



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Selección de Alternativas de Financiamiento Externo en el Emprendedurismo de los
pobladores del distrito “El Porvenir”-2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTORES:

Durand Elías, Eiver Adbiel (ORCID: 0000-0002-6221-9441)

Ontiveros Beltran, Evelin (ORCID: 0000-0001-6665-3993)

ASESORA:

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka Ana Catherine (ORCID: 0000-0003-3058-816X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TRUJILLO– PERÚ

2019

Dedicatoria

Para nuestra querida familia:

Principalmente a nuestros padres Gilber, Javier y madres Dina, Judith respectivamente; gracias por su apoyo de manera incondicional, a los buenos valores, amor, confianza y enseñanza que dieron a nuestras vidas, los cuales fueron fundamentales para seguir en el cumplimiento de todas nuestras metas actuales.

Agradecimiento

Agradecemos a los profesores de la carrera de Administración, por sus amplios conocimientos que nos impartieron en cada una de nuestras clases, por querer lo mejor para nosotros, y desempeñarnos de la mejor manera en cada paso que damos en nuestras vidas.

Página del jurado

Declaratoria de Autenticidad

Nosotros, Eiver Adbiel Durand Elias, identificado con el DNI N° 75894908 y Evelin Ontiveros Beltran, identificado con el DNI N° 75252190 con la finalidad de cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento de Grados y Titulos de la Facultad de Ciencia Empresariales, de la escuela de Administración, perteneciente a la Universidad César Vallejo, es que declaramos, teniendo en cuenta nuestra palabras está bajo juramento, que toda la información y datos con la que se realizó la tesis, son verídicos y genuinos.

Por la razón, de presentarse cualquier prueba de falsedad, ya sea por omisión o encubrimiento dentro de los documentos e información recopilada, estaré predispueto a tomar la total responsabilidad del caso, bajo las normas académicas de Universidad César Vallejo Trujillo.

Trujillo, 06 de diciembre de 2019



Eiver Elias Durand Elias
DNI N° 75894908



Evelin Ontiveros Beltran
DNI N° 75252190

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Índice	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	15
2.1 Tipo y diseño de investigación	15
2.2 Operacionalización de variables	16
2.3 Población, muestra y muestreo	19
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	20
2.5 Procedimiento	23
2.6 Método de análisis de datos	23
2.7 Aspectos éticos	23
III. RESULTADOS	24
IV. DISCUSIÓN	46
V. CONCLUSIONES	51
VI. RECOMENDACIONES	53
VII. PROPUESTA	54
REFERENCIAS	57
ANEXOS	62

Resumen

Ante la falta de conocimiento de los pobladores del distrito “El Porvenir” en la identificación de su perfil de emprendedor y la poca información que cuentan respecto a las distintas alternativas de financiamiento se realizó la siguiente investigación que lleva por título selección de alternativas de financiamiento externo en el emprendedurismo de los pobladores del distrito “El Porvenir”-2019, formulándose como objetivo general: Analizar la selección de alternativas de financiamiento externo en el emprendedurismo de los pobladores del distrito “El Porvenir” – 2019, para lo cual la investigación aplicada - descriptiva, con un régimen de investigación orientada, es de tipo no experimental - corte transversal. Asimismo, esta investigación está compuesta por una población de 384 pobladores del distrito “El Porvenir”, de la cual toda la información adquirida fue obtenida a través del cuestionario y el análisis documental que se aplicó en las diferentes áreas. Brindando como conclusión que los pobladores del distrito “El Porvenir” poseen altos índices de informalidad y un alto porcentaje de morosidad respecto a la accesibilidad de créditos que busca adquirir con las diferentes alternativas de financiamiento externo que existen y el tipo de perfil de emprendurismo que presenten. Como resultado destacable hemos encontrado que un 90% de los emprendedores no cumple con los requisitos para solicitar un financiamiento bancario, un 65% no cumple con los requisitos para solicitar financiamiento para una financiera, solo un 25% no cumple con los requisitos para solicitar financiamiento de las cajas y por último un 25% de los emprendedores no pueden solicitar financiamiento formal.

Palabras Clave: Alternativas, Financiamiento externo, Emprendedurismo.

Abstract

Given the lack of knowledge of the inhabitants of the district "El Porvenir"; in the identification of their entrepreneurial profile and the little information they have regarding the different financing alternatives, the following research was carried out under the title selection of external financing alternatives in entrepreneurship of the inhabitants of the district El Porvenir"-2019, formulated as a general objective: To analyze the selection of external financing alternatives in entrepreneurship of the inhabitants of the district "El Porvenir" - 2019, for which the applied research - descriptive, with a regime of oriented research, is of non-experimental type - cross section. Likewise, this research is composed by a population of 384 inhabitants of the district "El Porvenir"; from which all the acquired information was obtained through the questionnaire and the documentary analysis that was applied in the different areas. Providing us, as well as the conclusion that the inhabitants of the district "El Porvenir" have high indexes of informality and a high percentage of delinquency with respect to the accessibility of credits that it seeks to acquire with the different alternatives of external financing that exist and the type of profile of entrepreneurship that they present. As a remarkable result we have found that 90% of entrepreneurs do not meet the requirements to apply for bank financing, 65% do not meet the requirements to request financing for a financial, only 25% do not meet the requirements to request financing of the boxes and finally 25% of entrepreneurs cannot request formal financing.

Keywords: Alternatives: External financing, Entrepreneurship.

I. INTRODUCCIÓN

En todo el mundo y en especial Latinoamérica, los países se encuentran en una gran batalla por lograr el colosal auge de sus respectivas naciones y debido precisamente a ello es que se da mucha importancia en la actualidad al número de emprendimientos, ya que permiten no solo el crecimiento económico a través creación de empleos y beneficios sociales, así como también de innovaciones tecnológicas, sino también el desarrollo individual. Cabe recalcar que para que se lleve a cabo un emprendimiento, es indispensable que estas personas cuenten con la idea de negocio bien definida y el financiamiento adecuado para poder llevarlo a cabo.

Asimismo, es necesario mencionar que a nivel mundial el Perú se encuentra ubicado en el 3° puesto, con el mayor índice de “emprendimientos en fase temprana”, después de Ecuador (29.6%) y Guatemala (24.8%) respectivamente (ESAN, 2018). Esto se debe principalmente a las condiciones en la que estos emprendedores se encuentran frente al limitado acceso al financiamiento, lo cual según datos revelados existe alrededor de 30 emprendimientos en edad temprana por cada 100 emprendimientos realizados en el país, encontrándose así en la posición número 45 a nivel mundial (45 de 54), en el radio de “consolidación de emprendimientos” por debajo del promedio de América Latina (Gestión, 2018).

Además, es importante informar que la intervención de mujeres peruanas en el mercado, está creciendo más que el de los hombres en lo que va el transcurrir de los años, reflejando así tasas altas de emprendimiento durante la fase temprana con un valor de 22.5% y 21.9% respectivamente, inclusive esto fue confirmado por la INEI, la cual nos revela que los empleos creados durante el año 2017 fueron solo para mujeres con un valor porcentual del 72% (El Comercio, 2018).

Tomando en consideración lo anteriormente expuesto, es que, en el norte de nuestro país, casi 2 de cada 3 emprendimientos son realizados en su mayoría por mujeres peruanas, las cuales cuentan con el acceso a créditos para las pymes de las regiones de Lambayeque, La libertad, Piura y Tumbes (Gestión, 2019).

Sin embargo, a pesar de que muchos ciudadanos del estado peruano ya sea hombres y mujeres se deciden por practicar el emprendedurismo, teniendo en cuenta de que en la actualidad es considerado ya como una costumbre en el Perú, la realidad es que para realizar sus sueños y llevar a cabo sus ideas negocios, se encuentran enfrentando un grave obstáculo al momento de buscar cómo financiarlo, ya que no cuentan con el dinero suficiente para hacerlo (Bardales, 2018).

Además, entre los diversos problemas que enfrentan los emprendedores latinoamericanos son las escasas oportunidades de adquirir financiamiento para emprender, inclusive la Asociación de Emprendedores de Latinoamérica, Asela, ha revelado que menos del 20% de las pymes, sin considerar las microempresas pueden acceder al sistema financiero, la cual es prácticamente cero (El Comercio, 2018).

Por ello para poder incentivar este emprendedurismo el Ministerio de Producción, planteó una de las medidas más recientes, la cual es de reducir la tasa de interés que cobra el sistema financiero en un promedio del 50% para las pymes ,es decir que tendrá un gran impacto positivo para los emprendedores en sus niveles de producción y modelos económicos, porque debido a esta medida gozaran con documentos que certifiquen garantías con las empresas afianzadoras que cuentan con el apoyo mayoritario de los fondos estatales (El Peruano,2018).

Además, en el presente solo el 28% de los pobladores peruanos utilizan el sistema financiero frente al 68% de Chile o al 35% de Colombia, lo cual nos indica una baja bancarización en correlación a la informalidad (Ayatola, 2019).

Por otro lado, cabe recalcar que una de las razones fundamentales de que exista un limitado acceso para las pymes en cuánto financiamiento, se debe en su mayoría de veces a los índices de morosidad (créditos con atrasos y en cobranza judicial como porcentaje de la cartera total), que han ido aumentando en un 7.83% en agosto de este año, tomando en cuenta que, durante el año pasado, es decir 2017 tuvo un registro de 7.59% de índice de morosidad durante el mismo mes. Además, la mora de préstamos personales que se llevaron a cabo durante los últimos meses subió de 3.29% a 3.35%, según datos del Banco Central de Reserva (Manrique, 2018).

Por ultimo hay un alto riesgo de que alrededor de 802,668 pymes que han sido afectadas por las lluvias del norte y sur de nuestro país, caigan en atrasos de pagos de los créditos que han adquirido y se han comprometido pagar, la cual es de aproximadamente S/ 11,826 millones de deuda en total, de tal forma que hay 630,661 pymes en alto riesgo y 172,007 pymes con muy alto riesgo, según lo que comunico la central de riesgos Sentinel (Rosales, 2019).

Además, las pymes consideradas como de "muy alto riesgo" incrementaran el incumplimiento del pago de sus créditos si las lluvias continúan y se intensifican, lo cual a su vez generara deslizamientos e inundaciones (Maza, 2019).

Por ello dadas esas características, se busca que el 35% de las pymes tengan acceso a prestamos formales en bancos y cajas de ahorro, aumentando así en un 65%. De esta manera el poder ejecutivo espera mejorar el crecimiento del PBI, la cual le permitirá la expansión económica que quiere el BCR y el crecimiento de la producción para no limitarla solo al comercio (El Peruano, 2018).

Hoy en día entre fabricantes de empresas del rubro de construcción, curtiembres, restaurantes, bodegas, farmacias, calzado, metal mecánico, empresas de construcción, tapizados, carpintería, mecánica automotriz, ebanistería, planificación, mercados privados, mueblería, entre otros están desempeñándose en el distrito de El Porvenir y en lo que va del tiempo son cerca de 5 mil los negocios informales (Correo,2017).

Por otro lado, la municipalidad de El Porvenir, indico que la producción de pares de zapatos ha ido disminuyendo en los últimos años, produciéndose en la actualidad unos 18 millones anualmente. Además, estos artesanos prevén que más del 70 % de las cinco mil empresas productoras de calzado son informales (Aurazo, 2016).

El Porvenir tendrá problemas de acceso a créditos bancarios, como también el de poder contar con la ayuda de distintos programas otorgados por el gobierno central a nivel nacional, ya que serán remitidos a la central de riesgo crediticio en el mercado peruano (INFOCORP), esto se debe a las altas deudas que poseen sus 8,138 contribuyentes que sobrepasan los mil soles (Correo, 2018).

Debido a ello al alto índice de morosidad en el distrito El Porvenir, es que se están realizando campañas de amnistía, que permitirán bajar estos altos índices, que están superando los 37 millones, conformada en la actualidad por impuestos prediales con 23

millones 190 mil 492 soles, así como de alcabala con 116 mil 945 soles y por último en arbitrios con 763 mil 448. De tal forma, se espera así mejorar el mantenimiento y mejora del distrito, inclusive permitirán cancelar los pagos con tarjeta Visanet (Correo, 2018).

Por otro lado, es importante mencionar que en la actualidad respecto a mayor movimiento financiero el distrito de El Porvenir se encuentra ubicado muy por debajo del Distrito de Trujillo, que representa el 97.21%, lo cual indica que consta de una valoración Muy Alta para realizar movimientos financieros, al contrario del Distrito de El Porvenir que representa el 1.14%, dándole así la valoración Media, ya que la diferencia de estos dos distritos es muy abismal precisamente es que no existe la valoración Alta. Asimismo, es importante aclarar que el porcentaje bajo se debe en cierto modo a que no existen o no hay muchas infraestructuras financieras en las zonas territoriales (Municipalidad Provincial de Trujillo, 2012).

Por último, una vez que se haya registrado un reporte negativo en Infocorp de una deuda, inmediatamente se perderá la oportunidad de poder contar con el financiamiento de entidades, ya que les bloquearán el acceso a créditos adicionales y/o préstamos, imposibilitando así de poder acceder a cualquier modalidad de financiamiento, ya que la desconfianza es alta debido a la escasa responsabilidad que reflejan los contribuyentes respecto a sus deudas (Gestión, 2016).

Ahora bien, consideramos de gran importancia analizar e investigar las distintas estrategias de financiamiento que existen para poder financiar el emprendedurismo en los pobladores del porvenir y cuál es la más óptima a escoger según su rubro.

Asimismo, se expondrá antecedentes de tipos de investigaciones científicas como artículos científicos y tesis realizadas alrededor del mundo, con el único propósito de que miles de emprendedores puedan acceder al financiamiento, la cual a través de diferentes tipos de alternativas de financiamiento puedan comprender lo desconocido respecto a cómo comenzar a emprender.

Como antecedentes internacionales, hemos considerado González (2015), el cual título a su trabajo Financiamiento de Proyectos de Inversión Pyme en el Mercado de Capitales: Un estudio de caso local, planteando como objetivo principal identificar las características financieras y administrativas de la organización estudiada, que permite un fácil acceso al financiamiento bursátil para distintos proyectos que necesiten inversión para las pymes.

Asimismo, el tipo de investigación realizado es de carácter explicativo. Además, es una investigación de diseño no- experimental. La investigación posee una población por la organización INGACOT S.A. La muestra de la investigación es la misma empresa. Por otra parte, hicieron el uso del análisis documental bajo la técnica de recolección de datos. Por último, concluyeron que lo que da más importancia a la empresa, son las garantías que les dan a los inversores.

Además, hemos considerado a Lopez y Farias (2018) los cuales dispusieron a colocar como título a su trabajo como, Análisis de alternativas para financiar a las Pymes del sector Comercial e Industrial de Guayaquil. Como objetivo principal, han dado a establecer referencias que permitan otras formas de financiamiento, no tradicionales, a pymes del sector industrial y comercial de Guayaquil. El tipo de investigación que se aplicó fueron dos, las cuales son descriptivas. Como técnica de investigación utilizaron la encuesta. El instrumento que utilizaron para dicho trabajo es el cuestionario. La población de la investigación son todas aquellas empresas que emiten obligaciones en el mercado de valores por un monto inferior a \$1,800.000 dólares de U.S.A. (Estados Unidos) y se encuentran vigentes según el reporte de Ofertas Públicas en Circulación de la bolsa de Valores de Guayaquil. La muestra de investigación es de 29 unidades económicas para el proyecto de investigación. Como conclusión principal se obtiene que el mercado bursátil resulta ser una fuente de financiamiento excelente para las Mypes.

Por último, en cuanto emprendedurismo, hemos considerado Blandón et al. (2016), los cuales titularon a trabajo, Principales factores socioeconómicos que limitan la creación y el desarrollo del emprendedurismo en los jóvenes de la ciudad de Estelí en el II semestre del año 2016, la cual tuvo como objetivo principal, analizar los factores primordiales socioeconómicos de la actualidad, la cual están limitando el nacimiento, desarrollo y progreso del emprendedurismo y de la ciudad de Estelí. El tipo de estudio aplicado es explicativo con relación causal, el diseño aplicado es transversal y no experimental, en cuanto la población fueron todos los jóvenes de la ciudad de Estelí. Asimismo, fueron 100 jóvenes emprendedores los que conformaron la muestra. Además, se hizo uso de la encuesta como herramienta de colección de información específica. De la cual los instrumentos fueron un cuestionario y guía de preguntas. Como conclusión final se obtuvo que el emprendedurismo ha crecido mucho más al pasar el tiempo, esto se debe al cambio constante en la que se encuentra el espíritu del emprendedor joven, que por medio de la tecnología

tratan de poder crear sus propias ideas en un proyecto en particular con el propósito de alcanzar autonomía y así lograr su sustentabilidad financiera.

Iniciando con los antecedentes Nacionales se consideró la investigación de Kong y Moreno (2014) el cual título su trabajo como Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José, con el objetivo principal determinar la influencia en el distrito de San José de las alternativas de financiamiento para el progreso de las mypes durante los años 2010-2012. Además se utilizó una investigación de tipo correlacional, puesto que evalúa la relación que existe entre el progreso de las mypes y las alternativas de financiamiento que existe, por otra parte cuenta con una investigación de diseño tipo Ex post facto, ya que el propósito es recolectar información precisa de un solo lapso de tiempo, para poder así describir y hallar la vinculación de diferentes perspectivas de las dos variables en un tiempo determinado. Asimismo, constituyó toda la población todas las mypes del distrito de San José. Por otro lado, del distrito de San José se tomaron alrededor de 130 mypes para determinar la muestra. Como técnicas para adquirir necesaria y específica, se tomó en cuenta la encuesta y la entrevista. La cual los instrumentos fueron un cuestionario y una guía de preguntas. Por lo tanto, obtuvieron como conclusión principal que el progreso positivo de las mypes del distrito de San José fueron afectadas por influencia de las alternativas de financiamiento, puesto que las alternativas de financiamiento, les ha permitido adquirir créditos para sustentar sus proyectos que necesiten de inversión, ya sea en capital de trabajo, tecnología y activos fijos, permitiéndoles incrementar su producción y sus entradas.

También se consideró la investigación de Villaorduña (2014), el cual dispuso como título a su trabajo como, Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana, la cual cuenta con el objetivo principal de determinar si las políticas que cuentan las empresas de servicios en Lima Metropolitana son influenciadas por la evaluación financiera. El tipo de estudio que realizó es un tipo de investigación aplicada, la cual de acuerdo con el nivel de investigación es de Naturaleza Descriptiva – Explicativa. Por otro lado, se tomó en cuenta para población todas las empresas de servicios ubicadas en Lima Metropolitana. Asimismo, alrededor de 12,000 empresas del tipo mencionado se encuentran ubicados en Lima Metropolitana según datos establecidos por la SUNAT. Por otra parte, 96 propietarios, administradores y gerentes de pequeñas y medianas empresas de servicios que se encuentran ubicados en Lima Metropolitana conforman la muestra. Además, se hizo uso

de la entrevista y la encuesta como técnica de recolección de datos. Los instrumentos que usaron fueron el cuestionario y una guía de preguntas. Como conclusión principal, se establece que las políticas que poseen las empresas de servicios que se encuentran ubicadas en Lima Metropolitana son influenciadas positivamente por la evaluación financiera.

Además, se consideró Aguilar y Cano (2017) los cuales pusieron como título a su trabajo, Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de la provincia de Huancayo, de la cual tuvieron como objetivo principal, desarrollar las alternativas de financiamiento que permiten a las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Huancayo incrementar su rentabilidad. Por lo tanto, se hizo uso de una investigación de tipo aplicativo, con diseño descriptivo. Asimismo, se utilizó la encuesta como técnica para aplicar el cuestionario. La población estuvo conformada por todas las MYPES ubicadas dentro de la Provincia de Huancayo, los cuales hacen un aproximado de 27550. La muestra fue de 238 MYPES. Además, se hizo uso de la encuesta como para recolectar la información específica. Por otro lado, se tomó en cuenta el cuestionario como instrumento. Por último, en conclusión, El rendimiento de las pymes es consecuencia del incremento de las alternativas de financiamiento.

Hemos considerado también la investigación de Malaga (2015) la cual su trabajo se titula, El costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú 2011 - 2014. La cual busca determinar el nivel influencia que existe en las pymes del sector metalmecánico del Perú respecto al costo del financiamiento. El tipo de investigación es aplicada puesto que utilizaron información diversa referente al costo de gestión empresarial y Financiamiento. Como población se encuentra conformada por aquellas empresas que pertenecen a las pymes metalmecánicas del Perú. Como muestra han tomado 103 empresas del rubro metalmecánicas. Asimismo, se usó la entrevista para recopilar la información específica establecida. Por otra parte, es la guía de entrevista el instrumento utilizado. Por último, la conclusión principal permitió conocer que las EDPYMES solicitan tasas más altas que se encuentran entre el 43% para las pequeñas empresas y el 49% para las microempresas en comparación de las fuentes de origen no formal que es casi un 120% en su tasa ofrecida, aun así son los bancos quienes ofrecen prestamos más económicos con 20.57% para las pequeñas empresas y 32% para las microempresas, es debido aquello que estas empresas prefieren abstenerse y ser subsistentes, ya que el costo por ello es muy costoso.

Además, nos hemos apoyado en Baca y Díaz (2015) los cuales titularon a su trabajo, Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Varastegui S.A.C. – 2015, los cual determinar la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C. – 2015 por efecto de la intervención del financiamiento es el objetivo principal. El tipo de investigación que realizaron es descriptivo. El diseño usado es de tipo no-experimental para la investigación. La Constructora Verastegui conforma la población. La muestra es la misma empresa. Además, se usó la observación y el análisis documental para recolectar los datos requeridos. Como instrumentos utilizaron el fichaje y la lista de control. Como conclusión principal se determinó que hubo un aumento en las ventas de la Constructora Verastegui S.A.C. con un 12.19%, respecto al tiempo adquirido del financiamiento, aunque ha habido también crecimiento en el nivel de endeudamiento con un valor porcentual de 27 % durante el año 2014 y 48.38 % en el 2015.

Abarcando estudios de un nivel geográfico local, hemos considerado Castro (2016), el cual nombro a su trabajo con el título, Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del sector metalmeccánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015. Además, se busca determinar la influencia en el progreso de las mypes metalmeccánicas de la provincia de Trujillo por efecto de las alternativas de financiamiento que existen en la actualidad. El tipo de investigación que realizaron fue de índole descriptivo. Asimismo, se usó la entrevista, el análisis documentario y la investigación bibliográfica para recolectar los datos necesarios. De la misma manera tanto la información económica y financiera de la organización se usaron como recolección de datos, además también usaron la guía de entrevista. El diseño de la investigación es aplicado. Por otro lado, todas las mypes empresas metalmeccánicas ubicadas en la provincia de Trujillo forman parte de la población de esta investigación. Como muestra tuvieron ciento dieciocho empresas del sector metalmeccánico. Por último, concluyeron que la liquidez corriente de la empresa Metal Truck Group S.A. ha crecido en un 31.53%, después de haber recibido el préstamo bancario solicitado, lo cual nos indica el efecto positivo del financiamiento.

Además, hemos considerado el trabajo de Iparraguirre (2017), el cual título a su trabajo, Los microcréditos y su aporte al desarrollo económico y financiero de las pymes del sector calzado en el distrito el Porvenir - año 2016. El cual tuvo como objetivo principal demostrar en que forma las mypes del rubro de calzado del distrito “El Porvenir”-2016 son favoridas tanto financieramente y económicamente por los microcréditos. El tipo de investigación que

han aplicado es un método descriptivo. Asimismo, se hizo uso la encuesta, el análisis documentario y la entrevista. De la misma forma se utilizaron para recopilar datos el cuestionario, así como la guía de entrevista y toda la información económica y financiera recolectada de las pymes del sector. Además, contamos como población a todas las pymes del rubro de calzado del distrito de El Porvenir durante el año 2016, asimismo la municipalidad de este distrito consta con aproximadamente 1500 Micro y pequeñas empresas. Como muestra se aplicó la fórmula de proporciones finita para la población, el cual lanza un resultado de 49 empresas. Como conclusión principal obtuvieron que hubo un buen resultado en la producción, liquidez, utilidad y capital de trabajo, lo cual prueba que los microcréditos para las pymes del distrito “El Porvenir”, generan crecimiento financiero y económico.

Como último antecedente se consideró a Chávez (2017), la cual nombro a su trabajo con el título, Incidencia del financiamiento Externo en el crecimiento de las MYPES del sector comercio del distrito de Trujillo, año 2017. Además, el objetivo principal es determinar si el aumento de las mypes comerciales del distrito Trujillo – 2017 es por efecto del uso de financiamiento externo. El tipo de investigación que han aplicado es descriptiva correlacional. Asimismo, se usó la encuesta para recolectar datos. Por otra parte, se hizo uso del cuestionario como instrumento de recopilación de información específica. Por otro lado, la población está conformada por 3147 empresas. Además, a través de la aplicación de una fórmula finita se determinó la muestra, la cual es de 344 empresas. Por consiguiente, se concluye las pymes han crecido positivamente con respecto al periodo pasado, además se enfatiza un incremento en comparación a las mypes que han recibido algún préstamo crediticio, porque representa un factor importante para lograr el aumento de ventas.

Para llevar a cabo con la investigación, se considera de gran relevancia determinar los siguientes conceptos emprendedurismo, emprendedor, estrategias, financiamiento, fuentes de financiamientos, entre otros.

Según su terminología, un emprendedor es la persona que se atreve a enfrentar los desafíos de un proyecto o idea de negocio, lo organiza, busca la fuente para una financiación y acopla todo o la mayor parte de las acciones de riesgo. En la ruta del emprendimiento lo acapara a realizar aquellas personas que se lanzan a nuevos proyectos, ya sea por necesidad u oportunidad, pero siempre terminan con un resultado la cual crean trabajo para sí o para más personas y este resultado es algo vital para la convivencia humana. Además un

emprendedor también tiene una serie de características los cuales son la visualización de nuevos focos de dinero o normalmente llamado proyectos. Un emprendedor no puede construir una empresa sin un recurso humano que trabaje bajo un clima laboral estable, es por eso que el emprendedor debe estimular ambientes para que su recurso humano o su equipo de trabajo desarrollen innovaciones en producto o servicios en el que se desempeñan. Por ultimo un emprendedor debe adquirir una calidad corporal única de expresiva y además de operar con coherencia (Silva, 2010).

Por tanto, un emprendedor es aquel que se realiza así mismo (self-made) ejecutando actividades independientes, el cual puede realizar diferentes tipos de actividades (Bergeche, 2012).

Además, el termino emprendedor también se refiere a aquel que deja su diferenciador emprendedor tanto en la parte interna y externa de una empresa por medio de sus propias decisiones para hacer cambiar el estado de una empresa y negocio (De Vicuña, 2016).

Por otro parte cuando hablamos de emprendimiento hablamos de un estilo de vida, de estudiar, reflexionar, y llevar a cabo las ideas focalizadas en las oportunidades, aterrizada a través de una perspectiva muy amplia, por medio de un liderazgo estable y ademas de una excelente gestión del peligro; teniendo como producto, un diferencial único, que favorezca a la economía y la población misma.

Sin embargo, para saber completamente sobre emprendimiento, tenemos que explicar los perfiles de emprendedores que existen en la actualidad, puesto que cada persona es única en sus facultades, pensamiento y acciones, y es de esta manera podremos identificar qué perfil de emprendedor posee cada persona (Crisafulli, 2014).

Tal como el emprendedor económico, el cual es aquella persona que crea una empresa por su iniciativa propia e identifica una oportunidad de negocio para aplicarla a un empresa u organismo. Emprendedor corporativo, este tipo de emprendedor posee una visión empresarial ,asimismo son creativos e innovadores al aplicar nuevas ideas para un negocio que no es suyo. Además también está el emprendedor Social, quien esta más orientado a llevar a cabo acciones que impacten de manera positiva a los ciudadanos, estos elaboran productos o servicios que apoyan a resolver los obstáculos que enfrentan los zonas más desatendidas por las empresas, un ejemplo de estas son las ONG y finalmente está el emprendedor político, quien es el que tiene la capacidad de trascender, crear y producir para

beneficio del pueblo a través de entidades del estado , sus hechos trascienden a nivel personal y privado, con el propósito de lograr objetivos para el pueblo a través de creaciones e implementaciones de acciones políticas con el apoyo de diferentes grupos sociales (Crisafulli, 2014).

Por otra parte, está el concepto de financiación, la cual es la exploración a nuevos medios de capital por medio de distintos métodos para obtener los recursos financieros y la aclaración de distintas fuentes que lo originaron, además de la manipulación de fondos según la duración del periodo de tiempo convenido. Asimismo, los recursos financieros, pueden financiarse por bonos, créditos bancarios y emisión de acciones; de igual manera a través servicios, estudios afines e investigaciones. (Blomer y Del Arco, 2008).

Asimismo, cabe mencionar que las fuentes de financiamiento externas son los resultados de la escasez de recursos que posee a la misma empresa para afrontar los gastos y pagos que tiene como compromiso para seguir con el crecimiento continuo de la organización, debido a ello es que recurre al financiamiento brindado por terceros (Levy ,2008).

Además, las fuentes externas también constan de los aportes que brinden los socios antiguos de la empresa, así como la emisión de bonos y acciones, leasing, cartas de crédito, factoring, líneas de crédito bancario, tarjeta de crédito, fondos de garantía, financiación de divisas y la inclusión de nuevos propietarios (Van Den Breghe,2012)

Dentro del financiamiento externo a corto plazo se encuentran: el financiamiento por medio de cuentas por cobrar, los créditos bancarios, líneas de crédito, pagarés, papeles., comerciales, e inventarios (Levy ,2008).

Asimismo, algunas de estas alternativas de financiamiento son:

Autofinanciación de enriquecimiento, se refiere a los beneficios retenidos para financiar nuevas inversiones para adquirir nuevos elementos de activo y ampliar su capacidad productiva. Asimismo, existen diversos tipos de reservas, las cuales son: las legales, cuando su establecimiento lo determina la ley; estatutaria, que se constituye por acuerdo de los accionistas proyectados en los reglamentos de la empresa; las voluntarias, que se establecen por acuerdo de los accionistas no reflejados en los estatutos de los pobladores. Por último, están las ventas de activos, la cual es parte de la empresa y que conforman parte de activo, pero no están vinculados directamente a su actividad productiva.

Así como los préstamos y créditos bancarios a corto plazo, es decir, cuando nos referimos a crédito, hablamos de una operación donde una entidad financiera entrega un monto de efectivo en un tiempo establecido, ya sea por cuenta corriente o tarjeta de crédito para su cliente. Por el contrario, un préstamo es una operación igual al crédito, pero que además se comprometen a pagar tasas de interés e intereses. En fin, las garantías para la concesión de préstamos y créditos, implica un riesgo, ya que puede el cliente no quiera devolver el dinero, lo cual la mayoría de las instituciones tratan evitar los impagos. (Blomer y Del Arco, 2008).

Por último las entidades ofrecen en su mayoría de productos a un tiempo de Largo y mediano plazo, las cuales tenemos las siguientes; línea de créditos, la cual es un acuerdo entre el banco y el cliente por medio del cual el banco le facilita un crédito permanente al cliente para ser usado en cualquier momento; además otra financiación es el préstamo bancario, consiste en pedir dinero al banco, pero este es devuelto en un determinado número de cuotas; además otra fuente común solicitada a los bancos son los bonos, los cuales son documentos que representan un título valor a favor quien lo contraiga, pero la empresa que emite el bono tiene un compromiso de pago incluyendo los intereses durante un determinado plazo; otra fuente de financiamiento son los préstamos de fomento, los cuales son préstamos para personas jurídicas que respetan las políticas establecidas por organizaciones cuya focalización es ayudar a los diferentes sectores de la economía, pero esto realiza para la financiación para inversión, capital de trabajo, capitalización; y por último otra fuente de financiamiento bancario a largo plazo es el crédito comercial, este tipo de financiación tiene una ventaja, puesto que si tú lo pagas entre los 30 primeros días, puede o no considerarse los intereses, pero si la venta es a plazos si se implica el pago de intereses (Angulo, 2016).

Asimismo, está la Banca de segundo piso, la cual se refiere a todas las instituciones fundadas por el gobierno que brindan apoyo financiero mediante créditos y ahorro a las pymes, además de mencionar que estas organizaciones no atienden de manera directa a las empresas o usuarios que solicitan este crédito. Ejemplo de este tipo de estructura son Bancoldex, Findeter, Fonade, Finagro, etc (Flórez, 2015).

Otro es el financiamiento mediante cuentas por cobrar, lo cual por lo general se pueden obtener a través préstamos otorgados por los bancos y otras sociedades financieras, hasta un porcentaje de 80% en lo respecta el valor que tiene sus cuentas por cobrar, además varía determinar quién será el recaudador del dinero, ya que puede ser tanto el emprendedor o la

institución crediticia, la cual depende de la modalidad de pago de los clientes (Palacios, 2015).

Y por último se encuentra el Leasing, que es un contrato en la que ambas partes tanto el arrendador como la persona o empresa en cuestión, establecen el acuerdo del uso de un bien como un activo fijo, con el compromiso de realizar los pagos de la renta periódicamente, durante el lapso de tiempo establecido, la cual una vez finalizado el contrato, el arrendatario puede acceder al bien en base a un porcentaje del valor inicial de éste, más conocida como precio residual (Angulo, 2016).

En fin, son varios los tipos de emprendedurismo que existen como asimismo las diversas fuentes de financiamiento a la que tienen acceso. Por lo tanto, en este trabajo investigación se ha determinado establecer la siguiente formulación del problema: ¿Cómo es la selección de alternativas de financiamiento externo en el emprendedurismo de los pobladores del distrito “El Porvenir” en el periodo 2019?

De igual manera se ha considerado los siguientes criterios de justificación:

Por conveniencia, debido a que en la actualidad el financiamiento es todavía un problema para emprender un negocio, además de que el mercado se está volviendo más competitivo y encima de todo eso, las pymes representan una parte importante de la economía; es que es necesario este estudio ya que sirve para entender cómo es en sí la selección de alternativas de financiamiento externo para el emprendedurismo y de esa forma generar un mayor incremento si en el número de emprendimientos.

A nivel social, este estudio permitirá capacitar y llenar de conocimiento sobre la selección y el manejo diferentes alternativas financieras factibles que les permitirá a los pobladores del distrito de El Porvenir, obtener el acceso de créditos y la capacidad de discernir lo que es más o menos ventajoso y así impulsar su negocio e incentivar una actitud emprendedora.

El estudio tendrá implicancias prácticas porque permitirá determinar si el emprendedurismo se ve afectado, al seleccionar los diferentes tipos de alternativas de financiamiento externo a través del análisis sobre tasas crediticias, modalidades, documentación, plazos y tipo de moneda que ofrezcan.

Por consiguiente, la metodología que se aplicará es de un tipo descriptivo comparativo horizontal, que estudiará las diferentes alternativas de financiamiento externo que existen

,ya sea de bancos ,cajas ,financieras y mercados, asimismo se realizara diferentes comparaciones de posibles entidades financieras que más demanden los pobladores del distrito de El Porvenir, ejerciendo así de guía no solo para las personas de El Porvenir, sino también para quienes deseen emprender e iniciar su propio negocio ,lo cual servirá de guía de igual manera para investigaciones posteriores.

Además, para llevar a cabo esta investigación se planteará el siguiente objetivo general, Analizar la selección de alternativas de financiamiento externo en el emprendedurismo de los pobladores del distrito El Porvenir – 2019, asimismo contará con los siguientes objetivos específicos, la cual en primer lugar está de analizar el financiamiento de las cajas que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019, analizar el financiamiento de las financieras que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019, analizar el financiamiento de los bancos que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019, analizar el financiamiento del mercado informal que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019 , identificar los perfiles de emprendedurismo que más se manifiesten en los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019 y por último proponer alternativas de financiamiento para los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019.

Por último, en nuestra investigación no se contará con una hipótesis, debido a que la problemática estudiada posee una prospección socioeconómica, lo que ocasiona a plantear una hipótesis de tipo descriptiva Propositiva. Además, con regularidad los estudios de diseño descriptivo plantean hipótesis cuando se realiza la pronosticación de una realidad o hecho (Hernández, Fernández y Bautista, 2014).

II. MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de investigación

2.1.1 Tipo

Respecto al fin que esta investigación persigue es aplicada, debido a que se aplicó conocimientos preestablecidos para dar solución a un problema concreto y real que es seleccionar las alternativas de financiamiento externo adecuadas para incentivar el emprendedurismo de los pobladores de El Porvenir.

Asimismo, de acuerdo con la técnica de contrastación, es una investigación descriptiva, ya que los datos permiten identificar y describir minuciosamente cualquier tipo de fenómeno estudiado, la cual cuentan con una sola variable de una o diversas poblaciones.

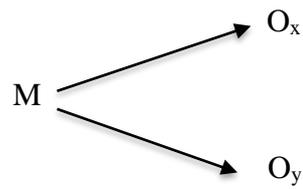
Por último, de acuerdo al régimen de investigación es orientado, ya que nació por impulso de nuestra institución educativa y todo el apoyo brindado por su personal capacitado, la cual está conformado por la docente metodóloga y el asesor de línea de investigación.

2.1.2 Diseño

Para la actual investigación cabe mencionar que se utilizó un diseño no experimental, debido a que solamente se procedió a describir las alternativas de financiamientos existentes y los tipos de emprendedores que hay en la actualidad. Por otra las variables de este diseño de investigación no son manipuladas durante la realización del estudio, que se realiza dentro de un mismo campo (Hernández, et al., 2014, p. 93).

Asimismo, es transversal, ya que todos los datos recogidos pertenecen al mismo periodo de tiempo, además de que las variables son descritas y analizadas según su incidencia en una situación determinada (Hernández, et al., 2014, p. 93).

Y por último se le considera una investigación descriptiva, porque busca medir y recopilar información de manera conjunta e independiente de los grupos sometidos al análisis respecto al tipo de variable o concepto a referirse. (Hernández, et al., 2014, p. 93).



M: 384 pobladores del distrito “El Porvenir”.

O_X : Emprendedurismo.

O_Y: Alternativas de financiamiento externo.

r : Relación entre las variables.

2.2 Operacionalización de variables

Variable 1: Selección de Alternativas de Financiamiento Externo.

Variable 2: Emprendedurismo.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Selección de Alternativas de financiamiento Externo	Las alternativas de financiamiento externos son los resultados de la escasez de recursos que posee la misma organización para afrontar los gastos y pagos que tiene como compromiso para seguir con el crecimiento continuo de la organización, debido a ello es que recurre al financiamiento brindado por terceros (Levy ,2008).	La variable será medida mediante una guía de análisis documental como también por medio de un cuestionario, todo para poder obtener información bibliográfica esencial sobre los indicadores	Alternativas de financiamiento externo.	Tasa de interés. Número de documentaciones Evaluación Crediticia Número de plazos	Razón
Emprendedurismo	Es un estilo de vida, de estudiar, reflexionar, y llevar a cabo las ideas focalizadas en las oportunidades, aterrizada a través de una perspectiva muy amplia, por medio de un liderazgo estable y además de una excelente gestión del peligro; teniendo como producto, un diferencial único, que favorezca a la economía y la población misma (Crisafulli, 2014).	La variable será medida mediante un cuestionario para poder hacer un análisis más profundo sobre los diferentes perfiles de emprendedurismo que existen y los	Emprendedor corporativo. Emprendedor Económico. Emprendedor Social.	Aceptación del Riesgo. Percepción de Oportunidades. Oportunidades de emprender. Habilidades emprendedoras.	Ordinal

factores que Emprendedor
intervienen al Político.
momento de
emprender.

Nota: Dimensiones e indicadores de Selección de Alternativas de financiamiento externo. Según Levy (2008).

Dimensiones e Indicadores de Emprendedurismo. Según Crisafulli (2014)

2.3 Población, muestra y muestreo

2.3.1 Población

Todos los pobladores del distrito “El Porvenir” son los que conforma la población de esta investigación, la cual, según los datos de la INEI, en el 2018 estuvo conformada por 190 mil quinientos habitantes.

2.3.2 Muestra

Para poder calcular la muestra se atribuyó la fórmula de la muestra, la cual aplicando nos da como resultado 384 ciudadanos. Por otra parte, los pobladores del distrito de “El Porvenir” conforman la unidad de análisis.

$$n_1 = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{E^2(N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Dónde:

N = Número de elementos del universo

n= Número de elementos de la muestra

Y Q = 0.5.

P/Q = Probabilidad con las que se presenta un fenómeno, si no se conoce P = 0.5

Z² = Valor crítico de nivel de confianza elegido; siempre se opera con valor sigma

2, grado de confianza de 95%, teniendo como resultado Z = 1.96

E = Margen de error (De no conocerse es 0.05).

$$n = \frac{(190\ 500) \times (1.96)^2 \times (0.5) \times (0.5)}{(190\ 500 - 1) \times (0.05)^2 + (1.96)^2 \times (0.5) \times (0.5)}$$
$$n = 384$$

2.3.3 Muestreo

En el presente trabajo, el tipo de muestreo aplicado hacia los ciudadanos es aleatorio estratificado probabilística puesto que todos los elementos del grupo escogido tienen la misma posibilidad de ser escogido, además también es de este tipo, debido a que de los 190 mil quinientos habitantes, lo hemos separado en tres grupos; aquello que quieren emprender y necesitan hasta 4 mil soles para

poder emprender, el otro grupo que son aquellos que superan los 4 mil pero menos de 10 mil soles para poder emprender y el último grupo son aquellos que necesitan más de 10 mil soles para poder emprender.

2.3.4 Unidad de análisis

Se consideró, a cada poblador del distrito “El Porvenir” de la ciudad de Trujillo.

2.3.5 Criterio de Inclusión

Para poder seleccionar la muestra se consideró a ciudadanos de 18 a 60 años de edad, la cual cuenten con una empresa formal o informal dentro del distrito del “El Porvenir” de la ciudad de Trujillo.

2.3.6 Criterio de Exclusión

No se consideró para la muestra a los pobladores, menores de 18 años que forman parte del distrito “El Porvenir” de la ciudad de Trujillo, asimismo a las personas que no cuenten con actitudes emprendedoras y aquellas que no posean un negocio propio.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnicas

Tanto como el análisis documentario y la encuesta son las técnicas a utilizar, a través de instrumentos como el cuestionario y la guía de análisis documental respectivamente.

Técnicas	Instrumentos
Encuesta	Cuestionario
Análisis Documental	Guía Documental

La encuesta, se ha usado esta técnica con la finalidad de recolectar datos, que nos permitan conocer la realidad de que como está el panorama del emprendedurismo de los pobladores del distrito del “El Porvenir”.

En cuanto al análisis documental se ha utilizado para poder identificar las alternativas de financiamiento internos y las alternativas de financiamiento externos hemos que implementar los indicadores las cuales son, las tasas de interés, tipo de documentación, salario mínimo Vitae, Evaluación Crediticia y Plazos, se ha empleado información de bancos, financieras, cajas y de la SBS (Superintendencia de banca y AFP), además se tomó en cuenta referencias bibliográficas de libros, revistas científicas, tesis y medios virtuales.

2.4.2 Instrumentos

Para esta investigación se ha utilizado las siguientes formas de recopilación de datos:

El cuestionario, la cual se estructuró en función a nuestras variables, con la finalidad de obtener información para poder alcanzar nuestros objetivos, el cuestionario se encuentra estructurada con 39 ITEMS, en la cual los 19 primeros ítems son específicamente para medir la variable selección de alternativas de financiamiento, a través de una elección única, además de ser politómicas. Por otra parte, los siguientes 20 ítems estarán planteados para medir la variable emprendedurismo, por la cual cuenta con un estilo de escala numérica. Asimismo, del ítem 20 al 24 medimos lo que es el perfil del emprendedor corporativo, del ítem 25 al 29 medimos lo que es el perfil del emprendedor económico, del ítem 30 al 34 medimos lo que es el perfil del emprendedor social y, por último, del ítem 35 al 39 medimos lo que es el perfil del emprendedor social.

Guía documental, que sirvió como respaldo de nuestra información teórica, a través de revistas científicas, trabajos de investigación, además de que brinda ayuda para poder alcanzar los diferentes los objetivos establecidos en este trabajo de investigación, información que va a ser proporcionada por bancos, financieras, cajas, SBS (Superintendencia de Banca y Seguros y AFP).

2.4.3 Validación y confiabilidad del instrumento

Con el propósito de validar y brindar confiabilidad a los instrumentos mencionados, se utilizó el criterio y juicio de especialistas en economía y finanzas, a través de nuestra matriz.

Se validó la confiabilidad del cuestionario con el alfa de Cronbach, obtenido una valoración con buena consistencia, la cual la finalidad es conocer el emprendedurismo de los pobladores del distrito “El Porvenir” - 2019. La encuesta se aplicó a 384 pobladores del distrito del “El Porvenir”. El tiempo estimado de desarrollo fue de 12 minutos. El cuestionario cuenta con 39 ítems. Se empleará la escala de Likert para las preguntas que abarcan desde la pregunta 20 hasta número 39, el cual tiene 5 puntos de calificación de la siguiente manera:

1 = Totalmente en desacuerdo: (TD)

2 = En desacuerdo: (ED)

3 = Indiferente: (NI)

4 = De acuerdo: (DA)

5 = Totalmente de acuerdo: (TA)

Asimismo, se determinará el Alfa Cronbach para la Variable de Emprendedurismo.

Fórmula:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left(\frac{\sum_{i=1}^K \sigma_{Y_i}^2}{\sigma_X^2} \right)$$

Dónde:

α = Coeficiente de Alfa de Cronbach

K = N° de ítems utilizados para el cálculo

σ_i = Varianza de cada ítem

σ_X^2 = Varianza total de los ítems

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
0.80	30

Cabe recalcar que la confiabilidad Alfa de Cronbach que alcanzó este instrumento es de 0.80 ($\alpha = 80$), la cual es considerado como alta, brindándonos así el instrumento, la confiabilidad para medir el emprendedurismo de los pobladores del distrito “El Porvenir” en el año 2019, es confiable.

2.5 Procedimiento

Las encuestas llenadas se entregaron al autor, los datos se procesaron con Microsoft Excel 2018. Asimismo, se analizó una muestra de 384 personas, cuyos resultados fueron mostrados en orden a los objetivos.

2.6 Método de análisis de datos

Para el análisis de datos y de toda la información utilizada, se aplicó un análisis de tipo estadístico descriptivo, porque se efectuó en función a la hipótesis planteada y de acuerdo con el interés de los investigadores, el análisis se realizó mediante utilización de sistemas computarizados como Excel y Word, para ser presentados en base de cuadros, tablas y gráficos estadísticos.

2.7 Aspectos éticos

La realizar la presente investigación se tomó en cuenta el máximo respeto a la autenticidad de la información obtenida de los diferentes Bancos, Financieras, Cajas y de la SBS (Superintendencia de Banca y Seguros) y AFP, asimismo como no coaccionar en las respuestas de los participantes de la encuesta que será aplicada a los pobladores del distrito del “El Porvenir”.

Asimismo, se ha realizado las citaciones y referencias correspondientes respetando los derechos de autor. Por lo tanto, la investigación cumple con las normas y lineamientos establecidos por la escuela de Administración sin ningún tipo de acto de plagio que afecta la ética de la investigación a realizar.

III. RESULTADOS

Objetivo I: Analizar el financiamiento de las cajas que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019

Tabla 3.1

Información crediticia establecida por las cajas para los pobladores del distrito de El Porvenir

Fuente	Entidades Financiera	Tasa de Interés	Requisitos	N° de plazos	Evaluación Crediticia
	Caja Arequipa	30.33% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. DNI del titular y cónyuge o conviviente. 2. Documento que acredite la actividad económica. 3. Documento de propiedad de su vivienda o aval. 4. Recibos de luz o agua del domicilio actual o cancelado. 5. Requisitos referenciales, sujetos a evaluación 	5 meses – 36 meses	SI
Cajas	Caja Sullana	44.22% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar como mínimo con 6 meses de experiencia en actividad empresarial. 2. Buena calificación en la central de riesgos 3. Debe estar puntual en el sistema de crédito de esta Caja. 4. Sujeto a Evaluación. 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Trujillo	34.77% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocio en actividad. 2. Experiencia mínima de 6 meses. 3. No contar en el sistema financiero con deudas morosas. 4. Sujeto a Evaluación. 	5 meses – 36 meses	SI

Nota: Datos obtenidos de la Guía Documental sustraídos de la información dada públicamente por la entidad financiera.

De acuerdo a los datos otorgados por la tabla 3.1 existen diferentes cajas que operan en la ciudad de Trujillo, tales como Caja Arequipa, Caja Sullana y Caja Trujillo; las cuales cuentan con 30.33%, 44.22% y 34.77% de tasa de interés respectivamente, asimismo los requisitos establecidos por Caja Arequipa son: DNI del titular y cónyuge o conviviente, documento que acredite la actividad económica, documento de propiedad de su vivienda o aval, recibos de luz y agua del domicilio actual o cancelado y requisitos referenciales sujetos a evaluación, mientras que Caja Sullana solamente exige cuatro requisitos, los cuales son: Contar con 6 meses como mínimo de experiencia en el mundo empresarial, en cuanto a la central de riesgo contar con una buena calificación, asimismo los créditos financieros existentes con caja Sullana, deben de estar puntuales y por ultimo deben de estar sujetos a evaluación, para finalizar la última caja existente en Trujillo que tengan como producto créditos para las pyme es caja Trujillo, la cual te exigen cuatro requisitos las cuales son: Negocio en actividad, Experiencia mínima de seis meses, No tener en el sistema financiero deudas morosas y estar sujeto a evaluación; los números de plazos dados por las tres cajas son las mismas de 5 a 36 meses y por ultimo las tres cajas solicitan evaluación crediticia.

Objetivo 2: Analizar el financiamiento de las financieras que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019

Tabla 3.2

Información crediticia establecida por las financieras para los pobladores del distrito de El Porvenir

Fuente	Entidades Financiera	Tasa de Interés	Requisitos	Número de plazos	Evaluación Crediticia
Financieras	CrediScotia	43.03% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. DNI propio y del cónyuge. 2. Presentar recibo de cualquier servicio público o telefónico cancelado. 3. Auto avalúo y/o título de propiedad (se solicitará solo a clientes sin antecedentes crediticios, dependiendo del importe del crédito). 4. Sustento de ventas. 5. Constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial. 6. Cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero. 	3 meses - 18 meses	Si
	TFC	36.96% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estar dentro del rango de 20 y 70 años de edad. 2. Constatar ingresos mínimos de S/. 350.00 mensuales 3. Fotocopia del DNI del solicitante conviviente o cónyuge. 4. Fotocopia del recibo de servicios (luz o agua) 5. Sustentación de propiedad. 	5 meses – 36 meses	Si

Compartamos de interés	96.33%	1. DNI.	1 mes – 18 meses	No
		2. Documentos del negocio.		
		3. Recibo de Servicios.		
		4. Documentos que acrediten propiedad de vivienda o local comercial.		
		5. 6 meses de experiencia en el rubro.		
Confianza de interés	34.37%	1. Negocio con un mínimo de 6 meses de funcionamiento.	1 mes – 18 meses	Si
		2. No poseer deudas morosas en el sistema financiero.		
		3. Copia de DNI (Solicitante y/o cónyuge).		
		4. Documentos del negocio (Licencia de funcionamiento, RUC, Boletas de compra de mercadería del último mes, cuaderno de ventas u otros).		
		5. Ultimo recibo de servicios de agua, luz o teléfono.		
		6. Garantías (de acuerdo a evaluación).		
Proempresa de interés	35.86%	1. Copia del DNI del solicitante y cónyuge o conviviente.	1 mes – 18 meses	Si
		2. Copia del RUC o documentos que acrediten la actividad de su negocio.		
		3. Copia del título de propiedad, autoevaluó y/o constancia de posesión.		
		4. Recibo de luz, agua o teléfono cancelado.		

Nota: Datos obtenidos de la Guía Documental sustraídos de la información dada públicamente por la entidad financiera.

En la tabla 3.2 se dan a conocer las diferentes financieras que operan en la ciudad de Trujillo, así como también de los requisitos modalidad y plazos que solicitan al otorgar préstamos crediticios a los emprendedores, ya sea por CrediScotia, TFC, Compartamos, Confianza y Proempresa; las cuales tienen una tasa de interés promedio de 43.03%, 36.96%, 96.33%, 34.37% y 35.86% respectivamente. Asimismo, los requisitos que exige CrediScotia son los siguientes: entregar copia de DNI del solicitante o cónyuge, recibo público cancelado, Autoavalúo y/o título de propiedad, sustento de ventas, Constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial y Cronograma, recibos que constate en el sistema financiero pagos o estados de cuenta de préstamos vigentes; los requisitos que exige TFC son los siguientes: Estar entre la edad de 20 y 70 años, Constatar ingresos mínimos de S/. 350.00 mensuales, Fotocopia del DNI del solicitante y cónyuge o, Sustento de Propiedad de Vivienda, en caso no cuente con casa propia se solicitará un aval; los requisitos que solicita la financiera compartamos son: DNI, Documentos del negocio, Recibo de Servicios, Documentos que acrediten propiedad de vivienda o local comercial y 6 meses de experiencia en el rubro; los requisitos que solicita la financiera Confianza son los siguientes: Contar como mínimo con negocio de 6 meses de trayectoria, no estar calificado como cliente moroso financieramente, copia de DNI (Solicitante y/o cónyuge), Documentos del negocio, último recibo de servicio pagado, garantías (de acuerdo a evaluación) y la última financiera que opera en la ciudad de Trujillo es Proempresa la cual solicita los siguientes documentos para brindar un préstamo pyme los cuales son: copia del DNI del solicitante y cónyuge o conviviente, copia del RUC o documentos que acrediten la actividad de su negocio, copia del título de propiedad, autoevalúo y/o constancia de posesión, recibo de luz, agua o teléfono cancelado; la financiera CrediScotia maneja sus cuotas entre 3 hasta 18 meses, la financiera TFC maneja sus cuotas entre 5 a 36 meses, la financiera Compartamos, Confianza y Proempresa tienen un número de plazos entre 1 mes hasta 18 meses, todas las financieras mencionadas solicitan evaluación crediticia, menos una, la cual es Compartamos.

Objetivo 3: Analizar el financiamiento de los bancos que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019

Tabla 3.3

Información crediticia establecida por los bancos para los pobladores del distrito de El Porvenir

Bancos	Tasa de Interés	Requisitos	Número de plazos	Evaluación Crediticia
BBVA	8.88% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar en el sistema financiero con buen reporte crediticio. 2. Presentar sobre el de IGV/Renta a Sunat los 3 últimos pagos. 3. Situación de Estados Financieros (antigüedad no mayor a 3 meses). 4. Contar con BBVA Net Cash (para la modalidad Fast Cash). 5. Contar con un reporte positivo de la central de riesgos de la Superintendencia de Banca y Seguro 	1 mes – 12 meses	Si
BCP	11.27% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Copia del documento de identidad de los solicitantes. 2. Última declaración jurada anual solo para los clientes que se encuentren en el Régimen General. 3. Copia de último recibo de servicios (luz, agua) del domicilio del solicitante o titular de la empresa (vigencia de 60 días). 4. Licencia de funcionamiento para negocios dedicados al expendio y comercialización de combustible y los dedicados a elaborar o comercializar medicamentos y productos o insumos alimenticios y centros educativos. 5. Adicional a la firma de contrato de préstamos o mutuo, firma de pagaré a la vista como respaldo de tus obligaciones. Para el caso de personas jurídicas, el 	3 meses – 24 meses	Si

		representante legal de la empresa debe acreditar poderes para préstamos o mutuos o créditos en general.		
PICHINCHA	8.65% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. DNI del cónyuge o titular (Copia). 2. Copia de RUC, licencia de funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor) 3. Copia del último recibo de servicio público. 4. Copia de documento de propiedad de vivienda o aval. 	12 meses – 24 meses	Si
SCOTIABANK	10.08% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Necesitas ser persona jurídica o persona natural con negocio. 2. Tu negocio debe tener más de 1 año de antigüedad. 3. Debes mantener un buen comportamiento crediticio. 4. Contar con una línea de Crédito para el producto. 5. Firmar el Pagaré de la operación. 	12 meses - 36 meses	Si
INTERBANK	9.40% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debes tener entre 25 y 70 años de edad para solicitar el préstamo. 2. Presentar DNI o carné de extranjería de todos los participantes (titular, cónyuge, aval, representante legal y/o accionista), recibo de servicios (luz, agua o teléfono) y documento de propiedad de titular o aval, de ser el caso. 3. Debes tener 12 meses de antigüedad comercial debidamente acreditada y presentar contrato de alquiler vigente, licencia de Funcionamiento y 4. Presentar una copia de la última declaración mensual de impuestos y/o constancia de pago, asimismo una constancia de pago, solo para casos del régimen general, todo esto si se cuenta con 	12 meses – 24 meses	Si

		<p>RUC, de no contar con ello acercarse a Tiendas Banca Pequeña Empresa con los siguientes documentos:</p> <p>5. Algún documento que certifique la antigüedad de tu actividad económica como Licencia Municipal de Funcionamiento, Carné de Asociación de Comerciantes, Constancia de asociado al mercado, Contrato de alquiler de puesto o Pago de tasa diaria a la municipalidad. Boletas, guías y otros documentos que acrediten compras.</p>		
MI BANCO	14.57% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo. 2. Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente. 3. Recibo de servicios (luz o agua). 4. No tener deudas morosas en el sistema financiero. 5. Copia de DNI de los socios. 6. Recibo de luz, agua o teléfono. 7. Documentos del negocio. 8. Documentos de residencia del representante legal apoderado y avales. 9. Acta de constitución de la empresa. 10. Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días. 11. Declaración de renta anual y 3 últimos PDT. 12. Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía. 13. Recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio. 	12 meses – 24 meses	Si
GNB	9.35% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar con una línea de crédito aprobada. 2. Contar con una Cuenta Corriente BANCO GNB. 	12 meses – 24 meses	SI

-
3. Presentación de documentos que el Banco solicite.
 4. Sujeto a evaluación crediticia.
-

Nota: Datos obtenidos de la Guía Documental sustraídos de la información dada públicamente por la entidad financiera.

En la tabla 3.3 observamos la información necesaria para solicitar un préstamo pyme, dados por los bancos, los cuales solo operan en la Ciudad de Trujillo son los siguientes: BBVA, BCP, Pichincha, Scotiabank, Interbank, Mi Banco y GNB, las cuales tienen una tasa de interés de: 8.88%, 11.27%, 8.65%, 10.08%, 9.40%, 14.57% y 9.35% respectivamente, ahora los requisitos para solicitar un préstamo pyme para el BBVA son: Contar en el sistema financiero con una buena referencia crediticia, tres últimos pagos de IGV/Renta a Sunat, situación de Estados Financieros (antigüedad no mayor a 3 meses), contar con BBVA Net Cash (para la modalidad Fast Cash) y Contar con un reporte positivo de la central de riesgos de la Superintendencia de Banca y Seguro; los requisitos exigidos por el BCP son los siguientes: Copia del documento de identidad del solicitante, de la última declaración jurada de clientes que se encuentren en el Régimen General, del último recibo de servicios (luz, agua) del domicilio del solicitante u empresa de 60 días de vigencia, copia de licencia de funcionamiento para negocios dedicados al expendio y comercialización de combustible y los dedicados a elaborar o comercializar medicamentos y productos o insumos alimenticios y centros educativos además de adicionar a la firma de contrato de préstamos o mutuo, firma de respaldo a través de pagare de sus obligaciones. Para el caso de personas jurídicas, debe acreditar el representante legal de la organización los poderes para los préstamos o mutuos o créditos en general; los requisitos solicitado por el banco Pichincha son los siguientes: Copia de documento de identidad de titular y cónyuge, copia de RUC, licencia de funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor), copia del último recibo de agua, teléfono o luz (sólo uno de ellos), copia de documento de propiedad de vivienda y en caso de no tener casa propia, se solicitará aval; los requisitos exigidos por el banco Scotiabank son los siguientes: Necesitas ser persona jurídica o persona natural con negocio, Contar con 1 año de antigüedad en tu negocio y un buen comportamiento crediticio, además de una línea de Crédito para el producto y firmar el pagaré de la operación

En cuanto los requisitos solicitados por el banco Interbank son los siguientes: Encontrarse dentro del rango de 25 y 70 años de edad para solicitar el préstamo, así mismo como contar con los siguientes documentos: recibo de servicios públicos, copia de DNI o carné de extranjería de todos los, documento de propiedad de titular. Además, si se cuenta RUC se acercara a las Tiendas de Banca Pequeña Empresa con los siguientes documentos: Una copia de la última declaración mensual de impuestos (RUS, RES, reg. general) y/o constancia de pago, declaración anual de impuestos y/o constancia de pago, solo para casos del régimen general, si no cuentas con RUC, debe acercate a nuestras Tiendas Banca Pequeña Empresa con los siguientes documentos: Algún documento que certifique la actividad financiera como Licencia Municipal de Funcionamiento, Carné de Asociación de Comerciantes, Constancia de asociado al mercado, Contrato de alquiler de puesto o Pago de tasa diaria a la municipalidad, boletas, guías y otros documentos que acrediten compras.

Asimismo los requisitos de Mi Banco para un préstamo Pyme son los siguientes: Poseer un negocio con 6 como mínimo de funcionamiento, fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente, recibo de servicios (luz o agua), no contar con deudas morosas en el sistema financiero, copia de DNI de los socios, recibo de luz, agua o teléfono, documentos del negocio, documentos de residencia del representante legal apoderado y avales, acta de constitución de la empresa, vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días, declaración de renta anual y 3 últimos PDT, documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía y recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio; por ultimo banco que opera en la ciudad de Trujillo el cuál es GNB exige los siguientes documentos: Contar con créditos aprobada, contar con una Cuenta Corriente BANCO GNB, presentación de documentos de otros documentos solicitados ,así como estar sujeto a evaluación crediticia; el banco BBVA te da un préstamo con unos plazos de uno a doce meses, el BCP da a unos plazos de 3 meses a 24 meses, Pichincha da unos plazos de 12 a 24 meses, ScotiaBank da a unos plazos de 12 a 36 meses, Interbank además de Mi Banco y GNB dan a unos plazos de 12 a 24 meses.

Objetivo 4: Analizar el financiamiento del mercado informal que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019

Tabla 3.4

Información crediticia establecida por el mercado informal para los pobladores del distrito de El Porvenir

Fuente	Entidades Financiera	Tasa de Interés	Requisitos	Número de plazos	Evaluación Crediticia
Mercado Informal	Colombianos	25% de Interés	1. Un objeto de valor, se le da al prestatario como garantía 2. Dar trabajo a un amigo del prestatario en proyectos grandes	3 meses	No
	Prestamistas	20% de Interés	Un objeto de valor, se le da al prestatario como garantía	5 meses	No

Nota: Datos obtenidos de la Guía Documental sustraídos de información de consumidores del mercado informal financiero

En el cuadro 3.4 se observa que el mercado informal solo se manejan por los Colombianos y los prestamistas, los cuales tienen un 25% y 20% de interés respectivamente, los requisitos para ambos es lo mismo un objeto de valor como garantía, en el caso de los colombianos piden un requisito más que en proyectos grandes, un amigo del prestatario trabaje en dicho proyectos, el número de plazos para los Colombianos son alrededor de 3 meses, mientras que los prestamistas son alrededor de los 5 meses, para ambos no piden una evaluación crediticia.

Objetivo 5: Identificar los perfiles de emprendedurismo que más se manifiesten en los pobladores del distrito de El Porvenir

Tabla 3.5

Perfil del emprendedor Corporativo

Perfil del Emprendedor Corporativo	Dar iniciativa ante situaciones complejas		Comparten las ideas de negocio		Autonomía en el trabajo		Trabajar en equipo		Sacrificar tiempo libre por el trabajo		Promedio %
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Totalmente de acuerdo	86	22%	123	32%	109	28%	112	29%	107	28%	28%
De acuerdo	231	60%	176	46%	177	46%	195	51%	170	44%	49%
Imparcial	63	16%	76	20%	80	21%	60	16%	86	22%	19%
En desacuerdo	4	1%	4	1%	10	3%	10	3%	12	3%	2%
Totalmente en desacuerdo	0	0%	5	1%	8	2%	7	2%	9	2%	2%
Total	384		384		384		384		384		100%

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.5 se demuestra las respuestas y porcentajes brindados a través de los encuestados, bajo las preguntas del perfil emprendedor Económico, la cual un 51% de los encuestados está de acuerdo que tienen predisposición en asumir nuevos riesgos y solo un 1% está totalmente en desacuerdo, asimismo el 45% de los encuestados está de acuerdo que ellos toman notas escritas sobre sus proyectos y un 28% está totalmente de acuerdo, un 48% está totalmente de acuerdo que no tendría problema en arriesgar sus propios recursos si estuviera poniendo en marcha un proyecto empresarial y 2% está totalmente en desacuerdo, un 45% está de acuerdo que sabe manejar sus recursos económicos y un 18% es imparcial, un 29% está totalmente de acuerdo que se plantea temas con visión a futuro y solo 45% está de acuerdo.

Tabla 3.6 Perfil del emprendedor social

Perfil del Emprendedor Social	Creatividad		Confiar a las posibilidades y capacidades obtenidas		Sacrificar el tiempo de trabajo para mejorar la comunidad		Sensibilidad al observar los problemas de tu prójimo		Creación de una ONG para ayudar a tu comunidad		Promedio
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Totalmente de acuerdo	111	36%	122	39%	141	45%	99	32%	77	25%	29%
De acuerdo	182	47%	183	47%	149	38%	142	37%	143	37%	42%
Imparcial	67	13%	59	11%	70	14%	63	12%	56	11%	16%
En desacuerdo	18	2%	15	2%	15	2%	35	5%	50	6%	7%
Totalmente en desacuerdo	6	0%	5	0%	9	1%	45	3%	58	4%	6%
Total	384		384		384		384		384		100%

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.6 se demuestra las respuestas y los porcentajes dado por los encuestados bajo las preguntas del perfil emprendedor Social, del total de los encuestados solo un 47% está de acuerdo que se considera creativo y solo un 36% está totalmente de acuerdo, un 47% está de acuerdo que tiene confianza en sus habilidades y capacidades y solo un 2% está en desacuerdo, un 45% estaría totalmente de acuerdo a sacrificar su tiempo por el bien de la comunidad y un 3% está totalmente en desacuerdo, un 32% está totalmente de acuerdo que es sensible al observar los problemas de su prójimo y un 3% está totalmente en desacuerdo, un 37% está de acuerdo en la creación de una organización sin intenciones de lucrar para el desarrollo de su distrito y solo un 4% estaría totalmente en desacuerdo.

Tabla 3.7

Perfil del emprendedor Político

Perfil del Emprendedor Político	Facilidad en asignar tareas		Facilidad para los negocios		Afrontar problemas con optimismo		Poseer habilidades oradoras		Facilidad en manejar grandes grupos de personas		Promedio
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Totalmente de acuerdo	104	27%	90	23%	111	29%	104	27%	112	29%	27%
De acuerdo	187	49%	208	54%	184	48%	176	46%	161	42%	48%
Imparcial	72	19%	66	17%	63	16%	83	22%	103	27%	20%
En desacuerdo	8	2%	16	4%	20	5%	12	3%	8	2%	3%
Totalmente en desacuerdo	13	3%	5	1%	6	2%	9	2%	0	0%	2%
Total	384		384		384		384		384		100%

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.7 se demuestra las respuestas y los porcentajes de las encuestas bajo las preguntas del perfil emprendedor Político, por lo cual del total de encuestados, solo un 49% está de acuerdo que se le es fácil asignar tareas a los demás y solo un 3% está totalmente en desacuerdo, un 54% está de acuerdo que tiene facilidad para negociar con éxito y un 17% esta imparcial, un 48% está de acuerdo que afronta los problemas con optimismo y solo un 5% está en desacuerdo, solo un 46% está de acuerdo que tiene habilidades oradoras y un 2% está totalmente en desacuerdo, a un 29% le es fácil manejar a grandes grupos de personas y un 42% está de acuerdo que tiene habilidades oradoras.

Tabla 3.8

Perfil del emprendedor Económico

Perfil del Emprendedor Económico	Predispone asumir nuevos riesgos		Tomar apuntes de futuros proyectos		Arriesga recursos propios para poner en marcha un proyecto empresarial		Administra sus recursos económicos		Planeación de proyectos a futuro		Promedio
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Totalmente de acuerdo	105	27%	106	28%	108	28%	126	33%	110	29%	29%
De acuerdo	195	51%	174	45%	183	48%	174	45%	174	45%	47%
Imparcial	75	20%	94	24%	72	19%	69	18%	78	20%	20%
En desacuerdo	6	2%	7	2%	12	3%	9	2%	13	3%	2%
Totalmente en desacuerdo	3	1%	3	1%	9	2%	6	2%	9	2%	1%
Total	384		384		384		384		384		100%

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.8 se demuestra las respuestas y los porcentajes de las encuestas bajo las preguntas del perfil emprendedor Económico, la cual la parte de predispone asumir nuevos riesgos tiene 27% de totalmente de acuerdo y 51% en de acuerdo; en la parte de Tomar apuntes de futuros proyectos solamente hay un 2% en desacuerdo y un 45% de acuerdo; en la parte de arriesgar recursos propios para poner en marcha un proyecto empresarial, un 19% se mantenía imparcial y un 28% está totalmente de acuerdo; un 33% está totalmente de acuerdo administra sus recursos económicos y solo un 3% está en desacuerdo, un 45% está en de acuerdo que planean sus proyectos y un 29% totalmente de acuerdo.

Tabla 3.9

Perfiles de emprendedurismo

Perfiles de Emprendedurismo	Emprendedor Corporativo	Emprendedor Económico	Emprendedor Social	Emprendedor Político
	%	%	%	%
Totalmente de acuerdo	28%	29%	29%	27%
De acuerdo	49%	47%	42%	48%
Imparcial	19%	20%	16%	20%
En desacuerdo	2%	2%	7%	3%
Totalmente en desacuerdo	2%	2%	6%	2%
Total	384	384	384	384

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.9 se da un resumen de los promedios de los tipos de perfiles de emprendedurismo, todos tienen una parte de cada emprendedor pero tomando como calificativo a las 2 escalas más importantes que es totalmente de acuerdo y de acuerdo, se identifica que más presencia tiene un perfil de emprendedor corporativo con un 28% en totalmente de acuerdo y 49% de acuerdo los cuales tiene una suma de 77%, el siguiente es el emprendedor económico con un 29% en totalmente de acuerdo y 47% de acuerdo los cuales tienen una suma de 76% ,asimismo en el tercer puesto es el emprendedor político con un 27% en totalmente de acuerdo y 48% en de acuerdo, los cuales tienen una suma de 75% y por ultimo está el perfil del emprendedor social con un 29% en Totalmente de acuerdo y un 42% en de acuerdo, los cuales tienen una suma de 71%.

Objetivo General: Analizar la selección de alternativas de financiamiento externo en el emprendedurismo de los pobladores del distrito El Porvenir – 2019

Tabla 3.10

Influencia del nivel académico en la presencia de impagos de deudas.

Impago de deudas	Nivel Académico										Total
	Primaria		Secundaria		Técnico		Superior		Post - Grado		
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Si	73	18,91%	95	24,71%	25	6,49%	11	2,76%	1	0,14%	53%
No	64	16,77%	84	21,91%	22	5,75%	9	2,45%	0	0,12%	47%
Total	137	36%	179	47%	47	12%	20	5%	1	0%	100%

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.10 muestra el nivel académico de los emprendedores del distrito El Porvenir en relación a si han caído en impago con alguna financiera, indicándonos que un 53% de los emprendedores han caído en impago, de cual 0.14% tienen un nivel académico máximo de Post – Grado, 2.76% tienen un grado superior, 6.49% tienen un grado técnico, 24.71% tienen solamente hasta estudios secundarios y un 18.91% tiene estudios primarios. Asimismo, solo un 47% no han caído en impago, puesto que la mayoría de los emprendedores son de nivel educativo primario y secundario, con un valor porcentual de 16.77% y 21.91% respectivamente, así como un 47% en nivel técnico, respecto a la minoría que se encuentra conformada por nivel educativo superior y Post-Grado, con un valor porcentual de 2.45% y 0.12 respectivamente.

Por lo tanto, se puede observar que del total de los emprendedores del distrito El Porvenir un 82% poseen estudios básicos, es decir no han llevado ninguna clase de educación financiera, por otra parte, con un valor porcentual de 185 se encuentra los emprendedores con estudios más avanzados.

Tabla 3.11

Recurrencia de tasas de interés mensual en las cantidades solicitadas a crédito.

Tasa de Interés mensual de deudas adquiridas	Cantidades solicitadas a crédito														
	500 soles - 1000 soles		1001 soles - 1500 soles		1501 soles - 3000 soles		3001 soles - 5500 soles		5501 soles - 10000 soles		10001 soles - 20000 soles		20000 soles - a más		Total
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
0.75% a 3.50%	4	1.10%	4	1.00%	2	0.65%	2	0.45%	3	0.80%	3	0.80%	1	0.15%	5%
3.51% a 4.50%	8	2.20%	8	2.00%	5	1.30%	3	0.90%	6	1.60%	6	1.60%	1	0.30%	10%
4.51% a 5.50%	34	8.80%	31	8.00%	20	5.20%	14	3.60%	25	6.40%	25	6.40%	5	1.20%	40%
5.51% a 6.50%	24	6.38%	22	5.80%	14	3.77%	10	2.61%	18	4.64%	18	4.64%	3	0.87%	29%
6.51% a 7.50%	8	2.20%	8	2.00%	5	1.30%	3	0.90%	6	1.60%	6	1.60%	1	0.30%	10%
7.51% a 8.5%	4	1.10%	4	1.00%	2	0.65%	2	0.45%	3	0.80%	3	0.80%	1	0.15%	5%
Total	84	22%	77	20%	50	13%	35	9%	61	16%	61	16%	12	3%	100%

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.11 muestra las cantidades solicitadas a crédito en relación con las tasas de interés adquiridas frecuentemente por los empresarios del distrito El Porvenir, de los cuales solo un 22% solicita entre 500 soles a 1000 soles, un 20% solicita entre 1001 soles a 1500 soles, un 13% solicita entre 1501 soles a 3000 soles, un 9% solamente 3001 soles a 5500 soles, un 16% de 5501 soles a 10000 soles; 16% solicita 10001 soles a 20000 soles y únicamente un 3% solicita entre 20000 soles a más.

Asimismo el 5% de los empresarios encuestados pagan un interés mensual de 0.75% a 3.50% ,lo cual viene a ser unos 9% y 42% equivalentemente; asimismo un 10% interés mensual de 3.51% a 4.50%, los cuales es 42.12% y 54% anual respectivamente; 40% de los emprendedores paga un 4.51% a 5.50%, los cuales son 54.12 y 66% respectivamente; 29% de los emprendedores pagan un interés de 5.51% a 6.50%, de los cuales serían anualmente un 66.12% y 78% respectivamente, 10% de los emprendedores pagan un interés de 6.51% a 7.50%, de los cuales serían anualmente unos 78.12% y 90% respectivamente y solamente un 5% pagan un interés de 7.51% a 8.5%, lo cual sería año un interés de 90.12% y 102% respectivamente

Como resultado el 69% de los emprendedores del distrito de “El Porvenir” pagan un interés que oscila entre 4.51% a 6.50% de interés mensual, así como el 64% pide mayormente financiamiento que oscila entre 500 soles a 5500 soles; por otra parte, solo un 5% pagan un interés entre 0.75% a 3.50%, las cuales en promedio el 19% solicita más de 10001 soles de crédito, esto da a entender que las entidades financieras miran con un riesgo medio – alto a los emprendedores del distrito “El Porvenir”.

Tabla 3.12

Accesibilidad de las entidades financieras y frecuencia en los que son solicitados simultáneamente

Frecuencia de préstamos solicitados en diferentes financieras simultáneamente	Entidades financieras más accesibles								
	Banco		Financiera		Caja		Prestamista		Total
	N	%	N	%	N	%	N	%	%
1	16	4.06%	38	10.00%	62	16.04%	38	9.90%	40%
2	12	3.05%	29	7.50%	46	12.03%	29	7.42%	30%
3	4	1.02%	10	2.50%	15	4.01%	10	2.47%	10%
4	8	2.03%	19	5.00%	31	8.02%	19	4.95%	20%
5 a más	0	0.10%	1	0.25%	2	0.40%	1	0.25%	1%
Total	39	10%	96	25%	154	40%	95	25%	384

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.12 da a conocer en cuantas entidades financieras un emprendedor se ha endeudado al mismo tiempo en relación a las entidades financieras accesibles, lo cual resulta que del total 40% solamente se ha endeudado una 1 entidad financiera, 30% solamente se ha endeudado con 2 entidades financieras al mismo tiempo, el 10% se han endeudado con 3 entidades financieras, el 20% con más 4 entidades financieras y solamente un 1% de 5 entidades financieras a más.

Por otra parte, las entidades financieras que son más accesibles a brindar créditos, repercutiendo con la informaciones brindada por la tabla 3.1, tabla 3.2 y tabla 3.3 con el promedio de las tasas de interés en la que brindan créditos, mostrándonos en la tabla 3.12 hasta donde podrían solicitar créditos los emprendedores del distrito “El Porvenir” de los cuales solo un 10% pueden acceder como máximo financiamiento a los bancos, los cuales tienen una tasa de interés promedio 10.11% ; 25% pueden seleccionar máximo hasta una financiera, los cuales tienen un interés promedio 47.12% ,40% pueden seleccionar máximo a una caja, los cuales tienen un interés promedio de 38% de interés y un 25% pueden seleccionar como máximo a los prestamistas informales los cuales tienen una tasa interés del 20%.

Asimismo respecto a la accesibilidad de las entidades financieras un 90% de los emprendedores no cumple los requisitos solicitados por el banco que como común denominador te exigen tener declaración patrimonial, contar con un año de antigüedad en el negocio y otros requisitos más, además de cumplir con la evaluación crediticia correspondiente de dicha entidad para poder acceder a crédito; 65% de los emprendedores encuestados no cumplen con los requisitos solicitados por una financiera que en un común denominador te exigen un sustento del negocio, documentos que constaten la existencia de su negocio y otros documentos solicitados, además que no cumplen con la evaluación crediticia; 25% de los encuestados no pueden solicitar préstamos ni en bancos, financieras y caja porque no han cumplido los requisitos que solicitan las cajas que normalmente piden los siguientes requisitos: documento oficial de identidad de los apoderados, garantías que cubran el crédito solicitado, contar con 6 meses de experiencia como mínimo en el mundo empresarial y otros documentos además que no han pasado la evaluación crediticia y por ultimo solo un 25% de los encuestados solo pueden solicitar préstamos a los prestamistas informales que solo les solicitan dar un objeto de valor que se le da al prestatario como garantía y dar trabajo a uno de los amigos o familiares del prestamista, así como tampoco piden requisitos ni evaluación crediticia, a estos prestamistas solo van aquellos emprendedores que están muy mal en el sistema financiero y es la última alternativa de financiamiento que tienen.

Tabla 3.13

Aceptabilidad del mercado informal como financiamiento externo

Solicitud en el mercado Informal	N	%
Si	204	53%
No	180	47%
Total	384	100%

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los emprendedores del distrito El Porvenir.

En la tabla 3.13 da a conocer que de los encuestados el 53% ha solicitado financiamiento en el mercado informal y un 47% no lo hizo, esto nos da como información de que alguna vez han quedado en impago o no han cumplido los requisitos necesarios para conseguir un financiamiento de una entidad financiera formal.

IV. DISCUSIÓN

Este estudio se ha elaborado con la intención de analizar la selección de alternativas de financiamiento externo en los emprendedores del distrito, con las dimensiones de Alternativas de financiamiento externo, Emprendedor Corporativo, Emprendedor Económico, Emprendedor Social y Emprendedor Político, cuyos resultados permitieron dar a conocer como son las selecciones de alternativas de financiamiento externo.

Una de las principales barreras que surgieron en esta investigación fue en la aplicación de las encuestas; debido a que los emprendedores no tenían tiempo para desarrollar la encuesta, puesto que ya tenían una agenda y además no tenían interés en desarrollarlo, sin embargo, se explicó detalladamente los beneficios e importancia de esta investigación para la sociedad de modo que la aptitud cambio radicalmente y desarrollaron la encuesta de manera responsable, lógica y coherente. Por otro lado, con aquellos emprendedores que rotundamente no disponían de tiempo, se hizo un acuerdo en quedar un día, en la cual dispongan de un poco de tiempo libre, para que se concentren en el desarrollo de la respectiva encuesta y así con ello poder lograr adquirir información precisa y veraz para realizar la investigación.

En la tabla 3.1, 3.2 y 3.3 en las cuales recopilamos información de las fuentes de financiamiento externo de las entidades financieras que operan el distrito “El Porvenir” los hemos ordenado en un orden jerárquico de capacidades de crédito, las cuales son: Cajas, Financieras y Bancos, quienes ofrecen una tasa especial de créditos Pymes, que en promedio en las cajas se tienen un tasa de interés del 36.44%, las financieras tienen una tasa promedio de interés de 49.31% y los bancos tienen la tasa más baja con solamente un 10.31%; estas tasas son considerablemente las más bajas que se dan por préstamos personales o de consumo, lo cual se corrobora con lo señalado por Kong y Moreno (2014) argumenta que el desarrollo positivo de las mypes del distrito de San José quienes fueron afectadas por influencia de las alternativas de financiamiento, puesto que las alternativas de financiamiento, les ha permitido adquirir créditos para sustentar sus proyectos que necesiten de inversión, ya sea en capital de trabajo, tecnología y activos fijos, permitiéndoles incrementar su producción y entradas; además se confirma con los resultados de Castro (2016), el cual concluye que la liquidez corriente de la empresa Metal Truck Group S.A. ha crecido en un 31.53%, después de haber recibido el préstamo bancario solicitado, lo cual indica el efecto positivo del financiamiento. Para culminar de fortalecer la información

obtenida de los créditos baratos ofrecidos para las Pymes se puede validar con los resultados de Iparraguirre (2017) el cual la investigación concluye que hubo un buen resultado en la producción, liquidez, utilidad y capital de trabajo, lo cual prueba que los microcréditos para las pymes del distrito “El Porvenir”, generan crecimiento financiero y económico. Con lo cual se concluye que un préstamo de baja tasa de interés para las Mypes es positivo para su rendimiento anual.

La información de las tasas de interés mencionado anteriormente además de la información de la tabla 3.4, la cual demuestra una tabla de la tasa de interés ofertada directamente para Mypes que cobra en el mercado informal, presentando una tasa promedio de 22.5% por 2 meses, lo cual anualmente sería 74%, esta información se ratifica con los resultados de Malaga (2015) quien concluye que EDPYMES solicita tasas más altas que se encuentran entre el 43% para las pequeñas empresas y el 49% para las microempresas en comparación de las fuentes de origen no formal que es casi un 120% en su tasa ofrecida, aun así son los bancos quienes ofrecen préstamos más económicos con 20.57% para las pequeñas empresas y 32% para las microempresas, es debido aquello que estas empresas prefieren abstenerse y ser subsistentes, ya que el costo por ello es muy costoso. Con lo cual se concluye que las tasas informales de préstamos son más altas que las tasas de entidades formales.

En la tabla 3.9 se da un resumen de los perfiles de emprendedurismo que tiene en el emprendedor del distrito “El Porvenir” los cuales determinamos que un 28% y un 49% de los encuestados están totalmente de acuerdo y de acuerdo respectivamente que tienen una parte del emprendedor corporativo, además un 29% y un 47% de los encuestados están totalmente de acuerdo y de acuerdo respectivamente que tienen una parte del emprendedor económico, agregando a esto un 29% y un 42% de los encuestados están totalmente de acuerdo y de acuerdo respectivamente que tienen una parte del emprendedor social y para culminar un 27% y 48% de los encuestados están totalmente de acuerdo y de acuerdo respectivamente que tienen una parte del emprendedor Político. Esto se confirma con lo señalado por (Crisafulli, 2014) el cual indica que para saber completamente sobre emprendimiento, tenemos que explicar los perfiles de emprendedores que existen en la actualidad, puesto que cada persona es única en sus facultades, pensamiento y acciones, y es de esta manera podremos identificar qué perfil de emprendedor posee cada persona, tal como el emprendedor económico, el cual es aquella persona que crea una empresa por su iniciativa propia e identifica una oportunidad de negocio para aplicarla a un empresa u

organismo. Emprendedor corporativo, este tipo de emprendedor posee una visión empresarial, asimismo son creativos e innovadores al aplicar nuevas ideas para un negocio que no es suyo. Además también está el emprendedor Social, quien está más orientado a llevar a cabo acciones que impacten de manera positiva a los ciudadanos, estos elaboran productos o servicios que apoyan a resolver los obstáculos que enfrentan las zonas más desatendidas por las empresas, un ejemplo de estas son las ONG y finalmente está el emprendedor político, quien es el que tiene la capacidad de trascender, crear y producir para beneficio del pueblo a través de entidades del estado, sus hechos trascienden a nivel personal y privado, con el propósito de lograr objetivos para el pueblo a través de creaciones e implementaciones de acciones políticas con el apoyo de diferentes grupos sociales. Mediante esta recopilación de datos además de las investigaciones mencionadas anteriormente damos a conocer que el perfil más predominante en los emprendedores del distrito “El Porvenir”, es el emprendedor corporativo, luego sigue el emprendedor económico, como penúltimo tenemos al emprendedor político y por último el social. Con lo cual se concluye que el perfil más predominante en el emprendedor del distrito “El Porvenir”, es el perfil del emprendedor corporativo, el que le sigue es el perfil del emprendedor económico, luego es el perfil del emprendedor político y por último el menos predominante es el emprendedor Social

En la tabla 3.10 muestra el nivel académico de los emprendedores del distrito “El Porvenir” en relación a si han caído en impago con alguna financiera, indicándonos que un 53% de los emprendedores han caído en impago, de cual 0.14% tienen un nivel académico máximo de Post – Grado, 2.76% tienen un grado superior, 6.49% tienen un grado técnico, 24.71% tienen solamente hasta estudios secundarios y un 18.91% tiene estudios primarios. Asimismo, solo un 47% no han caído en impago, puesto que la mayoría de los emprendedores son de nivel educativo primario y secundario, con un valor porcentual de 16.77% y 21.91% respectivamente, así como un 47% en nivel técnico, respecto a la minoría que se encuentra conformada por nivel educativo superior y Post-Grado, con un valor porcentual de 2.45% y 0.12% respectivamente, este porcentaje alto de impago junto que el grado académico, lo cual se corrobora lo expresado por (Manrique, 2018). El cual argumenta las razones fundamentales de que exista un limitado acceso para las pymes en cuánto financiamiento, se debe en su mayoría de veces a los índices de morosidad. Por lo cual se da a conocer que existen grandes porcentajes de impago en los emprendedores del distrito “El

Porvenir” y además que un alto porcentaje de emprendedores que no han tenido estudios superiores.

En la tabla 3.12 se da a conocer la accesibilidad de las entidades financieras y frecuencia en los que son solicitados simultáneamente, lo cual resulta que del total 40% solamente se ha endeudado 1 entidad financiera, 30% en 2 entidades, 10% en 3 entidades , 20% en 4 entidades y 1% en 5 entidades, además se da información que solo un 10% pueden acceder como máximo financiamiento a los bancos, los cuales tienen una tasa de interés promedio 10.11% ; asimismo solo el 25% puede seleccionar como máximo una financiera, los cuales tienen un interés promedio 47.12% ,40% pueden seleccionar máximo a una caja, los cuales tienen un interés promedio de 38% de interés, los cuales estos 75% de emprendedores pueden acceder a créditos formales puesto que cumplen los requisitos solicitados por las entidades financieras y un 25% pueden seleccionar como máximo a los prestamistas informales los cuales tienen una tasa interés del 135% promedio anual. Esta información se valida con lo expresado por (Correo, 2018). El cual afirma que El Porvenir tendrá problemas de acceso a créditos bancarios, como también el de poder contar con la ayuda de distintos programas otorgados por el gobierno central a nivel nacional, ya que serán remitidos a la central de riesgo crediticio en el mercado peruano (INFOCORP), esto se debe a las altas deudas que poseen sus 8,138 contribuyentes que sobrepasan los mil soles.

Mediante esta recopilación de datos además de las investigaciones mencionadas anteriormente damos a conocer que solo un 10% tiene acceso a créditos Pyme baratos y que un 25% de los emprendedores no tienen acceso a un financiamiento legal, además de que un 30% de los emprendedores han llegado a endeudarse con 2 entidades financieras y un 20% en 4 entidades simultáneamente, por otra parte existe un gran índice de morosidad por que el 53% de los emprendedores han caído en impago y por último han recurrido al mercado informal el 53% de los emprendedores. Con lo cual se concluye que los emprendedores en el distrito “El Porvenir” tienen dificultades en encontrar financiamiento formal por el gran riesgo crediticio que tiene el distrito.

En la tabla 3.13 se da a conocer la aceptabilidad del mercado informal como financiamiento externo el cual de los encuestados el 53% ha solicitado financiamiento en el mercado informal y un 47% no lo hizo, asimismo ratifica lo expresado por (Correo,2017). Informa que hoy en día entre fabricantes de empresas del rubro de construcción, curtiembres, restaurantes, bodegas, farmacias, calzado, metalmecánico, empresas de construcción,

tapizados, carpintería, mecánica automotriz, ebanistería, planificación, mercados privados, mueblería, entre otros están desempeñándose en el distrito de “El Porvenir” y en lo que va del tiempo son cerca de 5 mil los negocios informales; con esto determinamos los altos índices de informalidad, lo cual limita al acceso de los créditos Pyme. Con lo cual damos a conocer que más de la mitad de los emprendedores ha solicitado un financiamiento en el mercado informal.

Toda la investigación realizada en este trabajo conlleva a poder describir sobre la selección de alternativas de financiamiento externo de los emprendedores en el distrito “El Porvenir”, permitiendo que la descripción dada ayude a los emprendedores tener un mejor panorama de los requisitos, tasas de interés, beneficios de la puntualidad al pagar y el perfil que más predomina en sus cualidades para que puedan escoger con mejor detenimiento una buena fuente de financiamiento de acuerdo al contexto en el que se desarrolla, estos resultados ayudaran a diferentes emprendedores en diversos rubros y regiones del país.

V. CONCLUSIONES

- 5.1 En la investigación se determinó que lo ofrecido por las cajas a los emprendedores del distrito “El Porvenir”, es de una tasa de interés promedio de 36.44%, con unos 5 requisitos en promedio para poder acceder a crédito, además el promedio de numero de plazos para solicitar es de 5 meses a 36 meses y para culminar todas las cajas solicitan evaluación crediticia. (Tabla 3.1).
- 5.2 En la investigación se determinó que lo ofrecido por las financieras a los emprendedores del distrito “El Porvenir”, es de una tasa de interés promedio de 49.31%, con 5 requisitos en promedio para poder acceder a crédito, además el promedio de numero de plazos para solicitar es de 5 meses a 36 meses para la financiera CrediScotia, 3 meses a 18 meses para la financiera TFC y de 1 mes a 18 meses para las financieras Compartamos, Confianza y Proempresa y para culminar todas las financieras solicitan evaluación crediticia salvo de la financiera Compartamos el cual si solicita una evaluación crediticia. (Tabla 3.2).
- 5.3 En la investigación se determinó que lo ofrecido por los bancos a los emprendedores del distrito “El Porvenir”, es de una tasa de interés promedio 10.31%, con unos 7 requisitos en promedio para poder acceder a crédito, además el promedio de numero de plazos para solicitar es de 1 meses a 12 meses para el BBVA , 3 meses a 24 meses para el BCP, 12 meses a 24 meses para PICHINCHA, INTERBANK, MI BANCO Y BANCO GNB , por otro lado con 12 meses a 36 meses para el banco Scotiabank y para culminar todos los bancos solicitan evaluación crediticia. (Tabla 3.3).
- 5.4 En la investigación se determinó que lo ofrecido por los prestamistas informales a los emprendedores del distrito “El Porvenir”, es de una tasa de interés promedio del 74%, con solo un requisito en promedio para poder acceder a crédito, además el promedio de números de plazos para solicitar es de 1 meses a 12 meses para todos los prestamistas y para culminar ningún prestamista solicita evaluación crediticia. (Tabla 3.4).

- 5.5 En la investigación se determinó que perfil de emprendedurismo que tiene mayor presencia en los accionares de los emprendedores en el distrito “El Porvenir” es el perfil Corporativo, el cuál te lleva a una conducta de desarrollo y evolución en la empresa en donde labora; el segundo perfil es el económico, el cual le lleva una conducta de creación y desarrollo de un emprendimiento con índoles de lucro; el tercer perfil es el político, el cual le lleva una conducta de creación y desarrollo de un emprendimiento para trascender, crear y producir para beneficio del pueblo a través de entidades del estado y el ultimo perfil que menos presencia tiene en los accionares de los emprendedores es el perfil social, el cual le lleva a una conducta de creación y desarrollo de un emprendimiento sin fines de lucro para colaborar con el crecimiento de su comunidad. (Tabla 3.9).
- 5.6 Habiéndose encontrado altos índices de informalidad y un alto porcentaje de morosidad se ha realizado una propuesta sobre la creación de una ONG de préstamos estatal para micro empresarios, para poder ayudar a nuevas ideas de emprendimiento bajo un tutelaje de desarrollo económico y compromiso de pagos. (Tabla 3.10).
- 5.7 La selección de alternativas de financiamiento de los emprendedores del distrito “El Porvenir”, se basa en entidades financieras formales e informales, teniendo en cuenta la tasa de interés, requisitos, numero de plazos y la evaluación crediticia, solamente un 10% de los emprendedores pueden acceder a financiamiento bancario el cual tiene la tasa de interés formal más baja, la cual es, de un promedio de 10.31% de tasa de interés, en comparación de otras empresas financieras, un 25% de los emprendedores solamente pueden acceder a financiamiento de financieras, las cuales tienen una tasa de interés promedio de 43.03%, como también un 40% de los emprendedores solamente pueden acceder a financiamiento de cajas con un promedio del 36.44% de tasa de interés y solamente un 25% de los emprendedores no pueden acceder al financiamiento formal, puesto que no cumplen con los requisitos, estos emprendedores optan por el financiamiento informal el cual tiene una tasa de interés anual de 74% .

VI. RECOMENDACIONES

- 6.1 A los gerentes de las cajas se recomienda que disminuyan un poco la tasa de interés que ofrecen a los emprendedores del distrito “El Porvenir”, así como también el de ampliar los plazos de pagos por los créditos adquiridos al momento de solicitar el préstamo, de tal forma que se disminuya un poco los porcentajes de mora y darles así mayor accesibilidad a las microempresas de adquirirla.
- 6.2 A los gerentes de las financieras se recomienda que disminuyan un poco la tasa de interés que ofrecen a los emprendedores del distrito “El Porvenir”, así como también el de ampliar los plazos de pagos por los créditos adquiridos al momento de solicitar el préstamo, de tal forma que se disminuya un poco los porcentajes de mora y darles así mayor accesibilidad a las microempresas de adquirirla.
- 6.3 Se recomienda a los gerentes de los bancos disminuyan un poco la tasa de interés que ofrecen a los emprendedores del distrito “El Porvenir”, así como también el de ampliar los plazos de pagos por los créditos adquiridos al momento de solicitar el préstamo, de tal forma que se disminuya un poco los porcentajes de mora y darles así mayor accesibilidad a las microempresas de adquirirlas.
- 6.4 Se recomienda a los emprendedores que no soliciten préstamos con los mercados informales.
- 6.5 Se recomienda respecto a los perfiles de emprendedurismo, específicamente para el perfil corporativo, la cual es uno de los más altos, que se realicen asesoramientos financieros legales, inculcando al mismo tiempo el sentido humanista, debido a que el perfil social registrado en los pobladores de esta zona es muy bajo.
- 6.6 A futuros investigadores se recomienda realizar sus investigaciones con un diseño cuasi experimental para se aplique capacitaciones y los emprendedores del distrito “El Porvenir” para seleccionar las mejores alternativas de financiamiento que más le convenga.

VII. PROPUESTA

Propuesta para la creación de una ONG de financiamiento de 0% de intereses para ideas de negocio productiva y sustentable.

Capítulo I: Antecedentes Generales

1.1 Descripción del Proyecto y Nombre del Proyecto

El proyecto se va a basar en buscar ideas de negocios que sean sustentables y productivas, de acuerdo a las tendencias de consumo que se estén dando en el momento de la postulación.

Se espera que esta difusión tenga un impacto positivo para la economía del sector, puesto que van a ganar las tres partes más importantes del distrito “El Porvenir”, la cuales son el poblador, el sector público y el sector privado.

La fundamentación de este proyecto, se basa en la falta de financiamiento formal en las ideas emprendedoras, las cuales están mancilladas por el historial creditico que posee el distrito “El Porvenir”.

Respecto a la justificación de este proyecto, se basa en alto índice de financiamiento informal para los emprendedores, por motivos de falta de conciencia en el pago de sus deudas crediticias a diferentes entidades financieras y esto se da por el nulo estudio de manejo de sus finanzas personales.

Este proyecto tiene como finalidad de lograr que las ideas de emprendimientos sólidas y concisas bajo unos parámetros de productividad y sustentabilidad que ayuden al incremento de generación de empleos al poblador del distrito “El Porvenir”, aumentar la riqueza del sector privado y aumentar la riqueza de las arcas públicas del estado, por medio del pago de impuestos, no se quedan en simples ideas, sino que se materialicen en el mercado, bajo una tutela privada y estatal. Con esto logramos desarrollar económicamente además de un incremento de mejora técnico de un producto o servicio y disminuir el porcentaje de financiamiento informal que se da en el distrito “El Porvenir”

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Desarrollar, ejecutar y financiar ideas de emprendimientos que desarrollen la economía del distrito “El Porvenir”.

1.2.2 Objetivo Específicos

- Disminuir la tasa de financiamiento informal del distrito “El Porvenir”.
- Ayudar a ejecutar ideas de emprendimientos con buenas bases económicas y productivas.
- Mejorar la economía pública y privada del distrito “El Porvenir”.
- Incrementar puestos de trabajo en el distrito.

1.2.3 Ejecutor del proyecto

El ejecutor del proyecto será el administrador que desarrolló la ONG bajo la supervisión del estado, para que se garantice un flujo de liquidez a los objetivos que busca ONG.

Capítulo II: Estudio de las ideas de emprendimiento

2.1 Características que deben de poseer las ideas de emprendimientos

Para que un proyecto tenga financiamiento de la ONG debe poseer como base lo siguiente:

- Que la idea de negocio siga con la tendencia de consumo del mercado.
- Satisfaga las necesidades que el mercado solicita.
- Que tenga una segmentación de mercado.
- Amplio conocimiento del producto o servicio en que quisiera emprender.
- Mínimo unos 2 años de experiencia elaborando el producto u ofreciendo el servicio.
- Que el emprendedor este en un estado bueno en sistema de la SBS.
- No tenga ninguna obligación con alguna entidad financiera.

2.2 Metas

Emprendedores que tengan ideas de negocios.

2.3 Beneficios

Los beneficios que se van dar son a 3 sectores importantes:

Pobladores del distrito “El Porvenir”

- Aumento de oportunidades de trabajo.
- Aumento de ingresos económicos.
- Incremento de obras públicas por parte del estado.

Sector privado

- Incremento de la actividad económica.
- Incremento de la actividad productiva.
- Desarrollo técnico de producción o servicio.
- Fondos de capital sin precio de interés.

Sector público

- Incremento de recolección de impuestos.
- Incremento en la riqueza pública.
- Mayor presupuesto para gastos de proyectos públicos.

REFERENCIAS

- Aguilar, k. y Cano N. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo*. (Tesis de Licenciatura), Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo, Perú
- Andrade, S. (1999). *Preparación y evaluación de proyectos*. (2ª ed.). Lima: Editorial y Librería Lucero
- Angulo, C. (2016). *Proyectos formulación y evaluación*. Perú: Editorial Macro EIRL.
- Ayatola. (20 de febrero del 2019). Baja bancarización en el Perú coincide con niveles altos de informalidad. La República. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1416999-baja-bancarizacion-peru-coincide-niveles-altos-informalidad/>
- Baca, E. y Díaz, T. (2016). *Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Varastegui S.A.C. – 2015*. (Tesis de licenciatura), Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú.
- Barco, D. (2008). *Análisis de la situación de la empresa a través de Ratios Financieros. Actualidad Empresarial*, II-1. Recuperado de <https://www.scribd.com/document/389013808/Analisis-de-La-Situacion-de-La-Empresa-a-Traves-de-Ratios-Financieros>
- Bardales, E. (15 de junio del 2018). *Emprendedores requieren más de S/ 8,000 para poner en marcha sus negocios*. Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/emprendedores-requieren-s-8-000-poner-marcha-negocios-236036>
- Bergeche, E. (2012). *Diseño y administre su empresa*. (3ª ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Blandón, Martínez, Siu y Samaria, A. (2016). *Principales factores socioeconómicos que limitan la creación y el desarrollo del emprendedurismo en los jóvenes de la ciudad de Estelí en el II semestre del año 2016*. (Tesis de licenciatura), Facultad Regional Multidisciplinaria de Esteli, Estelí, Nicaragua.

- Castro, S. (2016). *Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2016*. (Tesis de licenciatura), Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo Perú
- Chavez, M. (2017). *Incidencia de Financiamiento Externo en el crecimiento de las MYPES del sector Comercio del distrito de Trujillo, año 2017*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Cesar Vallejo, Trujillo, Perú.
- Crisafulli, L. (2014). *Emprendimiento herramientas para emprendedores en formación*. (1ª ed.). Córdoba.
- Del arco, E. Y Blomer B. (2008). *Como crear tu nueva empresa*. (1ª ed.). España: Glodani
- Gonzales, A. (2015). *Financiamiento de proyectos de Inversión Pyme en el Mercado de capitales: Un estudio de caso local*. (Tesis de Licenciatura). Mar del Plata, Argentina.
- Iparraquirre, M. (2017). *Los microcréditos y su aporte al desarrollo económico y financiero de las micro y pequeñas empresas del sector calzado en el distrito El Porvenir - año 2016*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Peru.
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José*. (Tesis de licenciatura), Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque, Perú.
- Levy, L. (2008). *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento*. México: Fiscales Ediciones.
- López, J. y Farías, E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector Comercial e Industrial de Guayaquil*. (Tesis de licenciatura). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Macera, D. (31 de mayo del 2018). *Pobreza del sector Agro bajó 43 puntos porcentuales en 13 años*. *El Comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/agro-pobreza-sector-43-puntos-porcentuales-13-anos-noticia-523993>.

- Manrique, O. (28 octubre del 2018). *Morosidad de créditos a mypes y personas siguen en ascenso*. Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/morosidad-creditos-mypes-personas-sigue-ascenso-248346>
- Maza, K. (27 de febrero del 2019). *Más de 172 mil mypes se encuentran en riesgo muy alto por lluvias*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/172-mil-mypes-encuentran-riesgo-alto-lluvias-noticia-611988>
- Medina y Mauricci, G. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por la línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Municipalidad Distrital de Trujillo. (6 de diciembre del 2012). Plan de Acondicionamiento Territorial Municipalidad Provincial de Trujillo 2012. Recuperado de [file:///C:/Users/Eveln/Videos/capitulo_4.3_subsistema_economico%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Eveln/Videos/capitulo_4.3_subsistema_economico%20(1).pdf)
- Murcia, E. (2011). *Creatividad e innovación para el desarrollo empresarial*. (1ª ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Palacios, L. (2015). *Estrategias de creación empresarial*. (2da Ed). Colombia: Eco Ediciones.
- Presupuesto Público (2018). *Test de Emprendedor*. Recuperado de http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html?fbclid=IwAR0RbEn40_qcDF5riHvITNdPWj8-eX_Kyq0Ttv_i8h5zhYk2D8sqQC2Crb0
- Ramos, A. (2015). *Financiamiento de proyectos de inversión PYME en el mercado de Capitales*. (Tesis de licenciatura), Universidad Nacional de Mar del Plata, Mar del Plata, Argentina.
- Redacción Correo. (4 de octubre del 2018). *El Porvenir: Más de 8 mil pobladores tienen deudas de S/ 1,000 por arbitrios municipales*. Recuperado de <https://diariocorreo.pe/edicion/la-libertad/el-porvenir-mas-de-8-mil-pobladores-tienen-deudas-de-s-1000-por-arbitrios-municipales-845701/>
- Redacción El Comercio. (16 de marzo del 2018). *PAsep: Poco financiamiento es la deuda con los emprendedores*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/asep-financiamiento-gran-deuda-emprendedores-noticia-512662>

Redacción El Comercio. (16 de octubre del 2018). *Emprendimiento femenino en fase temprana supera al de los hombres*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/negocios/emprendimiento-femenino-fase-temprana-supera-hombres-noticia-568319>

Redacción Gestión. (8 de enero del 2018). *Perú es el tercer país con mayor cantidad de emprendimientos en fase temprana a nivel mundial*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-tercer-pais-mayor-cantidad-emprendimientos-fase-temprana-nivel-mundial-240264>

Redacción Gestión. (4 de marzo del 2019). *Perú: ¿En qué regiones hay más mujeres emprendedoras con acceso a crédito?* Recuperado de <https://gestion.pe/fotogalerias/peru-regiones-hay-mujeres-emprendedoras-acceso-credito-260324>

Redacción Gestión. (8 de enero del 2018). *Perú es el tercer país con mayor cantidad de emprendimientos en fase temprana a nivel mundial*. Diario Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-tercer-pais-mayor-cantidad-emprendimientos-fase-temprana-nivel-mundial-240264>

Redacción El Comercio. (16 de marzo del 2018). *Pasep: Poco financiamiento es la deuda con los emprendedores*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/asep-financiamiento-gran-deuda-emprendedores-noticia-512662>

Sainz, J. (2016). *Internacionalización e innovación de la empresa*. (1ra Ed.). España. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=BFwIDwAAQBAJ&pg=PA11&dq=concepto+de+emprendedor&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiZyNL07YTiAhUwiOAKHf7KDYsQ6AEIOTAD#v=onepage&q=concepto%20de%20emprendedor&f=false>

Redacción Gestión. (04 de marzo del 2019). *Perú: ¿En qué regiones hay más mujeres emprendedoras con acceso a crédito?* Recuperado de <https://gestion.pe/fotogalerias/peru-regiones-hay-mujeres-emprendedoras-acceso-credito-260324?foto=3>

Redacción El Peruano. (14 de marzo del 2019). *Facilidades para las mi pymes*. Recuperado de <http://www.elperuano.com.pe/noticia-facilidades-para-mipymes-64724.aspx>

Rosales, S. (02 de febrero del 2019). *Gobierno auxiliaría solo a mypes que sufrieron daños, no a todas en zonas de lluvias*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/gobierno-auxiliaria-mypes-sufrieron-perdidas-danos-lluvias-260190>

Silva, J. (2010). *Emprendedor Crear su propia Empresa*. (2ª ed.). México: Alfaomega Grupo Editor.

Villaorduña, A. (2014). *Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana*. (Tesis Doctoral), Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.

ANEXOS

Anexo N° 01: Matriz de consistencia lógica

Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	ítems	Escala de medición
<p>¿Cómo es la selección de alternativas de financiamiento en el emprendedurismo de los pobladores del distrito “El Porvenir” en el periodo 2019?</p>	<p>Objetivo general Analizar la selección de alternativas de financiamiento en el emprendedurismo de los pobladores del distrito El Porvenir – 2019</p>	<p>Esta investigación no se contará con hipótesis.</p>	<p>Selección de Alternativas de financiamiento</p>	<p>Las alternativas de financiamiento internos son generadas dentro de la organización durante la realización de sus actividades. Además de que también casi siempre no se posee un coste adicional al aplicar esta alternativa de financiamiento, aumentándose así en la empresa la capacidad de endeudamiento de la organización (Hernández, 2005).</p>	<p>La variable será medida mediante un cuestionario un Análisis documental y así recopilar datos sobre las diferentes alternativas de financiamiento y sus indicadores.</p>	<p>Alternativas de financiamiento o externos.</p>	<p>Tasa de interés.</p>		<p>Razón</p>
	<p>Objetivos Específicos O1. Analizar las diversas alternativas de financiamiento que se ofrecen a los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019</p>			<p>Las alternativas de financiamiento externos son los resultados de la escasez de recursos que posee a la misma empresa para afrontar los gastos y pagos que tiene como compromiso para seguir con el crecimiento continuo de la organización, debido a ello es que recurre al financiamiento brindado por terceros (Levy ,2008).</p>			<p>Evaluación crediticia</p>		

O2. Identificar los perfiles de emprendedurismo que más se manifiesten en los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019.

O3. Proponer alternativas de financiamiento para los pobladores del distrito de El Porvenir – 2019.

Emprendedurismo

Es un estilo de vida, de estudiar, reflexionar, y llevar a cabo las ideas focalizadas en las oportunidades, aterrizada a través de una perspectiva muy amplia, por medio de un liderazgo estable y además de una excelente gestión del peligro; teniendo como producto,

La variable será medida mediante un cuestionario para poder hacer un análisis más profundo sobre los diferentes perfiles de emprendedurismo.

Emprendedor corporativo

Emprendedor Económico.

Aceptación del Riesgo. 15;16;18

Emprendedor Social.

Emprendedor Político.

Percepción de Oportunidades. 17;23;24

Ordinal

Oportunidades de emprender. 29;30

Habilidades emprendedoras. 9-14;19-22;25-28

Nota: Ítems y teoría tomados del Presupuesto Público (2018) para las alternativas de financiamiento y emprendedurismo.

Anexo N° 02: Instrumento de medición y validación

CUESTIONARIO

Señor(a) poblador del distrito del “El Porvenir” le saludamos a nombre de la Universidad Cesar Vallejo y nos dirigimos a Usted a fin de proponer en su conocimiento que nuestra Institución está realizando una investigación con la finalidad de: Identificar los perfiles de emprendedurismo que haya en el distrito “El porvenir” como también información extra financiera, así mismo la información que usted nos proporcione será manejada con la más estricta confidencialidad.

Agradecemos a Ud. Tenga a bien colaborar en este estudio, respondiendo con veracidad a las siguientes preguntas

INSTRUCCIONES: Marque con una “X” la alternativa que usted considere correcta o que se asemeje a ella:

-
- | | |
|--|---|
| 1. ¿Cuál es su género?
a) Masculino
b) Femenino | 2. ¿Qué edad tiene usted?
a) 18 – 28
b) 29 – 40
c) 41 – 50
d) 51 – a más |
|--|---|
-
- | | |
|---|--|
| 3. ¿En qué entidad financiera le gustaría realizar un préstamo?
a) Caja
b) Financiera
c) Banco
d) Mercado Informal | 4. ¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga a su fuente de préstamos?
a) 3.5%
b) 4.5%
c) 5.5%
d) 6.5%
e) 7.5%
f) 8.5% a mas |
|---|--|
-
- | | |
|--|---|
| 5. ¿Usted ha caído en impago con alguna entidad financiera?
a) Si
b) No | 6. ¿Cuánto tiempo usted se ha retrasado en su último pago?
a) 1- 8 días.
b) 9 - 30 días.
c) 31 – 90 días.
d) 61 – 120 días.
e) 4 meses
f) Ningún día |
|--|---|
-
- | | |
|--|--|
| 7. ¿Cuál es su nivel académico?
a) Primaria
b) Secundaria
c) Técnico
d) Superior
e) Post Grado | 8. ¿Usted por qué desea emprender?
a) Por falta de trabajo
b) Para aprender más del mercado
c) Para tener mayores ingresos |
|--|--|
-

-
- 9.** ¿Posee actualmente problemas económicos?
a) Si
b) No
- 10.** ¿Usted alguna vez ha solicitado préstamos del mercado informal mejor conocidos como los prestamistas?
a) Si
b) No
-

- 11.** ¿Usted ya ha tenido emprendimientos que han quebrado?
a) Si
b) No
- 12.** ¿Usted con que regularidad en cuanto tiempo solicita sus préstamos?
a) Cada mes
b) Cada 6 meses
c) Cada año
d) De 2 a más años.
-

- 13.** ¿Usted alguna vez ha adelantado el pago de sus cuotas?
a) Si
b) No
- 14.** ¿Usted alguna vez ha pagado la totalidad de su deuda antes de vencerse el plazo de su préstamo?
a) Si
b) No
-

- 15.** ¿Qué cantidades normalmente usted pide de préstamo, para su negocio?
a) 500 – 1000
b) 1001 – 1500
c) 1501 – 3000
d) 3001 – 5500
e) 5501 – 10000
f) 10001 – 20000
g) 20000 – a mas
- 16.** ¿Desde cuándo ha recurrido a solicitar préstamos para adquirir capital?
a) Hace un año
b) Hace dos años
c) Hace tres años
d) Hace cuatro años
e) Hace cinco años a mas
-

- 17.** ¿En cuántas entidades financieras ha solicitado préstamo al mismo tiempo?
a) 1
b) 2
c) 3
d) 4 a más
- 18.** ¿Alguna vez ha solicitado un préstamo para pagar otro préstamo?
a) Si
b) No
-

- 19.** ¿Usted qué entidad financiera elegiría para hacer un préstamo para una inversión?
a) Banco
b) Financiera
c) Caja
d) Prestamista
-

Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	Imparcial	En Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
5	4	3	2	1

Perfil del emprendedor Corporativo						
N.º	Preguntas	5	4	3	2	1
20	¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?					
21	¿Tienes facilidad de comunicación?					
22	¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?					
23	¿Sabes trabajar en equipo?					
24	¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?					
Perfil del emprendedor Económico						
25	¿Tienes predisposición para asumir nuevos riesgos?					
26	¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?					
27	¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?					
28	¿Sabes administrar tus recursos económicos?					
29	¿Te planteas los temas con visión a futuro?					
Perfil del emprendedor Social						
30	¿Te consideras creativo?					
31	¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?					
32	¿Estarías dispuesto a sacrificar tu tiempo, por el bien de su comunidad de manera gratuita?					
33	¿Eres sensible al observar los problemas de tu prójimo?					
34	¿Estás dispuesto a crear una organización sin fines de lucro para ayudar a tu comunidad?					
Perfil del emprendedor Político						
35	¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?					

36	¿Tienes facilidad para negociar con éxito?					
37	¿Afrontas los problemas con optimismo?					
38	¿Usted tiene habilidades oradoras?					
39	¿Le es fácil manejar a grandes grupos de personas?					

Anexo N° 03: Validaciones

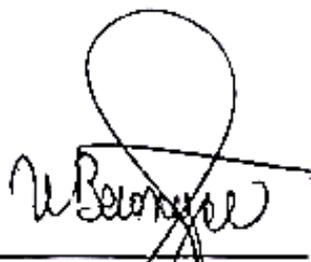
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Wilfredo S. Basadre Henrio, titular del
DNI N° 40628738, de profesión
Iny. Industrial, ejerciendo
actualmente como DTC, en la Institución
UCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación de Guía de análisis documental a los efectos de su aplicación. Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Items			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Items			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 10 días del mes de junio del 2019.


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Shou Fcheir Moreno, titular del
DNI N° 18198784, de profesión
Economista, ejerciendo
actualmente como Docente, en la Institución

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación de Guía de análisis documental a los efectos de su aplicación. Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems		/		
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 31 días del mes de 05 del 2019.


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis G. Quiroz Sobz, titular
del DNI N° 17806730, de profesión
ingeniero industrial, ejerciendo
actualmente como docente, en la
Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (Ficha de Evaluación), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Items			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Items			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 7 días del mes de junio del
2019



Firma

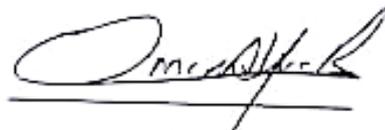
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, ALFREDO ORRERA ALVA RODRIGUEZ, titular del
DNI N° 18126151, de profesión
ADMINISTRADOR, ejerciendo
actualmente como DOCENTE TC, en la Institución
UCV - TRUJILLO

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación de Guía de análisis documental a los efectos de su aplicación. Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Items			X	
Amplitud de contenido				X
Redacción de los Items			X	
Claridad y precisión				X
Pertinencia			X	

En Trujillo, a los 10 días del mes de JUNIO del 2019.



Firma

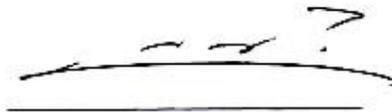
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Ciro Talladares Fanda, titular del
DNI N° 18137683, de profesión
E. economista, ejerciendo
actualmente como Docente a Tiempo Completo, en la Institución Universidad César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación de Guía de análisis documental a los efectos de su aplicación. Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Items			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Items			✓	
Clardad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 10 días del mes de Junio del 2019.



Firma

Anexo N° 04: Alfa de Cronbach

BASE DE DATOS																					
N° Encuesta	T20	T21	T22	T23	T24	T25	T26	T27	T28	T29	T30	T31	T32	T33	T34	T35	T36	T37	T38	T39	Total
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	5	4	3	4	5	4	4	4	3	70
2	3	4	3	4	4	5	3	5	3	3	4	3	4	5	4	5	3	3	4	5	77
3	3	4	5	4	5	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	5	4	4	4	3	73
4	4	5	4	4	5	3	3	5	4	5	4	3	5	3	3	5	4	4	5	4	82
5	3	3	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	3	3	3	5	5	4	3	3	80
6	4	3	5	5	5	3	5	4	3	5	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	76
7	3	3	4	4	5	5	5	5	3	5	4	5	5	4	4	5	3	5	5	4	86
8	3	5	3	5	4	3	3	4	3	5	4	4	3	5	5	5	4	4	3	3	78
9	3	4	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4	3	5	3	3	3	4	3	3	73
10	5	5	5	4	4	5	3	5	4	3	4	5	3	4	5	3	3	4	5	5	84
11	5	4	3	4	5	5	5	3	5	3	3	5	4	5	5	4	5	4	4	4	85
12	5	4	5	5	3	5	4	5	3	5	5	5	5	3	3	4	5	3	5	5	87
13	5	5	4	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	3	3	4	4	5	88
14	5	5	3	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	4	4	4	3	5	5	3	87
15	5	4	2	5	5	4	5	3	3	4	5	4	5	4	3	5	4	3	5	5	83
16	5	5	3	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	3	4	5	3	5	5	89
17	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	93
18	5	4	5	5	4	5	3	5	5	3	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	88
19	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	3	4	5	5	5	94
20	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	94
ESTADÍSTICOS																					
Varianza	0,9	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6	0,5	0,6	0,9

K	28
Σ vi	14
Vt	51

Sección 1	1,0
Sección 2	0,7
Absoluto S2	0,7

α	0,8
----------	-----

Anexo N° 05: Ficha de evaluación de perfiles de emprendedurismo

Cuestionario para identificar perfiles de emprendedurismo

FICHA TECNICA

Nombre original: Cuestionario de recopilación de datos de perfiles de emprendedurismo del distrito “El Porvenir”.

Autor(es): Durand Elias Eiver Adbiel y Ontiveros Beltran Evelin

Procedencia: Universidad César Vallejo – Trujillo

País: Perú - 2019

Versión: En español

Administración: Colectiva e Individual

Duración: 10 Min

Objetivo: Evaluar el emprendedurismo de los pobladores del distrito “El Porvenir”

Muestra: El total de los 284 pobladores del distrito “El Porvenir”

Puntuación: Calificación computarizada

Significación:

Perfiles de emprendedurismo

- Emprendedor corporativo
- Emprendedor social
- Emprendedor económico
- Emprendedor político

Usos: Durante la investigación y Administración.

Materiales: Cuestionario con 39 ítems, cada ítem contiene respuesta múltiple.

Anexo N° 06: Ficha técnica de Guia Documental

Registro documental de las alternativas de financiamiento externo

FICHA TÉCNICA

Nombre original: “Guías de análisis documentales para la adquisición de datos de fuentes de financiamiento externo”.

Autor(es): Durand Elias Eiver Adbiel y Ontiveros Beltran Evelin

Procedencia: Universidad César Vallejo – Trujillo

País: Perú

Año: 2019

Versión: En español

Administración: Tipo Cuadernillo.

Duración: Tiempo Ilimitado.

Aplicación: Documentos referido a las fuentes de financiamiento.

Puntuación: Calificación manual y/o computarizada

Significación:

Alternativas de financiamiento Externo

- Tasa de Interés
- Numero de Documentación
- Numero de Plazos
- Evaluaciones Crediticias.

Usos: En la Administración e Investigación

Materiales: Documentos e información recopilados de cajas, bancos, financieras y mercados informales

Anexo N° 07: Base de Datos

Número de Encuestas	SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO																			EMPREDEDURISMO																				
	ÍTEM																			ÍTEM																				
	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I10	I11	I12	I13	I14	I15	I16	I17	I18	I19	I20	I21	I22	I23	I24	I25	I26	I27	I28	I29	I30	I31	I32	I33	I34	I35	I36	I37	I38	I39	
1	A	D	C	C	B	A	E	C	A	A	A	B	A	A	G	E	D	A	A	3	4	4	4	5	4	4	2	3	4	4	5	5	4	3	4	3	3	4	3	
2	B	D	C	A	B	A	C	C	B	A	B	D	A	A	E	E	A	A	A	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5
3	B	C	C	C	A	A	A	A	A	A	B	B	B	B	A	A	A	B	A	2	4	5	2	5	5	5	1	3	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2	
4	B	B	A	D	B	A	A	B	B	A	B	C	B	B	A	B	B	C	4	4	5	1	5	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	2		
5	B	A	C	A	A	E	B	C	A	A	A	C	B	B	B	E	B	A	A	3	3	3	3	2	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	
6	A	C	B	F	B	F	B	A	A	B	B	B	A	B	C	B	A	B	B	3	1	1	5	5	3	5	1	5	2	5	5	3	5	1	1	2	4	1	2	
7	B	A	C	A	B	F	B	C	B	A	B	D	B	B	B	B	A	A	B	3	3	4	5	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	
8	B	C	C	D	B	F	B	B	A	A	B	C	A	A	F	D	B	A	B	4	5	4	1	4	4	2	1	4	4	5	5	3	4	3	5	4	4	4	4	
9	A	D	C	B	A	B	C	C	A	B	B	B	B	B	F	E	B	B	A	4	4	3	4	4	4	3	4	3	1	5	4	4	4	3	4	5	4	4	3	
10	A	C	C	C	A	A	C	B	B	B	A	D	B	B	D	D	A	B	A	3	3	1	4	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	3	
11	A	C	C	D	A	A	A	A	A	B	B	B	B	B	A	E	A	A	C	4	4	3	5	3	4	5	4	4	3	3	4	5	3	3	4	3	2	4	5	
12	B	D	B	D	B	F	A	A	A	B	B	A	B	B	B	E	A	A	C	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	5	5	4	5	4	3	2	4	
13	A	C	C	D	A	A	A	B	A	B	B	B	B	B	G	E	A	A	C	4	5	5	5	3	4	4	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4	3	4	
14	B	B	C	C	A	A	B	B	A	A	B	B	B	B	F	E	A	B	C	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	3	4	5	4	4	5	4	4	3	4	
15	A	C	C	C	A	A	B	C	A	A	B	C	B	B	E	B	A	B	A	3	3	2	3	3	4	3	3	3	4	5	4	3	2	3	5	4	4	3	3	
16	A	C	C	C	B	E	B	C	A	B	A	C	B	B	A	E	D	A	C	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	5	3	4	4	3	4	
17	B	D	B	C	B	A	B	C	A	A	A	C	B	A	A	E	A	A	C	4	5	5	5	5	4	3	3	3	3	4	5	4	3	3	2	4	4	5	5	
18	B	B	B	D	A	A	C	A	A	A	A	C	B	A	E	B	D	A	D	4	3	4	4	3	4	3	2	4	4	3	4	5	3	2	4	4	3	3	2	
19	A	B	C	C	B	A	B	B	A	A	A	C	B	B	E	E	A	A	D	4	3	4	4	3	4	4	3	2	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	
20	B	B	C	C	B	A	B	C	A	A	B	C	B	B	E	B	A	B	D	4	3	3	4	5	4	3	4	5	3	4	4	4	5	3	3	4	4	3	4	
21	A	C	C	E	A	B	B	A	A	A	B	C	A	B	E	B	A	B	C	4	5	5	4	4	5	4	3	3	3	4	5	3	3	3	2	4	5	2	3	
22	B	D	B	C	A	B	B	A	A	B	B	C	B	B	E	B	B	B	B	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4	4	2	3	4	2	3	4	4	5	4	
23	A	D	C	D	A	A	B	A	B	B	A	C	B	B	E	D	D	A	C	3	3	2	3	4	5	3	4	3	4	3	3	2	2	4	5	2	3	4	5	
24	B	C	C	D	B	B	B	A	A	A	A	C	B	B	E	B	B	A	C	4	3	4	4	2	3	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3	
25	B	C	C	D	B	A	B	B	B	B	B	B	A	B	G	B	D	A	A	4	3	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	5	4	4	4	4	5	4	3	
26	B	D	C	D	B	B	A	B	A	B	B	B	A	B	B	E	A	A	D	4	3	3	5	4	5	5	3	4	4	2	5	5	5	2	4	3	4	5	3	
27	A	B	A	B	A	E	A	C	A	A	B	B	B	B	E	E	D	A	B	3	4	4	5	4	3	4	3	4	4	4	3	3	2	4	4	4	5	5	3	
28	A	B	A	D	A	F	A	B	A	A	A	B	A	B	A	E	A	B	D	3	3	3	2	3	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	
29	B	B	C	E	B	F	A	B	A	B	A	C	B	B	A	B	B	A	D	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	5	5	4	3	3	4	5	3	4	5	
30	B	C	B	A	A	F	B	C	A	B	B	C	B	B	E	C	B	B	D	5	5	4	5	3	4	4	5	5	5	4	3	4	3	4	5	4	4	3	4	

31	A	C	B	C	B	E	B	C	B	B	B	C	B	B	E	E	B	A	D	5	5	4	4	4	5	3	5	4	5	4	4	5	4	5	3	4	2	4	5			
32	B	D	B	A	A	E	B	C	A	A	A	B	B	B	D	E	D	B	D	4	5	3	4	4	5	3	5	4	5	3	4	3	4	4	4	4	4	3	5	5		
33	A	D	C	C	B	B	B	A	A	A	A	B	A	B	E	C	D	A	C	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4			
34	B	D	C	A	A	A	A	C	A	A	B	B	B	B	G	E	A	B	D	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3			
35	A	B	C	C	B	A	B	C	A	B	A	C	B	B	F	E	D	A	D	4	5	4	4	4	3	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4			
36	A	C	A	C	B	A	B	B	A	A	B	B	B	B	G	E	A	A	C	3	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4		
37	B	C	C	C	A	B	A	B	A	A	A	C	B	A	F	B	B	A	D	3	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5		
38	B	C	C	C	A	B	B	B	A	A	B	C	B	B	B	E	B	B	D	5	5	4	4	4	3	3	4	5	3	4	4	5	3	4	4	5	3	4	5	3		
39	B	C	B	C	A	E	A	B	A	A	A	B	B	B	E	E	D	A	C	4	5	3	4	3	3	4	4	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	5		
40	B	C	C	C	B	F	B	B	A	A	A	B	B	A	B	E	D	B	D	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	
41	A	D	C	D	A	F	C	B	A	A	A	B	A	B	A	E	A	A	B	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	5	4	3	4	4	3	3	4	3			
42	A	B	C	D	B	F	B	A	A	B	B	A	C	B	B	G	E	D	B	B	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4		
43	A	B	C	C	B	E	B	A	B	A	A	C	B	B	A	B	A	A	C	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5
44	B	C	C	F	A	B	B	C	B	A	B	C	B	B	B	E	D	A	C	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	
45	A	D	B	D	A	A	B	B	A	B	B	B	B	B	B	B	B	A	C	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	
46	B	D	C	F	A	A	A	B	A	A	A	B	B	B	A	E	B	B	A	4	4	5	5	4	5	5	4	3	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5		
47	A	D	C	D	B	A	A	C	B	A	B	B	A	B	G	E	A	B	B	4	4	3	3	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5		
48	A	B	A	C	B	F	B	C	B	A	B	C	A	B	A	B	A	A	D	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	
49	A	C	C	D	A	F	A	B	A	A	B	C	B	B	B	E	C	A	C	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4
50	A	D	C	C	B	A	B	B	A	A	B	C	B	B	B	E	D	A	D	4	4	5	5	3	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	
51	B	C	C	C	B	A	A	B	A	A	B	B	B	B	B	E	D	A	C	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	
52	B	C	C	C	B	A	C	B	A	A	A	B	B	A	A	C	A	A	C	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5
53	B	C	C	D	A	B	B	B	A	A	A	A	A	A	A	E	A	B	B	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	
54	A	D	B	D	A	B	B	A	A	A	B	A	B	B	E	E	A	B	C	5	4	4	4	5	5	3	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	
55	A	B	B	F	A	C	B	A	B	A	B	A	B	B	B	E	B	A	B	4	5	5	4	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	5	4	5	4	4	4	5		
56	A	C	C	C	B	C	A	A	A	A	B	B	B	A	E	A	A	A	B	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	
57	B	C	B	D	B	C	B	A	A	A	B	B	B	A	E	A	B	B	C	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	3	5		
58	B	C	B	C	B	E	B	C	A	A	A	B	B	B	E	A	D	B	D	5	4	4	4	4	5	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4		
59	A	D	C	C	A	E	A	C	B	A	B	B	B	B	E	E	A	A	C	5	4	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5
60	B	B	C	A	A	F	A	B	A	A	B	B	A	A	B	B	C	A	C	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4
61	A	C	B	D	B	F	B	A	A	A	A	B	A	B	D	E	D	A	D	4	4	3	3	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4
62	B	D	B	A	A	F	B	B	A	B	B	C	B	B	A	B	D	B	C	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
63	A	C	C	C	B	F	A	A	A	B	B	C	B	B	E	E	D	B	C	4	4	4	5	4	5	3	3	5	3	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	
64	B	D	C	C	A	F	A	C	A	A	A	C	A	B	A	E	A	A	C	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	3	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5
65	A	B	C	C	B	A	A	A	A	A	A	B	B	B	E	E	A	A	B	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	3	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	
66	B	D	B	C	B	A	A	C	A	A	A	B	B	B	B	E	B	B	C	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4
67	A	C	A	C	A	A	B	B	A	B	A	C	A	B	B	E	B	B	C	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	
68	A	C	C	C	B	B	B	C	B	B	B	C	A	B	G	E	B	A	C	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	
69	A	D	C	C	A	C	A	C	A	A	B	C	B	B	B	E	B	A	B	4	5	4	4	4	5	4	5	3	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	
70	B	B	B	C	B	A	B	B	A	A	B	B	B	B	A	E	B	A	B	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	

71	A	B	C	A	A	B	B	B	A	B	B	B	A	B	A	B	B	B	B	4	2	4	4	2	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	5	3	3	4		
72	B	B	C	D	A	B	B	B	A	B	B	B	B	A	E	E	B	B	C	3	4	2	2	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4		
73	A	C	C	C	A	B	A	C	A	A	B	B	B	A	F	E	A	A	D	2	3	3	4	2	2	4	2	4	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4		
74	B	D	C	C	B	A	B	B	A	A	B	B	B	B	F	E	A	A	B	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4		
75	A	D	C	B	A	A	B	B	A	A	B	C	B	B	E	E	A	A	C	4	3	3	4	3	2	4	4	2	2	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3		
76	B	B	B	C	B	A	C	B	A	A	B	C	B	A	B	B	A	A	C	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	
77	A	C	C	C	B	C	C	B	A	B	B	C	B	B	E	E	A	B	C	4	4	4	4	4	3	4	4	2	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4		
78	B	C	C	B	A	C	A	C	B	A	A	B	A	B	B	E	D	B	C	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	2	2	4	4	2	4	3	4		
79	A	B	C	D	B	A	A	A	B	B	A	B	B	B	F	E	B	B	C	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	5	3	4	4	3	3	3	4		
80	A	D	C	C	A	A	B	A	A	B	B	C	B	B	F	B	A	A	D	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	
81	B	C	B	B	B	B	B	B	A	A	B	C	B	B	A	E	A	A	C	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	2	2	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3
82	B	C	B	D	A	B	B	B	A	A	B	C	A	A	A	E	A	A	C	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	
83	B	C	C	D	B	C	C	B	A	A	B	B	A	B	D	E	A	A	C	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
84	A	C	C	D	B	C	C	A	B	A	A	B	B	B	D	E	A	B	C	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	2	2	4		
85	B	D	C	D	B	A	A	A	B	A	A	B	B	B	D	E	A	A	C	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	1	3	2	3	4	
86	A	C	A	D	A	A	A	B	A	B	B	B	B	B	A	E	B	B	B	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	2	4	3	3	4	4	4	3	3	3		
87	B	B	C	D	B	F	A	C	A	A	B	B	B	B	B	E	B	A	B	4	3	4	4	4	4	4	3	3	2	2	2	3	4	4	4	2	3	3	3		
88	A	B	C	D	A	B	A	C	A	A	B	B	A	B	A	B	B	B	C	4	3	4	4	4	3	4	4	4	1	1	3	4	4	4	4	3	2	3	3		
89	B	B	C	C	B	B	B	B	A	A	A	B	A	B	C	B	D	A	C	4	3	4	1	3	4	3	2	2	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	
90	A	C	C	B	A	C	B	B	B	A	A	B	B	A	E	E	D	A	C	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3	3		
91	B	D	C	D	B	C	B	A	A	B	B	B	B	B	E	D	A	A	C	3	3	3	3	3	3	4	3	2	4	4	3	4	2	3	4	2	4	2	3		
92	A	B	C	C	A	E	B	A	A	A	B	B	B	B	D	D	A	A	C	4	3	4	4	1	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	1	2	1	1	3		
93	A	B	B	D	B	E	B	C	B	A	B	B	A	B	B	D	A	A	C	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	2	3	4	3	3	2	3	3		
94	A	B	B	C	B	E	B	C	A	A	A	C	A	B	E	E	A	B	C	4	4	3	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3		
95	B	B	B	C	A	A	B	B	A	A	A	C	B	B	A	E	B	A	C	4	4	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3	1	3	4	3	4	4	4	4	4	
96	A	D	C	E	B	A	C	B	A	B	B	C	B	B	D	E	B	B	C	3	4	4	3	5	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3		
97	A	C	C	E	A	A	C	C	B	A	B	B	B	B	E	E	D	A	D	4	4	5	4	3	3	3	3	3	3	4	1	4	3	3	3	4	4	3	4		
98	B	C	C	C	B	B	A	B	A	A	B	B	B	A	C	B	D	A	D	4	4	1	3	1	3	3	3	3	3	4	2	4	2	3	3	3	3	3	3		
99	B	C	C	C	B	B	B	A	A	A	B	B	B	B	D	E	D	A	D	4	1	5	4	3	2	3	3	1	3	3	2	1	4	3	3	4	3	3	3		
100	A	B	B	C	B	B	B	B	A	B	B	A	B	B	D	E	B	A	D	4	4	5	4	4	2	3	1	3	2	4	2	2	1	1	2	3	3	3	3		
101	A	C	A	C	A	A	B	B	A	B	B	B	B	B	B	E	D	A	C	4	4	5	5	3	3	3	3	3	2	5	2	2	4	3	3	3	2	2	2		
102	B	B	C	D	A	B	A	B	A	A	B	B	B	B	B	E	A	B	C	4	4	3	4	4	3	3	4	3	5	1	4	2	3	4	4	3	3	3	3		
103	B	C	C	D	A	B	C	C	A	A	B	B	B	B	E	E	C	B	B	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	1	1	4	2	5	4		
104	B	D	B	E	A	B	B	B	A	A	B	B	A	B	G	B	B	A	C	2	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	2	4	3	4	4	3		
105	A	C	C	C	A	B	C	C	A	B	B	B	A	B	A	D	D	A	C	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	4	4	4	5	4	3	4		
106	A	B	C	C	B	A	B	C	A	A	B	B	B	B	E	B	C	A	B	3	3	2	3	4	5	3	4	3	4	3	3	2	2	4	5	2	3	4	5		
107	A	C	C	F	B	A	A	B	B	A	B	C	B	B	F	E	B	B	C	4	3	4	4	2	3	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3		
108	B	C	C	D	A	A	A	C	B	B	B	C	B	B	F	E	B	A	D	4	3	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	5	4	4	4	4	5	4	3		
109	A	C	B	D	A	E	C	B	A	A	A	C	A	A	F	E	A	A	B	4	3	3	5	4	5	5	3	4	4	2	5	5	5	2	4	3	4	5	3		
110	B	D	C	C	A	F	B	A	A	A	A	C	A	B	E	E	D	B	C	4	4	3	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3		

111	A	B	C	D	A	A	C	A	A	A	B	C	B	A	F	E	D	A	C	4	4	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3	1	3	4	3	4	4	4	4			
112	B	B	C	F	A	A	A	B	A	B	B	B	B	B	C	E	A	B	D	3	4	4	3	5	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3		
113	B	C	C	F	A	A	C	B	A	A	B	B	B	B	B	B	B	D	4	4	5	4	3	3	3	3	3	3	4	1	4	3	3	3	4	4	3	4				
114	B	C	C	C	B	A	B	C	A	A	B	B	A	B	E	E	B	A	D	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	2	3	4	3	3	2	3	3			
115	A	C	C	D	B	B	D	B	A	A	A	C	B	B	C	E	D	A	C	4	5	5	4	4	5	4	3	3	3	4	5	3	3	3	2	4	5	2	3			
116	A	D	C	D	A	B	C	B	A	A	A	C	B	B	F	D	D	A	B	4	3	4	4	3	4	4	3	2	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4		
117	A	B	C	C	A	B	B	C	B	A	A	C	B	B	E	E	C	A	C	4	3	3	4	5	4	3	4	5	3	4	4	4	4	5	3	3	4	4	3	4		
118	B	C	C	D	B	A	B	B	A	B	B	B	B	B	E	E	B	A	B	4	5	5	4	4	5	4	3	3	3	4	5	3	3	3	2	4	5	2	3			
119	B	D	C	A	A	B	B	C	A	B	B	A	B	B	E	E	B	B	C	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4	4	2	3	4	2	3	4	4	5	4			
120	B	B	C	C	B	D	B	A	A	B	B	B	A	B	D	E	B	A	B	3	3	2	3	4	5	3	4	3	4	3	3	2	2	4	5	2	3	4	5			
121	A	C	C	C	A	D	C	B	A	A	A	B	B	B	B	E	D	B	C	4	3	4	4	2	3	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3			
122	A	B	C	C	B	E	B	C	A	A	A	B	B	B	A	D	A	B	C	4	3	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	5	4	4	4	4	5	4	3			
123	A	D	C	C	A	E	C	B	A	B	A	B	B	A	A	D	D	B	C	4	3	3	5	4	5	5	3	4	4	2	5	5	5	2	4	3	4	5	3			
124	B	D	B	D	B	B	A	B	A	A	B	B	A	B	B	E	D	A	A	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5		
125	B	B	C	C	A	B	A	C	B	A	B	C	A	A	B	E	D	A	C	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	
126	A	C	C	B	B	A	A	B	A	A	A	C	B	B	D	B	B	A	A	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4		
127	A	C	B	C	A	A	A	B	A	A	A	C	B	B	F	E	B	A	C	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4		
128	B	C	C	D	A	C	B	C	A	A	B	A	B	B	D	E	B	B	B	4	5	4	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4		
129	A	D	C	D	B	C	B	B	A	B	A	B	B	A	B	A	B	A	B	4	4	3	3	5	5	3	3	3	4	4	2	5	2	2	5	5	4	4	3	3		
130	B	D	C	D	B	C	B	A	A	A	A	A	B	A	B	A	E	A	B	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	3	5	5	2	2	4			
131	A	C	C	C	A	A	A	B	A	A	A	B	A	B	B	E	A	B	C	4	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4	4		
132	B	C	B	C	A	B	A	B	A	B	B	B	B	B	E	E	A	A	C	5	3	4	4	5	4	2	2	5	4	5	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4		
133	A	B	C	D	A	B	A	A	A	A	B	B	B	B	F	E	B	A	C	5	5	4	3	5	5	5	5	4	3	2	3	3	3	4	4	3	5	5	5	5		
134	B	C	B	C	B	B	A	B	A	A	B	A	B	B	F	A	D	A	C	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4		
135	A	B	C	D	B	A	B	A	B	A	B	B	A	B	F	E	B	A	D	5	5	5	4	4	5	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	
136	A	C	B	D	A	A	B	B	A	B	B	B	A	B	A	E	A	B	C	5	5	5	5	5	5	3	5	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	3			
137	A	C	C	D	B	B	B	C	A	A	B	B	A	B	E	E	A	A	C	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	2	3	4	4	3	3	3			
138	B	C	C	F	A	B	A	B	A	A	B	B	B	B	F	E	A	B	B	4	4	5	2	4	4	5	4	5	4	2	3	4	5	4	2	5	5	5	4			
139	B	D	C	B	B	C	A	B	A	B	B	B	B	B	A	E	A	B	C	4	4	5	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4		
140	B	C	B	B	A	C	C	C	A	A	A	B	B	A	F	E	B	B	B	4	4	4	5	4	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	3	3	4	4	4	4		
141	A	D	C	C	B	C	D	C	A	A	A	B	B	B	F	E	B	A	C	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4		
142	B	C	C	C	A	E	B	C	B	A	B	B	A	B	B	D	A	A	C	4	3	3	4	5	4	3	4	5	3	4	4	4	4	5	3	3	4	4	3	4		
143	A	C	B	C	B	D	B	C	A	A	A	C	A	B	B	E	B	B	D	4	5	5	4	4	5	4	3	3	3	4	5	3	3	3	2	4	5	2	3			
144	B	C	B	C	B	D	B	B	A	A	B	C	B	A	A	D	A	A	C	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4	4	2	3	4	2	3	4	4	5	4			
145	A	B	B	C	A	D	B	C	A	A	A	C	B	A	E	E	D	A	C	3	3	2	3	4	5	3	4	3	4	3	2	2	4	5	2	3	4	5				
146	B	D	C	D	B	E	B	B	A	A	B	B	A	B	C	E	D	A	C	4	3	4	4	2	3	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3			
147	A	C	C	B	A	D	A	C	B	A	B	B	A	B	B	B	D	A	C	4	3	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	3		
148	B	B	B	B	B	E	A	B	A	A	B	C	B	A	B	E	D	A	C	4	3	3	5	4	5	5	3	4	4	2	5	5	5	2	4	3	4	5	3			
149	A	D	B	C	A	B	A	B	B	A	B	C	B	B	B	D	A	A	B	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5		
150	B	C	B	C	B	C	B	B	A	A	B	D	A	B	A	E	A	B	A	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4

191	A	C	B	E	B	D	A	C	A	A	B	B	A	B	D	B	D	B	A	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4
192	A	D	C	D	B	D	A	C	A	A	B	B	B	B	C	E	D	B	C	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	5
193	B	C	B	D	A	C	B	B	A	A	A	B	B	B	C	E	D	A	A	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	3	
194	B	D	C	C	B	B	B	C	A	A	A	B	B	B	C	E	C	B	C	3	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	5	4	
195	A	C	B	B	A	B	C	C	B	B	B	C	A	A	B	E	C	A	A	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	3	3	4	3	3	
196	A	D	C	C	B	A	D	A	A	A	B	C	A	A	E	E	C	B	C	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	5	5	4	3	3	4	5	3	4	5	
197	A	C	C	A	B	A	D	C	A	A	B	B	B	B	D	E	E	A	D	5	5	4	5	3	4	4	5	5	5	4	3	4	3	4	5	4	4	3	4	
198	B	C	C	D	A	A	C	A	A	A	B	B	B	B	D	E	E	B	D	5	5	4	4	4	5	3	5	4	5	4	4	5	4	5	3	4	2	4	5	
199	B	D	A	C	A	B	C	C	A	B	B	B	B	B	D	B	C	A	B	4	5	3	4	4	5	3	5	4	5	3	4	3	4	4	4	4	3	5	5	
200	A	D	B	C	A	B	C	B	A	A	B	B	A	B	A	C	C	A	C	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	
201	B	D	B	C	B	C	B	C	A	A	A	C	A	B	A	C	B	A	B	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3	
202	A	B	B	C	B	C	B	A	A	A	A	C	B	B	E	D	B	B	C	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	3	
203	B	C	C	D	B	C	A	C	A	B	B	C	B	A	E	E	A	B	B	5	4	3	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	
204	A	B	B	D	A	E	A	C	A	A	B	B	A	B	F	E	A	B	C	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	
205	B	C	B	D	B	E	A	A	A	B	B	B	A	B	F	E	E	B	B	4	4	4	3	5	3	5	5	4	4	3	4	4	3	4	3	4	5	4	5	
206	A	B	C	D	A	B	A	C	A	A	A	B	B	B	E	E	E	A	D	3	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	5	5	4		
207	A	B	B	C	B	B	A	B	B	B	B	B	B	B	E	B	B	A	B	4	4	3	4	4	5	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	5	3	5	4
208	A	D	B	C	A	A	B	B	A	A	A	B	A	B	F	E	A	A	C	5	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4	5	4	3	3	5	4	3	4	4	
209	B	C	B	F	B	D	B	C	A	A	A	B	A	B	E	E	A	B	D	4	4	5	4	3	4	4	5	4	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	4	
210	A	C	C	F	A	D	B	C	A	B	B	A	B	A	E	E	A	B	C	5	3	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	3	3	4	
211	B	C	C	C	B	E	A	B	A	B	B	C	B	A	A	E	A	B	B	4	5	4	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	
212	A	D	B	C	A	E	B	A	A	B	B	C	A	B	E	D	D	A	D	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	
213	B	C	C	C	B	C	B	B	A	A	B	B	A	B	C	E	A	A	D	3	3	2	3	4	5	3	4	3	4	3	3	2	2	4	5	2	3	4	5	
214	B	D	B	C	A	C	A	C	A	A	A	B	B	B	B	C	A	A	B	4	3	4	4	2	3	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3	
215	B	C	A	C	A	B	A	C	A	B	A	B	B	B	E	E	B	A	C	4	3	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	5	4	4	4	4	5	4	3	
216	B	B	A	C	A	B	B	B	A	A	B	A	A	A	B	E	B	A	B	4	3	3	5	4	5	5	3	4	4	2	5	5	5	2	4	3	4	5	3	
217	B	C	A	B	A	A	B	A	A	B	B	B	B	B	B	E	B	B	C	3	4	4	5	4	3	4	3	4	4	4	3	3	2	4	4	4	5	5	3	
218	A	B	A	B	B	A	A	A	A	A	A	B	B	B	C	E	A	A	B	3	3	3	2	3	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	
219	A	C	A	B	B	D	B	C	B	A	A	B	B	B	D	E	A	B	B	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	5	5	4	3	3	4	5	3	4	5	
220	B	B	C	A	B	D	C	C	A	A	B	B	A	B	A	E	B	A	B	5	5	4	5	3	4	4	5	5	5	4	3	4	3	4	5	4	4	3	4	
221	A	C	C	A	A	E	D	B	A	B	B	B	A	B	A	E	B	A	B	5	5	4	4	4	5	3	5	4	5	4	4	5	4	5	3	4	2	4	5	
222	B	B	C	E	A	C	B	B	A	B	B	C	A	B	G	B	A	A	C	4	5	3	4	4	5	3	5	4	5	3	4	3	4	4	4	4	3	5	5	
223	A	C	C	C	B	B	B	B	B	A	B	C	A	B	F	E	B	B	D	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	
224	A	B	C	C	B	F	B	C	A	A	B	B	B	B	E	E	A	B	C	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3	
225	A	C	B	C	A	A	B	C	A	A	B	B	B	B	F	E	A	A	D	4	5	4	4	4	3	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	
226	A	B	C	B	B	A	B	C	A	A	A	B	B	B	E	E	A	B	A	3	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	
227	B	D	B	B	A	A	A	B	B	B	A	B	B	A	F	E	D	A	A	3	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	
228	A	C	B	D	A	A	A	A	B	B	B	B	B	A	F	E	D	B	C	4	5	3	3	4	3	4	3	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	
229	A	C	B	D	B	A	A	A	A	B	B	C	B	B	G	D	D	A	A	5	5	4	2	2	5	5	5	4	4	1	4	3	4	4	3	3	3	4	3	
230	A	C	A	F	A	B	B	B	A	A	B	C	B	A	D	E	D	B	C	4	4	5	3	5	3	5	5	4	4	5	2	5	4	3	5	5	3	4	4	

231	B	C	A	F	B	B	A	A	A	A	B	C	B	B	E	C	A	A	D	3	2	3	5	5	5	2	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	2	4						
232	B	D	B	B	A	C	B	A	B	A	B	D	B	A	B	E	A	B	D	4	2	5	3	5	4	3	5	5	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4					
233	B	C	B	E	B	C	A	B	A	A	B	C	B	B	B	E	A	A	D	4	2	2	1	3	3	3	1	1	1	3	3	5	5	4	5	5	5	3	4							
234	A	B	C	D	A	B	B	A	A	A	B	B	A	A	B	A	B	B	C	5	4	4	4	4	4	3	5	3	4	4	5	3	3	4	5	2	4	3								
235	A	C	C	D	B	B	B	A	A	B	B	B	B	A	A	A	B	B	B	5	5	5	4	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5							
236	A	C	C	C	A	A	B	C	B	A	B	B	B	B	E	E	D	B	B	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4						
237	B	C	B	D	B	A	A	C	A	A	A	C	B	B	E	E	B	B	C	5	5	4	3	3	4	3	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	3	4					
238	A	D	B	D	A	A	A	B	A	B	B	C	A	B	E	E	B	A	C	3	5	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4					
239	B	C	B	D	A	A	A	B	A	B	B	C	B	B	F	E	A	A	C	3	3	4	5	4	4	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4					
240	B	C	B	D	B	A	D	C	A	B	B	C	B	B	F	E	B	A	D	5	4	3	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5				
241	A	B	A	B	A	A	C	C	A	A	A	C	B	B	F	E	A	A	D	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5			
242	B	C	A	C	A	B	C	C	A	B	A	B	B	B	F	B	C	A	D	4	5	4	5	4	4	5	4	4	3	4	3	3	3	5	3	4	5	4	4	4	4	4				
243	A	D	A	C	A	B	B	C	A	A	B	B	B	B	B	E	A	A	D	5	5	5	3	4	4	4	3	5	4	4	3	5	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4				
244	A	C	B	C	B	A	B	C	A	B	B	B	A	B	A	E	A	A	B	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	5	5	4	4	4	4	3	5	4						
245	B	D	C	C	A	B	A	B	A	A	B	B	A	A	G	E	B	A	D	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3				
246	A	C	C	F	B	A	A	B	A	B	A	B	A	A	C	E	B	B	C	4	5	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	5	4	3						
247	A	B	C	D	B	B	B	C	B	B	A	B	B	B	B	E	B	B	D	3	4	5	3	3	5	5	5	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4				
248	B	D	C	E	A	A	B	C	A	B	B	A	B	B	B	D	B	B	B	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	1	3	2	3	4				
249	A	C	B	E	B	B	A	B	A	B	B	B	B	A	A	E	A	A	C	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	2	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3				
250	B	D	B	E	A	E	A	B	A	B	A	B	A	B	A	E	A	B	B	4	3	4	4	4	4	4	3	3	2	2	2	3	4	4	4	4	4	2	3	3	3	3				
251	A	B	B	D	A	D	B	A	A	A	A	B	A	B	F	E	A	A	B	4	3	4	4	4	3	4	4	4	1	1	3	4	4	4	4	4	3	2	3	3	3	3				
252	A	C	A	D	A	E	B	A	A	B	B	D	B	B	F	E	A	B	B	4	3	4	1	3	4	3	2	2	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4			
253	A	D	A	D	B	C	A	C	A	A	B	D	B	B	D	E	B	A	B	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3			
254	A	D	A	E	A	C	A	C	A	A	A	B	B	B	D	E	B	B	D	3	3	3	3	3	3	4	3	2	4	4	3	4	2	3	4	2	4	2	4	2	3	3				
255	A	C	B	E	A	F	B	C	A	B	A	B	B	B	D	E	B	A	A	4	3	4	4	1	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	1	2	1	1	3	3				
256	B	C	A	B	B	C	A	B	B	A	B	B	B	B	C	A	A	B	A	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	2	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3				
257	A	D	C	C	A	C	B	B	B	A	B	B	A	B	G	E	A	A	A	4	4	3	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
258	A	C	A	C	B	C	C	A	A	A	A	B	A	B	E	E	A	A	C	4	4	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3	1	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4			
259	B	C	A	C	A	B	D	C	A	A	A	B	B	B	D	E	A	A	D	3	4	4	3	5	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3			
260	B	C	C	A	B	B	B	C	A	A	B	B	B	B	D	A	A	A	C	4	4	5	4	3	3	3	3	3	3	3	4	1	4	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4			
261	B	B	C	D	A	B	A	C	B	B	B	B	A	B	D	E	C	A	D	4	4	1	3	1	3	3	3	3	3	4	2	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
262	A	C	C	D	B	B	B	C	A	A	A	B	A	B	B	E	C	A	D	4	1	5	4	3	2	3	3	1	3	3	2	1	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3			
263	A	B	C	A	A	A	B	A	A	A	A	B	A	B	B	E	B	B	A	4	4	5	4	4	2	3	1	3	2	4	2	2	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3				
264	B	C	C	A	B	A	A	B	B	A	B	B	B	B	B	E	A	B	C	4	4	5	5	3	3	3	3	3	2	5	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2				
265	B	D	A	F	A	A	A	C	A	A	B	B	B	B	C	E	A	B	D	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	5	1	4	2	2	3	4	4	3	4	4	3	3	3			
266	A	C	C	F	A	E	A	B	A	B	A	B	B	A	C	E	D	A	D	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	1	1	4	2	5	4							
267	A	B	C	C	A	E	A	B	A	B	A	B	B	G	B	D	A	B	2	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	2	4	3	4	2	4	3	4	4	3				
268	B	C	C	B	A	D	B	C	A	B	A	B	A	B	E	E	A	A	B	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4				
269	A	C	C	C	B	D	A	C	A	A	B	B	A	B	A	E	A	B	C	3	3	2	3	4	5	3	4	3	4	3	3	2	2	4	5	2	3	4	5							
270	B	C	C	E	A	F	B	B	A	A	B	B	B	A	E	E	B	B	D	4	3	4	4	2	3	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3		

271	A	C	B	E	B	C	B	B	A	A	A	B	B	B	E	E	B	A	C	4	3	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	5	4	4	4	4	5	4	3	
272	B	A	B	E	A	C	C	B	A	B	A	C	B	B	A	C	C	A	B	4	3	3	5	4	5	5	3	4	4	2	5	5	5	5	2	4	3	4	5	3
273	A	C	C	D	B	D	C	C	A	A	B	C	A	B	F	D	C	A	B	4	4	3	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	
274	B	B	C	D	B	D	D	C	A	B	B	C	A	B	F	E	A	B	C	3	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	3	4	3	3	5	3	
275	A	D	A	D	A	B	A	B	A	A	B	D	B	B	F	E	A	B	D	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	5	5	4	5	3	
276	B	C	B	C	B	B	A	B	B	B	B	C	B	B	C	E	A	A	D	4	3	5	4	3	4	4	4	3	3	4	5	5	4	3	5	3	5	4	5	
277	A	D	A	C	A	A	A	C	A	A	B	C	B	B	C	B	A	A	A	3	5	5	4	5	4	4	5	4	4	3	5	3	4	3	3	4	4	4	3	
278	A	C	B	D	B	A	A	C	B	A	B	D	B	B	C	E	B	A	A	3	5	5	4	4	3	4	4	3	4	4	5	5	3	3	5	3	5	4	5	
279	A	C	A	D	A	E	B	B	A	A	B	B	B	B	C	B	B	B	C	4	4	4	3	5	4	3	3	5	4	4	5	3	3	3	4	4	4	5	3	
280	A	D	C	A	B	E	B	A	A	A	A	B	B	B	B	E	D	B	C	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	5	
281	B	C	C	A	A	E	A	A	A	A	A	B	B	B	E	B	D	A	D	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	4	3	4	3	3	3	4	5	
282	B	B	C	E	B	C	A	B	A	A	B	B	B	B	E	E	C	A	B	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4
283	B	A	C	E	B	B	A	A	A	B	B	B	B	B	B	D	C	A	C	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	3	3	4	4	5	4		
284	B	C	C	E	A	B	C	A	A	A	A	B	B	A	C	E	A	A	C	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	5	4
285	A	C	B	E	B	A	C	B	A	A	B	B	B	A	C	E	A	A	B	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	
286	A	B	B	D	A	A	C	B	A	A	A	B	B	A	E	E	A	A	C	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	
287	A	B	A	D	B	A	B	C	A	A	B	B	A	B	E	E	B	A	B	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	
288	B	B	A	C	A	B	B	C	A	A	A	A	B	B	F	E	B	B	B	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	
289	B	D	C	C	B	B	B	B	A	A	B	D	A	A	F	E	D	B	C	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	
290	A	C	C	B	A	C	B	B	A	A	A	B	B	A	F	E	D	A	B	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	
291	A	A	C	B	B	C	A	C	A	A	B	B	B	B	A	E	C	A	B	3	4	5	5	5	4	5	5	5	3	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	
292	A	C	C	D	A	A	A	C	B	B	B	B	B	B	A	E	C	A	C	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	
293	A	D	B	D	B	A	A	C	A	A	B	B	B	B	A	E	A	B	D	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	
294	B	C	C	E	A	A	B	C	A	A	B	C	B	A	A	D	A	B	C	4	4	4	5	5	5	3	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	
295	A	B	C	D	B	A	B	B	A	A	B	C	A	A	C	E	A	A	D	4	4	4	4	5	4	4	3	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	
296	B	C	B	D	A	A	B	B	A	A	B	C	B	B	C	E	B	A	D	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5
297	A	D	C	C	A	E	A	A	A	B	A	B	B	B	E	E	B	A	B	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	
298	B	C	B	C	B	E	A	A	A	A	B	A	B	F	E	B	A	B	4	5	4	3	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
299	A	A	C	C	A	C	A	C	B	A	B	B	A	B	F	E	D	A	D	5	4	3	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	
300	B	C	B	C	B	C	C	C	B	A	B	C	B	B	G	E	C	B	B	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	
301	A	C	B	C	A	B	C	B	A	A	B	B	B	B	G	E	C	B	B	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	
302	B	C	C	D	B	B	B	B	A	A	A	B	A	B	B	E	A	B	A	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	
303	A	D	B	D	A	A	B	C	B	A	A	B	A	B	E	B	A	B	A	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	
304	B	C	B	C	B	A	D	C	A	A	B	B	B	B	E	E	A	B	C	3	3	3	3	2	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3
305	A	C	A	C	A	A	D	C	B	A	A	C	B	B	E	B	A	A	C	3	1	1	5	5	3	5	1	5	2	5	5	3	5	1	1	2	4	1	2	
306	B	B	A	D	B	A	A	B	B	A	B	C	A	B	E	E	A	B	C	3	3	4	5	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3
307	A	D	A	C	A	A	B	B	A	A	A	C	B	B	D	B	A	A	D	4	5	4	1	4	4	2	1	4	4	5	5	3	4	3	4	3	5	4	4	4
308	B	D	B	C	B	C	A	A	A	A	B	B	A	B	D	E	A	B	B	4	4	3	4	4	4	3	4	3	1	5	4	4	3	4	3	4	5	4	4	3
309	A	C	C	C	A	B	A	A	A	A	A	B	B	B	A	F	A	A	D	3	3	1	4	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	3	
310	A	D	C	E	A	A	A	A	A	A	B	B	B	B	A	F	B	A	C	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	

311	A	D	C	E	A	D	B	C	A	A	B	B	B	A	A	E	B	A	C	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4		
312	A	B	C	E	A	D	B	C	A	B	B	B	A	A	C	E	B	A	C	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	3	5	5	5	4	
313	B	C	C	E	A	A	B	C	A	B	B	B	B	B	C	D	B	B	D	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	3	4	5	5	4	4	4	4	5			
314	B	A	B	C	B	E	A	B	A	A	B	D	B	B	C	E	A	B	C	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4				
315	B	C	B	C	A	D	B	B	A	A	B	D	A	B	B	E	A	B	C	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	4	4	5				
316	B	D	B	C	B	D	B	C	A	A	B	D	B	B	B	E	A	B	C	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	3			
317	B	D	B	B	A	D	A	C	B	A	B	B	B	A	B	C	A	A	A	3	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	5	4		
318	A	C	B	B	B	A	A	B	A	A	B	B	B	A	E	C	B	A	A	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	3	3	4	3	3				
319	A	B	C	D	A	B	B	B	A	A	B	B	A	B	E	E	B	A	B	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	5	5	4	3	3	4	5	3	4	5				
320	A	B	C	D	B	C	B	C	A	B	A	B	A	B	A	E	B	A	B	5	5	4	5	3	4	4	5	5	5	4	3	4	3	4	5	4	4	3	4				
321	B	D	C	C	A	E	C	C	B	A	B	B	B	A	A	F	A	B	B	5	5	4	4	4	5	3	5	4	5	4	4	5	4	5	3	4	2	4	5				
322	B	D	B	C	B	F	C	C	A	A	A	B	B	B	A	F	A	B	B	4	5	3	4	4	5	3	5	4	5	3	4	3	4	4	4	4	4	3	5	5			
323	B	C	C	B	A	C	A	C	A	A	B	B	B	B	F	E	A	A	D	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4			
324	B	D	C	B	B	C	B	C	A	A	B	D	B	B	F	E	C	A	D	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3				
325	A	C	C	D	A	A	A	B	A	A	B	D	B	B	D	B	D	A	D	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	3			
326	B	B	C	E	B	A	A	A	B	A	B	D	B	B	D	E	D	A	C	5	4	3	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5			
327	A	A	D	F	A	B	B	A	A	A	A	B	B	B	C	E	B	B	C	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5			
328	B	C	C	D	A	A	B	C	A	A	B	B	A	B	C	E	B	B	D	4	4	4	3	5	3	5	5	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	5	4	5		
329	A	D	C	D	B	A	A	C	A	A	A	B	A	B	B	E	C	A	B	3	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	5	5	4				
330	B	D	A	D	A	A	A	B	A	A	B	B	B	B	E	C	C	A	B	4	4	3	4	4	5	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	5	3	5	4			
331	A	C	C	B	B	A	A	A	B	A	B	D	B	B	E	E	B	A	D	5	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	5	4	3	4	4		
332	B	C	C	B	B	A	B	A	A	A	B	D	A	A	B	E	B	A	C	4	4	5	4	3	4	4	5	4	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4			
333	A	C	C	C	B	A	B	B	A	A	B	B	A	B	A	E	B	B	D	5	3	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	3	3	4				
334	B	D	B	C	A	A	C	B	A	A	B	B	B	B	A	E	A	B	B	4	5	4	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4			
335	A	D	B	C	A	B	B	C	B	A	B	B	B	A	A	D	A	B	B	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5		
336	A	C	A	C	A	B	B	C	A	A	B	B	A	A	A	D	A	A	B	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5		
337	B	C	C	C	A	B	A	A	B	A	B	A	B	A	B	A	D	A	A	D	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4		
338	B	B	C	C	B	A	A	C	A	A	A	B	B	B	A	E	B	B	D	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4		
339	A	A	B	D	A	A	A	C	B	A	B	B	B	A	B	B	B	B	D	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5		
340	A	B	C	D	B	B	B	C	A	A	B	B	A	B	B	E	B	A	C	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	
341	A	A	C	C	A	B	B	C	A	A	B	B	A	B	B	E	C	A	D	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	3	5	5	5	4				
342	B	D	B	C	A	A	B	C	A	B	B	C	B	A	B	E	C	B	B	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	3	4	5	5	4	4	4	4	5			
343	B	B	C	D	A	A	B	B	A	A	A	C	B	A	A	E	C	B	B	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4		
344	B	D	C	E	B	D	B	B	B	A	A	C	B	B	A	E	D	A	D	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	5			
345	B	C	C	F	A	D	C	C	A	A	A	C	B	B	A	E	B	A	D	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	3	
346	B	D	B	E	B	E	B	C	B	A	A	C	A	B	C	E	B	B	D	3	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	5	4		
347	A	D	C	E	A	E	B	C	A	A	A	C	A	B	E	D	A	B	A	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	3	3	4	3	3				
348	A	D	A	C	B	C	B	C	A	A	B	C	A	B	E	D	A	A	D	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	3	5	5	4				
349	B	C	C	C	A	C	D	B	A	A	B	C	A	B	E	E	A	A	D	5	4	4	4	5	4	3	4	4	4	5	4	5	4	3	5	3	4	4	4				
350	A	C	C	C	B	D	D	B	B	A	B	B	A	B	D	B	B	A	D	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4		

351	B	C	B	B	A	D	D	A	B	A	B	B	A	B	D	E	B	A	B	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4			
352	B	D	C	B	B	B	A	C	A	A	B	B	B	B	F	E	B	A	B	5	5	4	3	3	4	3	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	3	4		
353	B	D	C	C	B	B	B	C	A	A	B	B	B	B	F	D	C	A	D	3	5	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4			
354	B	C	C	C	B	A	A	B	A	A	B	B	B	A	F	D	C	B	A	3	3	4	5	4	4	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4			
355	A	C	C	C	A	A	A	B	B	B	A	B	B	A	F	E	D	B	A	5	4	3	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5			
356	B	B	B	C	B	C	A	B	A	B	B	D	B	B	C	E	D	B	A	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5			
357	A	B	B	D	A	E	B	A	A	B	A	D	A	B	C	E	D	A	D	4	5	4	5	4	4	5	4	4	3	4	3	3	3	5	3	4	5	4	4			
358	B	B	C	D	B	B	B	A	A	B	B	D	A	B	C	B	C	A	C	5	5	5	3	4	4	4	3	5	4	4	3	5	4	4	5	3	4	4	4			
359	A	B	C	E	A	D	B	A	A	B	A	B	A	A	B	E	C	A	C	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	5	5	4	4	4	3	5	4			
360	A	D	C	C	B	C	A	B	A	B	B	B	A	A	B	E	A	A	C	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3		
361	B	C	B	E	A	E	A	C	A	B	A	B	B	B	B	D	A	A	C	4	5	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	5	4	3		
362	A	C	C	B	A	E	B	B	A	A	B	B	B	B	A	D	A	B	D	3	4	5	3	3	5	5	5	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4		
363	B	D	B	B	A	E	B	C	A	B	B	B	B	B	A	E	B	B	D	4	4	4	3	5	3	5	5	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	5	4	5	
364	A	D	D	C	A	D	B	C	B	A	B	B	B	B	A	E	B	B	D	3	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	5	5	4			
365	B	D	B	C	A	D	D	B	A	B	B	B	B	A	B	E	B	B	D	4	4	3	4	4	5	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	5	3	5	4		
366	B	C	C	E	B	B	A	B	B	A	B	C	B	A	B	B	B	A	B	5	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4	5	4	3	3	5	4	3	4	4			
367	B	B	B	E	B	A	A	C	A	B	B	C	B	B	A	B	A	A	B	4	4	5	4	3	4	4	5	4	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4		
368	B	C	C	F	A	A	A	C	A	A	B	C	B	B	A	E	A	B	C	5	3	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	3	3	4	4		
369	B	C	C	E	B	A	B	C	A	B	B	B	B	B	C	D	A	B	C	5	4	3	5	5	4	5	5	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4		
370	B	C	B	E	A	A	B	C	B	A	B	B	B	B	C	E	C	A	B	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4		
371	A	B	C	D	B	C	C	B	A	B	B	C	B	B	A	E	C	A	B	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	
372	A	C	C	D	A	D	C	A	A	A	A	B	B	B	A	A	D	B	C	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	
373	A	B	C	B	B	D	D	A	A	B	A	B	B	B	F	A	D	B	D	5	5	4	5	5	4	3	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	
374	B	C	D	B	A	E	A	B	A	A	A	B	A	A	F	E	D	A	B	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	
375	A	B	C	C	B	E	A	C	A	B	A	C	A	B	B	C	B	A	C	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	
376	B	C	C	C	B	D	B	C	A	A	B	C	B	B	B	E	C	B	B	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5
377	A	D	C	D	A	D	B	B	A	B	B	C	B	B	A	E	C	B	B	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	
378	B	C	A	C	B	D	C	C	A	A	B	B	B	B	A	E	D	A	C	3	4	5	5	5	4	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5		
379	A	B	C	D	A	B	B	B	A	A	A	B	B	B	A	E	D	A	C	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	
380	A	B	C	D	B	A	B	A	A	B	A	B	B	B	B	E	A	B	C	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5
381	A	B	C	C	A	C	D	B	A	B	A	D	A	B	B	E	A	A	C	4	4	4	5	5	5	3	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4
382	A	D	B	D	B	C	D	A	A	A	B	D	B	B	D	E	A	A	C	4	4	4	4	5	4	4	3	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5
383	B	C	B	C	B	C	B	B	A	A	B	D	B	B	F	E	A	A	C	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	
384	A	C	B	D	A	A	A	A	A	A	B	B	B	B	F	E	A	A	C	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	

Anexo N° 08: Guía de análisis documental

Fuentes de Financiamiento Externo					
Fuentes	Entidades Financiera	Tasa de Interés	Requisitos	Número de plazos	Evaluación Crediticia
	Caja Arequipa	30.33% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. El solicitante sea un trabajador de una institución o bien una empresa, la cual sin ningún tipo de distinción puede ser pública o privada. 2. Presentar las 2 últimas boletas de pago, o puede ser también el talón de cheque o la constancia de ingresos con sello y firmada por su empleador al momento de la solicitud. 3. original y copia del DNI, copia de la resolución con su nombramiento, y la carta visada por el empleador para los descuentos de sus cuotas. 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Sullana	44.22% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar como mínimo con 6 meses de experiencia empresarial. 2. Buen estado en la central de riesgos. 3. Puntualidad de créditos vigentes en Caja Sullana. 4. Sujeto a constante evaluación. 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Tacna	32.04% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Antigüedad en el sector mínima de 6 meses. 2. Contar entre un rango de edad de 18 a 69 años de edad. 3. D.N.I. del solicitante y cónyuge. 4. 2 últimas Boletas de Pago y/o 3 últimos Recibos por Honorarios 5. Recibo de Agua o Luz. 6. Documentos adicionales de acuerdo a evaluación 	5 meses – 36 meses	SI

Cajas	Caja Cusco	33.02% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Documento de identidad vigente. 2. RUC y/o licencia de funcionamiento y/o documento que acredite la existencia del negocio. 3. Documento del domicilio o del local comercial propio. 4. De no contar con domicilio propio presentar fiador con domicilio propio. 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Huancayo	29.13% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Copia del DNI de los representantes legales. 2. Escritura Pública de Constitución. 3. Certificado de Vigencia de Poderes. 4. Copia de la Ficha de RUC. 5. Acreditar domicilio estable, caso contrario debe ser garantizado por una persona que acredite estabilidad domiciliaria. 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Ica	34.59% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener ingresos como personas independientes. 2. Experiencia mínima de 4 meses en actividad empresarial. 3. Residencia de más de un años en la misma localidad. 4. El nivel de ingreso de la unidad familiar deberá ser mayor o igual al ingreso mínimo vital (ingreso titular y cónyuge de ser el caso). 5. De tener obligaciones deberán ser solo con casas comerciales u ONGS. 	5 meses – 36 meses	SI

	Caja Trujillo	34.77 de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocio en actividad. 2. Experiencia mínima de 6 meses. 3. No tener obligaciones morosas en el Sistema Financiero. 4. Negocio en actividad. 5. Experiencia mínima de 6 meses. 6. No tener obligaciones morosas en Entidades Financiero. 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Lima	33.83% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser trabajador dependiente, cesante y/o jubilado. 2. Tener entre 21 y 70 años de edad. 3. Copia del documento de identidad. 4. Copia del último recibo cancelado de agua, luz o teléfono fijo. 5. Copia de 2 últimas boletas de pago. Ingreso mensual neto de S/. 500.00. 6. Antigüedad laboral mínima de un (01) año. 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Santa	47% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Copia de la Minuta de Constitución de la empresa. 2. Copia de la Ficha de RUC. 3. Certificado de Vigencia de Poderes (visado por el Gestor de Contratos y Garantías). 4. Copia de la Ficha de RUC. 5. Copia de las tres (03) últimas declaraciones de pago a la SUNAT (PDT). 6. Otros documentos que considere el analista. 	5 meses – 36 meses	SI

	Caja Maynas	42.50% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener más de 10 meses en el proyecto 2. Copia de DNI vigente del Titular 3. Documentos de identificación del domicilio/Negocios 4. Documentos de actividad/ingresos 5. Documentos de Garantía 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Piura	51.78% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Documento oficial de identidad de los apoderados. 2. Copia de Constitución de la empresa. 3. Vigencia de poderes actualizados. 4. Estados financieros actualizados. 5. Garantías que cubran el crédito solicitado. 6. Pago a SUNAT (declaraciones de ventas) para negocios formalizados. 7. Facturas y/o boletas de ventas y compras para negocios formalizados. 8. Inventario de mercadería y activo fijo actualizado. 9. Cronogramas y últimos pagos de créditos en otras instituciones financieras. 	5 meses – 36 meses	SI
	Caja Sullana	44.22% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia mínima de 6 meses en actividad empresarial. 2. Buena calificación en la central de riesgos 3. Créditos vigentes puntuales. 4. Sujeto a Evaluación. 	5 meses – 36 meses	SI
Financieras	CrediScotia	43.03% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Solo presenta tu DNI y el de tu cónyuge. 2. Recibo de luz o de agua cancelado. 		

			<ol style="list-style-type: none"> 3. Autoavalúo y/o título de propiedad (se solicitará solo a clientes sin antecedentes crediticios, dependiendo del importe del crédito). 4. Sustento de ventas. 5. Constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial. 6. Cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero. 	3 meses - 18 meses	Si
TFC	36.96% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener entre 20 y 70 años de edad 2. Acreditar ingresos mínimos netos de S/. 350.00 mensuales 3. Fotocopia del DNI del solicitante y cónyuge o conviviente (Aval y Conyugue si es necesario) 4. Fotocopia del recibo de servicios (luz o agua) 5. Sustento de Propiedad de Vivienda, en caso no cuente con casa propia se solicitará un aval 	5 meses – 36 meses	Si	
Compartamos	96.33% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. DNI. 2. Documentos del negocio. 3. Recibo de Servicios. 4. Documentos que acrediten propiedad de vivienda o local comercial. 5. 6 meses de experiencia en el rubro. 	1 mes – 18 meses	No	
Confianza	34.37% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo. 2. No tener deudas morosas en el sistema financiero. 3. Copia de DNI (Solicitante y/o cónyuge). 4. Documentos del negocio (Licencia de funcionamiento, RUC, Boletas de compra de mercadería del último mes, cuaderno de ventas u otros). 5. Recibo último de servicios cancelados (agua, luz o teléfono fijo). 6. Garantías (de acuerdo a evaluación). 	1 mes – 18 meses	Si	

	QAPAQ	45.53% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocio con 12 meses de funcionamiento como mínimo. 2. DNI del titular y/o cónyuge/conviviente. 3. Documentos sustentatorios del negocio. 4. Documentos de posesión o propiedad de tu vivienda. 5. Recibos de luz o agua del domicilio actual (cancelado). 6. No tener deudas morosas en el sistema financiero. 7. Si no tienes experiencia en el sistema financiero, también puedes acceder a un crédito con nosotros. 	1 mes – 18 meses	Si
	Proempresa	35.86% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Copia del DNI del solicitante y cónyuge o conviviente. 2. Copia del RUC o documentos que acrediten la actividad de su negocio. 3. Copia del título de propiedad, autoevaluó y/o constancia de posesión. 4. Recibo de luz, agua o teléfono cancelado. 	1 mes – 18 meses	Si
	Credinka	37.80% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. D.O.I. (D.N.I. / carné de extranjería) del titular y cónyuge si tuviera. 2. Sustento del negocio. 3. Sustento de casa propia (autoevaluó y/o testimonio de compra venta) 4. En caso de no tener casa propia se puede contar con un garante. 5. La edad del solicitante debe ser no mayor a 65 años y de permanencia máxima hasta los 70 años. 	1 mes – 36 meses	Si
Bancos	BBVA	8.88% de Interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buena experiencia crediticia en el sistema financiero*. 2. Tres últimos pagos de IGV/Renta a Sunat. 3. Situación de Estados Financieros (antigüedad no mayor a 3 meses). 		

			<ol style="list-style-type: none"> 4. Contar con BBVA Net Cash (para la modalidad Fast Cash). 5. Contar con un reporte positivo de la central de riesgos de la Superintendencia de Banca y Seguro. 	1 mes – 12 meses	Si
	CRÈDITO	11.27% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Copia del documento de identidad de los solicitantes. 2. Última declaración jurada anual solo para los clientes que se encuentren en el Régimen General. 3. Copia de último recibo de servicios (luz, agua) del domicilio del solicitante o titular de la empresa (vigencia de 60 días). 4. Licencia de funcionamiento para negocios dedicados al expendio y comercialización de combustible y los dedicados a elaborar o comercializar medicamentos y productos o insumos alimenticios y centros educativos. 5. Adicional a la firma de contrato de préstamos o mutuo, firma de pagaré a la vista como respaldo de tus obligaciones. Para el caso de personas jurídicas, el representante legal de la empresa debe acreditar poderes para préstamos o mutuos o créditos en general. 	3 meses – 24 meses	Si
	PICHINCHA	8.65% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Copia de documento de identidad de titular y cónyuge 2. Copia de RUC, licencia de funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor) 3. Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos) 4. Copia de documento de propiedad de vivienda 5. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval 	12 meses – 25 meses	Si
	BIF	8.75% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informe comercial. 		

			<ol style="list-style-type: none"> 2. Estados financieros cierre anual (2 últimos) y situación (antigüedad hasta 3 meses). 3. Declaración Patrimonial. 4. Riesgo cambiario crediticio. 5. Informe de visita. 6. Calificación previa del cliente para una línea de Préstamo Comercial. 7. Tener cuenta corriente en el Banco. 8. Firmar carta solicitando la operación a realizarse. 9. Firmar Contrato de Crédito y Pagaré. 	12 meses a 24 meses	Si
	SCOTIABANK	10.08% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Necesitas ser persona jurídica o persona natural con negocio. 2. Tu negocio debe tener más de 1 año de antigüedad. 3. Debes mantener un buen comportamiento crediticio. 4. Contar con una línea de Crédito para el producto. 5. Firmar el Pagaré de la operación. 	12 meses a 36 meses	Si
	InterBank	9.40% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debes tener entre 25 y 70 años de edad para solicitar el préstamo. 2. Deberás presentar los siguientes documentos: <ul style="list-style-type: none"> • DNI o carné de extranjería de todos los participantes (titular, cónyuge, aval, representante legal y/o accionista). • Último recibo de servicios (luz, agua o teléfono). • Documento de propiedad de titular o aval, de ser el caso. 3. Debes tener 12 meses de antigüedad comercial debidamente acreditada. 4. Deberás presentar los siguientes documentos: <ul style="list-style-type: none"> • Contrato de alquiler vigente. • Licencia de Funcionamiento. 5. Si cuentas con RUC, acércate a nuestras Tiendas Banca Pequeña Empresa con los siguientes documentos: 	12 meses – 25 meses	Si

			<ul style="list-style-type: none"> • Una copia de la última declaración mensual de impuestos (RUS, RES, reg. general) y/o constancia de pago. • Declaración anual de impuestos y/o constancia de pago, solo para casos del régimen general. <ol style="list-style-type: none"> 6. Si no cuentas con RUC, acércate a nuestras Tiendas Banca Pequeña Empresa con los siguientes documentos: 7. Algún documento que acredite la antigüedad de tu actividad económica como Licencia Municipal de Funcionamiento, Carné de Asociación de Comerciantes, Constancia de asociado al mercado, Contrato de alquiler de puesto o Pago de tasa diaria a la municipalidad. 8. Boletas, guías y otros documentos que acrediten compras. 		
	Mi Banco	14.57% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo. 2. Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente. 3. Recibo de servicios (luz o agua). 4. No tener deudas morosas en el sistema financiero. 5. Copia de DNI de los socios. 6. Recibo de luz, agua o teléfono. 7. Documentos del negocio. 8. Documentos de residencia del representante legal apoderado y avales. 9. Acta de constitución de la empresa. 10. Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días. 11. Declaración de renta anual y 3 últimos PDT. 12. Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía. 13. Recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio. 	12 meses – 24 meses	Si
	GNB	9.35% de interés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar con una línea de crédito aprobada. 2. Contar con una Cuenta Corriente BANCO GNB. 		

			3. Presentación de documentos que el Banco solicite. 4. Sujeto a evaluación crediticia.	12 meses – 25 meses	Si
Mercado Informal	Colombianos	25%	Un objeto de valor, se le da al prestatario como garantía.	1 mes	No
	Prestamistas	20%	Un objeto de valor, se le da al prestatario como garantía.	1 mes	No

Anexo N° 09: *Tiempo de retraso en pagos de créditos adquiridos.*

Tiempo de retraso en pagos de créditos	Respuestas	%
1- 8 días.	120	31%
9 - 30 días.	89	23%
31 – 90 días.	62	16%
61 – 120 días.	36	9%
4 meses	53	14%
Nunca se retraso	24	6%
Total	384	100%

Anexo N° 10: *Inclinación hacia entidades financieras.*

Inclinación hacia entidades financieras	Respuestas	%
Banco	39	10%
Financiera	96	25%
Caja	154	40%
Prestamista	94	25%
Total	383	100%

Anexo N° 11: *Tasas de interés acogidas.*

Tasas de interés adquiridos	Respuestas	%
3,50%	20	5%
4,50%	39	10%
5,50%	154	40%
6,50%	112	29%
7,50%	39	10%
8.5% a mas	20	5%
Total	384	100%

Anexo N° 12: *Adquisición de préstamos por medio del Mercado informal.*

Mercado Informal	Respuestas	%
SI	272	71%
NO	112	29%
Total	384	100%

Anexo N° 13: *Regularidad de préstamos adquiridos.*

Regularidad de adquisición de préstamos	Respuestas	%
Cada mes	15	4%
Cada 6 meses	232	60%
Cada año	109	28%
De 2 a más años.	28	7%
Total	384	100%

Anexo N° 14: *Montos de créditos solicitados recurrentemente.*

Montos solicitados a crédito	Respuestas	%
500 – 1000	77	20%
1001 – 1500	77	20%
1501 – 3000	39	10%
3001 – 5500	39	10%
5501 – 10000	77	20%
10001 – 20000	58	15%
20000 – a mas	17	4%
Total	384	100%

