43.33% (13) nos indica que no necesitaron financiamiento por parte de terceros. (Ver Tabla N° 12).

TABLA N° 13

SITIOS EN LOS CUALES SE PUDO OBTENER EL FINANCIAMIENTO PARA
QUE SE DE LA FORMACIÓN DE LA EMPRESA PUESTA EN
INVESTIGACIÓN DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO GOLOSINAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BCP	5	16.67
Scotiabank	7	23.33
Financieras	3	10
Cajas municipales	2	6.67
Otros	13	43.33
total	30	100

Tabla 13: Instituciones a las cuales recurrieron para el financiamiento.

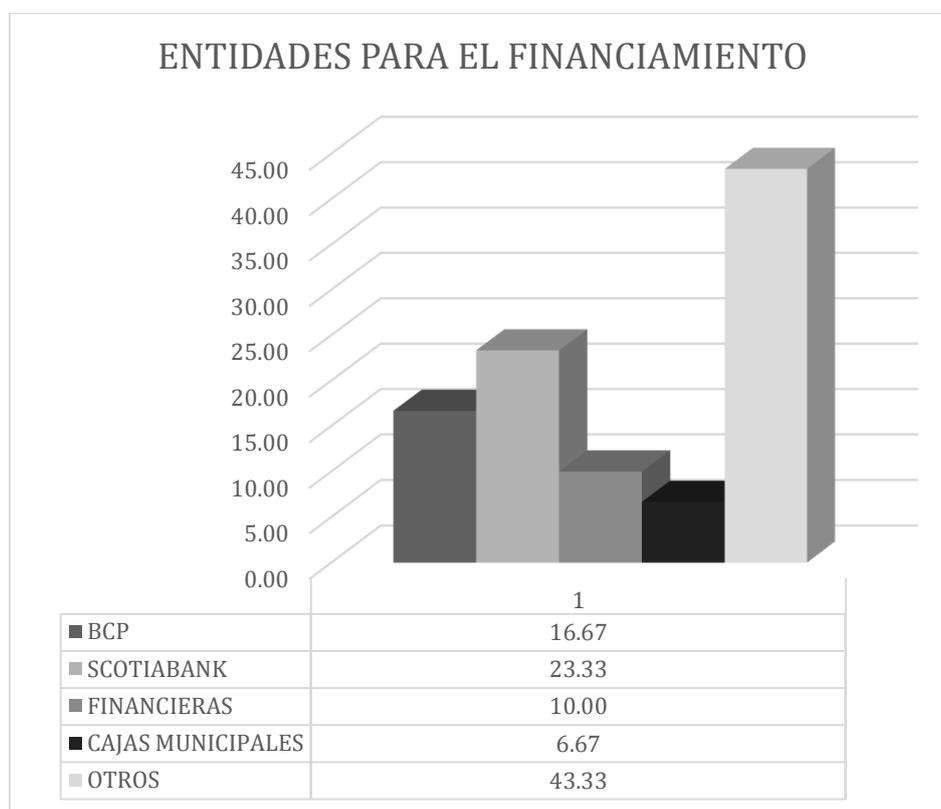


Grafico 13: Entidades que se recurrieron para la obtención de financiamiento.

Nos indican que fueron financiados 16.67% (5) por el BCP; que el 23.33% (7) por el Scotiabank; 10% (3) por financieras; que el 6.67% (2) fue financiado por cajas municipales y que el 43.33% (13) fueron otros tipos de financiamiento. (Ver Tabla N° 13).

TABAL N° 14

CANTIDADES APROXIMADAS DE LOS INTERESES EN % POR PARTE DE
LAS INSTITUCIONES QUE BRINDARON FINANCIAMIENTO A LAS
EMPRESAS EN ESTUDIO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2% - 3%	2	6.67
3.10% - 4%	5	16.67
4.10% - 5%	6	20
5.10% a más %	17	56.66
total	30	100

Tabla 14: Tasa de interés mensual fijada por las instituciones que otorgaron financiamiento.

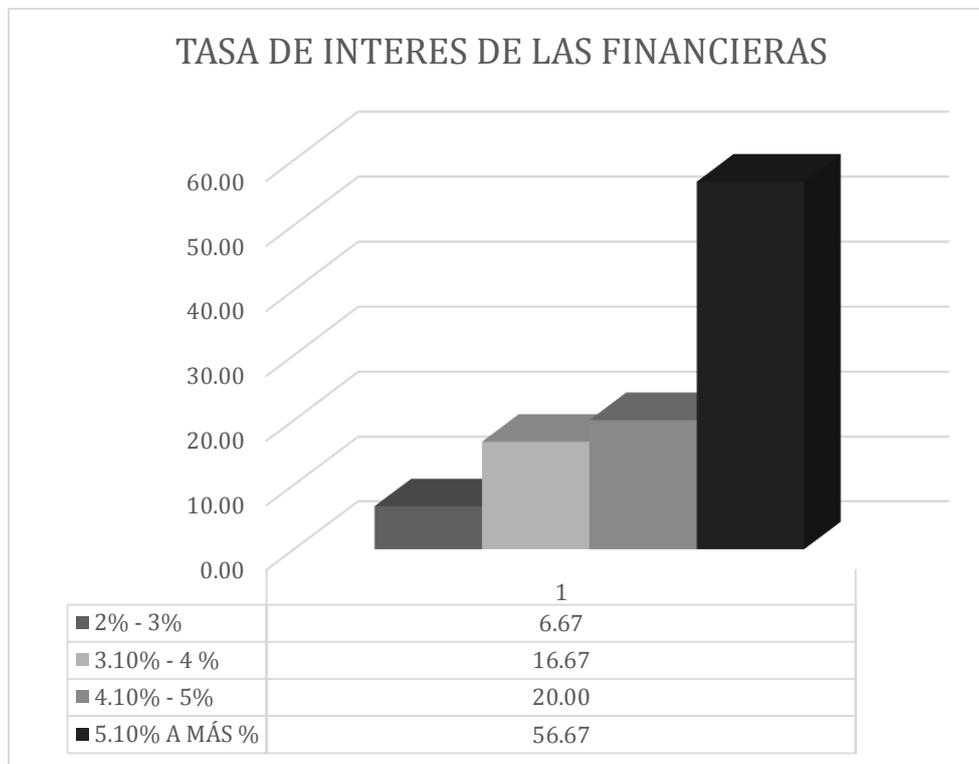


Grafico 14: Monto de interés mensual que tiene que responder las empresas que obtuvieron financiamiento.

Se analiza que los intereses a pagar por el financiamiento fueron de 56.66% (17) con una tasa de interés de 5.10% a más %; que el 20% (6) con una tasa de interés de 4.10% al 5%; y que el 16.67% (5) con un interés de 3.10% a 4% y 6.67% (2) con una tasa de interés del 2% al 3% (Ver Tabla N° 14).

TABLA N° 15

INSTITUCIONES NO BANCARIAS QUE BRINDARON FINANCIAMIENTO A
 LAS EMPRESAS PARA SU FORMACIÓN DENTRO DEL SECTOR
 COMERCIO, RUBRO GOLOSINAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Caja Arequipa	4	13.33
Caja Huancayo	5	16.67
Caja Maynas	8	26.67
Otros	13	43.33
total	30	100

Tabla 15: Entidades no bancarias que brindan financiamiento.

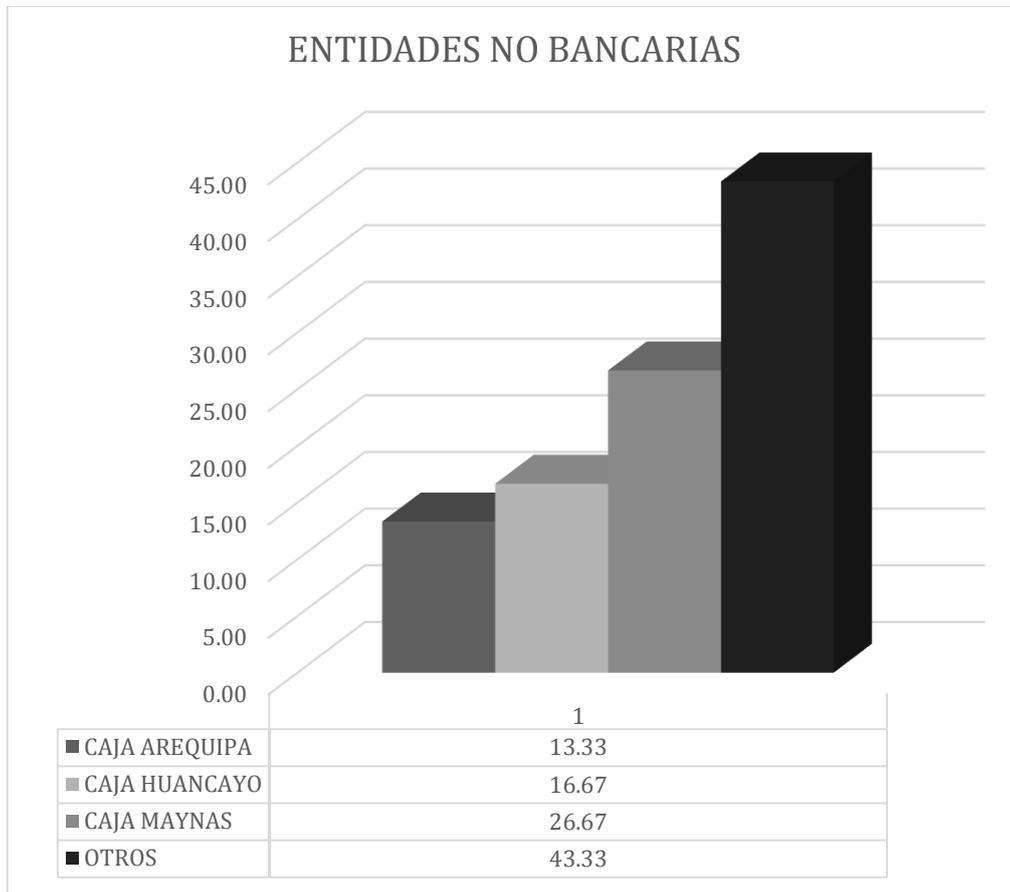


Gráfico 15: Entidades no financieras que brindaron financiamiento a las empresas.

Nos indican que las entidades no bancarias que ayudaron con el financiamiento fueron 43.33% (13) otros tipos de financieras; 26.67% (8) por caja Maynas; 16.67% (5) por caja Huancayo y 13.33% (4) por caja Arequipa. (Ver Tabla N° 15).

TABLA N° 16

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS, QUE
PAGAN LAS EMPRESAS DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
GOLOSINAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2% - 3%	3	10
3.10% - 4%	6	20
4.10% - 5%	5	16.67
5.10% a mas %	12	40
No cuenta con intereses	4	13.33
total	30	100

Tabla 16: Tasa de interés mensual que se tiene que pagar a las financieras no bancarias.

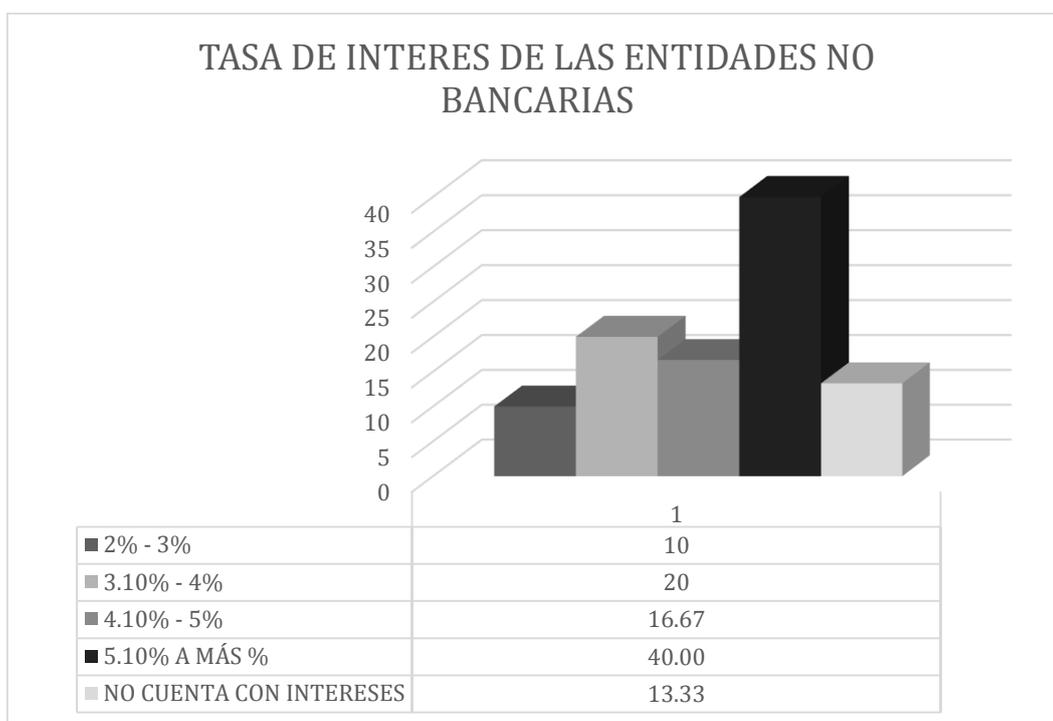


Grafico 16: Monto de interés que se paga a las instituciones no bancarias.

Se analiza que los intereses a pagar por el financiamiento de las entidades no bancarias fueron de 40% (12) con una tasa de interés de 5.10% a más %; que el 16.67% (5) con una tasa de interés de 4.10% al 5%; que el 13.33% (4) no cuenta con interés; que el 20% (6) con un interés de 3.10% a 4% y 10% (3) con una tasa de interés del 2% al 3% (Ver Tabla N° 16).

TABLA N° 17

TIPOS DE FINANCIAMIENTOS BRINDADOS POR PRESTAMISTAS U USUREROS PARA LAS EMPRESAS DENTRO DE SECTOR COMERCIO, RUBRO DE GOLOSINAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Usureros	3	16.67
Otros	12	43.33
Ninguno	10	40
total	30	100

Tabla 17: Si realizan financiamiento por medio de otros prestamistas.

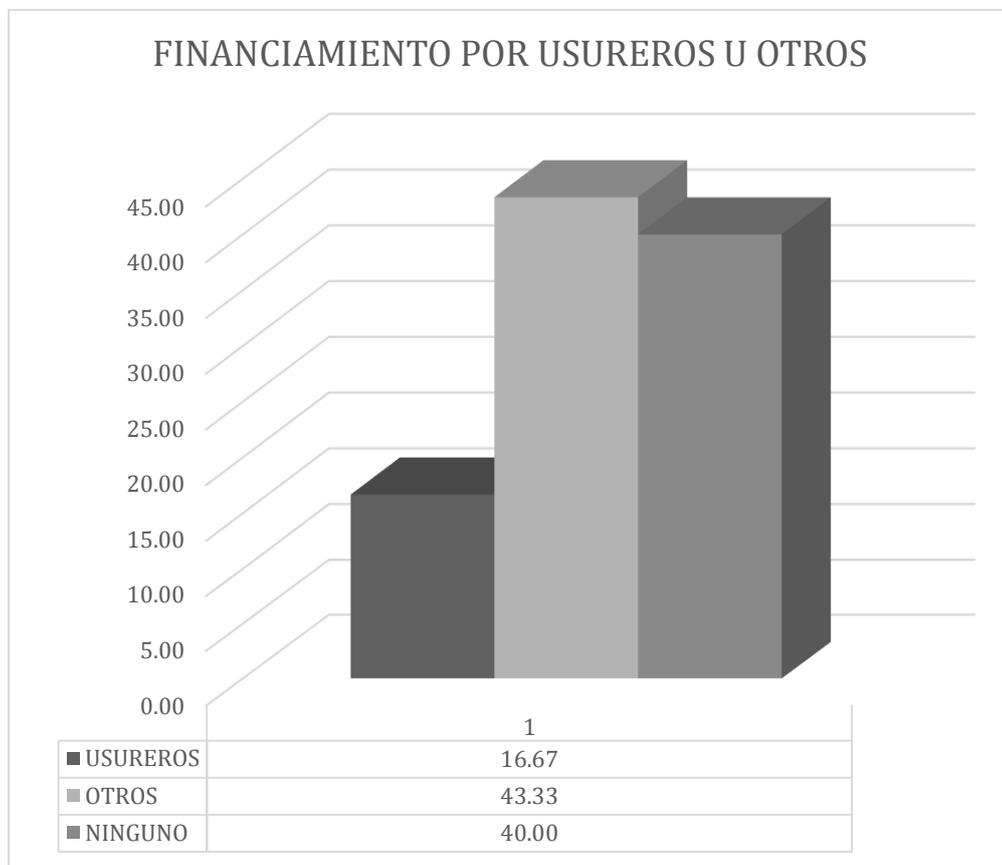


Grafico 17: Otros tipos de financiamiento que se pueden encontrar.

También se encuentra financiamiento por: 16.67% (3) usureros y 43.33 (12) por otros tipos de prestamistas y el 40% (10) que no obtuvieron este tipo de financiamiento. (Ver *Tabla N° 17*).

TABLA N° 18

**TASA DE INTERÉS MENSUAL QUE HAY QUE PAGAR A LOS
PRESTAMISTAS U USUREROS QUE BRINDAN EL FINANCIAMIENTO A
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20%	10	33.33
25%	3	10
30%	4	13.33
Otros	13	43.33
total	30	100

Tabla 18: Monto del interés que se paga a los usureros u prestamistas.

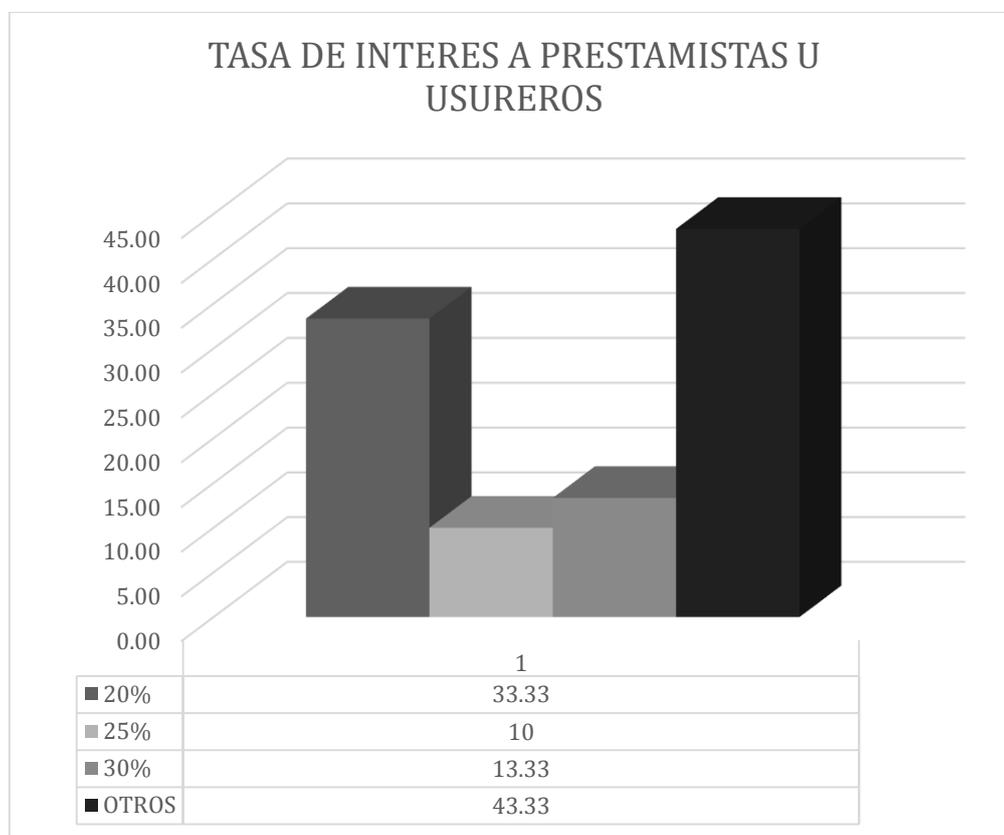


Grafico 18: Cantidad de interés que se tiene que pagar por el financiamiento solicitado a los usureros u prestamistas.

Nos mencionan que los intereses son los siguientes: 33.33% (10) a una tasa del 20%; 10% (3) a una tasa de interés del 25%; 13.33% (4) con una tasa de interés de 30% y que el 43.33% (13) otros montos de interés. (Ver *Tabla N° 18*).

TABLA N° 19

OTRAS INSTITUCIONES QUE BRINDAN FINANCIAMIENTO A LAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO GOLOSINAS, DEL DISTRITO
DE CALLERIA 2018.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	30	100
total	30	1000

Tabla 19: Tipo de financierito brindado por otras instituciones.

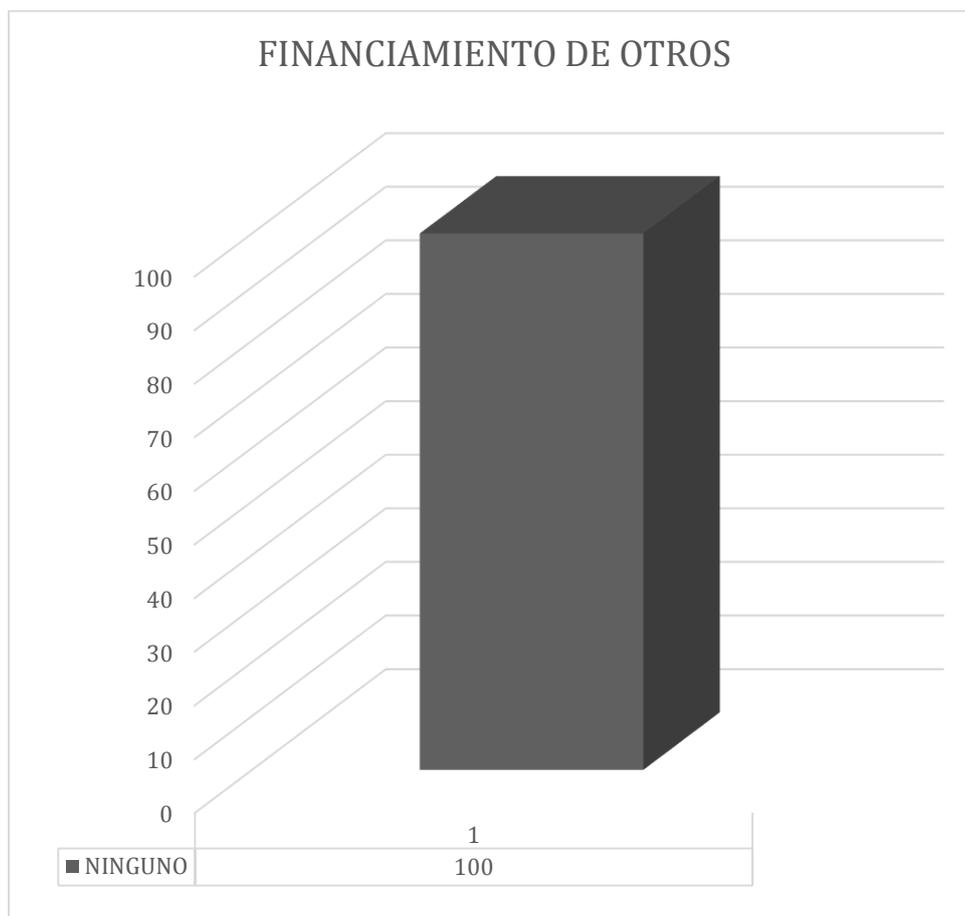


Grafico 19: Instituciones que brindan otro tipo de financiamiento a las empresas en estudio.

Se encontró que el 100% (30) no buscaron financiamiento por otras instituciones y/o medios (Ver Tabla N° 19).

TABLA N° 20

**MONTO DE INTERÉS QUE SE TIENE QUE PAGAR A ESTAS OTRAS
INSTITUCIONES QUE BRINDARON FINANCIAMIENTO.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	30	100
total	30	0

Tabla 20: Monto del interés que se tiene que pagar a estas instituciones.

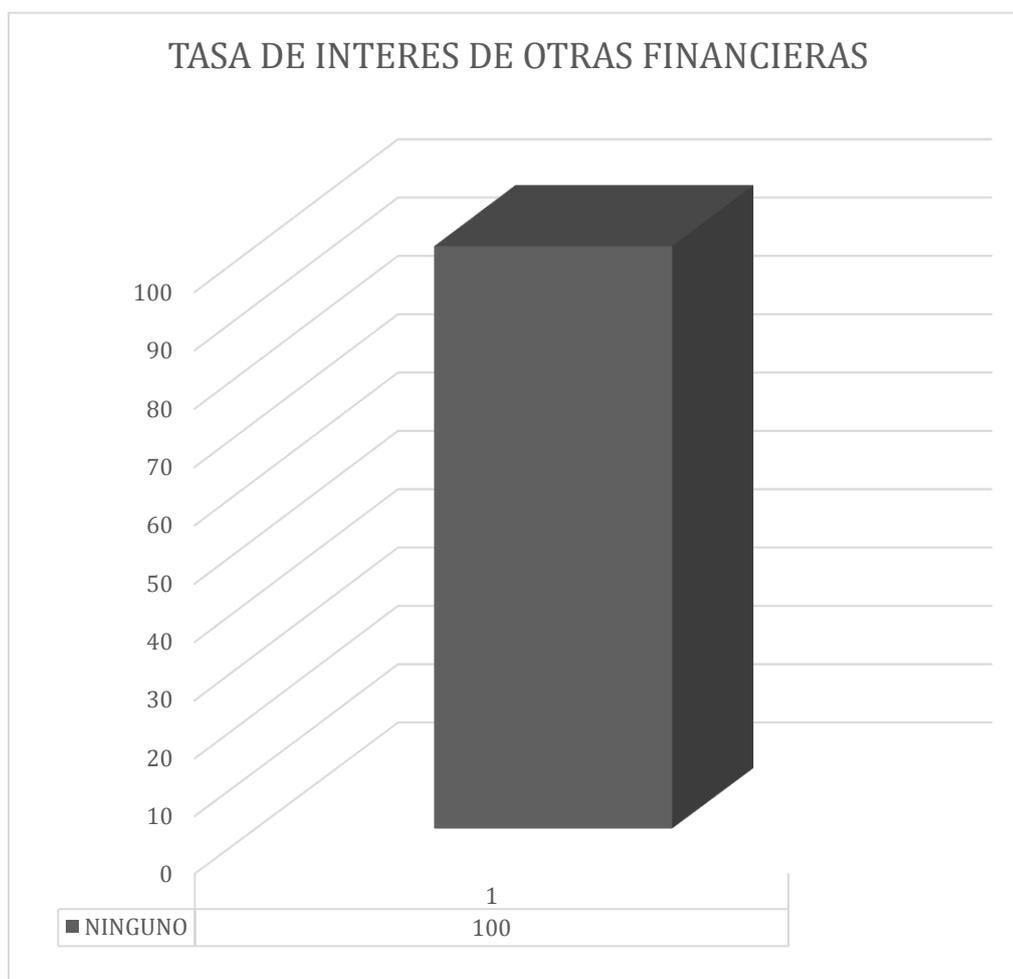


Gráfico 20: Cantidad de la tasa de interés que se tiene que pagar a estas instituciones por el financiamiento.

Asimismo el 100% (30) no cuenta con interés por buscar financiamiento por otros medios. (Ver Tabla N° 20).

TABLA N° 21

SE LE OTORGÓ EL PRÉSTAMO QUE SOLICITO A LA INSTITUCIÓN DE
FINANCIAMIENTO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	17	56.67
No	13	43.33
total	30	100

Tabla 21: Les otorgaron el financiamiento requerido.

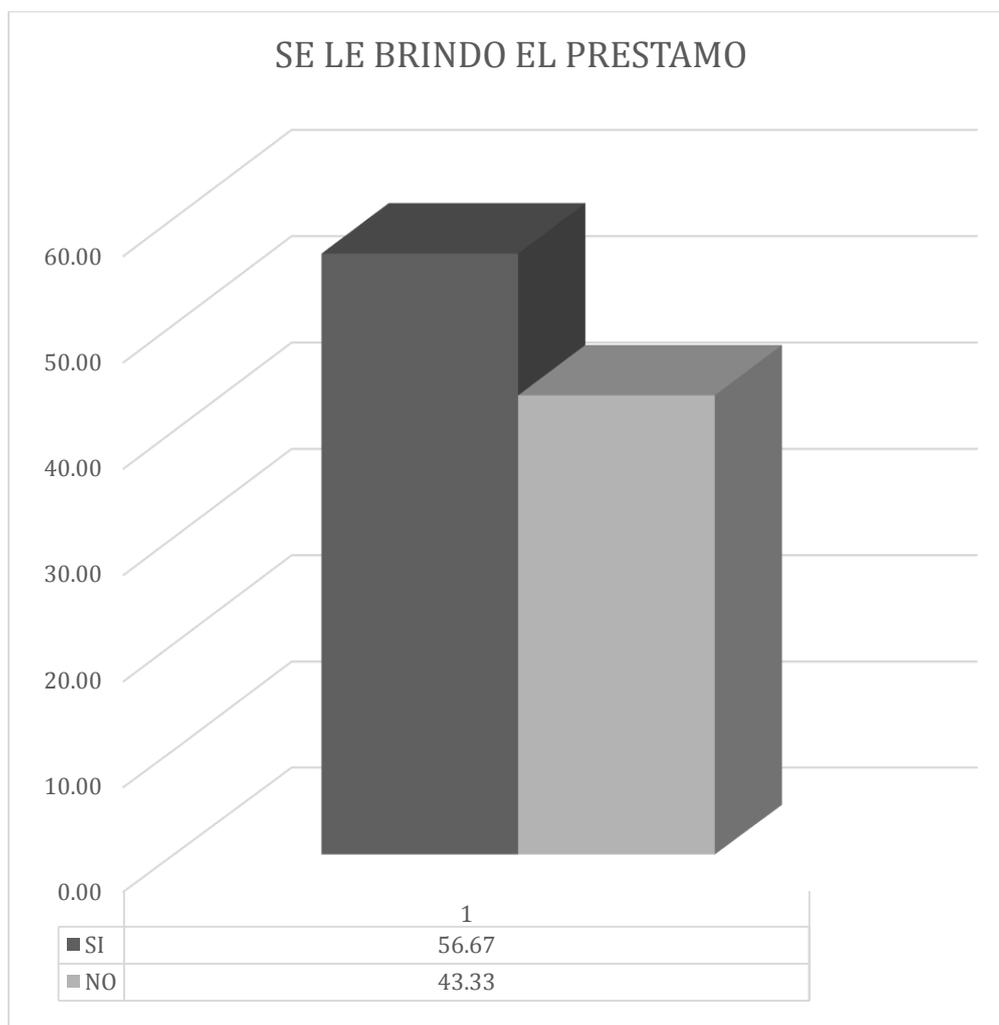


Grafico 21: Se le brindo el préstamo que solicitaron.

Se indica que el 56.67% (17) se le otorgó el préstamo que solicitaron y que el 43.33% (13) no se les otorgó el financiamiento que solicitaron (Ver Tabla N° 21).

TABLA N° 22

EL MONTO PROMEDIO A LA SOLICITUD DEL PRÉSTAMO POR PARTE DE
LAS EMPRESAS PUESTAS EN INVESTIGACIÓN SON:

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	13	43.33
5,001 a 9,000	2	6.67
9,001 a 15,000	4	13.33
15,001 a 20,000	3	10
20,001 a mas	8	26.67
total	30	100

Tabla 22: El monto promedio solicitado por los representantes de las empresa puestas es estudio.

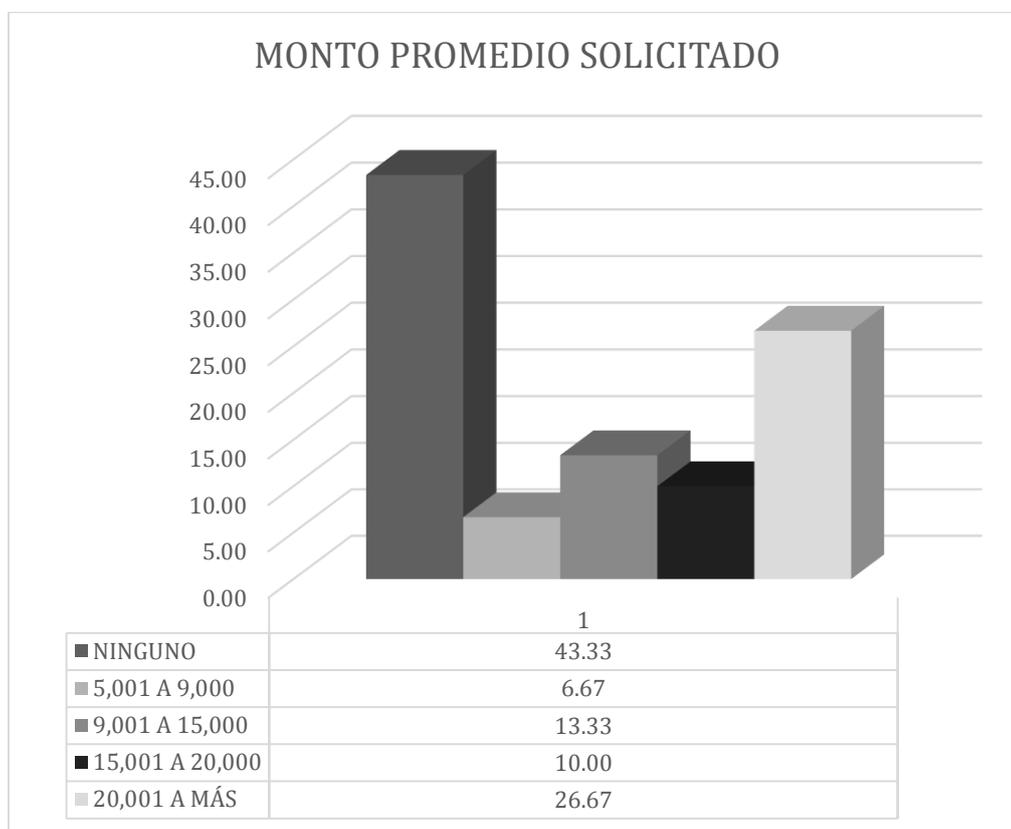


Grafico 22: La cantidad solicitada por los representantes legales.

Se indica que el 26.67% (8) solicitaron un monto promedio de 20,001 a mas soles; que el 13.33% (4) solicito de 9,001 a 15,000 soles; que el 10% (3) solicito de 15,001 a 20,000 soles; 6.67% (2) solicitaron de 5,001 a 9,000 soles y que el 43.33% (13) no solicitaron ningún monto indicado (Ver Tabla N° 22).

TABLA N° 23

**TIPO DE PLANO EN EL CUAL FUE OTORGADO EL FINANCIAMIENTO
REQUERIDO POR LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL
DISTRITO DE CALLERIA 2018.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Corto plazo	10	33.33
Largo plazo	20	67.67
total	30	0

Tabla 23: Tipo de plano en el cual se otorgó el financiamiento.

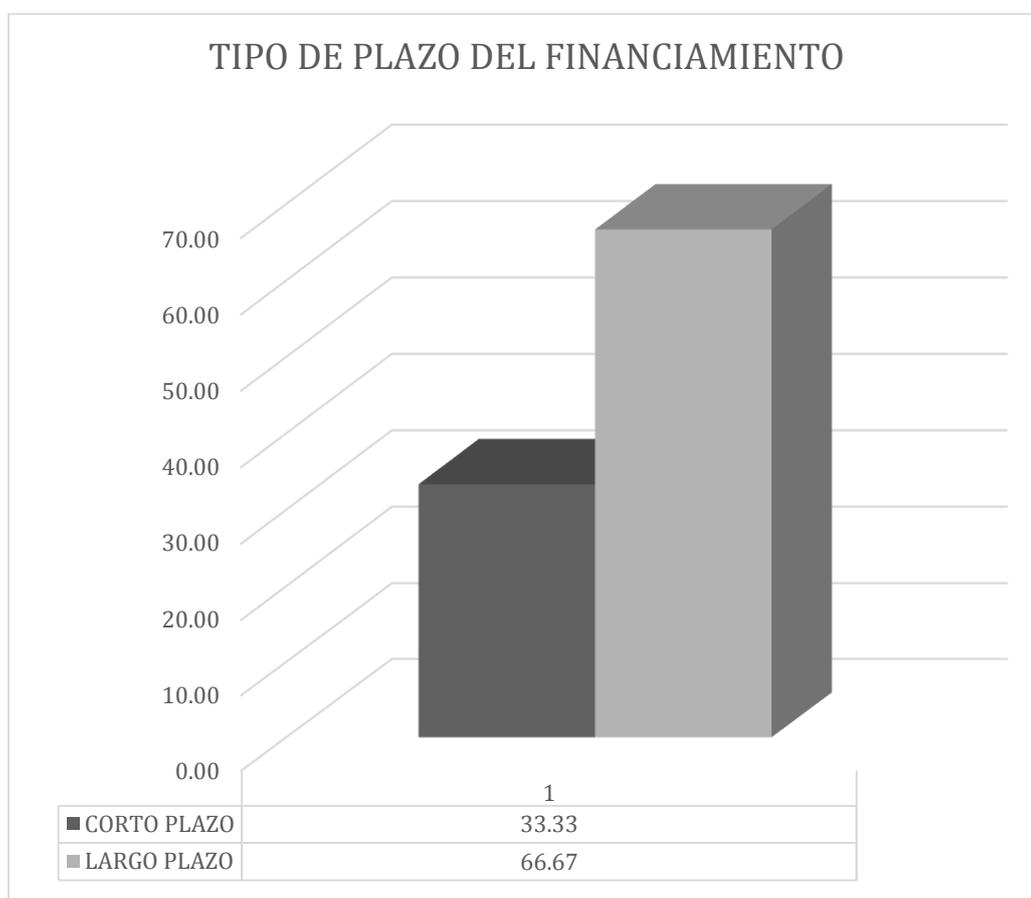


Grafico 23: Tipo de plazo en el cual se brindó el financiamiento requerido.

El financiamiento a corto plazo fue solicitado por el 33.33% (10) y que el de largo plazo fue solicitado por el 67.67% (20). (Ver Tabla N° 23).

TABLA N° 24

LA INVERSIÓN DEL CRÉDITO FINANCIERO QUE SE RECIBIÓ FU
UTILIZADO POR LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO

GOLOSINAS PARA:

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de trabajo	12	40
Mejoramiento del local	5	16.67
Activos fijos	3	10
Programa de capacitación	5	16.67
Otros	5	16.67
total	30	100

Tabla 24: La inversión que se realizan con el financiamiento que se nos otorgó.

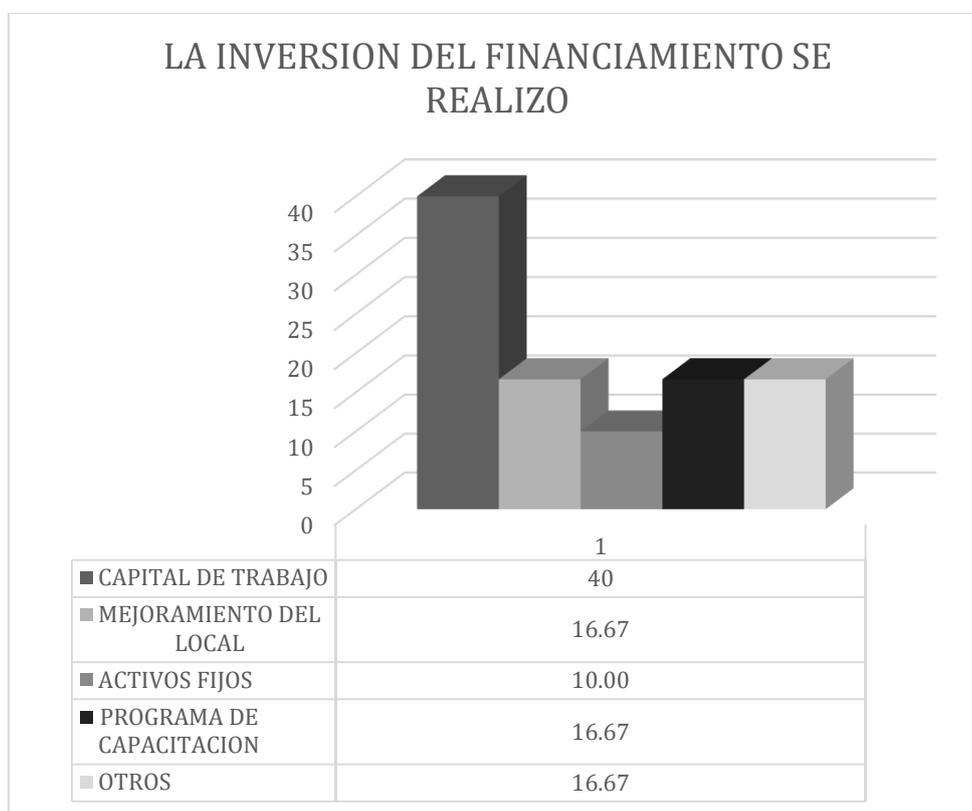


Grafico 24: La inversión del crédito financiero que se realizo fue.

La inversión que se realizo fue: 40% (12) lo invirtió en su capital social; que el 16.67% (5) para un mejoramiento de local; que el 10% (3) para activos fijos; 16.67% (5) para programas de capacitación y que el 16.67% (5) para otros recursos que necesiten. (Ver Tabla N° 24).

TABLA N° 25

**SE BRINDÓ CAPACITACIÓN POR LAS SOLICITUDES DE CRÉDITO
FINANCIERO A LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	24	80
No	6	20
total	30	100

Tabla 25: Recibieron capacitaciones por la obtención del financiamiento.

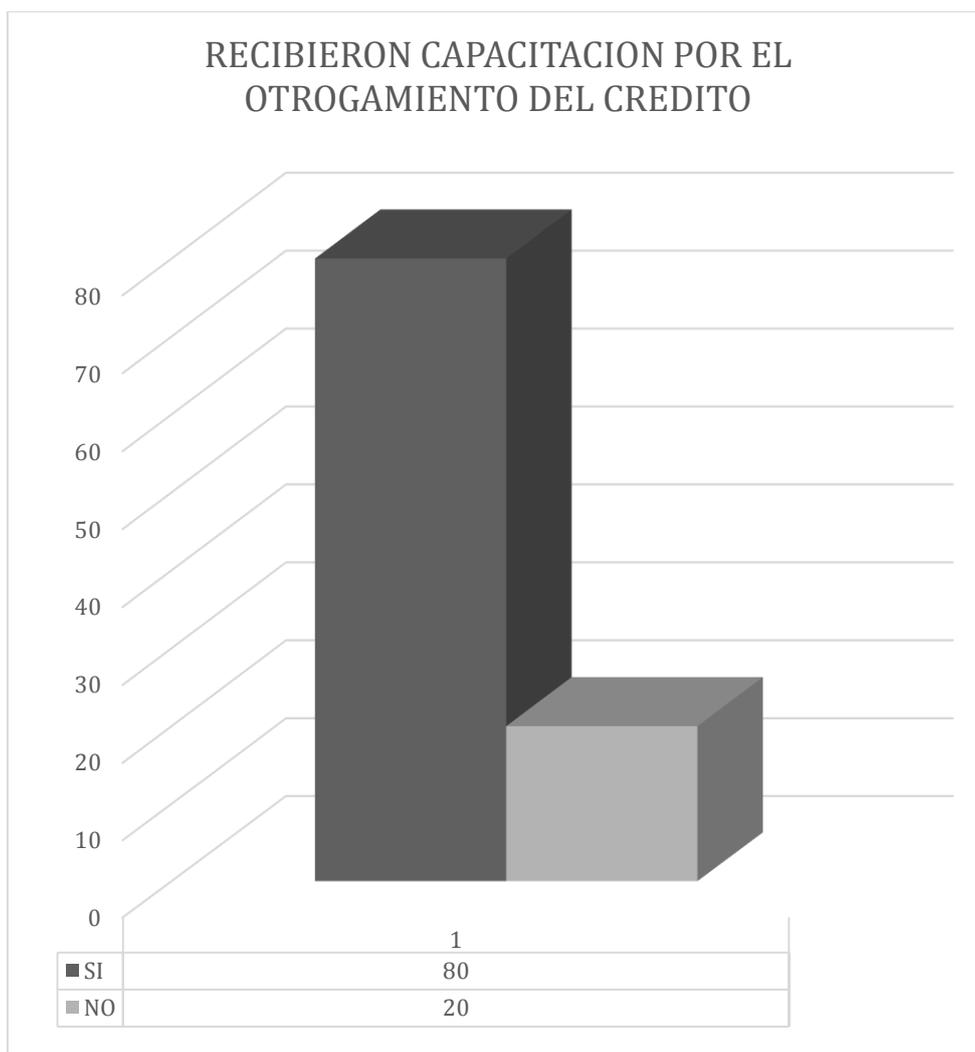


Grafico 25: Recibieron capacitaciones por la obtención del crédito.

Se analizó que el 80% (24) Recibieron capacitaciones por la solicitud de crédito y que el 20% (6) no recibieron ninguna capacitación al respecto. (Ver Tabla N° 25).

TABLA N° 26

**CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DURANTE EL ULTIMO AÑO.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 curso	16	53.33
2 cursos	3	10
3 cursos	5	16.67
4 cursos	0	0.00
Ninguno	6	20
total	30	0

Tabla 26: Cantidad de veces que le dieron capacitación por el financiamiento otorgado.

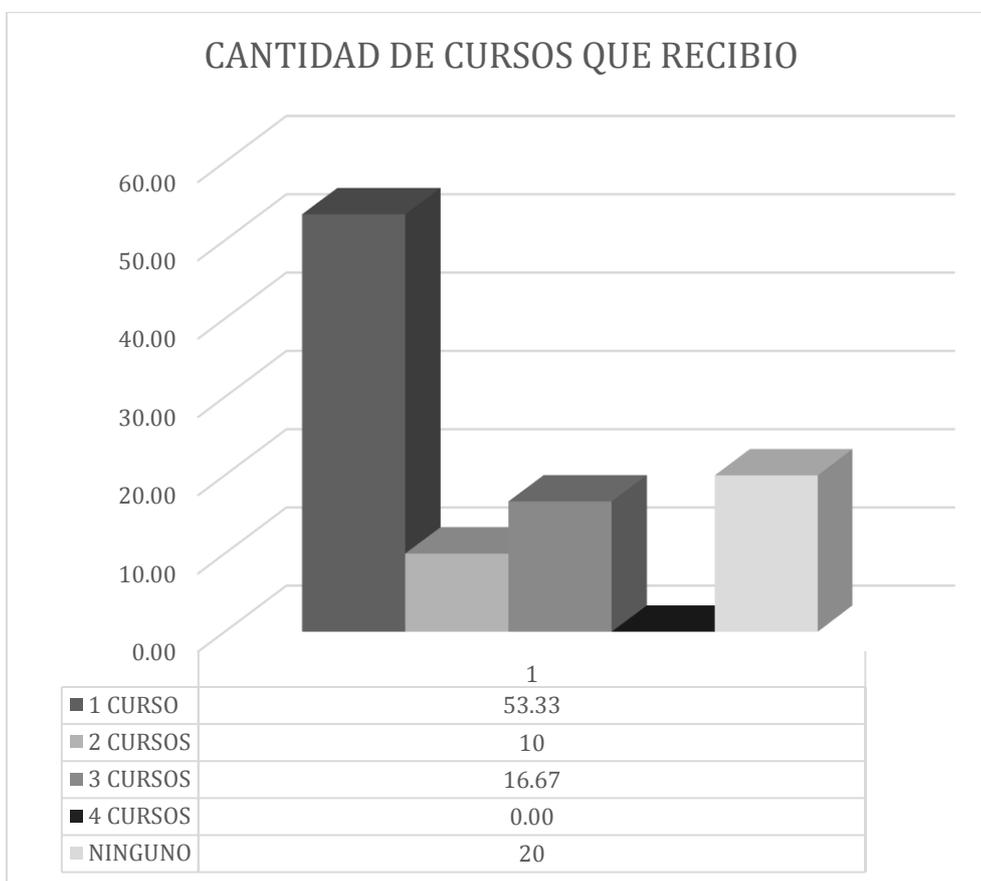


Grafico 26: Cantidad de cursos en capacitación que recibió.

Se indica que el 53.33% (16) recibió una capacitación; que el 16.67% (5) recibió tres capacitaciones; que el 20% (6) no recibieron capacitación que el 10% (3) recibieron 2 capacitaciones. (Ver Tabla N° 26).

TABLA N° 27

**TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON DENTRO LOS ÚLTIMOS AÑOS LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DENTRO DEL SECTOR COMERCIO.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No tuvieron capacitación	3	20
Administración de recursos humanos	12	33.33
Otros	10	46.67
total	30	100

Tabla 27: Tipo de cursos que recibieron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas.

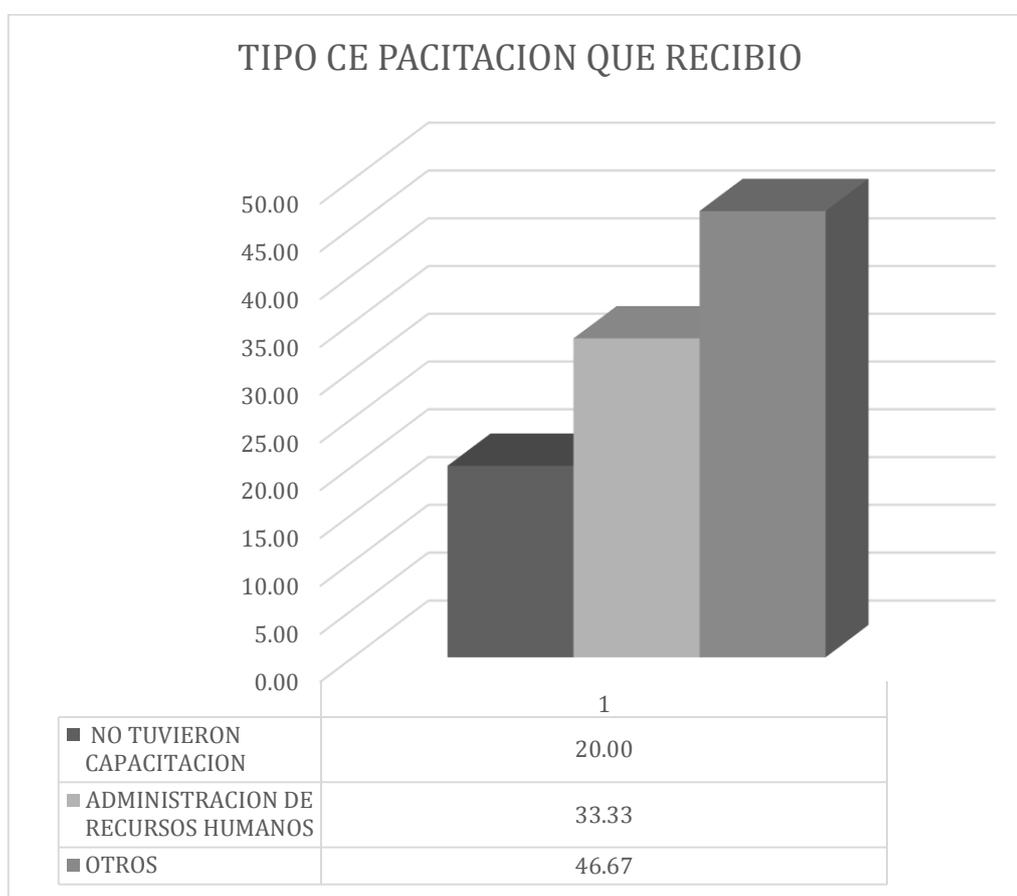


Gráfico 27: Tipos de cursos en los que participaron.

Se analizó que el 33.33% (12) recibió cursos de administración de recursos humanos; 20% (3) no tuvieron capacitación en este curso; 46.67% (10) fueron capacitados en otros cursos. (Ver Tabla N° 27).

TABLA N° 28

SE LE BRINDO CHARLAS DE CAPACITACIÓN A LOS TRABAJADORES DE
 LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
 GOLOSINAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	23	76.67
No	7	23.33
total	30	100

Tabla 28: Se les brindo capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.

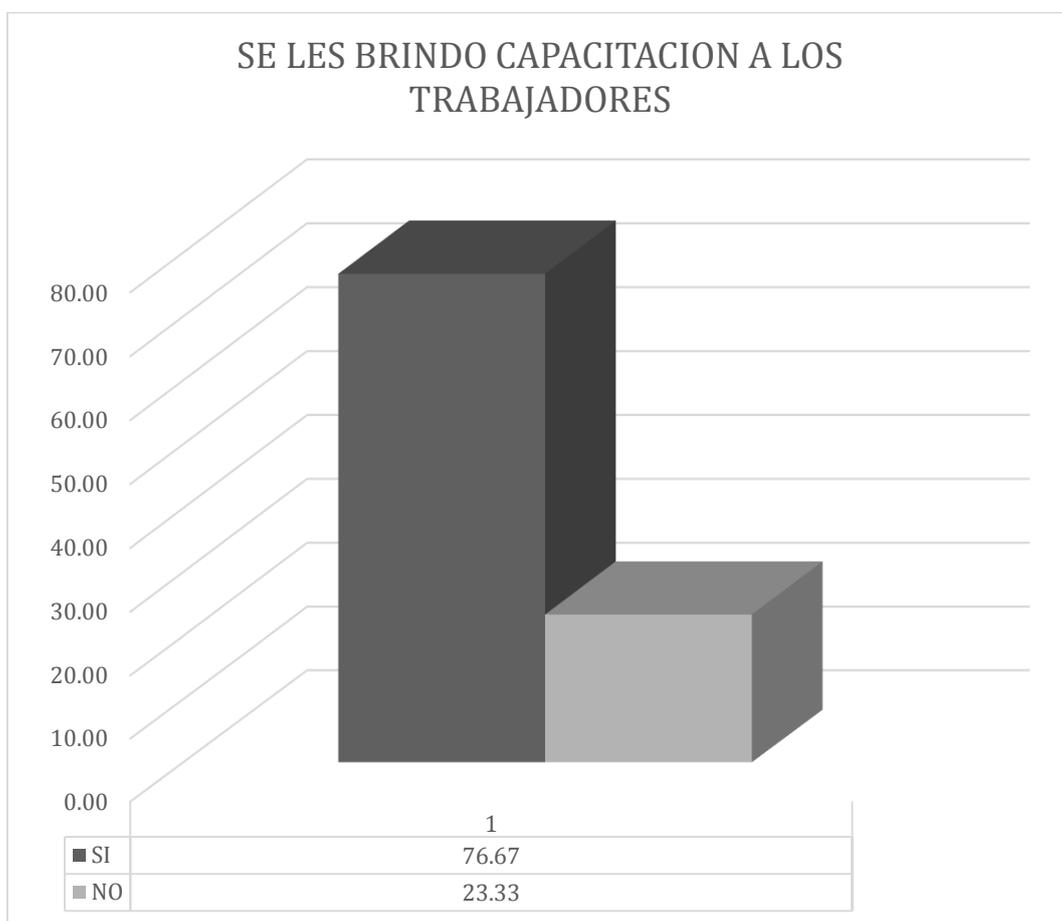


Grafico 28: Recibieron alguna capacitación los colaboradores de las micro y pequeñas empresas.

Se encontró que el 76.67% (23) de los trabajadores recibieron capacitación y que el 23.33% (7) de los trabajadores no recibieron capacitación. (Ver Tabla N° 28).

TABLA N° 29

CANTIDAD DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL DISTRITO

DE CALLERIA 2018

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 cursos	50	50
2 cursos	8	26.67
Ningún curso	7	23.33
total	30	100

Tabla 29: Cantidad de veces que se les dio capacitación a los trabajadores.

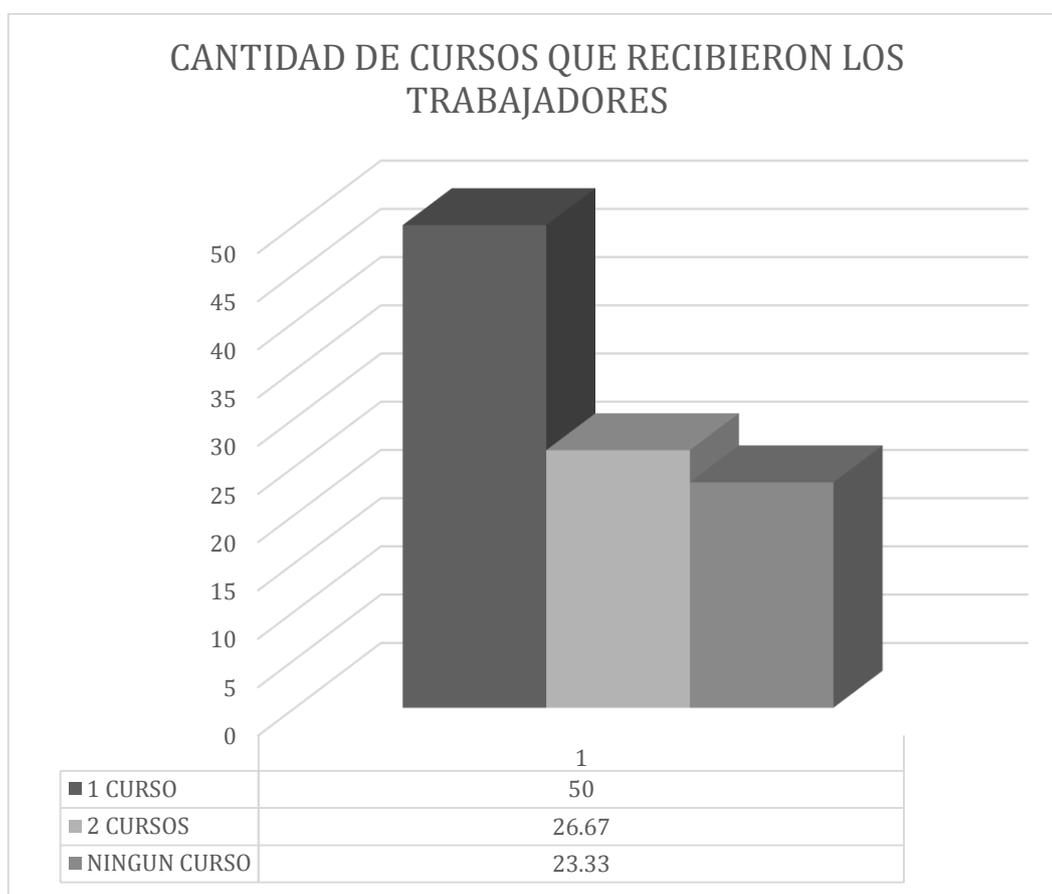


Grafico 29: Cantidad de cursos que recibieron los colaboradores de las micro y pequeñas empresas.

Como también que de los trabajadores el 50% (15) recibieron una capacitación; que el 26.67% (8) recibieron dos cursos y que el 23.33% (7) no recibieron ningún curso. (Ver Tabla N° 29).

TABLA N° 30

CREE QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GOLOSINAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA 2018.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	27	90
No	3	10
total	30	100

Tabla 30: Creen que la capacitación es un inversión para la empresa.

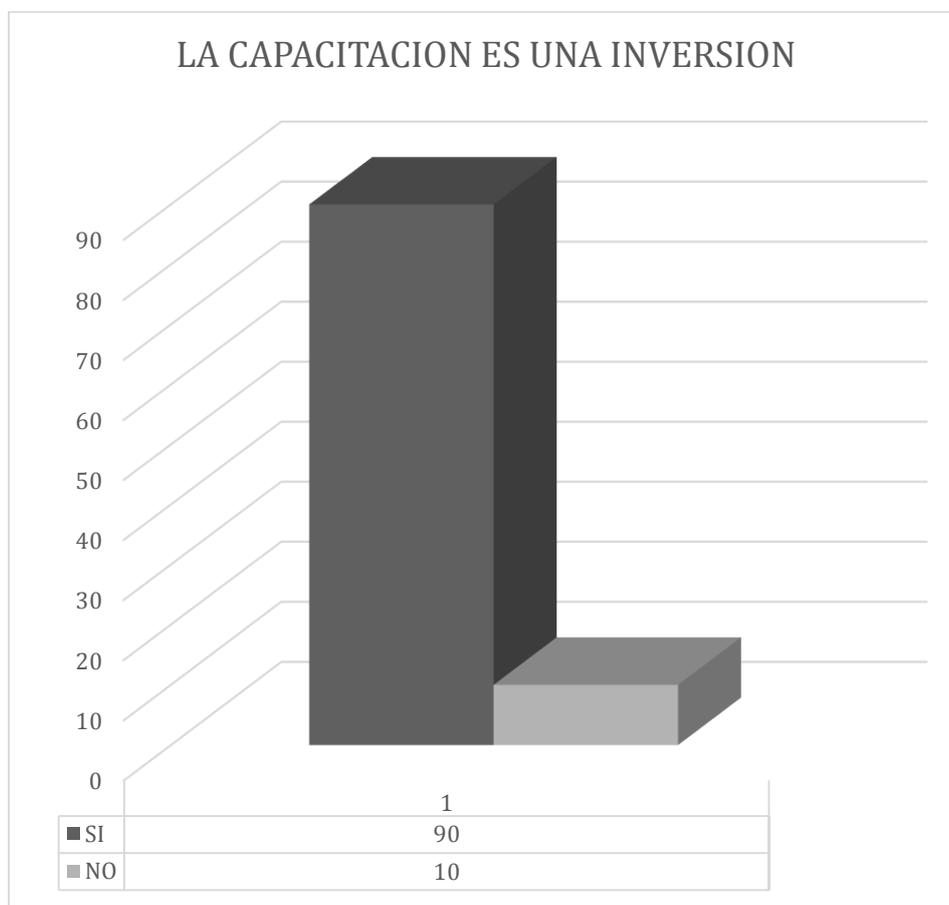


Grafico 30: Piensan que la capacitación es una inversión las micro y pequeñas empresas.

Que el 90% (27) de los empresario cree que la capacitación es una inversión y que el 10% (3) ve a la capacitación como un gasto. (Ver Tabla N° 30).

TABLA N° 31

EN QUE TEMAS SE CAPACITARON A LOS TRABAJADORES DE LAS
EMPRESA PUESTAS EN ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN, DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Manejo eficiente de microcrédito	3	10
Gestión financiera	12	13.33
Prestación de mejor servicio a los clientes	10	56.67
Ninguno	5	20
total	30	100

Tabla 31: En que tema se capacito a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.

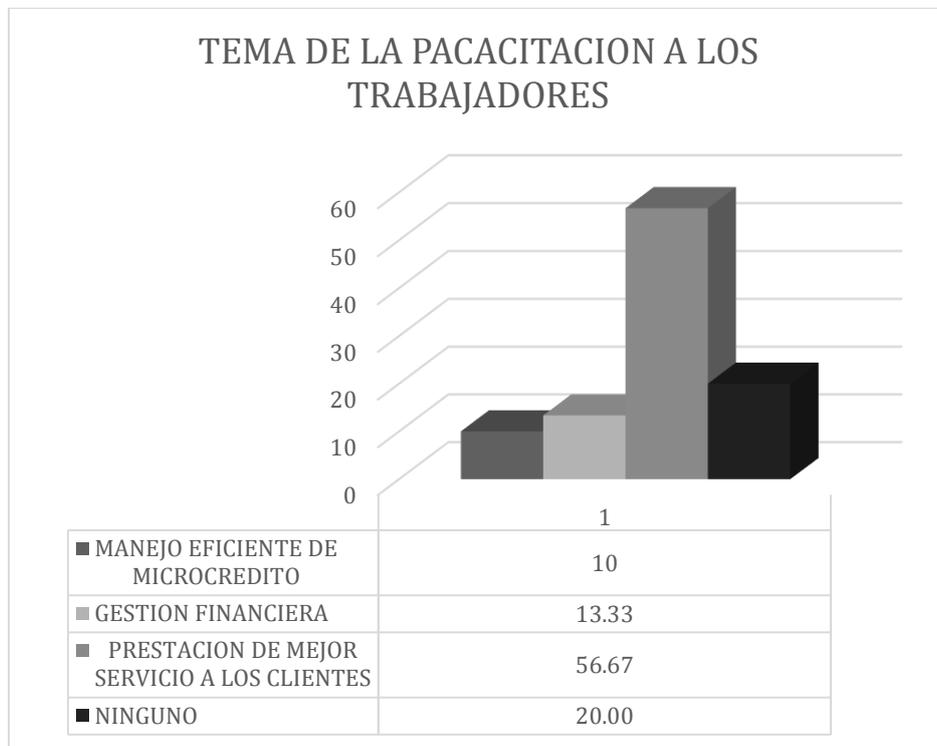


Grafico 31: En que tema se capacito a los trabajadores de las empresas puestas en estudio.

Asimismo, el 56.67% (10) recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes; que el 20% (5) no tuvieron ningún cursos de capacitación; que el 13.33% (12) recibieron capacitación en gestión financiera y que el 10% (3) se capacitaron en manejo de microcrédito. (Ver Tabla N° 31).

TABLA N° 32

**LA CAPACITACIÓN ES DE RELEVANCIA PARA LAS EMPRESAS DEL
SECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	26	86.67
No	4	13.33
total	30	100

Tabla 32: Creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

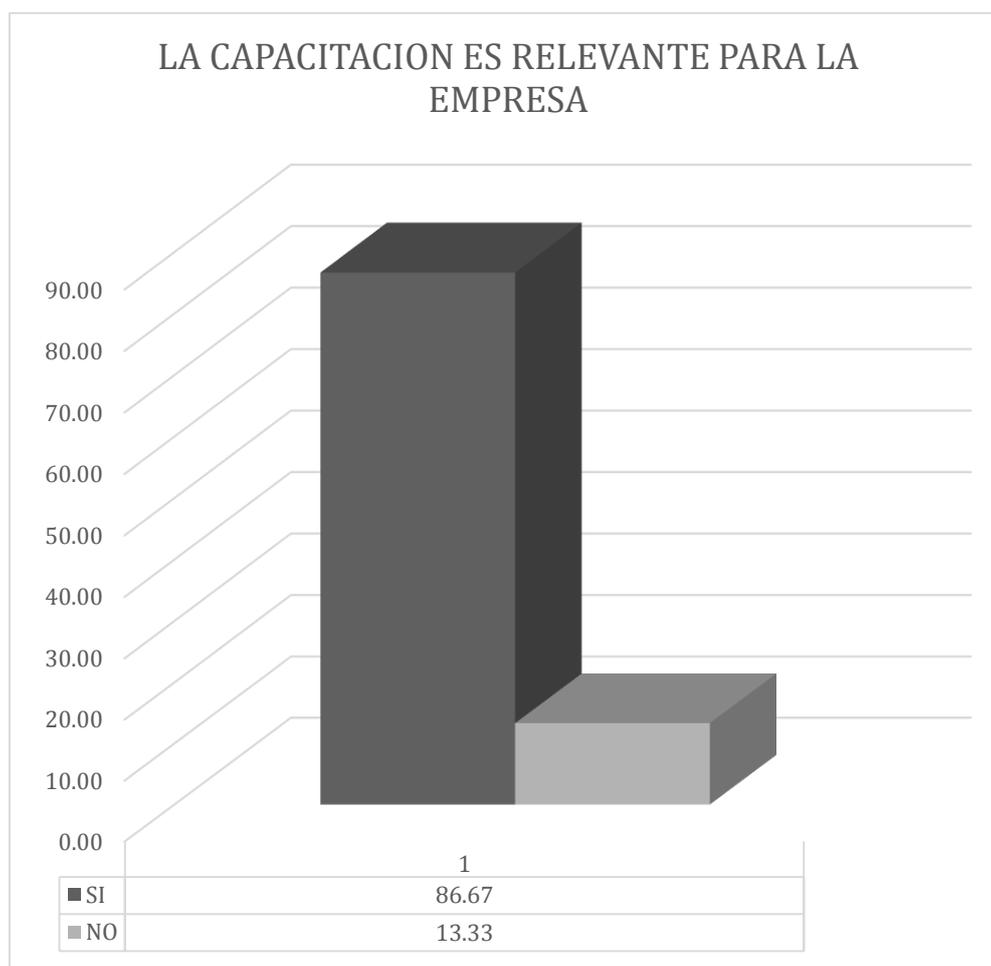


Grafico 32: La capacitación es relevante para las mypes.

De los empresarios el 86.67% (26) creen que la capacitación es relevante para la empresa; y el 13.33% (4) creen que la capacitación no están relevante. (Ver Tabla N° 32).

TABLA N° 33

**EL FINANCIAMIENTO AYUDO A MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	24	80
No	6	20
total	30	100

Tabla 33: Creen que el financiamiento ayudo a mejorar la rentabilidad de empresa.

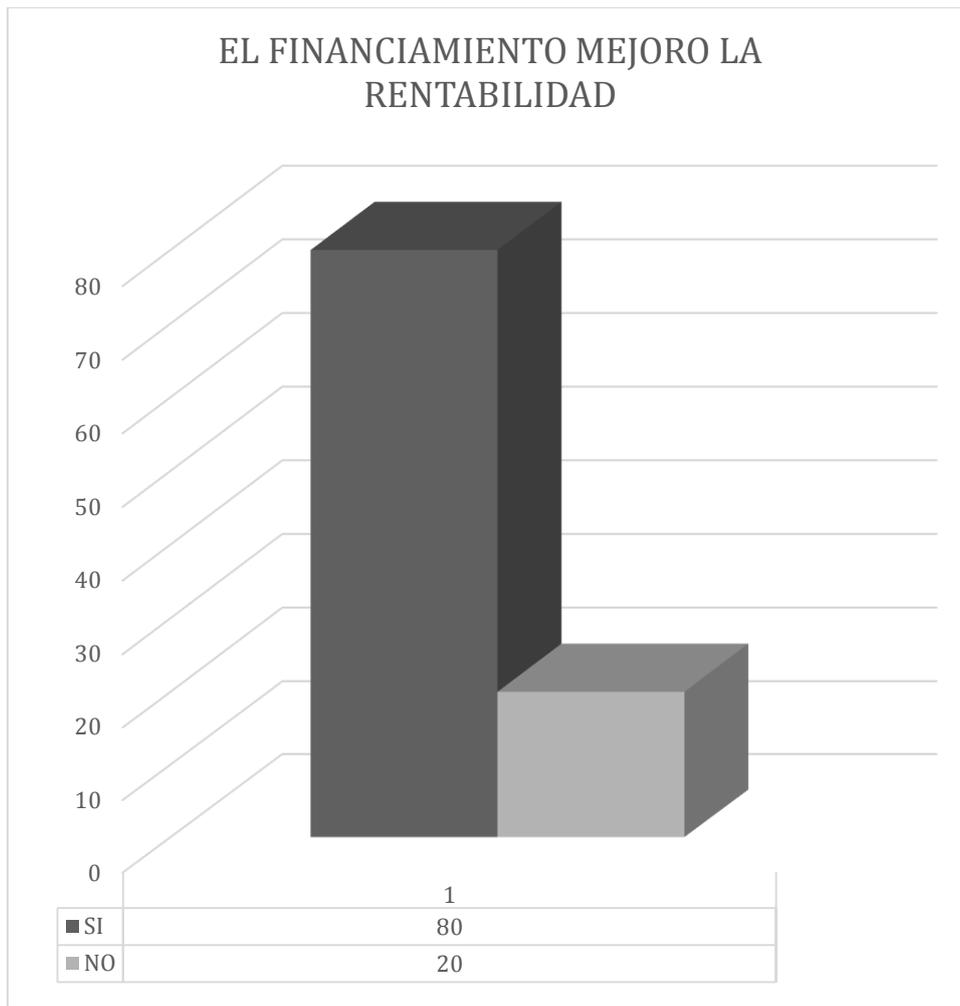


Grafico 33: El financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas del sector de comercio.

Se ve que el 80% (24) piensa que el financiamiento ayudo a mejorar la rentabilidad de la empresa y el 20% (6) piensa que el financiamiento no los ayudo mucho en lo que va del periodo. (Ver Tabla N° 33).

TABLA N° 34

LA CAPACITACIÓN AYUDO A MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESAS DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO GOLOSINAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	24	80
No	6	20
total	30	100

Tabla 34: Creen que la capacitación mejoro la rentabilidad las empresas en estudio.

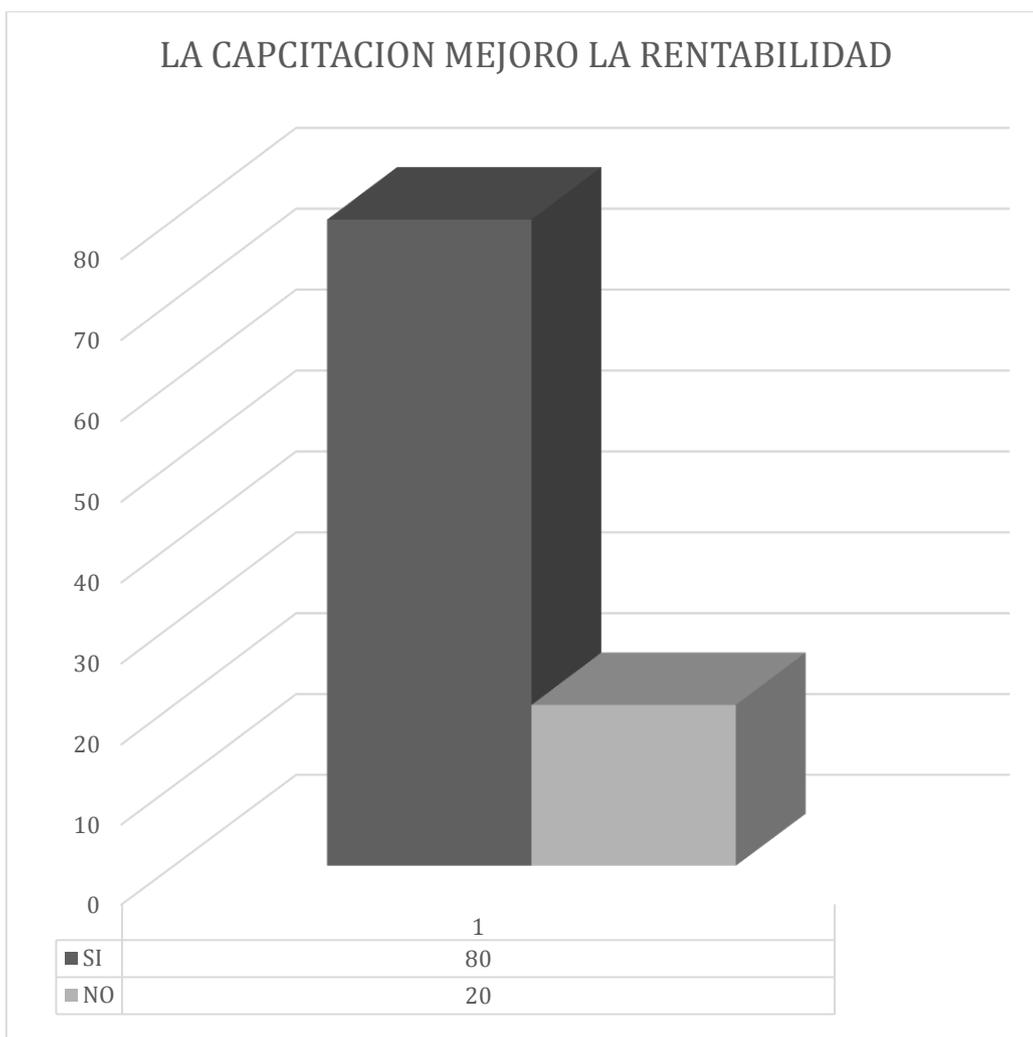


Grafico 34: La capacitación mejoro la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

El 80% (24) cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa; así como, 20% (6) cree que la capacitación no ayudo en la rentabilidad. (Ver Tabla N° 34).

TABLA N° 35

LA RENTABILIDAD MEJORO DENTRO DE LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO GOLOSINAS, DEL DISTRITO
DE CALLERIA 2018.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	21	70
No	9	30
total	30	100

Tabla 35: En su mayoría afirman que la rentabilidad mejoro dentro los últimos años.

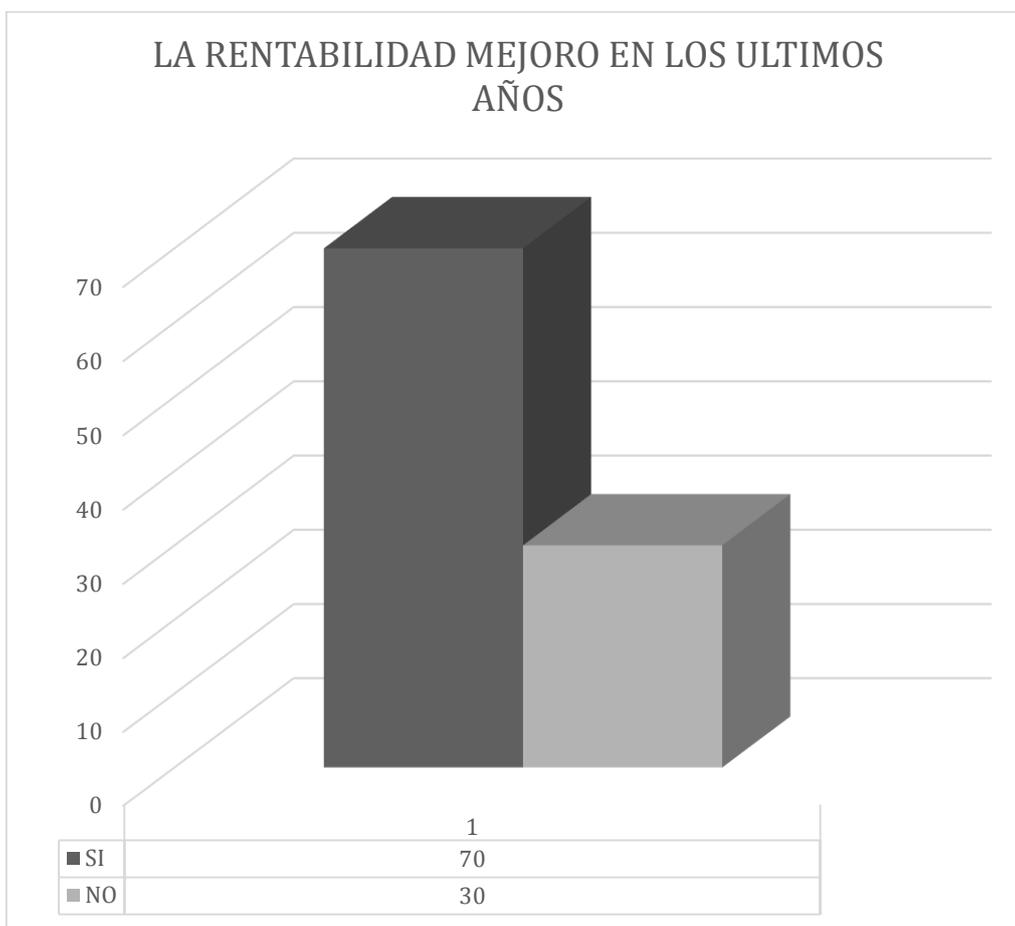


Grafico 35: La rentabilidad mejoro dentro de los últimos años para las empresas dentro del sector comercio.

De los empresario el 70% (21) piensan que la rentabilidad mejoro en los últimos años; y el 30% (9) piensas que su rentabilidad no a mejorado mucho. (Ver Tabla N° 35).

TABLA N° 36

LA RENTABILIDAD DISMINUYO DENTRO DE LOS ÚLTIMOS AÑOS PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN EN ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	9	30
No	21	70
total	30	100

Tabla 36: Opinan que sus rentabilidad ha disminuido dentro los últimos años.

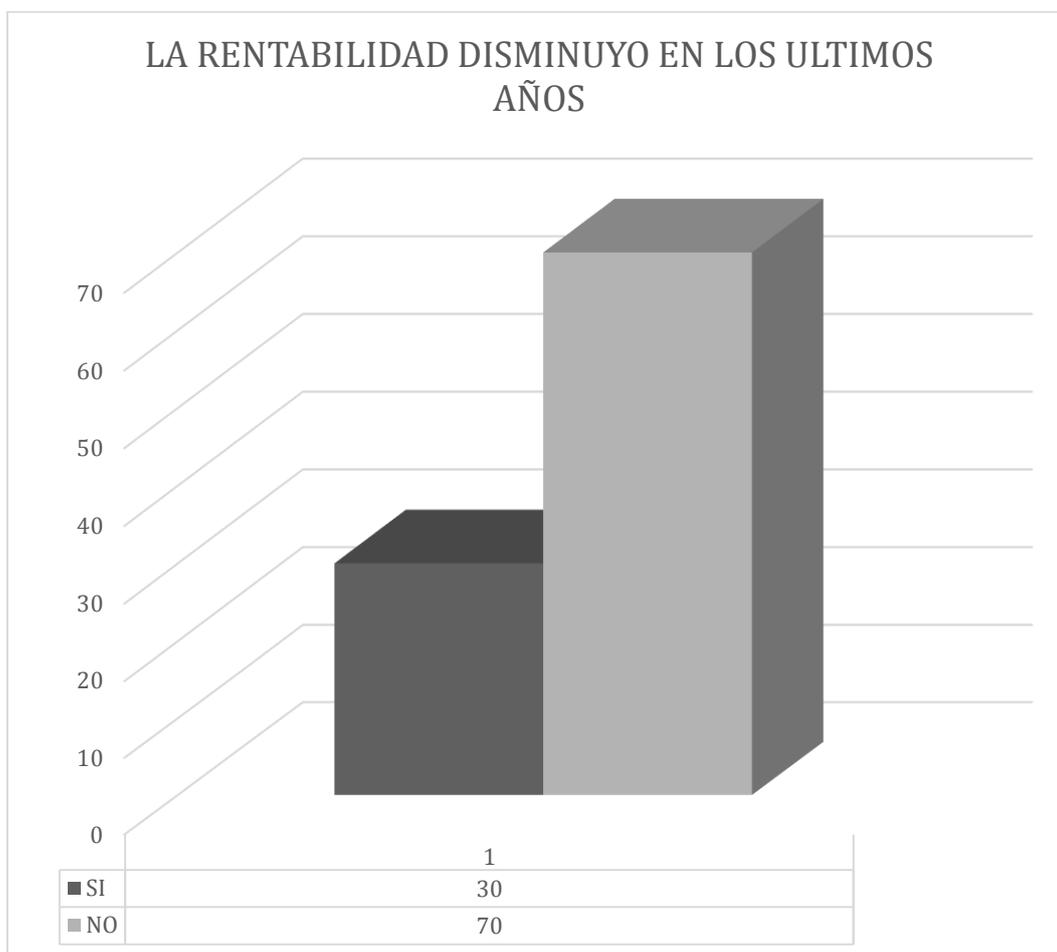


Grafico 36: La rentabilidad disminuyo en los últimos años para las mypes.

El 30% (9) piensas que la rentabilidad si disminuyo en los últimos años; y el 70 % (21) no cree que sus rentabilidad haya disminuido. (Ver Tabla N° 36).

4.2. Análisis de Resultados.

- ❖ Se puede observar que el 40 % (12) sus edades es de 36 a 45 años; del 30 % (9) sus edades se encuentran en 26 a 35 años; del 16.67 % (5) son mayores a 46 años y que el 13.33 % (4) sus edades es de 18 a 25 años. (*Ver Tabla N° 1*).
- ❖ Se hace mención que el 73.33 % (22) son del sexo masculino y que el 26.67 % (8) son del sexo femenino. (*Ver Tabla N° 2*).
- ❖ Se menciona que el 56.67 % (17) son empresarios con solo estudios de secundaria completa; que el 26.67 % (8) son empresarios con estudio superior no universitario y que el 16.67 % (5) son empresarios que cuentan con grado de estudio superior universitario. (*Ver Tabla N° 3*).
- ❖ se concluye que el 43.33% (13) son empresarios convivientes; que el 23.33% (7) son empresarios casados; 16.67% (5) son empresarios solteros; que el 6.67% (2) son empresarios divorciados y que el 10% (3) no especifican su situación civil. (*Ver Tabla N° 4*).
- ❖ Mencionan que 20% tienen la profesión de administrador; que el 23.33% no cuentan con profesión alguna y que el 56.67% no nos especificó su profesión. (*Ver Tabla N° 5*).
- ❖ El 20% (6) de empresario no dice que se dedican a la administración y el 80% (24) no especifican su ocupación. (*Ver Tabla N° 6*).

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas.

- ❖ Se analiza que el 30% (9) de empresas esta más de 5 años dentro del rubro; 23.33% (7) se encuentran dentro el rubro 3 años; que el

- 13.33% (4) se encuentran alrededor de 4 años; y que el 16.67% (5 y 5) se encuentran entre 2 y 5 años dentro del rubro. (*Ver Tabla N° 7*).
- ❖ Se menciona que el 100% (30) de empresas son formales. (*Ver Tabla N° 8*).
 - ❖ Se encuentra que el 56.67% (17) cuentan con 1 a 2 empleados; 23.33% (7) cuenta con 3 a 4 empleados y 20% (6) cuentan con más de 5 empleados fijos. (*Ver Tabla N° 9*).
 - ❖ Se presisa que el 80% (24) no cuenta con trabajadores eventuales; que el 16.67% (5) cuenta con 1 a 2 empleados eventuales y que el 3.33% (1) cuenta con 3 a 4 empleados eventuales. (*Ver Tabla N° 10*).
 - ❖ Se encontró que el 76.66% (23) crearon su empresa para la obtención de ganancias; que el 16.67% (5) crearon su empresa para subsistir y que el 6.67% (2) nos mencionan que su creación fue por otras razones. (*Ver Tabla N° 11*).

Respecto al financiamiento

- ❖ Nos indican que el 56.67% (17) empresarios obtuvo financiamiento por parte de terceros y que el 43.33% (13) nos indica que no necesitaron financiamiento por parte de terceros. (*Ver Tabla N° 12*).
- ❖ Nos indican que fueron financiados 16.67% (5) por el BCP; que el 23.33% (7) por el Scotiabank; 10% (3) por financieras; que el 6.67% (2) fue financiado por cajas municipales y que el 43.33% (13) fueron otros tipos de financiamiento. (*Ver Tabla N° 13*).
- ❖ Se analiza que los intereses a pagar por el financiamiento fueron de 56.66% (17) con una tasa de interés de 5.10% a más %; que el 20%

- (6) con una tasa de interés de 4.10% al 5%; y que el 16.67% (5) con un interés de 3.10% a 4% y 6.67% (2) con una tasa de interés del 2% al 3% (*Ver Tabla N° 14*).
- ❖ Nos indican que las entidades no bancarias que ayudaron con el financiamiento fueron 43.33% (13) otros tipos de financieras; 26.67% (8) por caja Maynas; 16.67% (5) por caja Huancayo y 13.33% (4) por caja Arequipa. (*Ver Tabla N° 15*).
 - ❖ Se analiza que los intereses a pagar por el financiamiento de las entidades no bancarias fueron de 40% (12) con una tasa de interés de 5.10% a más %; que el 16.67% (5) con una tasa de interés de 4.10% al 5%; que el 13.33% (4) no cuenta con interés; que el 20% (6) con un interés de 3.10% a 4% y 10% (3) con una tasa de interés del 2% al 3% (*Ver Tabla N° 16*).
 - ❖ También se encuentra financiamiento por: 16.67% (3) usureros y 43.33 (12) por otros tipos de prestamistas y el 40% (10) que no obtuvieron este tipo de financiamiento. (*Ver Tabla N° 17*).
 - ❖ Nos mencionan que los intereses son los siguientes: 33.33% (10) a una tasa del 20%; 10% (3) a una tasa de interés del 25%; 13.33% (4) con una tasa de interés de 30% y que el 43.33% (13) otros montos de interés. (*Ver Tabla N° 18*).
 - ❖ Se encontró que el 100% (30) no buscaron financiamiento por otras instituciones y/o medios (*Ver Tabla N° 19*).
 - ❖ Asimismo el 100% (30) no cuenta con interés por buscar financiamiento por otros medios. (*Ver Tabla N° 20*).

- ❖ Se indica que el 56.67% (17) se le otorgó el préstamo que solicitaron y que el 43.33% (13) no se les otorgó el financiamiento que solicitaron (*Ver Tabla N° 21*).
- ❖ Se indica que el 26.67% (8) solicitaron un monto promedio de 20,001 a más soles; que el 13.33% (4) solicitó de 9,001 a 15,000 soles; que el 10% (3) solicitó de 15,001 a 20,000 soles; 6.67% (2) solicitaron de 5,001 a 9,000 soles y que el 43.33% (13) no solicitaron ningún monto indicado (*Ver Tabla N° 22*).
- ❖ El financiamiento a corto plazo fue solicitado por el 33.33% (10) y que el de largo plazo fue solicitado por el 67.67% (20). (*Ver Tabla N° 23*).
- ❖ La inversión que se realizó fue: 40% (12) lo invirtió en su capital social; que el 16.67% (5) para un mejoramiento de local; que el 10% (3) para activos fijos; 16.67% (5) para programas de capacitación y que el 16.67% (5) para otros recursos que necesiten. (*Ver Tabla N° 24*).

Respecto a la capacitación.

- ❖ Se analizó que el 80% (24) recibieron capacitaciones por la solicitud de crédito y que el 20% (6) no recibieron ninguna capacitación al respecto. (*Ver Tabla N° 25*).
- ❖ Se indica que el 53.33% (16) recibió una capacitación; que el 16.67% (5) recibió tres capacitaciones; que el 20% (6) no recibieron capacitación que el 10% (3) recibieron 2 capacitaciones. (*Ver Tabla N° 26*).

- ❖ Se analizó que el 33.33% (12) recibió cursos de administración de recursos humanos; 20% (3) no tuvieron capacitación en este curso; 46.67% (10) fueron capacitados en otros cursos. (*Ver Tabla N° 27*).
- ❖ Se encontró que el 76.67% (23) de los trabajadores recibieron capacitación y que el 23.33% (7) de los trabajadores no recibieron capacitación. (*Ver Tabla N° 28*).
- ❖ Como también que de los trabajadores el 50% (15) recibieron una capacitación; que el 26.67% (8) recibieron dos cursos y que el 23.33% (7) no recibieron ningún curso. (*Ver Tabla N° 29*).
- ❖ Que el 90% (27) de los empresarios cree que la capacitación es una inversión y que el 10% (3) ve a la capacitación como un gasto. (*Ver Tabla N° 30*).
- ❖ Asimismo, el 56.67% (10) recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes; que el 20% (5) no tuvieron ningún curso de capacitación; que el 13.33% (12) recibieron capacitación en gestión financiera y que el 10% (3) se capacitaron en manejo de microcrédito. (*Ver Tabla N° 31*).
- ❖ De los empresarios el 86.67% (26) creen que la capacitación es relevante para la empresa; y el 13.33% (4) creen que la capacitación no está relevante. (*Ver Tabla N° 32*).
- ❖ Se ve que el 80% (24) piensa que el financiamiento ayudó a mejorar la rentabilidad de la empresa y el 20% (6) piensa que el financiamiento no los ayudó mucho en lo que va del periodo. (*Ver Tabla N° 33*).

- ❖ El 80% (24) cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa; así como, 20% (6) cree que la capacitación no ayudo en la rentabilidad. (*Ver Tabla N° 34*).
- ❖ De los empresario el 70% (21) piensan que la rentabilidad mejoro en los últimos años; y el 30% (9) piensas que su rentabilidad no a mejorado mucho. (*Ver Tabla N° 35*).
- ❖ El 30% (9) piensas que la rentabilidad si disminuyo en los últimos años; y el 70 % (21) no cree que sus rentabilidad haya disminuido. (*Ver Tabla N° 36*).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1. Conclusiones.

Respecto a los empresarios.

- ❖ Se precisa que el 40% (12) de los representantes legales de las empresas en estudio sus edades es de 36 a 45 años de edad.
- ❖ El 73.33% (22) de los dueños representantes legales de las empresas son del sexo masculino.
- ❖ Los representantes de las empresas puesta en estudio un 56.67% (17) solo cuentan con estudio de secundaria completa.
- ❖ Los representantes de las empresas en estudio un 43.33% (13) precisan que son de estado civil conviviente.
- ❖ Se precisa que el 20% (6) de los representantes cuenta con la profesión de administrador.
- ❖ Se entiende que el 80% (24) de los representantes se encuentra en otras ocupaciones que no sea su profesión.

Respecto a las características de las empresas.

- ❖ Dentro del estudio de investigación 30% (9) llevan mas de 5 años dentro del rubro de venta de golosinas.
- ❖ De las empresas investigadas el 100% (30) son empresarios formales.
- ❖ Los representantes de las empresas precisan que el 56.67% (17) cuentan con 1 a 2 trabajadores permanentes.
- ❖ Se precisa que el 80% (24) de las empresas no cuenta con colaboradores eventuales.
- ❖ De los entrevistados el 76.66% (23) formo su empresa para obtener ganancias.

Respeto al financiamiento

- ❖ Dentro del financiamiento el 56.67% (17) de las empresas realizo préstamos.
- ❖ Se precisa que el 56.67% (17) realizo financiamiento por terceros.
- ❖ El 23.33% (7) del financiamiento se realizó en la entidad bancaria del Scotiabank.
- ❖ De las entidades bancarias el 56.66% (17) cuentan con el 5.10% a mas % en tasa de interés.
- ❖ Dentro del financiamiento el 26.67% (8) el de entidades no bancarias pertenece a caja Maynas.
- ❖ De los interés mayores en instituciones no bancarias el 40% (12) tiene una tasa de interés de 5.10% a mas%
- ❖ De los financiamientos recibidos el 16.67% (3) es dada por usureros.

- ❖ El 13.22% (13) de las empresas entrevistadas nos cuentan que los usureros pueden cobrar hasta un 30% de interés por préstamo.
- ❖ Que el 100% (30) no necesito otro tipo de financiamiento.
- ❖ Que el 100% (30) no cuenta con interés puesto que no se necesitó financiamiento por parte de otros.
- ❖ Siendo que el 56.67% (17) de las empresas se les otorgó el préstamo requerido.
- ❖ Las empresas un 26.67% (8) solicitaron 20.001 a mas soles como préstamo.
- ❖ El financiamiento el 67.67% (20) solicito que se le diera a largo plazo.
- ❖ Siendo que el 40% (12) de las empresas solicito el financiamiento para mejorar su capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- ❖ Que las empresas el 80% (24) recibieron capacitaciones dentro del crédito que solicitaron.
- ❖ Que al menos el 53.33% (16) recibieron solamente un curso.
- ❖ Siendo que el 33.33% (12) de los cursos que recibieron fueron en administración de recursos humanos.
- ❖ Siendo que el 76.67% (23) de las empresas capacitaron a sus trabajadores.
- ❖ Se precisa que el 50% (15) de las empresas brindo al menos un curso de capacitación a sus trabajadores.

- ❖ Siendo que al menos el 90% (27) de las empresas en investigación cuentan que la capacitación es una inversión.
- ❖ Que al 56.67% (10) de los trabajadores le brindo capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes.
- ❖ Se precisa que el 86.67% (26) de las empresas en estudio piensan que la capacitación es relevante.

Respecto a la rentabilidad.

- ❖ De las empresas un 80% (24) precisan que el financiamiento ayudo a la rentabilidad.
- ❖ Siendo que el 80% (24) dijeron que la capacitación mejoro sus rentabilidad.
- ❖ De los entrevistados el 70% (21) afirman que la rentabilidad ha mejorado en los últimos años.
- ❖ Los empresarios un 30% (9) afirman que la rentabilidad se vio algo afectada en los últimos años.

5.2. Recomendaciones.

Respecto a los empresarios.

- ❖ Dentro de los análisis realizados podemos notar que la mayor población se encuentra liderado por el sexo masculino; siendo así que se recomienda a que las mujeres también se animen a emprender negocio y dar creación a una empresa, pudiendo ser este dentro del rubro de venta de golosinas como es el caso de estudio.
- ❖ Como también se notó dentro de la población entrevistada un porcentaje bajo de sujetos jóvenes en edad que emprendieron

negocio, para ellos se recomienda que para cada paso que vayan emprendiendo siempre se informen al respecto de esta manera poder contar con las formalidades del caso y si se encuentran dentro de la población que no cuenta con estudios superiores que traten de mejorar al respecto tomando cursos para que puedan adquirir de esa manera los conocimientos necesarios y culturales dentro de lo que se refiere a empresa.

- ❖ Se puede observar dentro de las encuestas que no es necesario estar comprometido dentro del estado civil para la formación de una empresa, se felicita al 16.67% de la población por logara crear empresa siendo aún jóvenes y solteros, forjando sus futuro, de esa manera animando a los nuevos jóvenes de la sociedad a que se animen a emprender.
- ❖ Se felicita y recomienda a esa parte de la población entrevistada a que siga adelante emprendiendo y que demuestre que no es necesario siempre quedarse dentro de una habitualidad o forma de estudio puesto a que la mayor parte de la población no cuenta con estudios de administración lo están haciendo muy bien dentro de lo que se refiere como micro empresarios.
- ❖ Asimismo, se felicita a toda la población entrevista por contar con la formalidad que se requiere para crear empresa dentro del régimen de microempresarios, sirviendo de esta manera al resto de la población a que también formalicen todas las actividades que realicen como comerciantes.

Respecto a las características de las micro empresas.

- ❖ Se recomienda a las empresas que presten atención a sus colaboradores como también trabajadores fijos, y que se les brinde lo necesario para poder lograr los objetivos propuestos dentro de las metas puestas por la empresa.
- ❖ De esta misma manera se recomienda que los trabajadores cuenten con los beneficios sugeridos por ley, llegando de esta manera a que sus colaboradores tengan un ambiente de trabajo armonioso.
- ❖ Se recomienda que la empresa cuente con trabajadores que realmente estén interesados por el trabajo requerido, para que de esta manera se encuentren cómodos dentro de su centro de labores.

Respecto al financiamiento.

- ❖ Se felicita y recomienda que aquellas empresa que han solicitado un financiamiento, que sigan de manera ordenado y conforme a las sugerencias pedidas por las institución, puesto que esto los ayudara en mantenerlo de forma viable ante el sistema financiero.
- ❖ Se recomienda que en cada financiamiento que soliciten siempre tengan presente cuales son los márgenes de tasa de interés que tienen que pagar y que en lo menos posible dejen de hacer sus pagos puntuales.
- ❖ Se les recomienda trabajar de manera más constante con alguna institución bancaria puesto a que son los que menos intereses cobran como también que les beneficiara en un futuro con respecto a sus

record crediticio y así poder obtenerlo con mayor facilidad, ante una situación.

- ❖ Se recomienda que en lo menos posible traten de emprender algún tipo de financiamiento con usureros puesto que son los que cobran mayor tasa de interés, que en un futuro no ayudan para la rentabilidad.

Respecto a la capacitación.

- ❖ Se espera y recomienda que siempre se estén capacitando los gerentes y/o dueños de las empresas en temas de financiamiento y rentabilidad como también en temas relacionados a su giro de negocio o dentro de las oportunidades que puedan tener para que de esta manera puedan lograr emprender con algún conocimiento dentro el tema.
- ❖ Recomendamos que a los trabajadores se les brinde al menos más de 2 clases de capacitaciones en los temas que sean necesarias para el fortalecimiento del staff dentro de sus ocupaciones.
- ❖ Recomienda que las capacitaciones no siempre tienen que ser cursos ostentosos, estas pueden ser charlas brindadas por los propietarios y/o gerentes de las empresas en las cuales se les brinde a sus trabajadores los conocimientos básicos o mínimos para el desempeño de sus labores, obteniendo de esa forma mejores resultados para la empresa.

Respecto a la rentabilidad.

- ❖ Se recomienda a los empresarios realizar análisis con respecto a los financiamientos para que de esta manera poder reconocer que se está contando con una rentabilidad en estado positivo.
- ❖ Se recomienda analizar cuáles serían las mejores capacitaciones dentro las cuales brindaría a mejorar la rentabilidad de las empresas.
- ❖ Asimismo, realizar un estudio de los ratios financieros para poder lograr tomar las mejores decisiones mejorando de esta forma la rentabilidad en los próximos años.

VI. REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.

Amorós, E. (2007). Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo. Perú: CIES. Disponible en: <http://www.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/pobreza/determinantes-del-microcredito-y-perfil-de-los-microempresarios-urbanos-en-las-ciudades-de-chiclayo-y-trujillo-peru.pdf>

Alarcón, A. (2007). Teoría sobre la estructura financiera en empresas mixtas hoteleras. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>.

Albuquerque F. (2007), Desarrollo local en América Latina: Oportunidades y desafíos para el trabajo decente. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.oit.org/wcmstp5/groups/public/-dgreports/integration/documents/publication/wcms_099052.pdf

Coquis E. (2012), Consideraciones sobre las Mypes en España Fernández [Citado 2012 Marzo 12] Disponible en: Gobierno Regional de Ucayali (2011), Plan

Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf

Hebert Jesus Palpa H (2014) Para optar el título de ingeniero industrial

<http://hdl.handle.net/10757/338561>

Fátima Ponce (2016)Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Sede Costa

Rica <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/360gestion/article/download/19050/19264>

Fiorella N Meza P. (2017) Gestión de calidad bajo el enfoque de atención al cliente en las mypes del sector comercio, rubro bodegas, distrito de Satipo año 2017

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4053>

Ibáñez J. (2012), Evaluando las microfinanzas en el Perú. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2012/07/23/evaluando-microfinanzasperu>.

José G. (2015), en su tesis Caracterización del financiamiento de mantenimiento de camiones capacitación de las Mypes del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones, del distrito de provincia de Lima-Lima, período 2015.

Lizardo A (2013) financiamiento para las Mypes. Recuperado de:
<https://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>

Luna, I. (2015). Tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – r.

Pamela Del Rocío Ávila Rosel (2011) Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)

http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_6c9d3450122d6544747246c28a96c858

Ramos, F. (2009). El financiamiento bancario que incide en la rentabilidad de la microempresa, en el caso de la ferretería Santa María SAC del distrito de México, periodo 2012. Tesis para optar la maestría en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>

Reinoso P (2016) Estudio del Financiamiento de las Mypes por Credito. Recuperado de:

http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCSM_72ec9a584aed0bb0e02980fc71bc9b4.

Saldaña N. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa

Vásquez, F. (2010). Informe prototipo del área de finanzas. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101029.pdf>.

Villavicencio J., & Morales J. (2009), Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito. (Tesis de pregrado en Ingeniería Industrial. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1264/1/T-ESPE-021569.pdf>

Zevallos & Leyva (2011). Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPES del sector comercio del distrito de Huancayo. Recuperado de [file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/34-132-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/34-132-1-PB%20(1).pdf).

ANEXOS.

1. Cronograma de actividades.

Etapas	Fecha de inicio	Fecha de término	Dedicación Semanal (Horas)
✓ Recolección de datos	15/04/2019	30/07/2019	160 horas
✓ Análisis de datos	01/08/2019	30/11/2019	85 horas
✓ Elaboración del informe final	01/12/2019	31/11/2019	70 oras

2. Presupuesto.

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Callería - Pucallpa			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total S/..
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	02 Und.	1.50	3.00
▪ Fólder y fastener	04 Und.	0.50	2.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	01 Millar	22.00	22.00
▪ Cuadernillo	01 Und.	4.50	4.50
Total bienes de consumo			31.50
Servicios:			
▪ Pasajes			435.00
▪ Impresiones	500 Und.	0.50	250.00
▪ Copias	350 Und.	0.10	35.00

▪ Anillado	03 Und.	5.00	15.00
▪ Internet	45 horas	1.00	45.00
▪ Laptop	01 Und.	2,200.00	2,200.00
Total Servicios			2,980.00
Total General		S/.	3,011.50

3. **Financiamiento.**

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

4. **Cuestionario.**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro**

y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas del distrito de Callería, 2018”

La información que usted nos proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a):..... Fecha:/...../2018

Razón Social:.....RUC N°

DATOS INFORMATIVOS:

I. Perfil de las empresas del sector comercio rubro golosinas.

I.1 . ¿Cuándo se fundó la Empresa?

2001 () 2000 () 1999 () 1998 () 1995 ()

Otro año.....

1.2. ¿Con Cuántos trabajadores cuenta la Empresa?

De 1 a 20 trabajadores() De 21 a 30 trabajadores () De 31 a más
trabajadores ()

1.3. ¿Brinda algún tipo de servicio, adicional?

.....

1.4. ¿Cuántas capacitaciones realizo en los 6 últimos años?

a) 1 capacitación b) 2 capacitaciones c) 3 a más capacitaciones

II. Perfil del trabajador

2.1. ¿Cuántos años tiene usted?

De 20 a 30 años () De 31 a 40 años ()

De 41 a 60 años () De 60 a más años ()

2.2. Género (M) (F)

2.3. Grado de instrucción

Primaria () Secundaria () Superior ()

Otros.....

2.4. Ocupación o cargo

Directivo () Gerente () Chofer ()

Empleado () Otros.....

2.5. Estado civil

Soltero() Casado() Conviviente () Divorciado()

Viudo ()

III. Aspecto en la rentabilidad

3.1 ¿cree usted que la empresa ha generado buena rentabilidad en los últimos años?

b) Si

c) No

3.2 ¿Tiene Ud. conocimiento de la rentabilidad que genera su empresa?

a) Si

b) No

3.3 ¿Cree Ud. que la rentabilidad que aporta afectan la economía de su empresa?

a) Si

b) No

3.4 ¿La rentabilidad disminuyo en los últimos años?

a) Si

b) No

3.5 ¿Piensan que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas?

a) Si

b) No

3.6 ¿Sitios en los cuales se pudo obtener financiamiento?

a) Bcp

b) Financieras

c) Cajas Municipales

d) Otros

3.7 ¿?

a) Si

b) No

3.8 ¿la rentabilidad disminuyo en los últimos años para las MYPES?

a) Si

b) No

3.9 ¿La capacitación mejoro la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?

- a) Si
- b) No

3.10 ¿Entidades no financieras que cuentan que brindaron financiamientos a las empresas?

- a) Caja Arequipa b) Caja Huancayo c) Caja Maynas
- d) Otros

3.11 ¿Monto de interés que se paga a las instituciones no bancarias?

- a) 2% - 3% b) 3.10% - 4% c) 4.10% - 5%
- d) 5.10% a mas % e) No cuenta con interés

3.12 ¿La capacitación es relevante para las mypes?

- a) Si
- b) No

3.13 ¿Tiene deudas financieras la empresa

- a) Si
- b) No

IV. Financiamiento empresarial

4.1. ¿La empresa cuenta con el financiamiento propio?

- a) Sí b) No

4.2. ¿El financiamiento mejoró la rentabilidad de las empresas del sector comercio?

Actividad IIIU-8: Informe final de x WhatsApp x | +

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

Entorno Virtual Angelino
Universidad Católica Los Angeles de Chimbote

BORIS ORLANDO MONTES ALMEIDA

Mis entregas

SECCIÓN 1

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

Resumen:

Estimado estudiante:

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

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

Actualizar entregas

Ver recibo digital	Título de la Entrega	Identificador del trabajo de Turnitin	Entregado	Similitud	Entregar Trabajo
	INFORME_FINAL	1219784293	25/11/2019 19:52	4%	

Windows taskbar: Internet Explorer, Word, Chrome, DEV, File Explorer, System tray: ESP, 20:18, 26/11/2019