

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de compra y venta de ropa, del distrito de Callería 2017

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR:

Sarmiento Campos, Bryand Dacio

ASESOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

PUCALLPA – PERU

2018

TITULO DE TESIS.

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, rubro de compra y venta de ropa, en el distrito de Callería 2017.

HOJA DE FIRMA DEL JURADO.

MG.. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINA

Presidente

MG. CPCC. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO

Miembro

MG. CPCC. VILCA RAMÍREZ RUSELLI FERNANDO

Miembro

MG. CPCC JORGE A. RAMIREZ PANDURO

Tutor

AGRADECIMIENTO.

En primer lugar agradecer a nuestro señor por guiarme en mi camino. También agradecer al docente por sus sabidurías, en la cual no ha sido nada fácil, pero con su paciencia y dedicación logre culminar mi trabajo.

Agradecer a mis padres por forjarme en la persona que soy con principios y valores, y el apoyo incondicional que me brindan día a día.

DEDICATORIA.

Agradecer a mis padres por sus consejos, dedicación y apoyo incondicional para culminar mi carrera profesional.

RESUMEN.

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de ropa, en el distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 31 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más años de edad, el 52% son del sexo masculino, el 52% tienen grado de instrucción superior universitario completo, la ocupación que predomina es comerciante. El 71% tienen entre 01 a 08 años en el rubro y sector empresarial, el 95% son formales, el 52% tienen trabajadores permanentes, el 90% tienen trabajadores eventuales y se formaron para obtener ganancia. Solicitaron crédito financiero a terceros, el 52% recurre al Banco de Crédito, el 62% pagan de 2.1% a 4% De la prima mensual, los créditos estaban en las sumas solicitadas, lo que representa un 90% a largo plazo, además de poner recursos en mejoras y / o desarrollo de las instalaciones. Se prepararon antes de permitir el crédito, el 90% se preparó en los últimos tiempos, preparó a su personal, piensa en prepararse como una especulación y pertinente para sus organizaciones.

Finalmente el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación, y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes

ABSTRACT.

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses, clothing purchase and sale, in the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive, not experimental -transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 31 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the Mypes representatives are adults since they are between 41 and more years old, 52% are from male sex, 52% have complete university degree, the occupation that predominates is a merchant. 71% have between 01 and 08 years in the sector and business sector, 95% are formal, 52% have permanent workers, 90% have casual workers and were trained to make a profit. They requested financial credit from third parties, 52% turned to Banco de Credito, 62% paid from 2.1% to 4% monthly interest, the loans were in the amounts requested, being 90% in the long term, they also invested in improvement and / or extension of premises. They received training prior to granting the loan, 90% were trained in recent years, trained their staff, consider training as an investment and relevant to their companies.

Finally, 95% said that their profitability has improved in recent years thanks to financing and training, and they claim that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability and Mypes.

ÍNDICE.

TITULO DE TESIS	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
Resumen	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE	viii
INDICE DE TABLA	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
I. INTRODUCCION	14
II. REVISION DE LA LITERATURA	22
2.1. Antecedentes.....	22
2.1.1. Antecedentes internacionales	22
2.1.2. Antecedentes nacionales	26
2.1.3. Antecedentes locales	29
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	31
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	31
2.3. Marco conceptual.....	50
2.3.1. Definiciones del financiamiento.....	50
2.3.2. Definiciones de las mypes.....	51
III. METODOLOGIA	55

3.1. diseño de investigación.....	55
TIPO DE INVESTIGACIÓN	55
Nivel de investigación	55
3.2. Población y muestra.....	56
3.3. Definición y operación de las variables	56
3.4. Estrategias e instrumentos	58
3.5. Plan de análisis	58
3.6. Matriz de consistencia	58
3.7. PRINCIPIO ÉTICO	60
IV. RESULTADOS.....	62
4.1. Resultados.....	62
4.2. ANÁLISIS DE RESULTADO	98
V. CONCLUSION Y RECOMENDACIONES	103
5.1. CONCLUSION.....	103
5.2. RECOMENDACIÓN	106
BIBLIOGRAFÍA	109
ANEXOS	114
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	115
PRESUPUESTO.....	116
FINANCIAMIENTO.....	116
CUESTIONARIO.....	117

INDICE DE TABLA.

Tabla 1. Edad de los representantes legales de las Mypes.....	62
Tabla 2. El sexo de los representantes de las Mypes.	63
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes	64
Tabla 4. Estado civil de los representantes legales de las mypes	65
Tabla 5. Profesión de los representantes legales de la mypes.....	66
Tabla 6.Ocupacion de los representantes legales de las mypes	67
Tabla 7. Tiempo en el rubro de las mypes	68
Tabla 8. Formalidad de las mypes	69
Tabla 9. Número de trabajadores permanentes.....	70
Tabla 10. Número de trabajadores eventuales	71
Tabla 11. Motivo de la formacion de las mypes	72
Tabla 12. Realiza financiamiento	73
Tabla 13. Entidades Bancarias.....	74
Tabla 14. Tasa de Interés	75
Tabla 15. Entidades no Bancarias.....	76
Tabla 16. Tasa de Interés no Bancarias	77
Tabla 17. Prestamistas o Usureros que financian a las mypes.....	78
Tabla 18. Tasa de Interés de los Prestamistas.....	79
Tabla 19. Otras entidades que financian a las mypes	80
Tabla 20. Entidades que otorgan mayores Beneficios	81
Tabla 21. Crédito otorgados fueron lo solicitado.....	82
Tabla 22. Monto promedio del crédito otorgado	83
Tabla 23. Tipo de crédito solicitado	84
Tabla 24. Inversión del crédito financiero	85
Tabla 25. Recibió capacitación por el crédito.....	86

Tabla 26. Cantidad de curso de capacitación que recibió en el último año	87
Tabla 27. Tipo de curso que participo el representante legal.....	88
Tabla 28. Recibió capacitación el personal de las mypes	89
Tabla 29. Cantidad de capacitación que recibió el personal de las mypes	90
Tabla 30. Considera la capacitación una inversión.....	91
Tabla 31. Considera la capacitación del personal es relevante	92
Tabla 32. Tipo de curso que recibio el personal	93
Tabla 33. El financiamiento mejora la rentabilidad	94
Tabla 34. La capacitación mejora la rentabilidad	95
Tabla 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años	96
Tabla 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.....	97

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfica 1. Edades de los representantes legales.....	62
Gráfica 2. Sexo de los representantes legales	63
Gráfica 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes	64
Gráfica 4. Estado civil de los representantes legales de la mypes	65
Gráfica 5. Profesion de los representantes legales de la mypes	66
Gráfica 6. Ocupacion de los representantes legales de las mypes	67
Gráfica 7. Tiempo en el rubro de las mypes	68
Gráfica 8. Formalidad de las mypes	69
Gráfica 9. Número de trabajadores permanentes	70
Gráfica 10 Número de trabajadores eventuales	71
Gráfica 11. Motivo de la formación de las mypes	72
Gráfica 12. Realiza financiamiento.....	73
Gráfica 13. Entidades Bancarias	74
Gráfica 14. Tasa de Interés	75
Gráfica 15. Entidades no Bancarias	76
Gráfica 16. Tasa de Interés no Bancarias.....	77
Gráfica 17. Prestamistas o Usureros que financian a las mypes	78
Gráfica 18. Tasa de Interes de los Prestamistas	79
Gráfica 19. Otras entidades que Financian a las mypes.....	80
Gráfica 20Entidades que otorgan mayores Beneficios	81
Gráfica 21. Créditos otorgados fueron lo solicitado	82
Gráfica 22. Monto promedio del crédito otorgado	83
Gráfica 23. Tipo de crédito solicitado.....	84
Gráfica 24. Inversión del crédito financiero	85
Gráfica 25. Recibió capacitación por el crédito.....	86

Gráfica 26. Cantidad de curso de capacitación que recibió en el último año	87
Gráfica 27. Tipo de curso que participo el representante legal.....	88
Gráfica 28. Recibió capacitaciones personal de las mypes.....	89
Gráfica 29. Cantidad de capacitación que recibió el personal de las mypes.....	90
Gráfica 30. Considera la capacitación una inversión.....	91
Gráfica 31. Considera la capacitación del personal es relevante	92
Gráfica 32. Tipo de curso que recibió el personal	93
Gráfica 33. El financiamiento mejora la rentabilidad	94
Gráfica 34. La capacitación mejora la rentabilidad	95
Gráfica 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años	96
Gráfica 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.....	97

I. INTRODUCCION.

El propósito de este proyecto de investigación es describir la caracterización de la financiación, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, compra y venta de ropa, en el distrito de la Calleria 2017.

La pequeña y miniaturizada gente de negocios establece uno de los pilares fundamentales de la economía nacional. Su interés en el avance de nuestra nación es de otro mundo, y contar con toda la ayuda esencial podría ser la respuesta para los problemas monetarios y el desempleo de vastos grupos de población que está sucediendo en nuestra nación.

En el cual nuestro objetivo general comienza a crear sobre la importancia monetaria y social que tienen los Mypes a partir de ahora, a través de esta exploración se desviarán nuevos procedimientos de mejora en relación con el retrato de financiamiento, preparación y productividad de empresas de menor escala y privadas en el campo de Al comprar y ofrecer prendas de vestir, en ese momento se presentará el tema del examen y, además, la proclamación del tema, los objetivos y, en general, el apoyo del tema, su compromiso, aprendizaje y ventaja.

También se exhiben datos sobre fundaciones mundiales, nacionales y territoriales.

En la escala más pequeña y pequeñas organizaciones se ven como pequeñas unidades sociales monetarias, resultado de procedimientos jerárquicos identificados con ejercicios financieros en una pequeña escala Estas unidades de vez en cuando están hechas de empresas privadas, pequeñas

organizaciones administrativas, crean talleres e intercambios. Siendo un motor de mejora en numerosas naciones del mundo.

Escala miniaturizada y pequeñas organizaciones surgieron como una maravilla financiera que intenta reaccionar ante un gran número de las necesidades desatendidas de las partes más pobres de la población. En este sentido, establecieron una opción en contraste con el desempleo, los bajos activos financieros y la ausencia de posibilidades de superación personal. En cualquier caso, independientemente de estas ventajas, la división aún no ha alcanzado su potencial más extremo, debido a una progresión de variables, por ejemplo, la ausencia de ayuda monetaria y la poca pertinencia genuina que le dieron y le dieron a las administraciones del país. DÍA en sus planes de trabajo (Ávila y Sanchis, 2012).

(Castro, 2001) En la actualidad, "hay una progresión de patrones mundiales o patrones a gran escala, que se reflejan con una fuerza más notable en las naciones creadas y condicionan la condición enfocada de hoy, entre las que se encuentran: el cambio básico de un la economía mundial depende del abuso de los activos comunes y de los negocios de ensamblaje, y de la estimación del aprendizaje, los datos y el avance, la rápida globalización de los sectores empresariales, los diseños de intercambio, el capital presupuestario y el desarrollo autoritario, el ascenso y la combinación de innovaciones

Financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea.”

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la comunidad Europea, obtienen el 98.2% de sus ingresos de estas empresas, y el 1.8% de sus ingresos provienen de las medidas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de esta micro y pequeña empresa fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países Europeos (Flores, 2004)

(flores, 2006) Tiene en cuenta “las tendencias en mención, estas crean un medio comercial distinto al que existía hace algunos años atrás. La competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, que ninguna ventaja será capaz de durar, sino que debería regenerarse constantemente de acuerdo al medio. Bajo este enfoque, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del mundo desarrollado no han quedado rezagadas, dado que , las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como MYPE”.

(Atao, 2015) Analiza “el desarrollo económico de los países asiáticos, debemos mencionar a países como Japón, Taiwán, Corea y ahora China, quienes han implementado políticas de apoyo a las pequeñas empresas en sus Estados. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo. Así mismo,

en África se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aun de manera incipiente, están funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas”.

Al hablar de América Latina, las MYPES son un componente fundamental del tejido empresarial. La importancia se observa de varias formas, como: su interés en el número agregado de organizaciones o en la realización de ocupaciones.

(Gilberto, 2009) Menciona, “En el Perú, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), surgen por la necesidad de generación de empleo que no podido ser satisfecha por el Estado en su totalidad, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresa internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad y a su vez por un tema de emprendimiento buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse, emplear a sus familiares y demás personas cercanas a su entorno”.

A todo ello, se agrega que el nacimiento de las Mypes, que viene hacer un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer una empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado.

Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las Mypes en el largo plazo (Kong, 2014)

En Perú, el trabajo realizado por el (MYPE) es de importancia incuestionable, no solo por su compromiso con la era de los negocios, sino también por su interés en la mejora financiera de los territorios donde se encuentran. De esta manera (okpara y wynn, 2007) certifican que las empresas independientes son vistas como el impulso principal del desarrollo financiero, la edad laboral y la disminución de la necesidad en las naciones creadoras. En términos relacionados con el dinero, cuando una persona de negocios visionaria de la escala reducida o una organización independiente se desarrolla, crea mayor trabajo, ya que solicita más trabajo. Asimismo, se incrementa su negocio, y con esto logra beneficios más prominentes, lo que contribuye, en un grado más prominente, al desarrollo de la producción nacional total. No obstante, los (MSE) enfrentan una progresión de elementos disuasorios que limitan su supervivencia y avance a largo plazo. Los exámenes anteriores demuestran que la tasa de mortalidad de empresas privadas es mayor en las naciones creadoras que en las creadas (Arinaitwe, 2006).

Por su parte, (Choy, 2010) afirma que, en el Perú las MYPE representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% de las micro y 3.9% de las pequeñas), pero el 74% de ellas operan en la informalidad, la gran mayoría de las MYPE informales se ubican fuera de lima, en la cual generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares, generalmente no remunerados), con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Las MYPE, además, aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las

mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal y de mala calidad.

(Albujar, 2010). Estas microempresas generan y dinamiza la economía local, adquiriendo cada vez mayor fuerza, logrando ser un motor generador de riqueza y bienestar. Aunque el desarrollo de dichas empresas todavía se encuentra estancada, principalmente por la falta de financiamiento, ya que no poseen las garantías necesarias, no tienen registros contables o información gerencial adecuada, necesaria para evidenciar cuan rentable es la empresa.

(Lira, 2009). Sin embargo, otro de los problemas que afrontan las Mypes es la baja rentabilidad que obtienen, debido a que no tiene dinero para realizar sus procesos de producción, extracción o comercialización y mucho menos de poder generar un beneficio económico adicional, sobre la inversión o esfuerzo realizado, por tal motivo se produce el estancamiento y declive de muchas Mypes que se constituyen en nuestro país.

Además, las empresas de propiedad privada deben realizar procedimientos específicos de separación corta y larga para garantizar la mortalidad, desde el inicio de una empresa. Independiente incluye una dimensión de riesgo y sus probabilidades de perseverar durante más de cinco años son bajas (Sauser, 2005).

Wikipedia el libro de referencia gratuito (2017), Ucayali es una de las veinticuatro oficinas que, junto con la región protegida del Callao, conforman la República del Perú. Su capital y ciudad más poblada es Pucallpa. Está situado en el sur de la nación, en el distrito de Amazonas. Limitado al norte con Loreto, al este con Brasil, al sur con madre de Dios y Cuzco, al suroeste

con Junín y al oeste con Pasco y Huánuco. Con 102 410 Km es el segundo departamento más extenso ---- por detrás de Loreto ---- y con 4,2 hab/km es el tercero menos densamente poblado. Se fundó el 18 de junio de 1980.

Está formado por las provincias de coronel Portillo, Atalaya, Padre Abad y Purús. Su capital, la ciudad de Pucallpa, se encuentra en la provincia de Coronel portillo que está situada al norte del departamento y al lado del rio Ucayali. Esta región cuenta con una población, según el censo de 2007, de 432 159 habitantes y está poblado por diversas etnias indígenas del grupo panó, Shipibos y del grupo Arawak. Este departamento recibe su nombre del principal y mayor rio que lo cruza de sur a norte: el rio Ucayali.

¿Cuáles son los fundamentos y caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de prendas de vestir, en el área de Calleria 2017?

A continuación daré a conocer cuál es mi objetivo general que me he planteado a través de mi problemática.

Determinar y Además, describa los atributos principales de financiamiento, preparación y rentabilidad de empresas privadas y de menor escala, compra y oferta de prendas de vestir, en la región de la callería, 2017.

También doy a conocer cuáles son mis objetivos específicos

Describe los atributos principales de los directores y / o delegados legales de los Mypes de la división de negocios, comprando y ofreciendo vestimenta en las instalaciones de Calleria, 2017.

Represente los retratos fundamentales de la financiación, la preparación y el beneficio de la escala miniaturizada y las empresas privadas, compra y trato, en la localidad de Calleria 2017.

Describir y desglosar los retratos fundamentales de la financiación, la preparación y el beneficio de la escala miniaturizada y los pequeños esfuerzos, la compra y la oferta de vestimenta, en la localidad de Calleria 2017. También doy a conocer el porqué de mi investigación sobre mi proyecto

Finalmente, se aboga por la exploración a la luz del hecho de que nos permitirá conocer su mejora y respaldar en una dimensión distinta el retrato de la financiación, la preparación y el beneficio de empresas independientes y de menor escala, la compra y oferta de prendas de vestir, en la Calleria. Área 2017 Para decirlo, la mayoría de los creadores coinciden en un resultado similar de que la MSE enfrenta una progresión de obstrucciones en las que limita su supervivencia debido a la falta de ayuda relacionada con el dinero y, además, la falta de importancia dada por los gobiernos actuales. Investigar a partir de ahora lo mencionado anteriormente nos permitirá tener pensamientos mucho más sólidos de cómo las empresas privadas y de menor escala funcionan como una protesta de estudio; a lo largo de estas líneas, también, la investigación se completará como una premisa para hacer otros exámenes comparativos en diferentes partes. A pesar de que es válido en Perú, el Mype conforma la textura empresarial expansiva, del agregado de organizaciones existentes en la nación, el 98.4% es Mype, un similar que crea alrededor del 42% del Producto Interno Bruto (PIB), En consecuencia, otorga el 88% del trabajo privado en la nación (Agencia Federal, 2009).

Por último, el examen se recomienda a la luz del hecho de que, a través de su avance y apoyo, obtendré una certificación de cuatro años, lo que permitirá a la Universidad Católica de Chimbote de Los Ángeles mejorar las pautas de Calidad por

la necesidad de que sus suplentes sean afirmados. a través de la preparación y el apoyo de una hipótesis, según lo establecido por la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISION DE LA LITERATURA.

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1. ANTECEDENTES.

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES.

(Dondero, 2008), "La importancia de las micro empresas en Atlanta". Llama la atención sobre esto en un nivel básico, deberíamos plantear que no es apropiado establecer una idea solitaria e inequívoca de lo que debería ser comprendido por una pequeña escala y pequeñas empresas (MYPE), ya que esto difiere dependiendo de la estructura financiera. , metas políticas o promulgación de cada nación. Por ejemplo, "en un examen dirigido a empresas privadas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta, distinguió más de 50 definiciones en 75 naciones distintas.

(Martínez, 2013), en su artículo inteligente. "Relación de preparación, preparación y financiamiento, con el continuo desarrollo de pequeñas organizaciones en la división mecánica de la ciudad de San Luis Potosí". Su objetivo era decidir la relación de preparación, preparación y financiamiento, con el desarrollo apoyado de pequeñas organizaciones en el segmento mecánico en la ciudad de San Luis Potosí, a partir del abordaje subyacente de qué relación, se audita la fundación en investigaciones comparativas. Hecho en México. La exploración rompió las dificultades del desarrollo continuo de las empresas privadas con

respecto a la globalización monetaria, el tema del desarrollo apoyado, su representación medible y los exámenes experimentales, y finalmente la investigación de compañías independientes en la ciudad de San Luis Potosí.

(Velecela, 2013), en su trabajo de investigación: "Examen de hotspots de financiación para pymes". Para la Universidad de Cuenca, Ecuador, con el último objetivo de realizar una encuesta general de pequeños y medianos esfuerzos, abordo los resultados que están relacionados: que no hay una oferta de financiamiento resuelta para las PYMES; en los últimos tiempos, se han fabricado sustancias particulares relacionadas con el dinero para estas asociaciones; No obstante, el visionario de los negocios debido a su ausencia de cultura presupuestaria no se conforma con estas opciones. Las dificultades para obtener un crédito no solo están relacionadas con la manera en que las PYMES no están preparadas para adquirir recursos a través de una técnica identificada con efectivo. Las verdaderas dificultades ocurren de vez en cuando cuando una organización magnánima en la tasa de crédito no se vuelve razonable a la luz de la forma en que la organización no adquiere recursos del mercado, especialmente porque no conoce las opciones de financiamiento distintivas. para las PYMES, en vista de que sus propietarios no las utilizan, ya que no consideran su existencia, consideran que su metodología es desalentadora.

(Vaca, 2012), en el trabajo de investigación. "El examen de los impedimentos relacionados con el dinero de las pymes para obtener crédito y las variables que lo energizan, logra los resultados que lo acompañan". Reconocer aquellos elementos disuasorios que limitan a las pymes en la obtención de créditos. De manera similar, exhibe los pensamientos que, como lo demuestra la especulación, pueden obtener el crédito, ya sea despejando los componentes disuasivos o disminuyéndolos. Como se describe, la financiación de los compromisos es uno de los pensamientos esenciales utilizados por las asociaciones dentro del plan de juego de su estructura de capital. A través del examen, nos centramos en el crédito como la manera en que las asociaciones lo requieren para su mejora y asignación. El crédito es la expresión más percibida cuando se solicita financiamiento, las asociaciones fiscales separan a cada prestatario para saber, independientemente de si están o no sujetos, desde la perspectiva de cada prestatario para saber si están sujetos o no, desde la perspectiva que podrá pagar la amortización del capital y los intereses obtenidos del crédito aseguran; Al aplicar, se requerirá un movimiento de necesidades para evaluar la alternativa de crédito. Justo cuando el suministro de crédito no es suficiente, vemos que las asociaciones presupuestarias lo dirigen a personas que pueden ser consideradas como clientes asegurados. Sea como fuere, este no sería el problema más estresante, hay ocasiones en que, a pesar de estar dispuestos a obtener

financiamiento a un costo increíble, las empresas son riesgosas, y más tarde sabemos la posibilidad de la tarea de créditos, que es la condición en la cual un prestatario potencial necesita acceso al crédito, y no le da mucha importancia a si consiente en pagar una alta estima (costo del anticipo) que la ineludibilidad del mercado; elegir si la afirmación es obligatoria cuando se solicita un desarrollo; mostrar la importancia de la relación prevista con respecto a obtener financiamiento; investigar el impacto del rango de la asociación cuando requiere un desarrollo; estudiar el efecto de la relación propulsada cuando la asociación no crea la información fiscal fundamental requerida; muestre el efecto de la información de la asociación en el gasto en latasaway; elegir cómo la proporción de la asociación influye en la prima pagada en el desarrollo; revisar cómo el transporte de seguridad impacta la cuota de desarrollo; Separe cómo se distingue el costo de reconocimiento por la tasa de avance y verifique si existe una asociación entre la adquisición del desarrollo y el gasto del anticipo, esperando que cuando el suministro de crédito no sea satisfactorio, el componente típico en las PYME sea una edad normal. cuanto más bajo. Al aumentar, notamos en nuestro modelo la relación con la obtención de créditos. Las asociaciones obtuvieron algunos datos sobre los extensos tramos de diligencias o posiciones, obteniendo resultados de asociaciones de 1 a 20 años a intervalos de 5 años, un diseño de

buceo, es decir, una tasa más alta en los más jóvenes que disminuyeron a medida que se extendían.

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES.

Prado (2010) en su tesis para obtener el grado académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título fue: “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil-confecciones de Gamarra en la ciudad de Lima- Perú”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeña empresas de textil y confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confeccione Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que El conductor fundamental de financiamiento de las pymes es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú. Finalmente, recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber

en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable. Y es que la carencia de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyecto de desarrollo económico social, convirtiéndose el financiamiento en el resultado de una necesidad.

(Mendo, 2014), en su propuesta de exploración "descripción de la financiación e intensidad de las micro y pequeñas licorerías", cuyo objetivo general de su examen fue decidir y describir los atributos de la financiación y la agresividad de las MYPE en el segmento comercio - rubric Licorerías de El local de Coishco, periodo 2010-2011. Para la acumulación de los datos, seleccionó un ejemplo guiado comparable al 100% de una población de 9 MYPES, a los que conecté una encuesta de 16 consultas abiertas y cerradas, utilizando el procedimiento de resumen. Siendo sus resultados primarios: en medio del período 2010-2011, el 100% de las MYPE garantiza haber solicitado crédito, en el período 2010-2011, el 55,5% de las MYPE recurrió a la gestión de sustancias de la cuenta para solicitar sus anticipos que se distribuyen como acciones. :

Banco de Crédito del Perú (BCP) 44.4%, Scotiabank 11.1% y 66.7% de las MIPYME colocaron el anticipo solicitado en capital de trabajo. El 77.8% de las MYPE considera emerger contra su

oposición en el campo. Creo que en medio del período 2010-2011, la mayor parte o una gran parte de los MYPES recurrieron a la gestión de sustancias de una cuenta para solicitar crédito, piensan que mejoraron su beneficio para el cliente.

(Chiroque, 2013), in his postulation realizo una investigación basada en “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012”, en la Universidad católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH) en el año 2013, donde concluye, en cuanto a la rentabilidad, que las MYPES afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial.

Sin embargo desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

Rengifo (2011), en su tesis nos habla sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio, Rubro Artesanía Shipibo – Conibo del distrito de Calería – Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2011”, esta investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio

rubro artesanía Shipibo-conibo del distrito de Calería, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: los empresarios encuestados manifestaron que : el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 100% afirman que tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento:

Los empresarios encuestados manifestaron que el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmo que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES.

Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos

adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeña empresas de los diferentes sectores y rubros puedan dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali.

En Pucallpa existen muchas micro y pequeñas empresas que desarrollan su actividades productivas y de comercio en diferentes sectores y rubros económicos. Según las Sunat (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 MYPES, las cuales contribuyen con el 1% del PBI y representan el 1.3% del total de las MYPES que hay en nuestro país. De estas MYPES, la mayoría se encuentra en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región Ucayali.

Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las MYPES de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tiene acceso o no a financiamiento del sistema bancario o no bancario, que tasa de interés les cobra el sistema bancario y no bancario, cuál de los sistemas les otorga mayores facilidades por obtención de los créditos, etc. Asimismo, se desconoce si los gerentes o dueños de las MYPES reciben o no capacitación antes del otorgamiento de los créditos, si las MYPES capacitan o no a su personal (trabajadores).

Finalmente, también se desconoce si la rentabilidad de las MYPES de Pucallpa ha aumentado o disminuido en los últimos años. Por lo tanto anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de Pucallpa, Ucayali, 2011?

Para concluir la investigación se justifica porque el estudio es importante ya que nos permitirá conocer a nivel descriptivo las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pucallpa del departamento de Ucayali. Asimismo, la investigación se justifica porque nos permitirá tener datos más concretos sobre las variables en estudio, porque generalmente las estadísticas en el Perú y en sus regiones son más globales que específicas.

También, la investigación se justifica porque servirá como antecedente para realizar otros trabajos similares en los contextos: local, distrital, provincial, regional y nacional.

2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN.

2.2.1 TEORÍA DEL FINANCIAMIENTO.

Escobedo (2014), en su examen: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene que las Primeras sugerencias pertinentes con respecto a los mercados consumados (ganancias constantes, apropiación considerando todo,

sin plazos de pago, estructura de capital con compromisos y ofertas justas, suposiciones con respecto a futuros beneficios homogéneos para especialistas financieros, inexistencia de costos de intercambio, datos gratuitos y accesibles, sin oficinas o costos de insolvencia) tienen un lugar con la supuesta postulación convencional, designada de tal manera ya que son hipótesis que van más allá de las de Miller.

La estructura monetaria perfecta según esta posición sería aquella que se formó totalmente por obligación, que es una tontería, ya que cada organización necesita su propio capital base por razones legítimas y útiles; ni los bancos concederían avances a una organización sin valor, por lo que la situación del Ingreso Neto es más hipotética de lo que ensaya. "Una utilización moderada de la obligación amplió la estimación de la organización y disminuyó el gasto de capital, a la luz de las razones comunicadas anteriormente. La obligación creciente aumenta el peligro de endeudamiento y los dos jefes de préstamos e inversionistas, al solicitar un pago y agregar a la expansión en el gasto de capital, ocasionar que la estimación de la sustancia disminuya. En esta línea, hay un EFO que el presidente relacionado con el dinero debería descubrir según lo indicado por una combinación ideal entre obligación y valor (Durand, en 1957).

Como debería ser obvio, las metodologías relacionadas con el dinero son sustanciales solo en una perfecta condición

presupuestaria, es decir, el lugar donde el mercado es impecable, de lo contrario, se mantendrían alejados de los costos adicionales que deben considerarse para conocer la estructura de capital óptima. Como regla general, los mercados presentan fallas, razón por la cual esta hipótesis ha sido objeto de retroalimentación extraordinaria. Además, esta hipótesis no aclara el impacto de la obligación en la estimación de la organización o el gasto de capital y participa en intercambios de perspectivas, por ejemplo, la división en la que se encuentra la organización, su edad, la notoriedad de sus jefes y condiciones Del mercado.

Modigliani y Miller (MM) EN 1958. Esto demuestra un sentido absolutamente contrario a la presencia de un EFO. Insistir en la superfluidad de las opciones de financiamiento en la estimación de la organización, a la luz de tres sugerencias y presunciones exhaustivas. Cuando todo está dicho, hecho, expresa que tanto la estimación agregada del mercado de una asociación ya que su costo de financiamiento está libre de su estructura relacionada con el dinero, posteriormente, el acuerdo de obligación de la organización no tiene impacto en el inversionista o la estimación de la organización. En la recomendación principal, Modigliani y Miller (1958) expresaron: la estimación de la organización solo se basará en el límite de pago de sus ventajas, prestando poca atención al lugar donde se originaron los activos presupuestarios que los financiaron, de esta manera, Demuéstrelo,

la estimación agregada de la organización y su gasto de capital son autónomos de la estructura de capital, en ese punto de su plan de sugerencias, plantearon y demostraron que el retorno normal de las ofertas convencionales de una organización obligada se desarrolla en relación con su nivel de obligación.

En ese punto, en la tercera recomendación, atestiguaron que las opciones de especulación pueden resolverse libremente a partir de opciones de financiamiento, es decir, si la empresa es terrible o grande, será autónoma de la estructura de capital de la organización. Las recomendaciones expuestas por Modigliani y Miller (MM) defendían hipotéticamente la superfluidad de una proporción de obligación ideal.

Si bien los hechos demuestran que pueden demostrar la legitimidad de sus hipótesis, incidentalmente, las suposiciones utilizadas para demostrar la propuesta son legítimas solo en principio, ya que dependen del procedimiento de discreción de los mercados relacionados con el dinero, que es lo que garantiza la base. La legitimidad de su teoría y en la presunción de los mercados ideales. Hay algunos criterios consecuentes que, sin degradar la legitimidad de los establecimientos, examinaron la premisa de los individuos que utilizaron MM para aprobar su hipótesis. Para Stiglitz (1969), uno de los objetivos más importantes de los conflictos de MM es aceptar que los valores emitidos por personas y asociaciones están libres de peligro.

incumplimiento, además, este peligro es distintivo en organizaciones y personas y no es el equivalente para varias Las organizaciones, todo depende de la ayuda que tienen de las situaciones extraordinarias y económicas.

TEORÍA DE MODIGLIANI Y MILLER M&M

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I

Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II

Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa

endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III

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

LA TEORIA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La

teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Como lo demuestra la especulación del lugar de trabajo, Jensen y meckling, esta teoría surge debido a las disputas sobre la propiedad que se producen entre los especialistas financieros y los administradores cuando hay bajos componentes de compromiso; Los directores pueden conformarse con opciones que no agregan para elevar el nivel de la asociación, generalmente para propósitos individuales. Esta pregunta aumenta a medida que los especialistas financieros tienen menos información que los gerentes y pueden disminuir a medida que los jefes tienen una oferta más inequívoca en el capital de la organización. organización, ya que los movimientos que se harán serán más parecidos a las motivaciones de los inversionistas. Entonces, nuevamente, esta hipótesis incorpora choques entre inversionistas y especialistas en préstamos cuando hay cantidades anormales de obligaciones, ya que los inversionistas podrían optar por opciones que no son las más adecuadas para la ocasión, incluso en el sentimiento de no aumentar la estimación de la organización. ya sea tolerando peligros notables, contribuyendo de manera inadecuada, o incluso

haciendo pagos de beneficios en tiempos de problemas relacionados con el dinero para la organización.

Briseño A. (2009), mantiene en “Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”, posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales.

Para la mayoría de los negocios, la fuente principal de capital, las fuentes de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se usan las tarjetas de crédito para atender las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes.

Las fuentes privadas como los amigos y la familia. Este es el caso de una tasa de interés baja, lo que es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de créditos.

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

Las empresas de capital de inversión.

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

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Crédito comercial

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, de los pasivos aquí y ahora recogidos, por ejemplo, cargos por pagar, registros de ventas y financiamiento de acciones como fuentes de activos.

Pagaré

Es un instrumento discutible que es una "garantía" no restringida de composición, guiada que comienza con una persona y luego con la siguiente, marcada por el modelo del pagaré, que promete pagar en la introducción, o en una fecha establecida o tiempo futuro definitivo. una medida específica de efectivo en asociación con sus intereses a una tasa predefinida a la solicitud y al transportador.

Crédito bancario

Es una especie de financiación aquí y ahora que las organizaciones obtienen a través de la gestión de una cuenta con la que crean conexiones útiles.

Línea de crédito

Implica efectivo constantemente accesible en el banco, sin embargo, en medio de un período concertado de antemano.

Papeles comerciales

Esta fuente de financiamiento aquí y ahora se compone de las notas no consolidadas de organizaciones enormes y esenciales obtenidas por bancos, agencias de seguros, activos de rentas

vitalicias y algunas organizaciones mecánicas que desean colocar temporalmente sus breves activos excedentes.

Financiamiento a través de registros por cobrar.

Comprende la oferta de los registros por cobrar de la organización a un factor (operador de transacciones o comprador de registros por cobrar) según lo indicado por un acuerdo recientemente organizado, con el objetivo final de obtener activos para poner recursos en él.

Financiación a través de inventarios.

Para este tipo de financiamiento, las acciones de la organización se utilizan como garantía para un anticipo, en cuyo caso el banco tiene el privilegio de reclamar esta certificación, en el caso de que la organización deje de aceptarla.

FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Hipoteca

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) con el fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones

Es la participación de capital o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos

Es un instrumento certificado por escrito, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma

específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en ciertas fechas.

Arrendamiento financiero

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la compañía (arrendatario), que está autorizado a usar esos bienes durante un período específico y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según la situación y la situación. Necesidades de cada una de las partes.

Navarro N. A. (2004), en su artículo, "El sistema financiero", puntualiza que el sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman "Intermediarios Financieros" o "Mercados Financieros"El marco presupuestario peruano incorpora diversos tipos de organizaciones que toman tiendas: bancos, organizaciones relacionadas con el dinero, fondos de reserva de la

ciudad y reservas de crédito, bancos de fondos de inversión provinciales y el Banco de la Nación. para el sector público.

Bancos, organizaciones relacionadas con el dinero, fondos de reserva comunes y relaciones de crédito para alojamiento, fondos de inversión y cooperativas de crédito que realizan intermediación presupuestaria con la sociedad en general.

Bancos estatales, bancos del país de establecimientos estables. Estos establecimientos son administrados por sus propias leyes, pero están sujetos a la promulgación presupuestaria de cada nación y al control de la superintendencia de bancos.

Este es el nombre que reciben las asociaciones que mantienen las extensiones de crédito para proyectos de mejora y actividades poco rentables para la población pobre. Incorporan asociaciones globales, gobiernos y ONG universales o nacionales.

Banco Central de Reserva del Perú

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero.

Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS)

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado ante la administración de una cuenta, dinero relacionado, agencias de seguros y otras personas legales y características que trabajan con activos abiertos.

- Superintendencia de Mercados y Valores-SMV EX
CONASEV

Institución abierta del área de Economía y Finanzas, cuyo diseño es avanzar en los mercados de dinero, garantizar la mejor administración posible de las organizaciones y gestionar la contabilidad de las mismas. Tiene un estatus legal de derecho abierto y aprecia la independencia práctica regulatoria y monetaria.

Tello S. Y. (2014), en "Importancia de la escala miniaturizada, pequeños y medianos esfuerzos en el avance de la nación". Sostiene que hay establecimientos de microfinanzas que dan financiamiento a Mypes, por ejemplo,

- Instituciones municipales de ahorro y crédito (CMAC)

Buscan el avance de los fondos de reserva, la especulación y la mejora de las MYPE. En este sentido, los fondos de inversión y los bancos de fondos de reserva de la ciudad crediticia (CMAC) mantienen una preocupación expresa por la autosostenibilidad y el beneficio del establecimiento.

Los artículos que ofrecen son créditos, fondos de inversión y administraciones identificadas con ángulos relacionados con el dinero. Para las microfinanzas, similares a las próximas organizaciones de microfinanzas, ofrecen aquí y ahora crédito por capital de trabajo (o efectivo), sin embargo, además, progresivamente avanzan en mayores avances y plazos más largos, para asegurar los equipos y equipos.

- Fondos de inversión rural y bancos de fondos de reserva de crédito (CRACC)

Buscan la mejora y el avance de la preservación y el emprendimiento de las MYPE, aunque solo algunos mencionan explícitamente esa visión y misión, y además se preocupan por la auto sostenibilidad y el beneficio de la fundación. Los artículos que ofrecen son fundamentalmente equivalentes (créditos, fondos de inversión y administraciones), cada uno de ellos identificado con perspectivas relacionadas con el dinero. Además, todos los fondos de inversión rústicos y los bancos de crédito ofrecen algún tipo de crédito particular para el segmento rural.

- Desarrollamos Entidades de Pequeñas y Micro Empresas (EDPYME)

Intentan aumentar el avance y la mejora de las MYPE y mantienen una preocupación expresa por la auto-mantenimiento y el beneficio de la fundación. Todos ofrecen esencialmente artículos similares (créditos, fondos de inversión, administraciones presupuestarias) y algunos ofrecen algún tipo de crédito particular para el área agraria.

- Instituciones financieras del segundo piso

El objetivo general de estos establecimientos es mejorar los resultados concebibles del acceso al crédito de las MYPE, sin llegar a las administraciones o entregarlas específicamente a las organizaciones. Los principales establecimientos de segundo nivel son la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Consorcio de Organizaciones Privadas para la Promoción del

Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (COPEME) y el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

Hipótesis de preparación

Drucker (2009), en el trabajo que hago, nos deja saber: el examen hipotético y el trabajo de investigación que hice me permite retratar las percepciones adquiridas a través de la investigación de las hipótesis y los procedimientos relacionados con el control de gestión y las percepciones de la práctica empresarial. En ese momento articularé un componente similar que se puede observar es la inversión del cliente como una pieza indispensable de la evaluación. La dimensión de interés para estimar resultados para las administraciones internas, por ejemplo, la preparación, es considerablemente más baja que para los procedimientos lucrativos o focales de la asociación. "Estamos entrando en la sociedad del aprendizaje". El activo financiero esencial no es más capital, ni activos normales, ni trabajo. sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico”.

Taña (2009), presenta las hipótesis sobre la preparación del empleo. La preparación dada por el negocio es uno de los temas donde ha habido una mejora más hipotética en la economía de trabajo en medio de las décadas más recientes. La hipótesis dominante es la hipótesis del capital humano, que tiene algunas

variaciones, sin embargo, además, hay algunos avances interesantes en el examen institucional. En qué colas examinaremos las principales propuestas de cada una de estas hipótesis.

La hipótesis estándar: prepararse en estados de inmaculada rivalidad.

El modelo estándar sobre intereses en la organización del trabajo se propuso en uno de los trabajos principales de Becker (1964). El modelo crucial reconoce que el trabajo y los mercados más recientes para mercaderías estén enfocados. El pensamiento general de la demostración es que se contrastan los beneficios y los gastos de preparación. Aquí, la paga y los gastos relacionados con los intereses en el capital humano se grafican a lo largo de toda la vida, especialmente después de una edad mínima específica de 18 años. Hay un perfil de pago, sin preparación, que comienza en una dimensión baja, sin embargo, se desarrolla a lo largo de la vida debido al aumento de la comprensión. Este perfil se contrasta con otro perfil, que tiene un período de preparación, en medio del cual el pago es negativo (Becker, 1964). Garry (2009), la preparación puede caracterizarse como cualquier interés en el capital humano que construye la eficiencia de los trabajadores. En su mayor parte alude a la preparación ofrecida por la organización que hace posible construir el límite de trabajo de un especialista y, de esta manera, también informa sobre una utilidad más importante para la organización. Esto tiene, por ejemplo, preparación de proyectos

para elevar aptitudes esenciales para la correspondencia verbal y compuesta, preparación en la utilización de hardware en el negocio, preparación en la utilización de PC, entre otros.

Donde nos revela que la preparación de su personal es un destacado entre las dificultades más imperativas que tiene el Mype, dado que la globalización obliga a un ritmo acelerado de progreso que requiere un aprendizaje continuo. La preparación trata de desarrollar una habilidad en el preparado, es decir, da seguimiento al individuo; de nuevo, los programas de ayuda especializados lo hacen en los procedimientos (lucrativos, de negocios, de contabilidad, presupuestarios, de recursos humanos, etc.), que a menudo incluyen más de una persona.

En este sentido, es fundamental que cada programa de preparación comience con un hallazgo, que debe incluir: las necesidades consideradas por la empresa como deficiencias que deben modificarse con la preparación; Los requisitos vistos por el entrenador. Es esta conclusión la que nos permitirá planificar el programa de preparación, que debería reflexionar sobre los objetivos de aprendizaje, la sustancia, los sistemas y las metodologías..

2.2.3. Teoría de la rentabilidad

La rentabilidad es el beneficio es la llegada a la empresa estimada por las condiciones relacionadas de la identidad

monetaria. Esa es la razón, él introduce dos hipótesis para el tratamiento de la ganancia. (Ferruz, 2010).

Este modelo se basa en el examen del beneficio de una cartera que comienza con el examen de las organizaciones individuales que lo incluyen, y después de eso, en la perspectiva de los avances beneficiosos, se cierra con la mejora de una cartera específica que el pionero presupuestario puede pensar en perfecto. . En este sentido, el examen se centra en demostrar cómo, en la perspectiva de los deseos que se hacen con los rendimientos ordinarios de los activos individuales relacionados con el dinero, se puede hacer una elección correcta de la cartera.

Desde un punto de vista, y como se aludió a lo pasado, la rentabilidad es una variable buscada por el maestro presupuestario identificado con el efectivo que, por lo tanto, debería aumentar. Esto recomienda que el pionero intente impactar el indicador actual del futuro típico y nuevamente tendrá el indicador más notable posible. En cualquier caso, y como distinción, la variedad de estas ventajas habla de un fragmento de peligro que, en este sentido, no buscará la autoridad presupuestaria. Esta reflexión se centra hasta el fin que el pionero.

Relacionado con el dinero agradecerá la posibilidad de obtener una dimensión específica de la productividad cuando se mantenga estable después de un tiempo O , por otro lado, lo que es equivalente, hace que sea una cuestión de elección de beneficios

que conforman una cartera que debería pensar en estos dos temas dispares: la productividad y la variedad de esta ganancia. Uno de los destinos clave que Markowitz planteó fue la demostración realista de la conexión entre los deseos de los especialistas financieros y la consiguiente elección de una cartera según lo indicado por los parámetros de productividad y riesgo considerados, cuando todo está dicho, lo esencial EN LA HIPÓTESIS DE LA CARTERA.

En cualquier caso, independientemente de la disposición de este estándar de conducta, Markowitz avanza con otra teoría, lo que demuestra que el pro monetario ampliará su hipótesis entre algunas opciones que ofrecen el indicador más elevado de la ejecución actualizada. La construcción de esta nueva convocatoria depende de la ley de números significativos que muestra que la ejecución auténtica de una cartera será una fuerza motivadora esperada para la rentabilidad típica.

En cualquier caso, el reconocimiento de esta especulación reconocería la cercanía de una cartera hipotética con el beneficio más elevado y con un riesgo inmaterial, lo que claramente sería perfecto para el pionero del gasto razonable. Este modelo de trabajo no es recomendable, ya que las ventajas de las organizaciones individuales están interconectadas o, lo que es proporcional, prestando poca atención a si la extensión es un segmento significativo, no puede matar todo el peligro

Este extremo sugiere que la cartera con el beneficio más extremo a la modalidad no tiene que ser la que tiene una dimensión base de riesgo. De esta manera, el especulador relacionado con el dinero puede aumentar su rentabilidad normal al aceptar un contraste de riesgo adicional o, de nuevo, lo que es comparable, puede disminuir su riesgo creando una parte de su ventaja recargada típica (Alaitzm, 2002)

2.3. MARCO CONCEPTUAL.

2.3.1. DEFINICIONES DEL FINANCIAMIENTO.

El libro de referencia de Economices (2009), en "Back", caracteriza al financiamiento como un recurso crucial para la puesta en marcha, la progresión y la organización de cualquier negocio o desarrollo relacionado con el dinero. Los recursos relacionados con el dinero obtenido deben devolverse dentro del plazo y pagarse a una tasa de crédito variable o canjeada reproducida, a pesar de que los activos propios de la organización constituyen otra fuente de financiamiento.

Yaya (1991), se caracteriza en ¿Qué es el financiamiento? como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de

créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Luces (2011), en su ensayo, "Teoría del Financiamiento", dice que en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

2.3.2. DEFINICIONES DE LAS MYPES.

Turmero (s / f), sostiene en "Microempresa con respecto a la globalización", una Microempresa, es cualquier unidad financiera establecida por un individuo característico (también denominado conductor, propietario único o especialista) o sustancia legal. Su principal activo es el trabajo, su volumen de actividades ha disminuido significativamente.

Zorrilla (2004), en "La importancia de las pymes en México y el mundo", mantiene que la microempresa es una unidad monetaria de creación y elección que, a través de la asociación y coordinación de una progresión de variables (capital y trabajo), trata de obtener Una ventaja de entregar y publicitar artículos o dar administraciones en el mercado.Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). La especulación estándar: prepararse en condiciones de impecable competencia.

El modelo estándar sobre los intereses en la asociación de trabajo se propuso en uno de los trabajos principales de Becker (1964). El modelo vital percibe que los últimos trabajos y mercados para “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”.

Características de las MYPE:

Los criterios de caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas se modifican de la siguiente manera:

LEY N° 30056		
Categoría Empresarial	Ventas anuales en UIT	Ventas anuales en S/.
Micro empresa	Hasta 150 UIT	S/. 555,000
Pequeña empresa	Superior a 150 UIT hasta 1,700 UIT	Superior a 555,000 hasta 6'290,000
Mediana empresa	Superior a 1,700 UIT hasta 2,300 UIT	Superior a 6'290,00 hasta 8'510,000

Las Compañías Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden beneficiarse del Nuevo RUS "Decreto Administrativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado" Dado que cumplen con los requisitos establecidos en dicha norma.

La relación del Registro Nacional de Micro y Pequeñas Empresas (REMYPE) se intercambiará del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a SUNAT

Las asociaciones de pequeña escala que se unen a REMYPE estimarán la exclusión. en la evaluación y el trabajo se autoriza en medio de los tres años subyacentes registrados desde su inscripción y dado que proceden con el ataque. Las asociaciones que percibieron el horario diario de la microempresa fueron trabajadas en D. Leg. N ° 1086, Ley sobre el desarrollo de la contendencia, la formalización y la mejora de la escala reducida y las pequeñas empresas y el acceso al negocio de OK, dan la bienvenida a un tratamiento poco común en el campo del trabajo sobre el tiempo de 03 (tres) años. De la situación a lo extraordinario. Horario, especialmente en relación con las aprobaciones y el examen de trabajo. En esta línea, ya la confirmación de infracciones menores de trabajo, debe haber un período de actualización dentro del procedimiento de incapacidad.

La sorprendente rutina de trabajo trabajada por D. Leg. No. 1086 es actualmente de un tipo incesante.

La sorprendente rutina de trabajo de la microempresa hecha por la Ley N ° 28015, Ley para la Promoción y Formalización de Micro y Pequeñas Empresas, se extenderá por 03 (tres) años. A pesar de lo que se hizo referencia a lo anterior, las asociaciones más pequeñas, los instructores y los conductores pueden competir en el entendimiento, en medio del marco de tiempo de aumento, que se beneficiará de la rutina de trabajo facilitada en Leg. D. No.

1086. La solicitud debe enviarse a la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días posteriores al interés.

El TUO de la Ley para la Promoción de la MSE que fue delegado por el Decreto Supremo 007-2008-TR, a la luz de esta norma, se le asignará "Un solo texto orquestado por la Ley para promover el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial"

La microempresa que en medio de dos (2) largos períodos de programa progresivo supera la dimensión de las asambleas acumuladas (150 UIT cada año), puede mantener una rutina de trabajo comparable por un año adicional de 01 (una) fecha.

El negocio de propiedad privada que en medio de dos (2) tramos largos de alistamiento persistente supera la dimensión de los entendimientos recopilados (1,700 UIT), puede mantener una rutina de trabajo comparable por un tiempo adicional de 03 (tres) años

Ahora, merece la pena recordar que la Ley No28015, Ley para la Formalización y Promoción de las Micro y Pequeñas Empresas, se dispersó en 2003. Este control estuvo en el poder hasta el 30 de septiembre de 2008. Successful October 1, 2008, Legislative Decree No. 1086 ended up viable. of Promotion of Competitiveness, Formalization and Development of Micro and Small Enterprises and access to not too bad business. This direction and its corrections (incorporated in Supreme Decree No. 007-2008-TR, Consolidated Text of the Law for the Promotion of

Competitiveness, Formalization and Development of Micro and Small Enterprises and Access to Decent Employment) are the ones They are present as of the date, and have been changed by Law N ° 30056.

III. METODOLOGIA.

3.1. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.

TIPO DE INVESTIGACIÓN.

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

NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

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

Hernández S., Fernández C. Lo que es más, Baptista L. (2010 pp. 80), nos dice que los estudios descriptivos, buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis. Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a

las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

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

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.

Población

El grupo de personas estará compuesto por 31 miniaturizados y pequeños visionarios de negocios. Dedicados al sector servicio rubro de compra/venta de ropa, Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

Muestra

De la población en estudio se tomará como muestra a 31 Mypes del rubro transporte fluvial el cual representa el 100% del universo.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIÓN DE LAS VARIABLES.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM Y/O PREGUNTA	INDICE DE MEDICIÓN	ESCALA DE MEDICIÓN	
Financiamiento	Financiación es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios.	Siendo una variable nominal se medirá por sus indicadores	Entidades financieras	Cajas	¿En qué entidades financieras solicitó crédito y/o préstamo?	a.-Cajas	Nominal	
				Bancos		b.-Bancos		
			Tiempo	A largo plazo	¿Por cuanto tiempo le otorgaron financiamiento?	a.-Tres años		Nominal
				A corto plazo		b.-Cuatro años		
			Fuentes de financiamiento	Ahorros personales	¿Cuánto de crédito le otorgaron?	a.- S/. 4,000.00	Nominal	
				Amigos		b.- S/. 8,000.00		
				Bancos		c.- S/. 10,000.00		
				Otras empresas		d.- Más de S/. 10.000.00		
			Capacitación	La capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa.	Siendo una variable nominal se medirá por sus indicadores	Entorno laboral	Más actualizado	¿La capacitación lo ayudó para su entorno laboral?
Informado	b.-No							
Desempeño de una nueva actividad	c.-¿?							
Tipos	Capacitación de preingreso	¿Recibí capacitación adecuada para su buen desempeño laboral?				a.-Si	Nominal	
	Capacitación de inducción	¿Qué grado de satisfacción obtuvo con la capacitación?				b.-No		
	Capacitación promocional					c.-¿?		
	a.-Bueno							
	b.-Excelente							
	c.-Muy satisfecho							
	d.-Regular							
	e.-Malo							
Rentabilidad	Se define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.	Siendo una variable nominal se medirá por sus indicadores	Tipos	Económica	¿Qué tipo de rentabilidad le generó más utilidades?	a.-Económica	Nominal	
				Financiera		b.-Financiera		
			Formulas de ahorro	Renta fija	¿Qué beneficios obtuvo al utilizar las fórmulas de ahorro?	a.-Mejor calidad de vida		Nominal
				Renta variable		b.-Utilidad		
			Importancia	Utilidad	¿Qué tan importante es la rentabilidad ?	a.-Beneficioso	Nominal	
				Desarrollo		b.-Rentable		
				Modernización		c.-Económico		
		d.-¿?						
Rescatado de: Julián Pérez Porto y Ana Gardey. (2010). https://definicion.de/financiacion/								
Rescatado de: Definición ABC, 2016. http://conceptodefinicion.de/capacitacion/								
Rescatado de: Julián Pérez Porto y Ana Gardey,(2014). https://definicion.de/rentabilidad/								

3.4. ESTRATEGIAS E INSTRUMENTOS.

ESPECIALIZADO

PARA LA RECOPIACIÓN DE DATOS DEL PRESENTE EXAMEN, SE CONECTARÁ LA ESTRATEGIA DEL RESUMEN

INSTRUMENTOS

PARA LA RECOPIACIÓN DE DATOS SE UTILIZARÁ UN RESUMEN COMPUESTO DE 36 CONFERENCIAS CERRADAS.

A la luz de los objetivos particulares establecidos y el significado operacional de los factores.

3.5. PLAN DE ANÁLISIS.

La información de los estudios se convertirá en una información, equivalente a la aplicación del programa Excel Scientific y el programa SPSS, se adquirirán las tablas y cuadros medibles relacionados de las consultas presentadas; Luego, estos resultados se desglosarán teniendo en cuenta la base y la premisa hipotética del examen.

3.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA.

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	METODOLOGÍA								
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de compra y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.	FORMULACION ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de compra y venta de ropa del distrito de Callería, 2017?	GENERAL	FINANCIAMIENTO	Entidades	Bancos	TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO						
		Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de compra y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.	CAPACITACIÓN	Entorno laboral	Tipos				Cajas	Cuantativo-descriptivo	La población esará conformado por empresarios de las micro y pequeñas empresas, rubro compra/venta de ropa del distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de preguntas cerradas		
									A largo plazo					
									A corto plazo					
									Ahorros personales					
									Amigos					
									Bancos					
									Otras empresas					
									Mas actualizado					
									Informado					
									Desempeño de una nueva actividad					
		ESPECIFICOS	RENTABILIDAD	Tipos	Tipos				Capacitación de preingreso	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS		
		Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa, del distrito de Callería 2017.							Capacitación de inducción				Descriptivo	Estará conformado por 15 microempresarios de este sector
									Capacitación promocional					
									Económica					
Financiera														
Describir las principales caracterizaciones del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de ropa, en el distrito de Callería 2017.	Importancia	Fórmulas de ahorro	Renta fija	Retrospectivo										
			Renta variable											
			Utilidad											
			Desarrollo											
Describir y analizar las principales caracterizaciones del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de ropa, en el distrito de Callería 2017.					Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso de un anallisis de descripción, respecto a la tabulación de los datos utilizando excell, mediante esquemas, cuadros, tablas, etc.								
							Modernización							

3.7. PRINCIPIO ÉTICO.

Koepsell D. R. además, Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). El principio y las medidas esenciales de la calidad ética de la investigación con las personas son: respeto por las personas, posición favorable y valor. Los investigadores, las asociaciones y, como regla general, la sociedad está obligada a garantizar que se cumplan estos estándares cada vez que finalice un examen con individuos, sin que esto se vea como un indicador de la sensibilidad como un marcador sensible que muestra la luz de un Auténtica preocupación por la demanda y la sociedad cuando todo está dicho. , bajo la introducción de que en este sentido es posible garantizar el mejoramiento de la ciencia.

RESPECTO DE LAS PERSONAS

Depende de percibir la capacidad de los individuos para establecer sus propias elecciones, es decir, su autogobierno. Desde su autosuficiencia aseguran su orgullo y oportunidad.

La atención a la población en general que se interesa por la exploración (mejores "miembros" que "sujetos", ya que este segundo nombre sugiere una torpeza) se comunica a través del sistema de asentimiento educado, que se encuentra en la parte de abajo.

El fundamental considerar cuidadosamente las reuniones indefensas, por ejemplo, los pobres, los jóvenes, los subestimados, los detenidos. Estas reuniones pueden establecer decisiones motivadas por su circunstancia problemática o sus problemas para defender su propio equilibrio u oportunidad.

BENEFICENCIA

La generosidad hace al examinador responsable de la prosperidad física, Mental y social del encuestado. La verdad sea dicha, el principal compromiso del especialista es la seguridad de la parte. Esta seguridad podría realmente contrastar con la búsqueda de un nuevo aprendizaje o la energía individual, capaz o coherente del examen. Nuestros ejercicios deben ser inducidos por planes de buen carácter o, si no, por el contrario, hacer daño a otros.

JUSTICIA

La pauta de equidad restringe la presentación de peligros a una reunión para beneficiar a otra, ya que los peligros y las ventajas deben dispersarse razonablemente. De esta manera, por ejemplo, cuando la exploración se financia con activos abiertos, la información o las ventajas mecánicas que se obtienen de ella deben ser accesibles a toda la población y no exclusivamente a las reuniones especiales que pueden soportar para administrar el costo del acceso a esas ventajas. . La equidad requiere equidad y una distribución equitativa de ventajas. Cada individuo debe recibir un trato no muy malo.

IV. RESULTADOS.

4.1. RESULTADOS.

Con respecto a los empresarios de Mype de la parte comercial, el área de vestimenta y vestimenta de la región de Calleria, 2017.

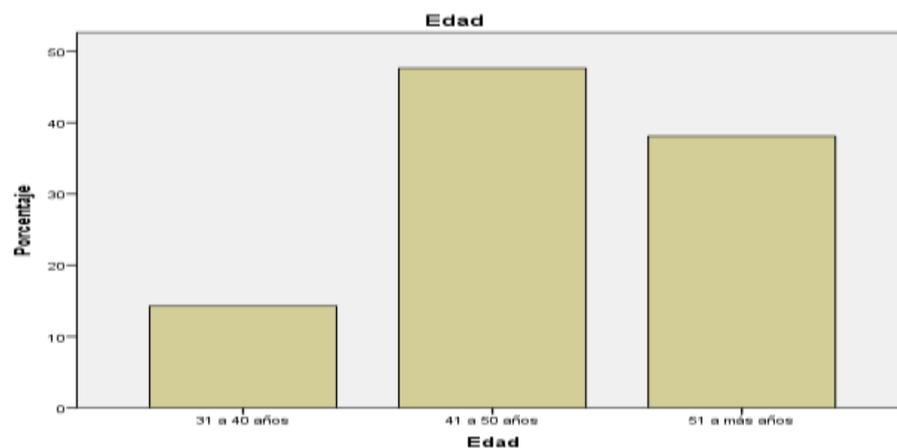
Tabla 1

Edad de los delegados legales de menor escala y pequeñas organizaciones del área de negocios, atuendo de compras y parte de la región de Calleria, 2017.

Tabla 1. Edad de los representantes legales de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
31 a 40 años	5	14,3
41 a 50 años	15	47,6
51 a más años	11	38,1
Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 1. Edades de los representantes legales.

Figura 1. Tiempo de agentes legítimos de menor escala y empresas independientes.

Fuente: Tabla 1.

INTERPRETACION

En la tabla y en la figura 1 se ve que, del 100% de los delegados legítimos de los Mypes revisados, el 47.6% tiene entre 41 y 50 años, el 38.1% tiene 51 años, mientras que el 14.3% tiene entre 31 y 40 años. de edad.

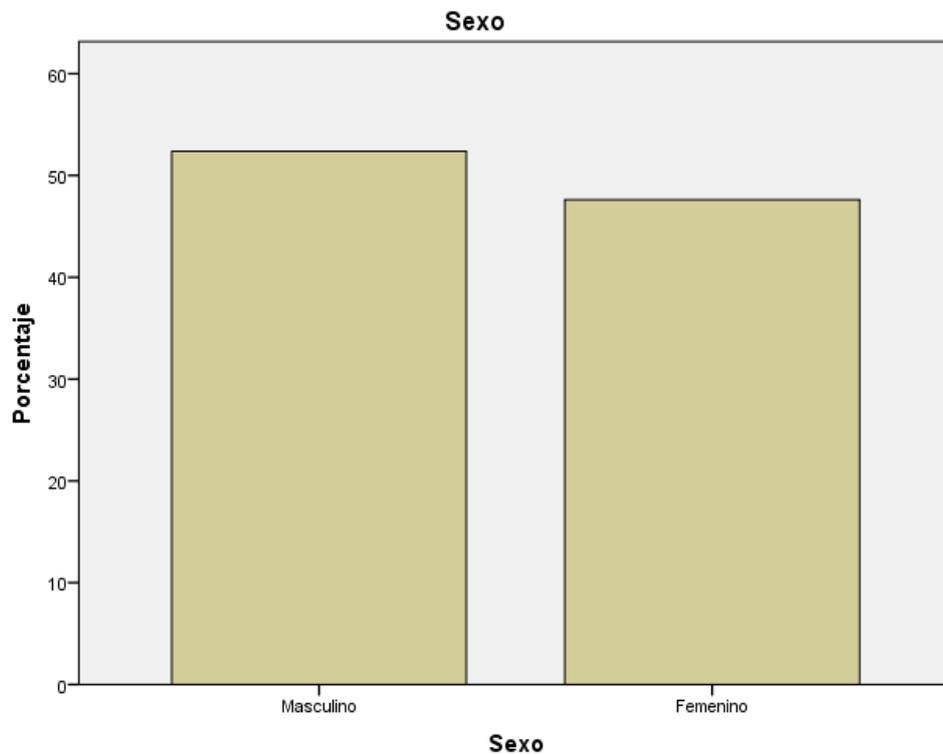
TABLA 2

El sexo de los agentes legítimos de menor escala y pequeñas organizaciones de la parte comercial, indumentaria comercial y oferta del área de Callería, 2017.

Tabla 2. El sexo de los representantes de las Mypes.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Hombre	17	52,4
	Mujer	14	47,6
	promedio	31	100,0

Fuente: Encuesta relacionada con los agentes legítimos de la pequeña escala y pequeñas organizaciones examinadas.



Gráfica 2. Sexo de los representantes legales

Figura 2. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 52.4% son del sexo masculino, mientras que el 47.6% son femeninos.

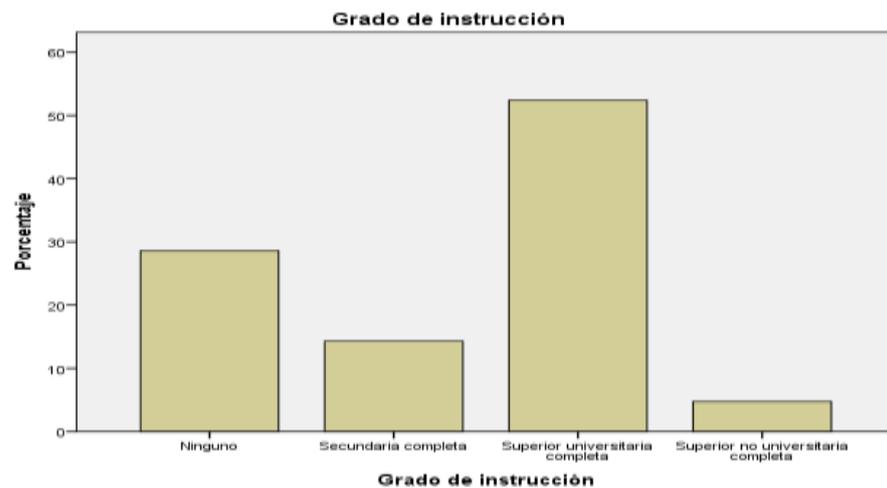
Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	28,6
Secundaria completa	5	14,3
Válidos Superior universitaria completa	15	52,4
Superior no universitaria completa	4	4,8
Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes

Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y la figura 3 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, el 52.4% tienen grado de instrucción predominantemente universitario completo, el 25.6% no tienen grado de instrucción, el 14.3% tienen secundaria completa, mientras que el 4.8% tienen Superior no universitaria completa.

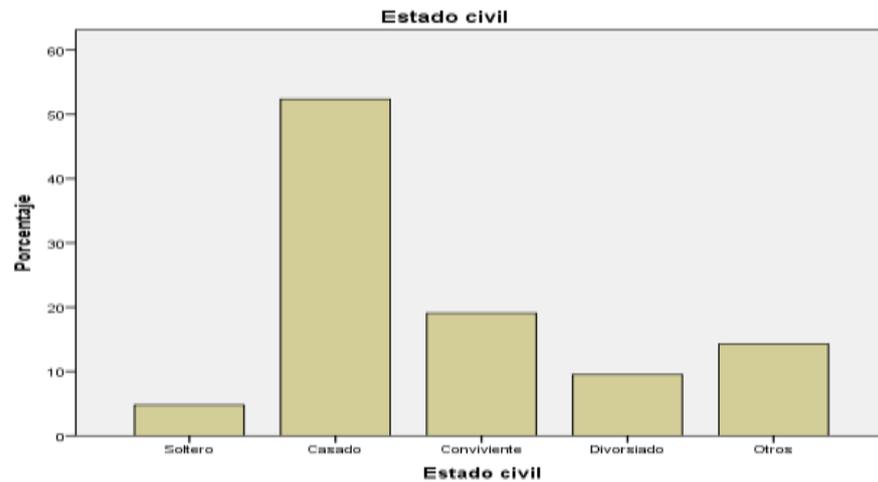
Tabla 4

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 4. Estado civil de los representantes legales de las mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	3	4,8
	Casado	12	52,4
	Conviviente	7	19,0
	Divorciado	4	9,5
	Otros	5	14,3
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 4. Estado civil de los representantes legales de la mypes

Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de los encuestados, el 52.4% son casados, el 19% son convivientes, el 14.3% otros, el 9.5% son divorciados, mientras que el 4.8% son solteros.

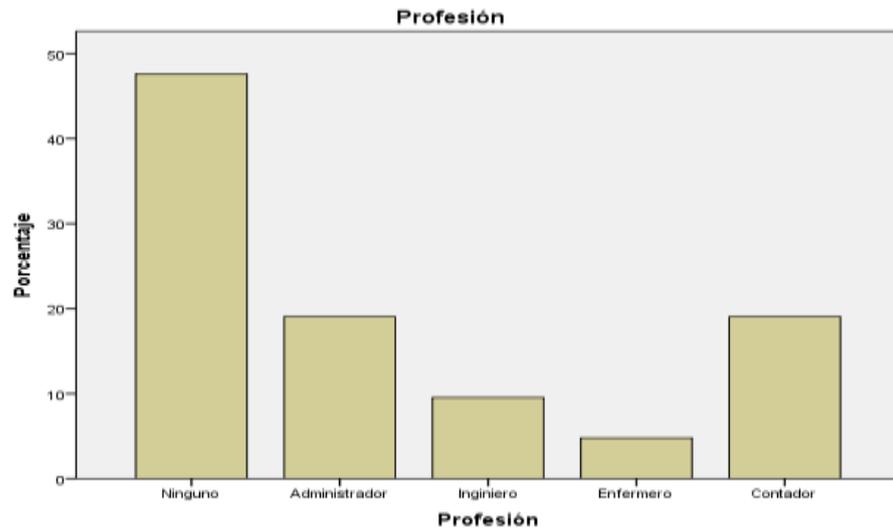
Tabla 5

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 5. Profesión de los representantes legales de la mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	11	47,6
Administrador	6	19,0
Ingeniero	4	9,5
Enfermero	3	4,8
Contador	7	19,0
Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 5. Profesión de los representantes legales de la mypes

Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47.6% no precisa su profesión, el 19% son contadores, el 19% son administradores, el 9.5% son ingenieros, mientras que el 4.8% son enfermeros.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

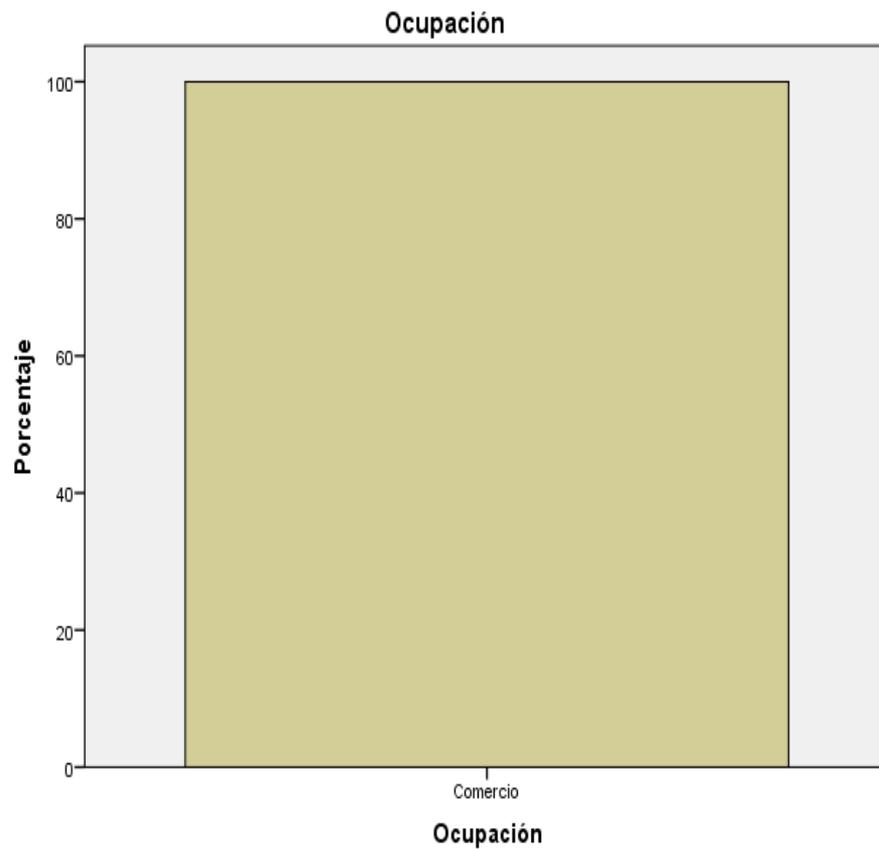
Tabla 6

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 6. Ocupacion de los representantes legales de las mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Comerciantes	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 6. Ocupacion de los representantes legales de las mypes

Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, su ocupación es comerciantes.

Tabla 7

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 7. Tiempo en el rubro de las mypes

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 a 4 años	8	28,6
	5 a 8 años	13	42,9
	9 a 12 años	7	23,8
	13 a más años	3	4,8
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 7. Tiempo en el rubro de las mypes

Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 7

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 42.9% tienen de 5 a 8 años en el rubro compra y venta de ropa, el 23.8% tienen de 9 a 12 años, el 28.6% de 1 a 4 años, mientras que el 4.8% de 13 a más años.

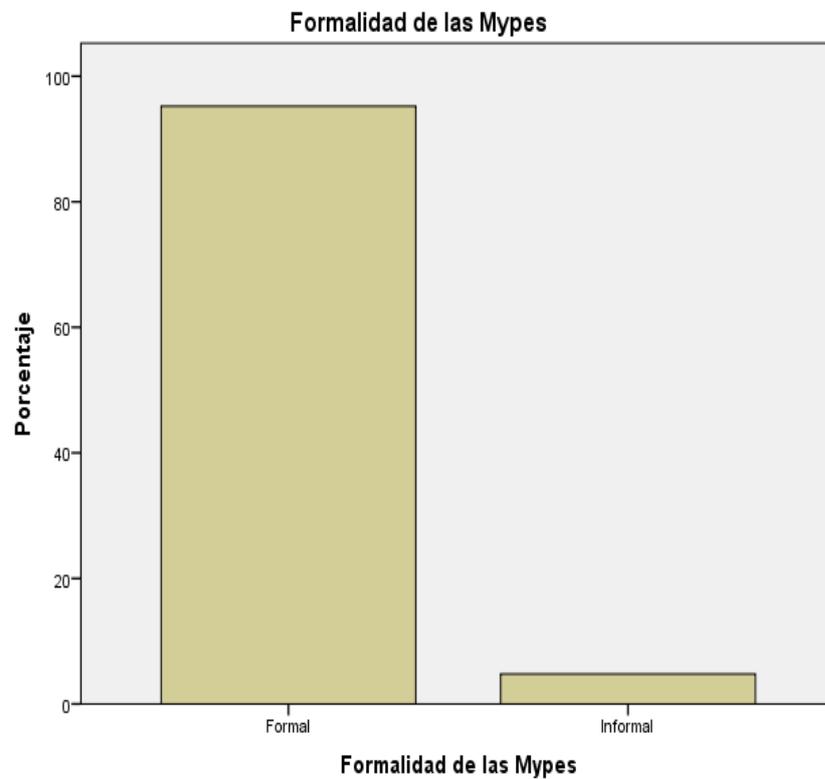
Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 8. Formalidad de las mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	25	95,2
	Informal	6	4,8
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 8. Formalidad de las mypes

Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 8 se observa que, del 100% de los encuestados, el 95.2% son Mypes formales, mientras que el 4.8% son informales.

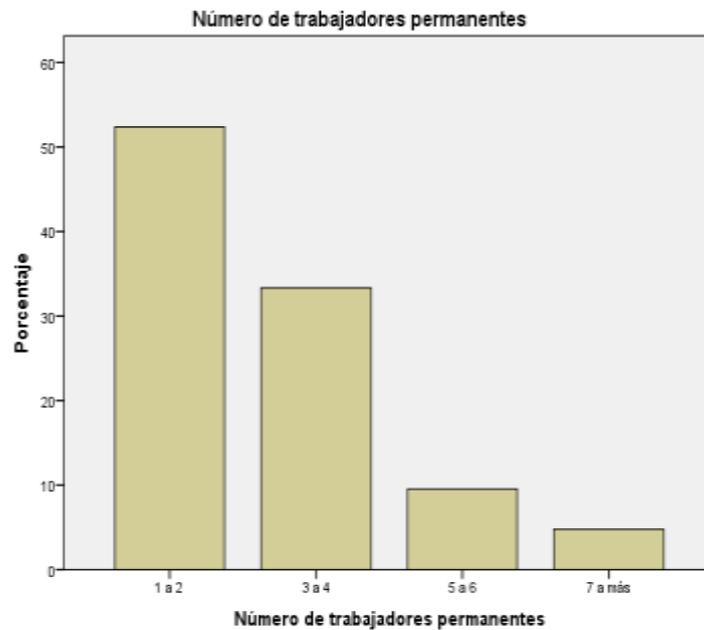
Tabla 9

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 9. Número de trabajadores permanentes

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 a 2	13	52,4
	3 a 4	10	33,3
	5 a 6	5	9,5
	7 a más	3	4,8
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 9. Número de trabajadores permanentes

Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 52.4% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 33.3% tienen de 3 a 4 trabajadores, el 9.5% tienen de 5 a 6 trabajadores, mientras que el 4.8% tienen de 7 a más trabajadores permanentes.

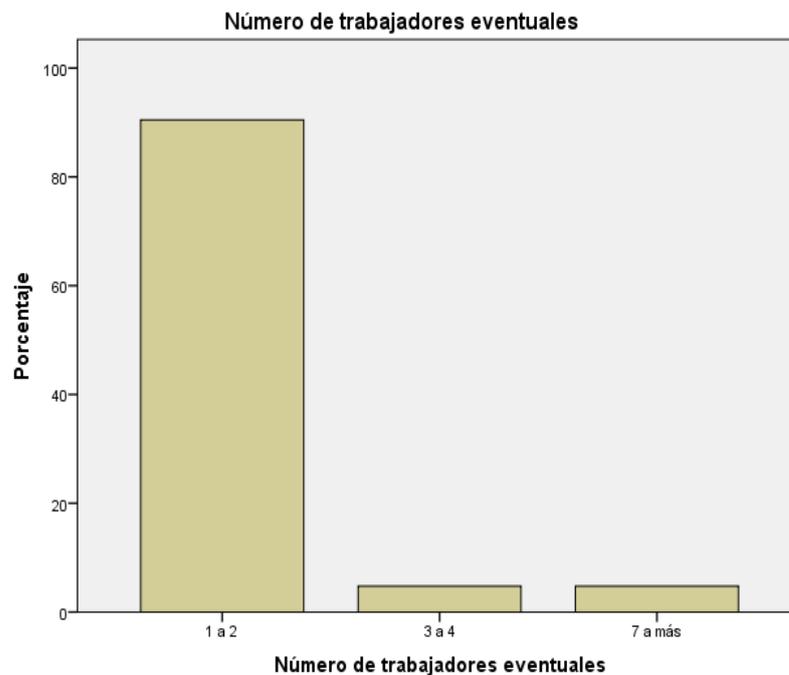
Tabla 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 10. Número de trabajadores eventuales

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	22	90,5
	3 a 4	5	4,8
	7 a más	4	4,8
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 10 Número de trabajadores eventuales

Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

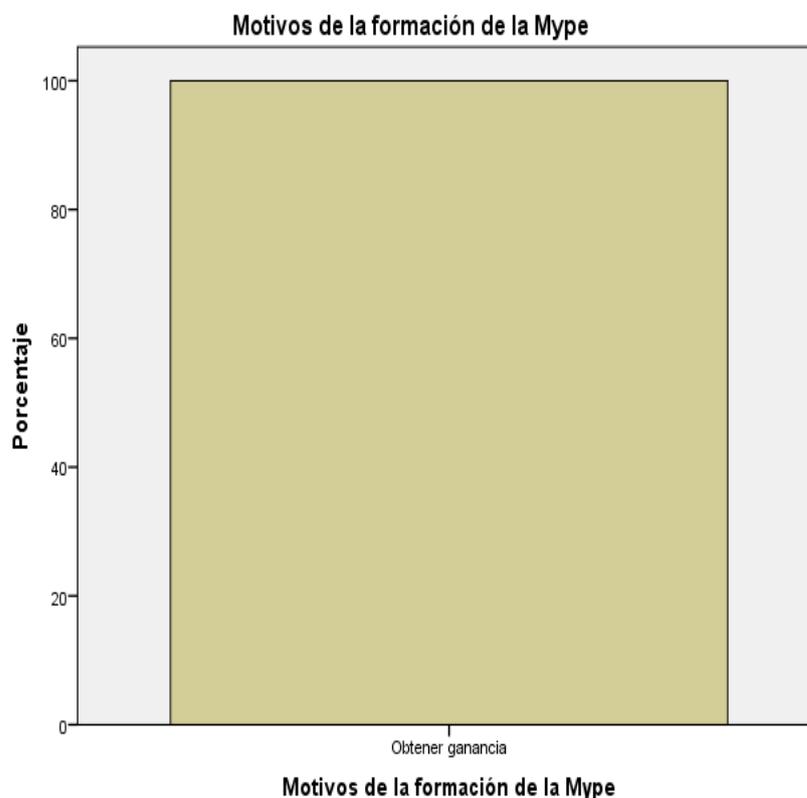
En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las Mypes encuestados, el 90.5% manifestaron que tienen de 1.a 2 trabajadores eventuales, el 4.8% tienen de 3 a 4 trabajadores, mientras que el 4.8% tienen más de 7 trabajadores eventuales.

Tabla 11
Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 11. Motivo de la formación de las mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 11. Motivo de la formación de las mypes

Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, el 100% de las Mypes encuestados el motivo de su formación es para obtener ganancia.

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017

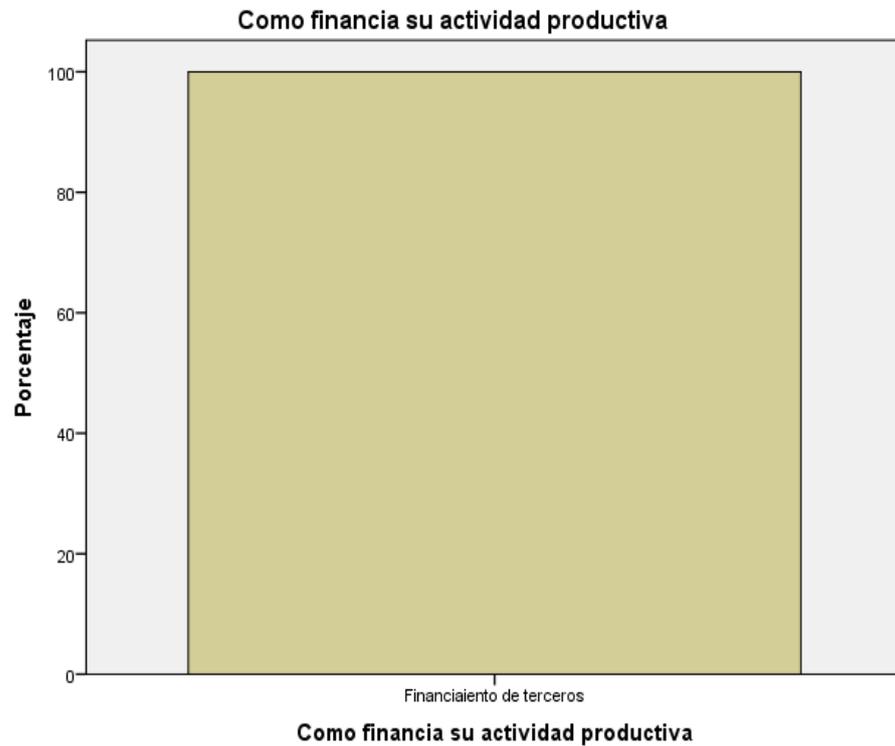
Tabla 12

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 12. Realiza financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Financiamiento de terceros	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 12. Realiza financiamiento

Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas su financiamiento es por terceros.

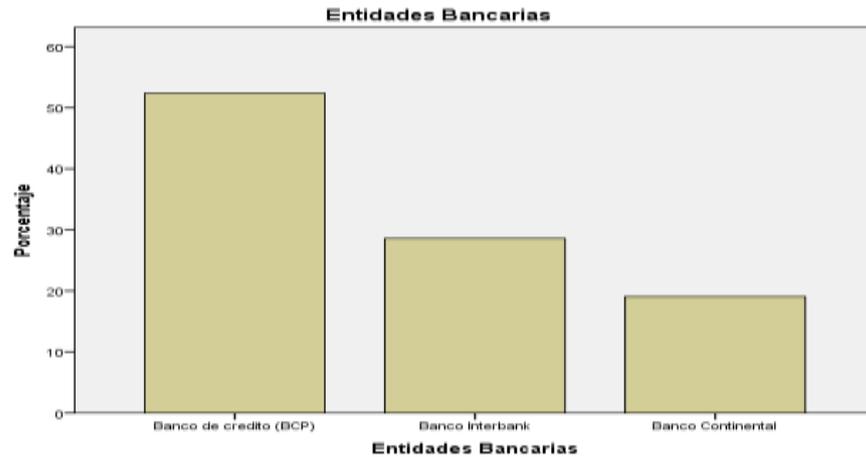
Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 13. Entidades Bancarias

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Banco de crédito (BCP)	14	52,4
	Banco Interbank	10	28,6
	Banco Continental	7	19,0
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 13. Entidades Bancarias

Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 52.4% obtienen crédito del Banco de Crédito, el 28.6% del Interbank, mientras que el 19% obtienen su crédito del Banco Continental.

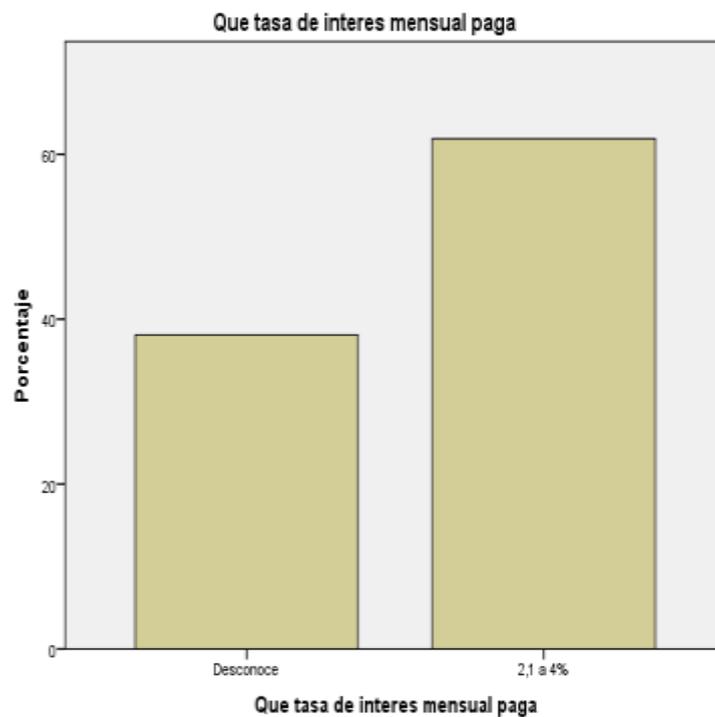
Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 14. Tasa de Interés

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	13	38,1
	2,1 a 4%	18	61,9
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 14. Tasa de Interés

Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 61.9% paga tasa de interés mensual de 2.1% a 4%, mientras que el 38.1% desconoce la tasa de interés mensual que paga.

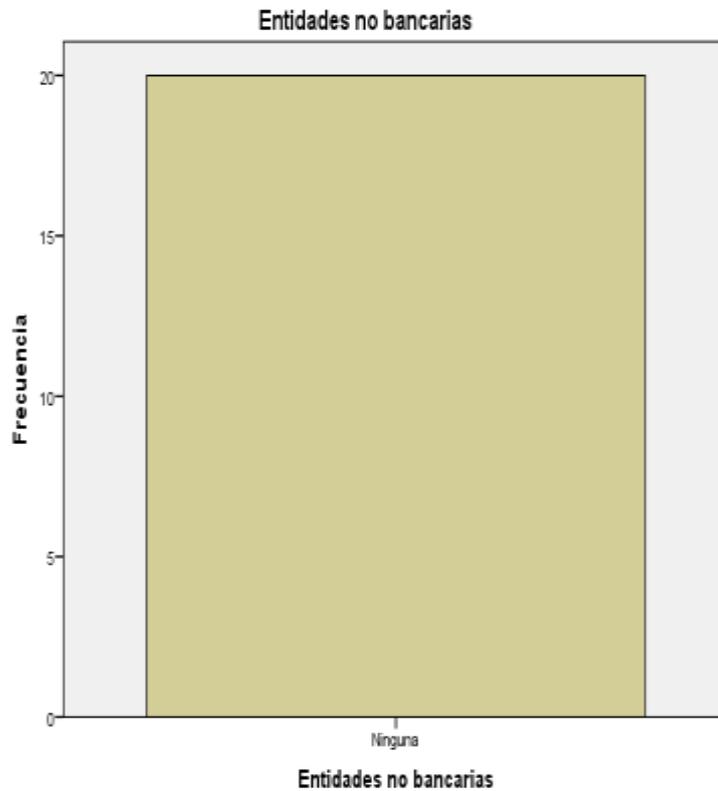
Tabla 15

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 15. Entidades no Bancarias

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 15. Entidades no Bancarias

FIGURA N° 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no realizaron crédito a entidades no bancarias.

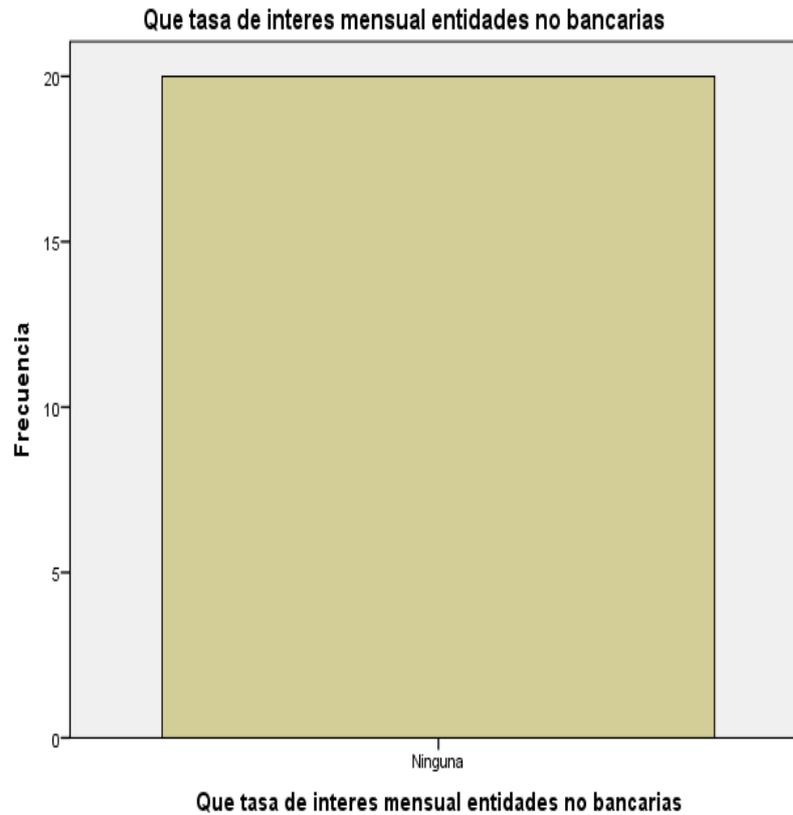
Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 16. Tasa de Interés no Bancarias

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 16. Tasa de Interés no Bancarias

FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagaron tasa de interés a las entidades no bancarias.

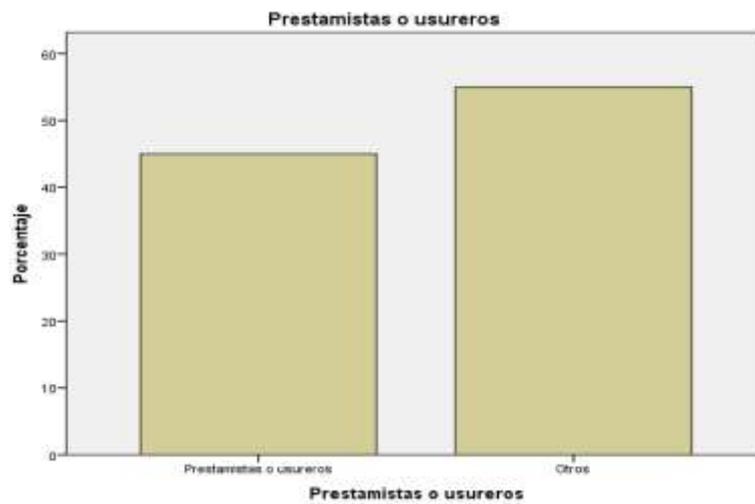
Tabla 17

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de ropa de Callería, 2017.

Tabla 17. Prestamistas o Usureros que financian a las mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestamistas o usureros	14	44,0
	Otros	17	56,0
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 17. Prestamistas o Usureros que financian a las mypes

FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas-

Fuente: Tabla N° 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 56% realizaron crédito a otros prestamistas o usureros, mientras que el 44% si realizó obtuvo crédito de prestamistas o usureros.

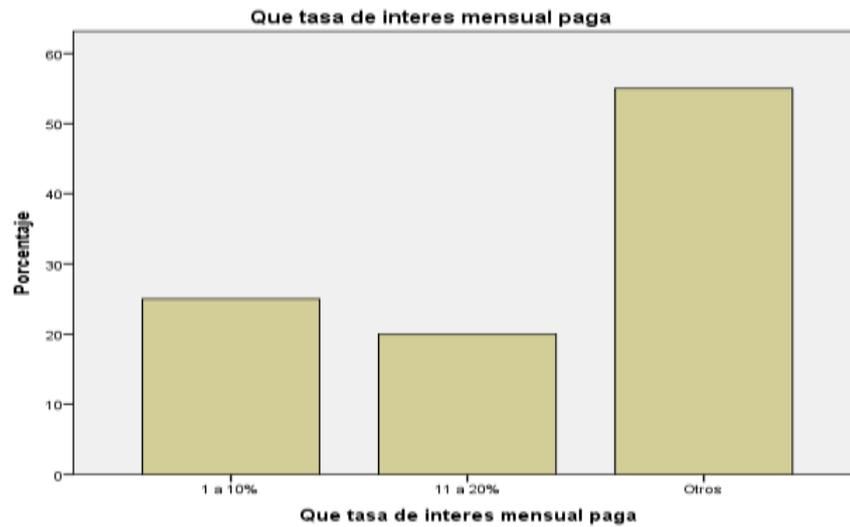
Tabla 18

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 18. Tasa de Interés de los Prestamistas

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 10%	8	24,0
11 a 20%	7	20,0
Otros	16	56,0
Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 18. Tasa de Interés de los Prestamistas

FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 56% pagaron otras tasas de interés a los prestamistas o usureros, el 20% pagó de 1 a 10% de interés mensual, mientras que el 20% pagó de 11 a 20% de interés mensual.

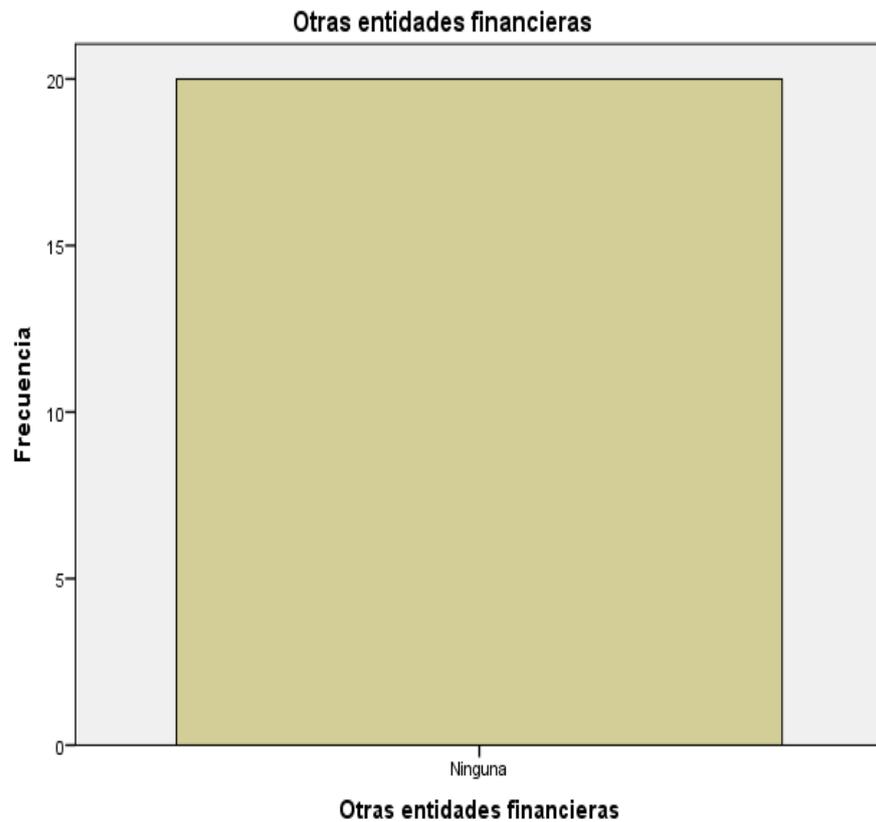
Tabla 19

Otras entidades que obtienen crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 19. Otras entidades que financian a las mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 19. Otras entidades que Financian a las mypes

FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no obtienen crédito de otras entidades.

Tabla 20

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 20. Entidades que otorgan mayores Beneficios

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades Bancarias	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 20 Entidades que otorgan mayores Beneficios

Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades.

Tabla 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 21. Crédito otorgados fueron lo solicitado

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 21. Créditos otorgados fueron lo solicitado

Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados..

Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

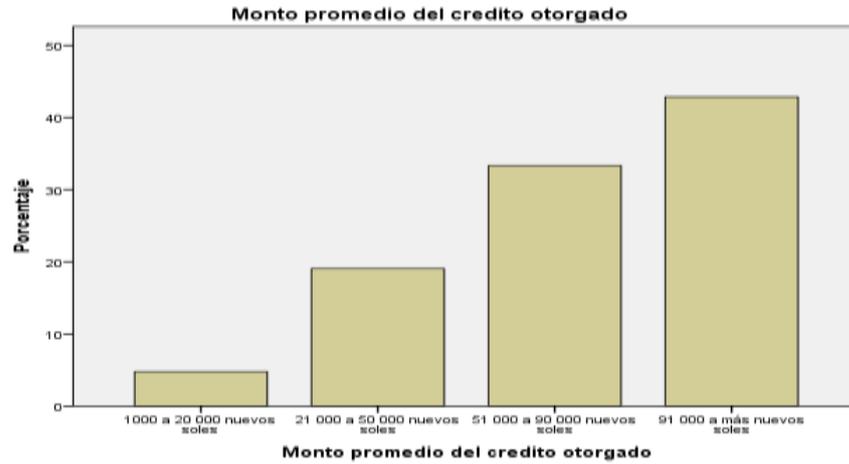
Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 22. Monto promedio del crédito otorgado

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1000 a 20 000 soles	3	4,8
21 000 a 50 000 soles	6	19,0
51 000 a 90 000 soles	9	33,3
91 000 a más soles	13	42,9
Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 22. Monto promedio del crédito otorgado

Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 42.9% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/91,000 a más, el 33.3,% precisa que fue de S/.51,000 a S/90,000, el 19% manifestó que fue en promedio de S/21,000 a S/50,000, mientras que el 4.8% precisó que fue en promedio de S/1,000 a S/20,000 soles.

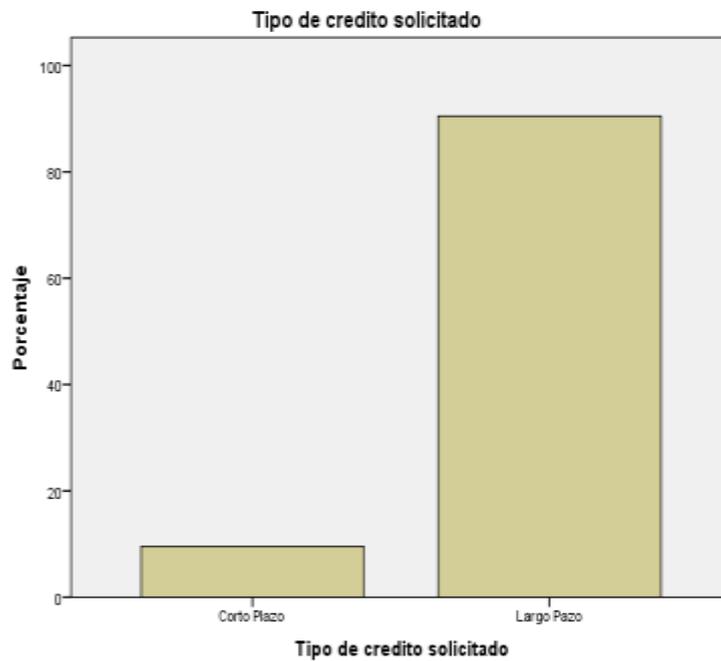
Tabla 23

Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 23. Tipo de crédito solicitado

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	7	9,5
	Largo Pazo	24	90,5
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 23. Tipo de crédito solicitado

Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 90.5% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, mientras que el 9.5% precisó que fue a corto plazo.

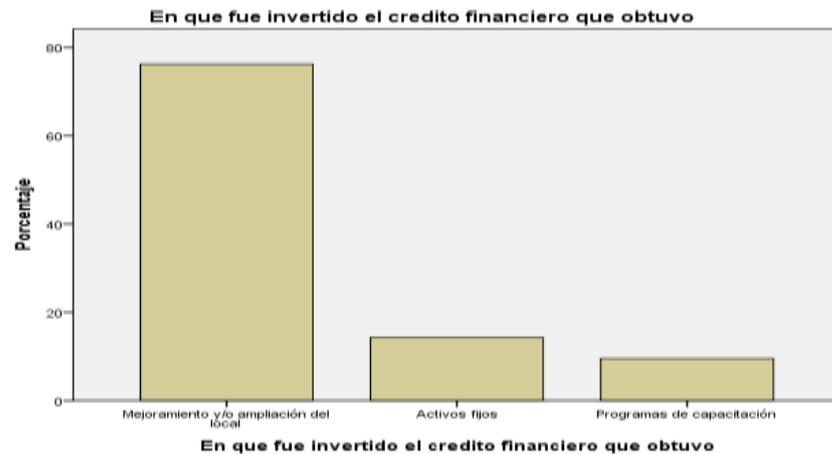
Tabla 24

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 24. Inversión del crédito financiero

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Mejoramiento y/o ampliación del local	17	76,2
	Activos fijos	9	14,3
	Programas de capacitación	5	9,5
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 24. Inversión del crédito financiero

Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 76.2% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 14.3% precisó que lo utilizó en activos fijos, mientras que el 9.5% lo utilizó en programas de capacitación

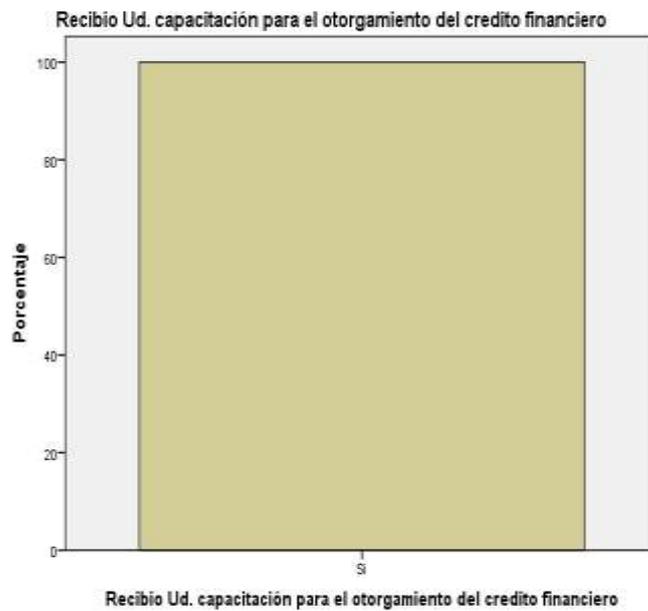
Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017

Tabla 25
Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 25. Recibió capacitación por el crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 25. Recibió capacitación por el crédito

Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito.

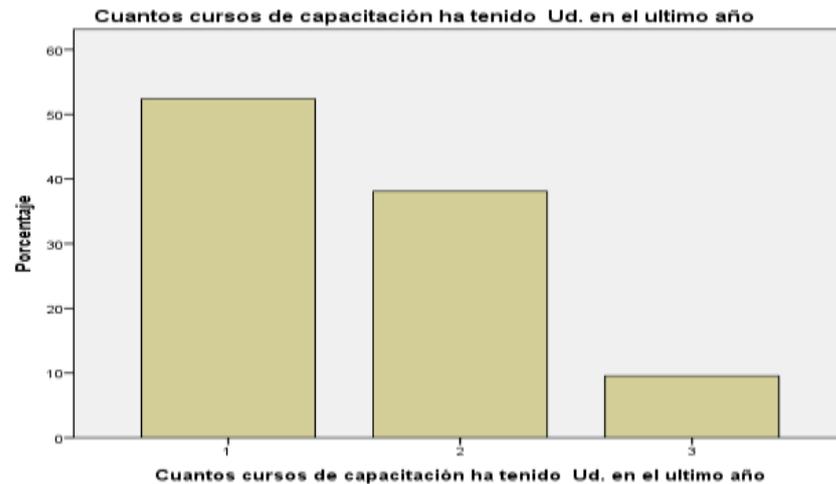
Tabla 26

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 26. Cantidad de curso de capacitación que recibió en el último año

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1	14	52,4
	2	12	38,1
	3	5	9,5
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 26. Cantidad de curso de capacitación que recibió en el último año

Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 52.4% recibió una capacitación en los últimos años, el 38.1% recibió 2 capacitaciones, mientras que el 9.5% recibió 3 capacitaciones respectivamente.

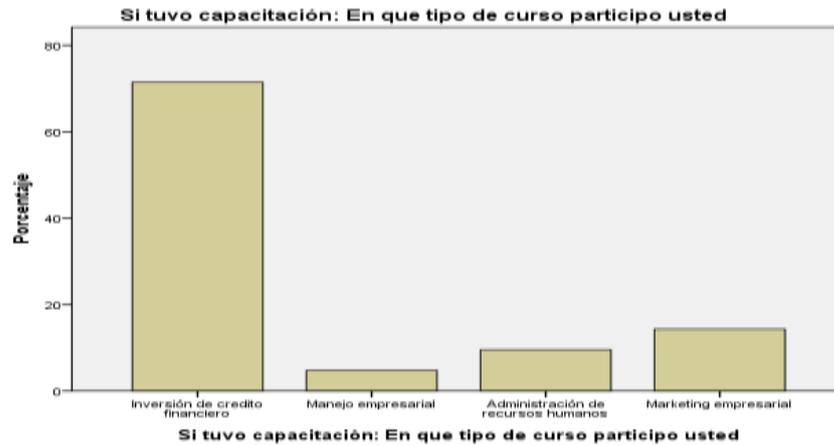
Tabla 27

Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 27. Tipo de curso que participo el representante legal

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	16	71,4
Manejo empresarial	4	4,8
Válidos Administración de recursos humanos	5	9,5
Marketing empresarial	6	14,3
Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 27. Tipo de curso que participo el representante legal

Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 71.4% participó en cursos de capacitación de inversión del crédito financiero, el 14.3% participo en marketing empresarial, el 9.5% en el curso de administración de recursos financieros, mientras que el 4.8% participó en el curso de manejo empresarial.

Tabla 28

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 28. Recibió capacitación el personal de las mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 28. Recibió capacitaciones personal de las mypes

Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que su personal si ha recibido capacitación.

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 29. Cantidad de capacitación que recibió el personal de las mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 curso	23	90,5
	2 cursos	8	9,5
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 29. Cantidad de capacitación que recibió el personal de las mypes

Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 90.5% recibió un curso de capacitación, mientras que el 9.5% recibió 2 cursos de capacitación.

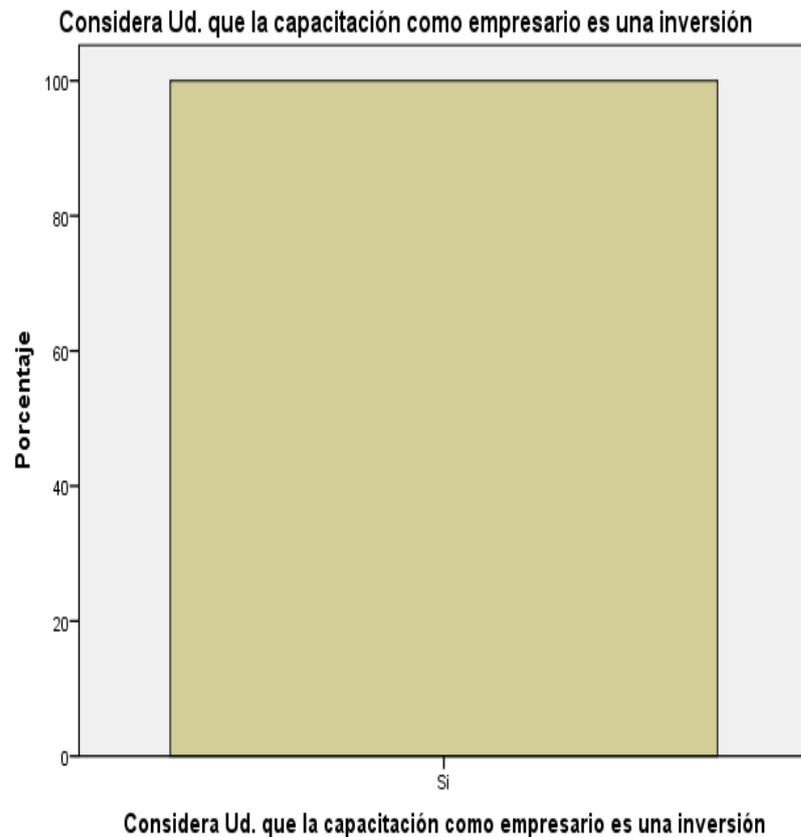
Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 30. Considera la capacitación una inversión

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 30. Considera la capacitación una inversión

Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.

Tabla 31

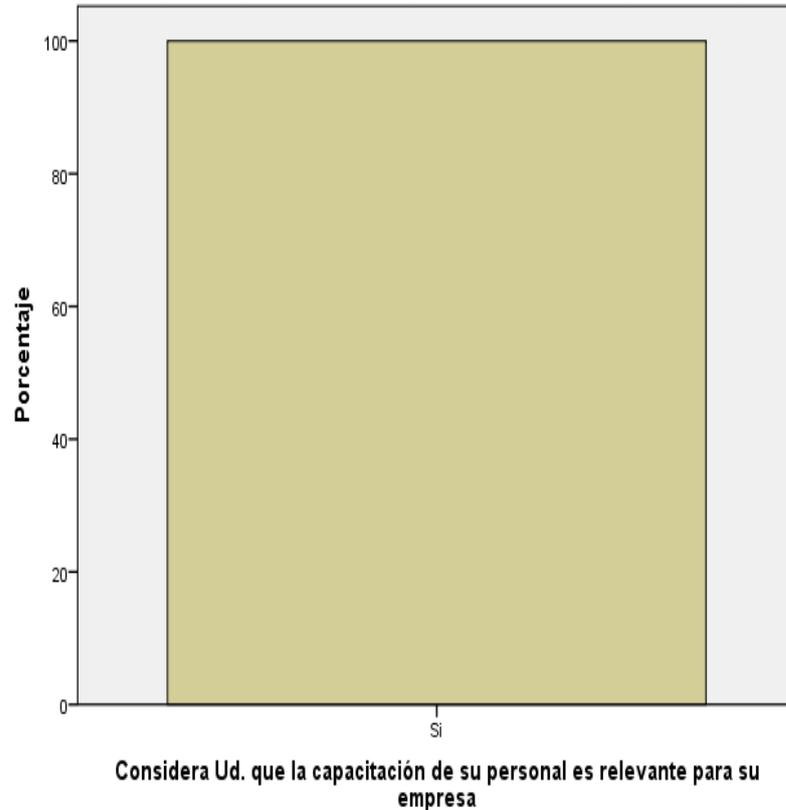
Considera que la capacitación del personal es relevante del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 31. Considera la capacitación del personal es relevante

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa



Gráfica 31. Considera la capacitación del personal es relevante

Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación relevante para su empresa.

Tabla 32

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 32. Tipo de curso que recibió el personal

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestación de mejor servicio al cliente	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 32. Tipo de curso que recibió el personal

Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, manifestaron que sus trabajadores fueron capacitados en temas de prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017

Tabla 33

El financiamiento mejora la rentabilidad del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 33. El financiamiento mejora la rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	28	95,2
	No	3	4,8
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 33. El financiamiento mejora la rentabilidad

Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Tabla 33

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95.2% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 4.8% precisa que no.

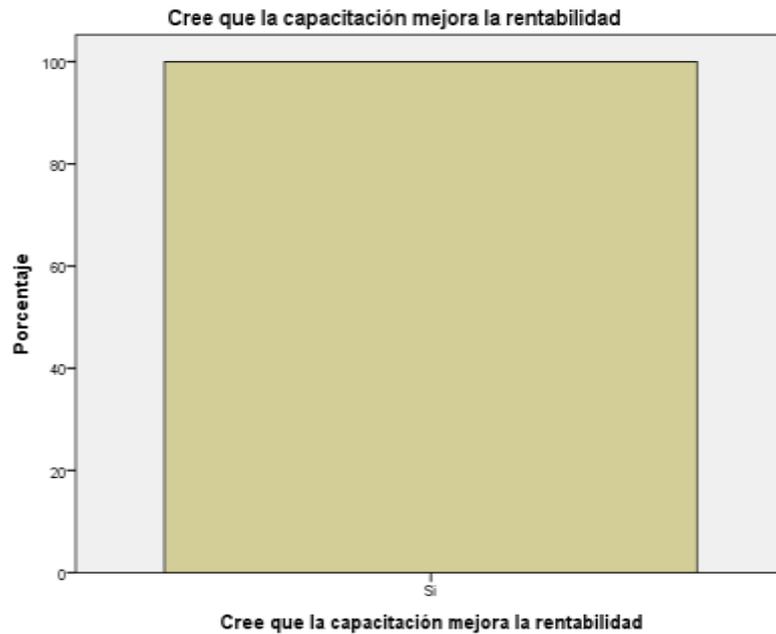
Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 34. La capacitación mejora la rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 34. La capacitación mejora la rentabilidad

Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 34

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

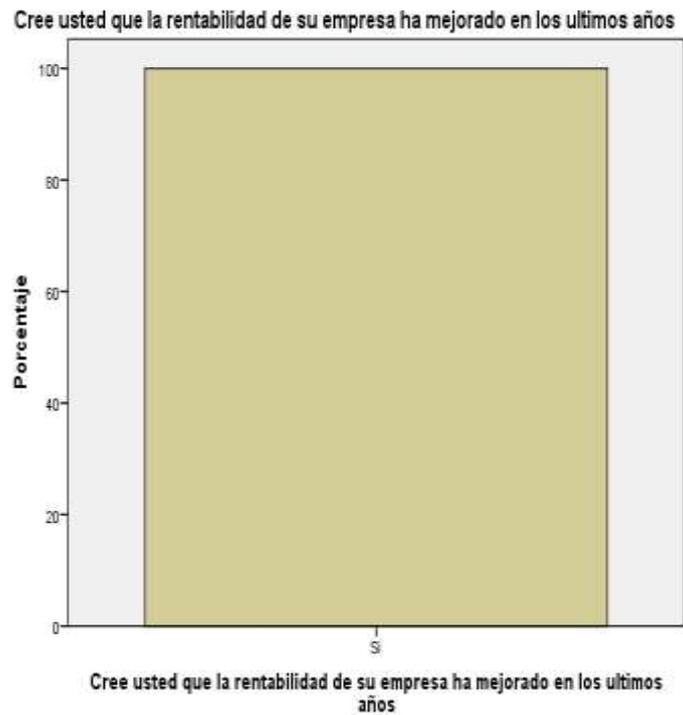
Tabla 35

La rentabilidad mejoro en los últimos años del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años

Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

Fuente: Tabla 35

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años.

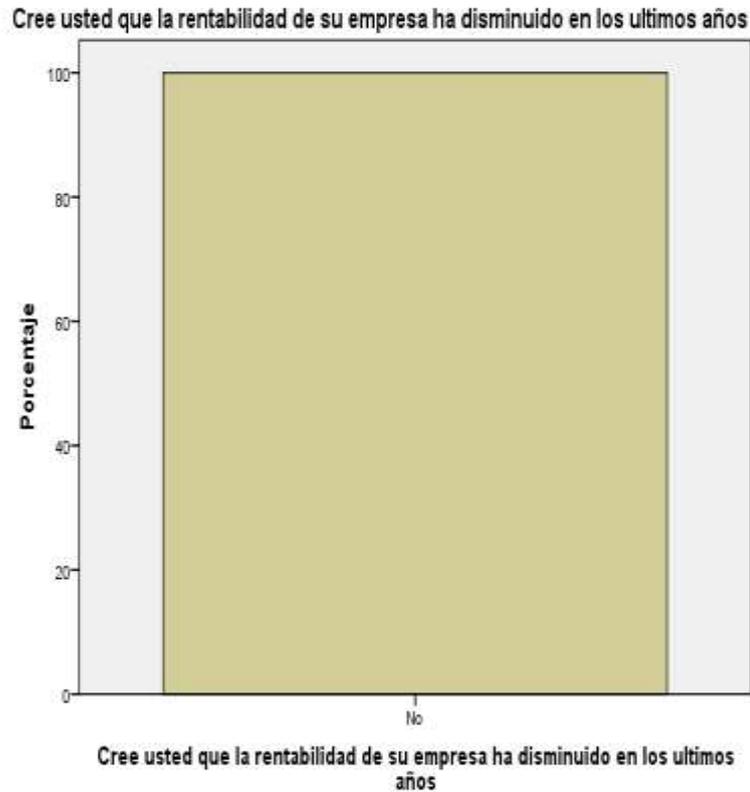
Tabla 36

La rentabilidad disminuyo en los últimos años del sector comercio, rubro compras y venta de ropa del distrito de Callería, 2017.

Tabla 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Gráfica 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años

Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.

Fuente: Tabla 36

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años.

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADO.

Respecto a los empresarios

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 47.6% tienen entre 41 a 50 años de edad, el 38.1% tienen de 51 a más años, mientras que el 14.3% tienen de 31 a 40 años de edad.

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 52.4% son del sexo femenino, mientras que el 47.6% son masculino.

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 52.4% tienen grado de instrucción superior universitario completo, el 25.6% no tienen grado de instrucción, el 14.3% tienen secundaria completa, mientras el 4.8% tienen superior no universitaria completa.

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de los encuestados, el 52.4% son casados, el 19% son convivientes, el 14.3% otros, el 9.5% son divorciados, mientras que el 4.8% son solteros.

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47.6% no precisa su profesión, el 19% son contadores, el 19% son administradores, el 9.5% son ingenieros, mientras que el 4.8% son enfermeros.

Respecto a las características de las micros y pequeñas empresas

En la tabla y figura 6 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, su ocupación es comerciantes.

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 42.9% tienen de 5 a 8 años en el rubro compra y venta de ropa, el 23.8% tienen de 9 a 12 años, el 28.6% de 1 a 4 años, mientras que el 4.8% de 13 a más años.

En la tabla y figura 8 se observa que, del 100% de los encuestados, el 95.2% son Mypes formales, mientras que el 4.8% son informales.

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 52.4% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 33.3% tienen de 3 a 4 trabajadores, el 9.5% tienen de 5 a 6 trabajadores, mientras que el 4.8% tienen de 7 a más trabajadores permanentes.

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las Mypes encuestados, el 90.5% manifestaron que tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 4.8% tienen de 3 a 4 trabajadores, mientras que el 4.8% tienen más de 7 trabajadores eventuales.

En la tabla y figura 11 se observa que, el 100% de las Mypes encuestados el motivo de su formación es para obtener ganancia.

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 12 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas su financiamiento es por terceros.

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 52.4% obtienen crédito del Banco de Crédito, el 28.6% del Interbank, mientras que el 19% obtienen su crédito del Banco Continental.

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 61.9% paga tasa de interés mensual de 2.1% a 4%, mientras que el 38.1% desconoce la tasa de interés mensual que paga.

En la tabla y figura 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no realizaron crédito a entidades no bancarias.

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagaron tasa de interés a las entidades no bancarias.

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 56% realizaron crédito a otros prestamistas o usureros, mientras que el 44% si realizó obtuvo crédito de prestamistas o usureros.

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 56% pagaron otras tasas de interés a los prestamistas o usureros, el 20% pagó de 1 a 10% de interés mensual, mientras que el 20% pagó de 11 a 20% de interés mensual.

En la tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no obtienen crédito de otras entidades.

En la tabla y figura 20, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades.

En la tabla y figura 21 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 42.9% manifestaron que el préstamo recibido fue en

promedio de S/91,000 a más, el 33.3,% precisa que fue de S/.51,000 a S/90,000, el 19% manifestó que fue en promedio de S/21,000 a S/50,000, mientras que el 4.8% precisó que fue en promedio de S/1,000 a S/20,000 soles.

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 90.5% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, mientras que el 9.5% precisó que fue a corto plazo.

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 76.2% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 14.3% preciso que lo utilizó en activos fijos, mientras que el 9.5% lo utilizó en programas de capacitación

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 25, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito.

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 52.4% recibió una capacitación en los últimos años, el 38.1% recibió 2 capacitaciones, mientras que el 9.5% recibió 3 capacitaciones respectivamente.

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 71.4% participó en cursos de capacitación de inversión del crédito financiero, el 14.3% participo en marketing empresarial, el 9.5% en el curso de administración de recursos financieros, mientras que el 4.8% participó en el curso de manejo empresarial.

En la tabla y figura 28 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que su personal si ha recibido capacitación.

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 90.5% recibió un curso de capacitación, mientras que el 9.5% recibió 2 cursos de capacitación.

En la tabla y figura 30 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.

En la tabla y figura 31 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación relevante para su empresa.

En la tabla y figura 32 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, manifestaron que sus trabajadores fueron capacitados en temas de prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95.2% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 4.8% precisa que no.

En la tabla y figura 34 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

En la tabla y figura 35 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años.

En la tabla y figura 36 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años.

V. CONCLUSION Y RECOMENDACIONES.

5.1. CONCLUSION.

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 1, se observa que la edad de los representantes, El 47.6% tienen entre 41 a 50 años de edad.

En la tabla y figura 2, se observa que el 52.4% son femenino.

En la tabla y figura 3, se observa que el 52.4% tienen grado de instrucción superior.

En la tabla y figura 4, se observa que el 52.4% son casados.

En la tabla y figura 5, se observa que 47.6% no precisa su profesión.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 6, se observa que el 100% son comerciantes

En la tabla y figura 7, se observa que el 42.9% se dedican hace más de 5 años.

En la tabla y figura 8, se observa que el 95.2% son mypes formales.

En la tabla y figura 9, se observa que el 52.4% tienen de 1 a 2 trabajadores permanente.

En la tabla y figura 10, se observa que el 90.5% tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales

En la tabla y figura 11, se observa que el 100% su motivo de formación es obtener ganancias.

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 12, se observa que el 100% son financiados por terceros.

En la tabla y figura 13, se observa que el 52.4% obtiene crédito del Banco de crédito.

En la tabla y figura 14, se observa que el 61.9% paga interés mensual del 2.1%.

En la tabla y figura 15, se observa que el 100% no realizaron crédito a entidades no bancarias

En la tabla y figura 16, se observa que el 100% no pagaron interés a entidades no bancarias.

En la tabla y figura 17, se observa que el 56% realizaron crédito a prestamistas.

En la tabla y figura 18, se observa que el 56% pagaron otras tasas de interés a prestamistas.

En la tabla y figura 19, se observa que el 100% no obtienen crédito de otras entidades.

En la tabla y figura 20, se observa que el 100% precisan que las entidades bancarias les otorgan facilidades.

En la tabla y figura 21, se observa que el 100% precisan que los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

En la tabla y figura 22, se observa que el 42.9% precisan que su prestamos recibidos esta en promedio de 91,000 .00 nuevos soles.

En la tabla y figura 23, se observa que el 90.5% precisan que su prestamos recibidos fueron a largo plazo.

En la tabla y figura 24, se observa que el 76.2%precisan que el préstamo recibido lo utilizaron en el mejoramiento de sus locales.

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 25, se observa que el 100% recibieron capacitación previo al otorgamiento del crédito.

En la tabla y figura 26, se observa que el52.4% recibió una capacitación en los últimos años.

En la tabla y figura 27, se observa que el 71.4% participo en concursos de capacitación de inversión del crédito financiero.

En la tabla y figura 28, se observa que el 100% de su personal recibieron capacitación.

En la tabla y figura 29, se observa que el 90.5% recibió un concurso de capacitación.

En la tabla y figura 30, se observa que el 100% consideran a la capacitación como una inversión.

En la tabla y figura 31, se observa que el 100% considera a la capacitación como relevante para sus empresas.

En la tabla y figura 32, se observa que el 100% de sus trabajadores recibieron capacitación en temas de prestación al mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 33, se observa que el 95.2% precisa que el financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad de su empresa.

En la tabla y figura 34, se observa que el 100% considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

En la tabla y figura 35, se observa que el 100% considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en estos últimos años.

En la tabla y figura 36, se observa que el 100% considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años.

5.2. RECOMENDACIÓN.

Respecto a los empresario de las micro y pequeñas empresas

Dar mayores oportunidades a la gente joven para que puedan ampliar y explotar su conocimiento referente al marketing y puedan aportar nuevas ideas y visiones a las empresas, y así puedan dar mejor rentabilidad a la empresa.

Dar también mayores oportunidades tanto a los varones como a las mujeres, para que puedan explotar su potencial en el ámbito de la atención al servicio del cliente en prendas masculinas y femeninas.

Que los microempresarios se sigan capacitando para que puedan mejorar su conocimiento y transmitan a sus trabajadores.

Que los empresarios se sigan formando para que puedan obtener un título

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

Que todos los microempresarios se han formales, ya que es uno de los requisitos que requiere las entidades financieras.

Que los micro empresarios tengan un personal de confianza.

Que continúen en su rubro ya que esta creciendo en el mercado.

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas

Que los micro empresarios traten de financiarse con capital de sí mismo o de familiares.

Que los micro empresarios al momento de solicitar un préstamo hagan un estudio de las ofertas que les brindan todas las entidades financieras.

Que los micro empresarios analicen la tasa de interés que les cobrara los bancos por dicho préstamo.

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas

Que los micro empresarios sean capacitados por las entidades bancarias antes de solicitar un préstamo.

Que los micro empresarios se capaciten en cursos de marketing.

Que los micro empresarios capaciten a sus trabajadores para el buen rendimiento de la empresa.

Que los micro empresarios capaciten a sus trabajadores por lo menos 2 veces al año.

Que los micro empresarios se capaciten en indicadores de gestión.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

Que los micro empresarios realicen sus financiamiento siempre y cuando su economía financiera lo amerita.

Que los micro empresarios inviertan en su negocio de acuerdo a su visión que tenga para su futuro, en cual pueda ser muy lucrativo en las ganancias.

Que los micro empresarios hagan sus análisis de sus estados financieros antes de tomar una decisión.

BIBLIOGRAFÍA.

Albujar, H. (2010). Capacitación para la MYPE en el Perú. Recuperado de: <http://www.esan.edu.pe/conexion/publicaciones/2009/10/>

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas*. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>

Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado de

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/>

financiamiento.shtml

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf
pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013, *mep.pe* › *Blog* 24 sep. 2016 - 24 septiembre, 2016. 0. 3906. Por: Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas” lourdes-escobedo-almendral: "*Evolución de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas*" en Revista Caribeña de Ciencias Sociales, diciembre 2014, en

<http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2012 Noviembre 16]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Flores A. (2006). Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Recuperado de <http://www.cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/380>.

Gilberto J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas (2009). [2008 Jul. 30]. Disponible desde:

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

Kong, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012. Recuperado de:

http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamos Jessica_MorenoQuilcateJose.pdf.

Lira, P. (2009). Finanzas Y Financiamiento: Las herramientas de gestión que toda

Martínez M. A. (2013), *Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí*. Recuperado de

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20>

ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.h
tm

Veleccela, N. (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para
mypes. Recuperado de
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>.

Modigliani y Miller (MM) en 1958.
https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-MillerEl teorema
Modigliani-Miller (llamado así por Franco *Modigliani* y Merton *Miller*) es
parte ... *Modigliani* ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por *esta* y
otras contribuciones, *Miller* también fue "The Cost of Capital, Corporation
Finance and the Theory of Investment," *American Economic Review* (junio de
1958

Lucas A. (2011), *Teoría del Financiamiento*. Recuperado de
[http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/21836
87.html](http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html)

Pequeña empresa debe conocer. Recuperado de
<http://www.uss.edu.pe/uss.pdf>.

Rengifo J. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y
la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro
artesanía shipibo – conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel
Portillo, período 2009- 2010. Recuperado de

[http://www.erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/.../0001802013082111
5047.pdf](http://www.erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/.../00018020130821115047.pdf)

Sunat (2010) Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETOSUPREMO N° 007-2008-TR. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPES/normasLegales.html>

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHVKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Ffojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

Turnero P. (s/f), *La microempresa en el contexto de la globalización*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Zorrilla J. P. (2004), *Importancia de las Pymes en México y el mundo*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

Flores, A. (2008), Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/empre/flores_ka/flores_ka.htm.

Sarmiento (2006). En su trabajo de investigación: sobre los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas

y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de
Barcelona-España.

ANEXOS.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

ACTIVIDAD		METODOLOGÍA DEL PROYECTO													
		Setiembre			Octubre				Noviembre				Diciembre		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Título	Programado														
	Ejecutado														
Introducción	Programado														
	Ejecutado														
Planteamiento del problema	Programado														
	Ejecutado														
Objetivo	Programado														
	Ejecutado														
Justificación de la investigación	Programado														
	Ejecutado														
Antecedentes	Programado														
	Ejecutado														
Bases teóricas	Programado														
	Ejecutado														
Marco conceptual	Programado														
	Ejecutado														
tipo y nivel de investigación	Programado														
	Ejecutado														
Población y muestra	Programado														
	Ejecutado														
Definición y Operacionalización de variables	Programado														
	Ejecutado														
técnicas e instrumentos	Programado														
	Ejecutado														
plan de análisis	Programado														
	Ejecutado														
Matriz de investigación	Programado														
	Ejecutado														
Principios éticos	Programado														
	Ejecutado														

PRESUPUESTO.

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Callería- Pucallpa			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total S/..
Bienes de consumo:			
Lapiceros	02 Unid.	1.50	3.00
Fólder y faxter	04 Unid.	0.50	2.00
Papel bond de 75 gr. T/A-4	01 Millar	22.00	22.00
Cuadernillo	01 Unid.	4.50	4.50
Total bienes de consumo			31.50
Servicios:			
Pasajes			435.00
Impresiones	500 Und.	0.50	250.00
Copias	350 Und.	0.10	35.00
Anillado	03 Und.	5.00	15.00
Internet	45 horas	1.00	45.00
Laptop	01 Und.	2,200.00	2,200.00
Total Servicios			2,980.00
Total General		S/.	3,011.50

FINANCIAMIENTO.

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

CUESTIONARIO.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado "Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de ropa, del distrito de Callería, 2017"

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../2017

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (....) Femenino (....).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....) Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior no Universitaria Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil:

Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Otros (....)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3. Número de trabajadores eventuales.....

2.4. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (....) Subsistencia (sobre vivencia): (....)

2.6 Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

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

2.7 Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (....) No (....)

Con financiamiento de terceros: Si (....) No (....)

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (....).Qué tasa de interés mensual paga.....

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (....) Las entidades no bancarias. (....) los prestamistas usureros (....)

3.4 Nombre de la Institución Financiera especifica que solicito el crédito:

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

3.5. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.7. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8. Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros - Especificar: (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

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

4.2 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....) Administración de recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....) Otro: especificar.....

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

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

4.4. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (....) 2 cursos (....) 3 cursos (....) Más de 3 cursos (....)

4.5 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

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

4.6. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

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

4.7. Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa.

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

4.8. En el presente año ha brindado capacitación al personal.

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

4.9 Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa.

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

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

5.3 En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

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

5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

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

5.5. ¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

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

5.6. Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

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

Pucallpa, Noviembre del 2017