

**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 sector comercio rubro panaderías,
del distrito de Callería, 2017

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN
CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR

Vargas Villaverde, Mike

ASESOR

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

PUCALLPA-PERÚ

2018

TÍTULO DE TESIS.

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panaderías, del distrito de Callería 2017”.

HOJA DE FIRMA DE JURADO.

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

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

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

.....
Mg. CPCC. RAMÍREZ PANDURO, JORGE ALFREDO
ASESOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA.

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mi alma mater, por haberme brindado una educación de nivel y de calidad en la formación de mi carrera profesional.
- A mi prestigioso asesor Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo, por sus conocimientos actualizados en investigación.
- A los gerentes, administradores, propietarios, comerciantes y todas las aquellas personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y salud, para seguir adelante, y a mi familia por su apoyo incondicional para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

RESUMEN Y ABSTRACT.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panaderías del distrito de Callería, 2017. La investigación realizada fue descriptiva, se trabajó con una población de 40 y una muestra de 40 microempresas, a los que se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas estudiadas se establece que el 54,84% (17) de los representantes de las micro empresas tienen más de 48 años de edad. El 58.06% (18) de los representantes encuestados son del sexo femenino. El 29.03% (09) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos. El 32.26% (10) de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros. El 54.84% (17) de los representantes no tienen profesión. El 100% (31) de los de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 35.48% (11) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 4 años en el rubro. El 100% (31) de las empresas son formales. El 58.06% (18) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 96.77% (30) de las microempresas tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales. El 100% (31) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. El 100% (31) de las empresas creen que no han sido formadas para subsistencia. **Respecto al financiamiento.** El 100% (31) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 83.87% (26) de las microempresas utilizan entidades bancarias para su

financiamiento. El 64.52% (20) de las microempresas pagan de 13 a 15% de intereses. El 83.87% (26) de las microempresas realizan su financiamiento para sus actividades, el 25.81% (8) realiza su financiamiento en Caja Arequipa y en Mi Banco. El 54.84% (17) de las microempresas han solicitado crédito de 1 a 2 veces en el año 2016. El 38.71% (12) de las microempresas trabajan con la entidad bancaria Mi Banco. El 61.29% (19) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado. El 38.71% (12) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo. El 64.52% (20) de las microempresas se les otorgo el crédito solicitado. El 64.52% (20) de las microempresas les otorgaron créditos. El 67.74% (21) de las microempresas invirtió el crédito solicitado para capital de trabajo. **Respecto a la capacitación.** El 54.84% (17) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 83.87% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en los últimos años. El 93.55% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 93.55% (29) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la rentabilidad.** El 87.10% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 83.87% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 74.19% (23) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años. El 67.74% (21) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to determine and describe the main characteristics of the companies in the trade sector, the Callería district bakeries, 2017. The research carried out was descriptive, working with a population of 40 and micro-enterprises, the questions and answers, with the technique of the survey, obtaining the results results: With. Regarding the entrepreneurs. Of the micro-enterprises, it was established that 54.84% (17) of the representatives of micro-enterprises were over 48 years of age. The 58.06% (18) of the surveyed representatives are female. The 29.03% (09) of the microentrepreneurs surveyed have completed secondary school. 32.26% (10) of the representatives of the company have the status of single. 54.84% (17) of the representatives have no profession. 100% (31) of the representatives of the merchants. Regarding the characteristics of microenterprises. The 35.48% (11) of the representatives of the company have between 3 to 4 years in the field. 100% (31) of the companies are formal. 58.06% (18) of the companies have 1 to 2 permanent workers. 96.77% (30) of the microenterprises have 3 to 5 temporary workers. 100% (31) of the companies the reason for training is to make a profit. 100% (31) of the companies believe that they have not been trained for subsistence. Regarding the valuation. 100% (31) of the microenterprises have been financed by third parties. 83.87% (26) of the microenterprises. 64.52% (20) of micro-enterprises pay 13 to 15% interest. 83.87% (26) of the micro-enterprises for the lifting of activities, 25.81% (8) execution sup. Caja Arequipa and in My Bank. 54.84% (17) of the micro-enterprises have requested credit 1 to 2 times in 2016. 38.71% (12) of the micro-enterprises work with the banking entity Mi Banco. 61.29% (19) of the micro-enterprises granted the requested loan. 38.71% (12) of

micro-enterprises are granted short-term credit. 64.52% (20) of the microenterprises were granted the requested credit. 64.52% (20) of the micro-enterprises granted them credits. 67.74% (21) of the microenterprises invested the loan requested for working capital. Regarding training. The 54.84% (17) of the representatives of the micro and small business received training in the granted credit. 83.87% (26) of workers in micro and small enterprises received training in recent years. 93.55% (29) of workers in micro and small enterprises believe that training is an investment. 93.55% (29) of workers believe that training is relevant for micro and small businesses. Regarding profitability. The 87.10% (27) of the workers of the micro and small business believe that the improvement of profitability. 83.87% (26) of workers in micro and small enterprises believe that training improves profitability. 74.19% (23) of micro and small businesses improved their profitability in recent years. 67.74% (21) of micro and small companies have not decreased their profitability in recent years.

Passwords: Financing, microcomputer and small businesses.

ÍNDICE.

	Pág.
TÍTULO DE TESIS	ii
HOJA DE FIRMA DE JURADO.....	iii
HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA	iv
RESUMEN Y ABSTRACT	vi
ÍNDICE	x
ÍNDICE DE CONTENIDO DE TABLA.....	xii
ÍNDICE DE CONTENIDO DE GRÁFICOS.....	xiv
I. INTRODUCCIÓN	16
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	27
III. METODOLOGÍA	40
3.1. Diseño de la Investigación	40
3.2. Población y muestra	41
3.3. Definición y operalización de las variables e indicadores.....	41
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
3.5. Plan de análisis.....	43
3.6. Matriz de consistencia.....	45

3.7. Principios éticos	48
IV. RESULTADOS.....	50
4.1. Resultados	50
4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS	86
V. CONCLUSIONES	90
5.1. Conclusiones	90
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	96
ANEXOS.....	102
1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	103
2. PRESUPUESTO	103
3. FINANCIAMIENTO	103
4. CUESTIONARIO	104

ÍNDICE DE CONTENIDO DE TABLA.

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las mypes en estudio.	50
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las mypes en estudio.....	51
Tabla 3: Nivel de educacion de los representantes legales de las mypes en estudio.....	52
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las mypes en estudio	53
Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las mypes en estudio.	54
Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de las mypes en estudio.	55
Tabla 7: Tiempo dentro del rubro de los representantes legales de las mypes en estudio.	56
Tabla 8: Están dentro de lo formal los representantes legales de las mypes en estudio.....	57
Tabla 9: Cantidad de trabajadores con el que cuenta.	58
Tabla 10: Trabajadores eventuales de las empresas.	59
Tabla 11: Motivo de la formalidad de la empresa.....	60
Tabla 12: Tipo de financiamiento de los representantes legales de las mypes en estudio.	61
Tabla 13: Entidades que le otorgan financiamiento.	62
Tabla 14: Tasa de interés que pagan los representantes legales de las mypes en estudio.	63
Tabla 15: Entidades de las cuales obtienen financiamiento.	64
Tabla 16: Tasa de interés que pagan.	65
Tabla 17: Realizan sus financiamientos por medio de usureros u otros.	66
Tabla 18: Tasa de interés que pagan a los usureros u otros.	67
Tabla 19: Entidades que le brindan mejores beneficios para la empresa.	68
Tabla 20. Le otorgaron el crédito solicitado.....	69
Tabla 21: El crédito solicitado fue por el monto pedido.	70
Tabla 22: Monto promedio solicitado por los representantes legales.	71

Tabla 23: Tiempo de plazo del financiamiento.....	72
Tabla 24: La inversión fue usada para:	73
Tabla 25: Recibieron algún tipo de capacitación los representantes legales.....	74
Tabla 26: Veces que recibieron capacitación.....	75
Tabla 27: Tipo de capacitación que recibió los representantes legales de las mypes en estudio.	76
Tabla 28: Recibieron capacitación los trabajadores de la empresa.	77
Tabla 29: Veces que fueron capacitados los trabajadores.....	78
Tabla 30: Los representantes legales de las mypes creen que es una inversión la capacitación.	79
Tabla 31: En que temas fueron capacitados los trabajadores.....	80
Tabla 32: La capacitación es relevante para la empresa.	81
Tabla 33: El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.....	82
Tabla 34: La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa.	83
Tabla 35: La rentabilidad mejoro en el último año.	84
Tabla 36: La rentabilidad disminuyo en los últimos años.....	85

ÍNDICE DE CONTENIDO DE GRÁFICOS.

Grafico 1: Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.....	50
Grafico 2: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas.	51
Grafico 3: El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas.....	52
Grafico 4: El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas.	53
Grafico 5: La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas.....	54
Grafico 6: La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas.	55
Grafico 7: El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.	56
Grafico 8: La formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.	57
Grafico 9: El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas	58
Grafico 10: El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.	59
Grafico 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.....	60
Grafico 12: Realiza financiamiento para sus actividades.....	61
Grafico 13: Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las mypes.....	62
Grafico 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan.....	63
Grafico 15: Entidades financieras que obtienen financiamiento.....	64
Grafico 16: Tasa de interés de las entidades financieras que pagan	65
Grafico 17: Usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.	66
Grafico 18: Tasa de interés de las entidades financieras que pagan.	67
Grafico 19: Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas	68
Grafico 20: Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas.	69
Grafico 21: Los créditos otorgados fueron los monto solicitados.....	70
Grafico 22: Monto promedio otorgado alas micro y pequeñas empresas	71

Grafico 23: Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas.	72
Grafico 24: Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.....	73
Grafico 25: Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes.	74
Grafico 26: Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores en los últimos dos años... 75	
Grafico 27: Tipos de cursos que recibieron los representantes legales de las mypes en estudio ... 76	
Grafico 28: Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.....	77
Grafico 29: Cantidad de cursos que recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.	78
Grafico 30: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas.	79
Grafico 31: En qué tema se capacitaros los trabajadores de las mypes.	80
Grafico 32: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.	81
Grafico 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.	82
Grafico 34: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.	83
Grafico 35: La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.	84
Grafico 36: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.	85

I. INTRODUCCIÓN.

El trabajo de investigación que se está presentando, tiene por finalidad describir Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panaderías, del distrito de Callería 2017.

Para iniciar con el proyecto he tenido por bien el objetivo general, el cual sede comenzar y desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a tomar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector del comercio rubro panaderías, seguidamente se realizara el planteamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio.

En esa misma línea, Benancio D. (2013), En “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”, sostiene que en la actualidad vemos como en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros.

Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero

y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría.

Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías de definiciones conceptuales del financiamiento, capacitación, rentabilidad y micro y pequeñas empresas.

Consecuente mente se tomara como bien la metodología y presentar el tipo y nivel de investigación, el diseño de la investigación, la población y la muestra, operacionalización de las variables, así como las técnicas e instrumentos a utilizar y el plan de análisis.

Terminando el trabajo de investigación se presentan las conclusiones que fueron fruto de investigación, así como la bibliografía consultada y algunos anexos que se consideraron de vital importancia.

Se presenta los planteamientos de la investigación dando a conocer la caracterización del problema que nos llevo a buscar una respuesta para mejorar dentro del ámbito empresarial dentro de las Mype. Las micro y pequeñas empresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales, producto de los procesos de organización relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala. Estas unidades se organizan en algunos casos en empresas familiares, pequeñas empresas de servicios, talleres artesanales y comercio. Siendo motor de desarrollo en muchos países del mundo.

(Merton & Bodie, 2003) Nos explica en: “Finanzas”; El Proceso de Planeación Financiera; La planeación financiera es un proceso dinámico que sigue un ciclo de elaborar planes, implantarlos y después revisarlos a la luz de los resultados reales. El punto de partida del desarrollo de un plan financiero es el plan estratégico de la empresa. La estrategia guía el proceso de planeación financiera estableciendo directrices globales de desarrollo de negocio y metas de crecimiento. ¿Cuáles líneas de negocio quiere expandir la empresa, cuales quiere contraer y con qué rapidez?

Asimismo, nos hablan sobre: Elaboración de un Modelo de Planeación Financiera; que; Por lo general, los planes financieros están incorporados en modelos cuantitativos derivados totalmente o en parte de los estados financieros de la empresa. Por ejemplo, elaboremos un plan financiero de un año para la Compañía de Productos Genéricos (CPG), la misma empresa hipotética cuyos estados financieros analizamos al principio de este capítulo CPG es una compañía fundada hace 10 años para manufacturar y vender productos genéricos para el mercado de consumo.

(C. Ehrhardt & F. Brigham, 2007); Nos explican en: “Finanzas Corporativas” sobre ¿Cuánto cuesta conseguir capital externo? El costo promedio de flotación de deuda y acciones comunes emitidas por las empresas estadounidenses durante la década de 1990. Los referentes a los costos de flotación de las acciones comunes se refieren a ofertas públicas no iniciales. Los costos asociados a ellas son mayores aun: cerca de 17% de los ingresos brutos provenientes del capital común cuando la cantidad recabada no llega a \$ 10 millones, y cerca del 6% cuando supera los \$ 500 millones. Los datos incluyen empresas de servicios públicos y de otro giro. Si se excluyen las primeras, los costos de flotación serían más altos todavía.

También nos explican (C. Ehrhardt & F. Brigham, 2007), sobre el Apalancamiento de las Operaciones: entonces nos dice; En igualdad de condiciones, cuanto mas altos sean los costos de una compañía, mayor será su apalancamiento. Los costos fijos elevados se observan generalmente entre las empresas e industrias muy amortizadas y de capital intensivo. Pero las que emplean a trabajadores altamente calificados que deben retener y pagar inclusive en una recesión también presentan costos fijos relativamente elevados—los mismos que aquellas que pagan grandes costos por desarrollar productos nuevos—, pues la amortización de esas erogaciones forma parte de los costos fijos.

(Lizarozo Beltran, 2002), Nos explica el significado en: “Microempresa rural una opción debida”, Significado de la microempresa en Colombia: Las mas reciente Ley establece acciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia, define la microempresa como toda una unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que posea una planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores y activos totales por un valor inferior a quinientos uno (501) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes` (Ley 590/2000). La microempresa en el espacio rural Colombiano: Como respuesta a los efectos de la crisis de rentabilidad de la agricultura, las actividades agrícolas han disminuido su importancia en la generación de ingresos, dando paso al incremento de actividades no agropecuarias como nuevas opciones de ingresos, tanto en las zonas de caseríos dispersos como en las cabeceras municipales rurales.

Asimismo (Lizarozo Beltran, 2002), concluye: Cuando la producción familiar es pensada en términos de la generación de ingresos y el trabajo en términos de salario; cuando la actividad productiva deja de ser solo una estrategia de satisfacción de las necesidades básicas de la familia y pasa a ser una actividad pensada en términos de la remuneración y productividad alcanzada. Se da, entonces, el paso de una explotación campesina de subsistencia a una microempresa rural.

(Pino Mejias, 2015), Nos explica al respecto en: “Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas”, Las variables principales a tener en cuenta en la programación de las actividades diarias del pequeño negocio y que resultan de vital importancia en el proceso de optimización son: la actividad principal de la empresa y su ámbito de actuación, las características del sector que desarrolla dicha actividad y la capacidad para adquirir y mantener recursos. La primera variable es la actividad principal de la empresa y ámbito de actuación. En un negocio dedicado a la manufactura, la relevancia de los equipos será mayor que, por ejemplo, en la actividad de servicios. Una empresa que trabaja en un espacio muy localizado no se enfrenta a las mismas dificultades y retos que otra que desarrolla su labor en un mercado global, lo que repercute en las características a exigir a los recursos.

Asimismo (Pino Mejias, 2015), Nos muestra: La segunda variable está relacionada con las características del sector en el que desarrolla dicha actividad. En general, un mayor número de empresas competidoras, o de mayor tamaño, exige una diferenciación en términos de recursos; lo mismo sucede en sectores de alta tecnología, que requieren equipos muy especializados o perfiles técnicos muy concretos.

Como es lógico, cada opción tiene sus ventajas e inconvenientes. En algunas situaciones uno de los modelos resulta claramente más apropiado que el otro y no hay duda en la elección. Las decisiones más complicadas se producen cuando hay criterios que colisionan entre sí. Los dos aspectos de mayor influencia en la tarea de elegir son el criterio económico y el operativo.

Por otro lado, las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social. En los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas. Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta. Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por

medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Romero (2011), en su blog España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad. La evolución de los datos entre 2005 y 2009 demuestra que las PYMEs poseen la capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de su valor añadido bruto va destinado al pago de los gastos de su personal. Al respecto, Romero explica que el gran problema de las pymes sigue siendo la financiación, y destacó que el cambio del modelo productivo nunca es a corto plazo, por lo que apostó por la inversión de estas empresas.

En el 2009, España contaba con un total de 200,175 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE). De ellas, 162,489 son microempresas (19.9%), 33,398 pequeñas (25.4%), 3,567 medianas (16.7%) y 721 grandes empresas (16%).

(Romo Murillo , 2005), Nos habla de en: “Crédito y microcrédito a la mipyme mexicana con fines ambientales: situación y perspectivas”, como se puede mejorar las condiciones de acceso al financiamiento así como: Promover la Capacitación Financiera: Para el empresario que no tienen los conocimientos básicos del funcionamiento del sistema financiero, la posibilidad de adquirir un crédito le generara suspicacias y desconfianza. Como consecuencia proyectos que podrían haber incrementado sus utilidades y generado empleo quedaran sin ser implementados. Con

el fin de cambiar esta situación, una acción fundamental a realizar para alentar el desarrollo de la cultura crediticia en la promoción de la capacidad financiera para que los pequeños empresarios comprendan el funcionamiento del sistema financiero, las instituciones involucradas y fuentes de crédito existentes, las características y condiciones de los productos ofrecidos, así como la elaboración de planes de negocios que sean dignos de crédito.

De igual forma (Romo Murillo , 2005), explica: Construir y Fortalecer Fondos de Garantías: La constitución de fondos de garantía tiene la finalidad de reducir el riesgo en el otorgamiento de créditos a pymes que se encuentran presente debido a la dificultad legal que tiene la banca comercial para hacer valida la garantía. La SE y la banca de desarrollo, a través de la creación de los fondos facilitan el acceso de las pymes al crédito comercial a tasas competitivas. Los gobiernos estatales y municipales pueden tener una participación importante en la constitución de tales fondos al contribuir con recursos y difundir la constitución de los mismos. Del mismo modo, el enfocar esta clase de apoyos a un sector de actividad determinado constituye una importante herramienta de fomento. Por lo tanto podemos tomar en cuenta y decir que las garantías dedicadas a los proyectos es capaz de contribuir en el mejoramiento de la inversión frente a la industria expandiendo así los bienes y servicios frente a las distintas ofertas dadas.

Nair (2007), en Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización, dice que las empresas pequeñas en Italia tienen una función importante en la elaboración, transformación, transporte y mercadeo de los productos forestales madereros. En muchos países, incluso la producción y

comercialización de madera es realizada cada vez más frecuentemente por pequeños productores. Los servicios medioambientales, tales como las actividades recreativas, son otro sector en el que intervienen siempre más a menudo las empresas pequeñas. En el futuro las pequeñas empresas, comprendidas en el sector forestal, dependerá mucho de su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado, a los perfeccionamientos tecnológicos, a la transición del sector no estructurado al sector estructurado y a las características de las cadenas de valor en las que intervienen.

(Sanchez Mariñez, 2001), nos explica al respecto en: “Micro, pequeñas y mediana empresa estudios de casos de éxitos”; Las dificultades iniciales: Endeudado, sujeto a una doble jornada de trabajo, bajo la presión de producir rápidamente para empezar a pagar las cuotas de préstamos, que antes de convertirse en capital productivo ya empezaban a constituirse en un costo, los problemas del nuevo propietario eran aún mayores... ni en INTEC ni en la Madre y Maestra ni en el banco había recibido entrenamiento como empresario... ni como panadero!

Pérez (2011), en Estudios de mercado de Cedrela Odorata en Bolivia, Brasil y Perú, manifiesta que en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile). En Brasil, las empresas exportadoras de productos aserrados de cedro también exportan otros productos, en particular pisos, y principalmente por el puerto Belem (Pará).

(Portocarrero S., Tarazona, & Camacho, 2006), Nos dan a conocer en: “Situación de las responsabilidad social empresarial en la micro, pequeña y mediana empresa en el Perú”, al respecto sobre: Grado de cumplimiento de las obligaciones legales existente; En el cuadro 2.3 se muestra la valoración de las Mipyme nacionales y latinoamericanas sobre su grado de cumplimiento de las obligaciones legales existentes en su país sobre diversos aspectos, medida con el porcentaje que indica un cumplimiento estricto, por tamaño empresarial. Lo más saltante del cuadro es la diferencia, en casi todos los rubros, entre las empresas medianas y las pequeñas. Salvo en los casos de pagos de impuestos y salario mínimo, en que ambos tamaños de empresas muestran porcentajes similares (entre 90% y 96%), y en el de protección al consumidor, en que la diferencia no es tan amplia (92% en medianas y 82,7% en pequeñas), las medianas tiene un nivel de cumplimiento claramente superior al de las pequeñas. Vale la pena mencionar, también, que en el caso de las normas ambientales ambos tamaños de empresas llegan a su mínimo nivel de cumplimiento de los requisitos de ley: solo el 48% de las pequeñas y el 73,3% de las medianas cumplen con la legislación vigente.

Por otro lado, si se compara la media nacional con aquella latinoamericana, observaremos que, si bien parece haberse avanzado más en el Perú con respecto al pago de impuestos y la protección al consumidor, también parece que se incumple más fácilmente con las normas medioambientales y con las obligaciones legales relativas a los trabajadores de la empresa (como son la seguridad social, el salario mínimo y la legislación laboral). Este tema de incumplimiento de la legislación vigente está

estrechamente relacionado, como es obvio, con el problema de las informalidades de muchas de las micro y pequeñas empresa nacionales.

Presentando de esa manera el enunciado del problema que tenemos para llegar a las conclusiones necesarias para mejorar la situación a futuro. ¿Cuáles son las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panaderías del distrito de Callería, 2017? Para ello tomando como objetivo general de la investigación: Determinar y describir las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panaderías, del distrito de Callería, 2017. Buscando obtener los beneficios de los objetivos específicos: Describir las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panaderías, del distrito de Callería 2017; Describir las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panaderías, del distrito de Callería 2017; Describir y analizar las principales Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panaderías, del distrito de Callería 2017.

Llegando de esa manera a justificarnos con el estudio es importante porque nos permitirá describir las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panadería, del distrito de Callería 2017.

La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos de la región y del país.

En nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra. Las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701,000 establecimientos empresariales, casi todos (98 %) considerados pequeñas y medianas empresas. Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

II. REVISIÓN DE LITERATURA.

Para poder mejorar nuestro conocimiento contamos con una relación de antecedentes a nivel mundial que nos ayudaran a comprender un poco más el tema de investigación:

(Palacios Plaza, 2008) Nos da a entender en: Medición del impacto y la rentabilidad de la formación. Como es que: La gerencia estratégica de recursos humanos. Evaluar y medir el capital intelectual humano. Explica que: Llevamos años hablando que las áreas y departamentos de recursos Humanos se doten del liderazgo suficiente y de actitudes y mecanismos suficientes para convertirse en áreas

verdaderamente estratégicas, que empujen (*push*), a través de las políticas de personas, al crecimiento sostenible y humanista de la empresa.

Asimismo nos dice que: DEMOSTRAR NUESTRO VALOR AÑADIDO, el valor agregado de las personas de nuestras compañías con el objeto de aportar soluciones a los problemas diarios, rápida y eficazmente. Esto nos lleva a formularnos la pregunta de, *¿cómo podemos desarrollar un modelo de capital humano que incremente y maximice a nuestros activos, las personas?*: El reto en las áreas de recursos humanos y por ende todas las áreas de la empresa, es considerar al empleado como un valor, un activo, en lugar de un coste, un pasivo, y nuestro único objetivo es buscar la *obtención del máximo beneficio mutuo (entre empleados y empresa)*.

Asimismo (Palacios Plaza, 2008), culmina diciendo que: Por experiencia contrastada, esto puede llevar a mayores y mejores resultados cuantitativos y cualitativos, de eficiencia y efectividad, de carácter financiero y productivo, así como de incremento sustancial y sustantivo en los niveles de satisfacción de empleados, dirección y clientes finales.

Martínez (2013), en su artículo científico “Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”. Tuvo como objetivo determinar la relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí, a partir del cuestionamiento inicial de cuál esa relación, se revisan los antecedentes en los estudios similares ya efectuados en México. La investigación analizó los retos del crecimiento sostenido de las pequeñas empresas frente al contexto de la globalización

económica, la problemática del crecimiento sostenido, su caracterización estadística y los estudios empíricos, y finalmente el análisis de las pequeñas empresas de la ciudad de San Luís Potosí.

(Jose Luis Calva, 2007), Coordina investigaciones en: “Financiamiento del crecimiento económico”, dándonos a conocer las tendencias dominantes: El fenecimiento del periodo de regulación económica, caracterizado por un fuerte intervencionismo estatal en el sector productivo y financiero, inicio de manera tardía en México, en un contexto de restricción financiera externa y recesión económica, sin grandes convulsiones políticas (*i.e.*, golpes de Estado) como ocurrió en casi la mayoría de los países de la región latinoamericana.

Siendo así que (Jose Luis Calva, 2007) enfatiza con la: Desregulación financiera. Las principales transformaciones inducidas por la desregulación fueron la eliminación de los requerimientos de reservas legales; la desaparición de la política de canalización selectiva de créditos a sectores prioritarios; el impulso de la emisión de bonos gubernamentales como vía alternativa de financiamiento gubernamental (con el fin de eliminar la demanda de créditos del sector público) y la imposición de políticas económicas restrictivas, donde destaca la política monetaria antiinflacionaria.

Asimismo concluye (Jose Luis Calva, 2007) que: la transición mexicana de sistema financiero regulado a sistema basado en mecanismos profundizo las distorsiones de mercado. Incremento la conformación de grande oligopolios bancarios, el nivel de la actividad económica se redujo como resultado de la crisis de la deuda externa y aumento la emisión de bonos gubernamentales en el contexto de políticas restrictivas (*i.e.*, independientes de la ampliación de la oferta – *i.e.*, inversión pública-

) y se desarrollaron imperfecciones de mercado (i.e., entrada ilimitada al mercado de subastas de bonos gubernamentales). Ello permitió a la banca retener privilegios del periodo anterior, y el fortalecimiento del capital financiero no estuvo acompañado de una profunda diversificación del mercado financiero que pudiera desplegar nuevas formas de financiamiento para el sector productivo.

Rodríguez (2014), en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tuvo como objetivo general, describir la incidencia del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 32 preguntas, con la escala Thurstone y Likert; la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como los resultados donde se obtuvieron las diferentes fuentes de financiamiento y ese

financiamiento destinar a la capacitación para les ayude a mejorar a la empresa y también al negocio a que se dedica.

(Gobierno Regional de Ucayali, 2009), Se refieren en: “Plan regional de igualdad de oportunidades Ucayali 2009-2013”. Enfoque de género; Se refiere a las diferencias sociales que nacen a partir de las diferencias biológicas entre hombre y mujeres. Se construyen roles, espacios y características propias de cada sexo, En general, la sociedad asigna a los hombres y mujeres roles y estereotipos que permiten, reproducen y legitiman la distribución desigual de poder. Este es el resultado de un largo proceso histórico y cultural.

(Mejia, y otros, 2015), Nos dicen en: “Actores, aprovechamiento de madera y mercados en la Amazonia peruana”, La economía Forestal; La economía del Perú ha crecido un 7,5% anualmente desde el años 2006 gracias a la extracción de recursos y la agricultura (Climate Investment Funds, 2013). El sector agrícola-forestal ha contribuido en los últimos cinco años en promedio con un 5,6% al PBI Nacional (Cuadro 7). Según estimaciones del sector privado, el sector forestal por si solo tendría una contribución del 1,1%, aunque se desconoce el valor real de la balanza nacional de ventas (ADEX, 2011). El 99% de la industria forestal emplea bosques y especies nativas (Ministerio del Ambiente, 2011). Los datos oficiales disponibles muestran que la industria de la madera y muebles ha disminuido su participación al PBI de un 0,4% en 2004 a un 0,2% en el 2012.

Entonces nos explican que: Los principales mercados de la madera están asociados a los principales centros urbanos del país. Es así que el mercado Norte de Perú se abastece de los departamentos de Loreto y San Martín, los mercados centrales

como el de Lima e Ica reciben madera de Ucayali y de la selva central. Los destinos del sur como Arequipa y Puno reciben madera de Madre de Dios. Cada uno de estos circuitos suplementa a diferentes industrias, como detalla el cuadro 8.

También (Mejia, y otros, 2015), explican sobre: La inversión pública y privada; Con la implementación de la Ley del Fomento de la Inversión en la década de 1990 y la firma de tratados de Libre comercio en la década de 2000, los capitales externos entraron y establecieron su posicionamiento en el sector forestal que previamente se desarrollaba exclusivamente con dinero nacional. Los capitales que llegaron fueron principalmente de origen chino y estadounidense. En el 2012, la CEPAL afirmó que el Perú fue el primer receptor de inversiones extranjeras en la región, pero el rubro forestal recibió únicamente el 0,01%. Según Hajek et al. (2012), en los últimos años no ha existido inversión significativa en el sector, reduciéndose prácticamente a tres nuevos emprendimientos de aserrío. Según algunos autores nacionales, esta inversión no se ha enfocado en mejorar los procesos de corta y transformación de la madera, sino más bien en generar más planes de corta que se realizan sin mejoras (Southgate y Elgegren, 1995; Proinversion, 2005; Torres, 2012).

De manera de conocer un poco más referido al título de la investigación hemos dado búsqueda a diferentes teorías relacionadas a las variables que tenemos dentro nuestro título de investigación:

Teoría del Financiamiento.

(Simanovsky S., 2011) Como parte introductoria en: “La teoría de finanzas para principiantes”. Capital: cualquier cantidad de dinero, entregada como un préstamo o depositada a plazo fijo, se denomina “capital” o “importe de capital”. Todas las

explicaciones y ejemplos en este capítulo se refieren a préstamos, pero también son válidos para los depósitos. Interés – Forma de pago del uso de Préstamos: La parte que utiliza el dinero, tiene la obligación de pagar por su uso. El precio sube a medida que el periodo durante el cual se toma el préstamo es más largo. El precio del préstamo es presentado en forma de un porcentaje determinado del capital. Ejemplo: Ramírez recibió un préstamo por un año y debe pagar 8% del capital. En vez de las palabras porcentaje del capital se acostumbra a usas en el mundo de las finanzas el término interés. Decimos que: Ramírez recibió un préstamo por un año y debe pagar 8% de interés.

TEORÍA DE LA AGENCIA EN 1976 POR JENSEN Y MECKLING

Esta teoría surge debido a los conflictos de propiedad que se generan entre accionistas y administradores cuando existen bajos niveles de endeudamiento; pues puede que los administradores tomen decisiones que no contribuyan a elevar el valor de la empresa si no, otras con fines personales. Este conflicto aumenta a medida que los accionistas tienen menos información que los administradores y puede reducirse a medida que los administradores tengan una participación mayor en el capital de la empresa, pues las acciones a tomar serán más similares a los fines de los accionistas. Por otro lado esta teoría incluye además, los conflictos entre accionistas y prestamistas cuando existen altos niveles de deudas, puesto que los accionistas podrían tomar decisiones que no son las más adecuadas para el momento, incluso en el sentido de no maximizar el valor de la empresa, ya sea por aceptar riesgos importantes, por invertir insuficientemente, o inclusive, por hacer pagos de dividendos en períodos de dificultades financieras para la empresa.

Teoría de la Capacitación.

Peter Drucker (2009), en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

Chacal taña (2009), nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

Teoría de la Rentabilidad.

(Chavez, 2003), Explica al respecto en: "Finanzas teoría aplicada para empresas", que, La rentabilidad de los recursos; Conseguir la liquidez que se necesita para emprender una actividad productiva significa tener la habilidad para convencer a

quienes poseen los recursos líquidos que nos lo faciliten. Este planteamiento ubica la rentabilidad de los recursos del lado de quien cuenta con el dinero; o sea, que debemos estudiar el *Van positivo* para quienes participan del financiamiento de la empresa. Como el ánimo de la empresa es obtener el mayor beneficio, no invertir en proyectos, que presentan un VAN positivo, por cualquier razón que sea, deja de enriquecer a sus accionistas, ya que, en teoría todo *VAN positivo es un rendimiento que supera el costo de financiamiento*. Al visualizar el análisis del lado de los poseedores de los recursos, es evidente que tendremos que utilizar otro tipo de variables de descuento. Ahora nos fijamos, ya no en el costo del capital, sino en las ventajas en los impuestos, en derechos de participación a nuestro beneficio, etc., variables que consideramos para evaluar esta rentabilidad cuando vemos el financiamiento.

(Zerda Sarmiento & Rincón Gille, 1998), Nos hacen ver en: “La pequeña y mediana industria en la encrucijada”; *Ámbito conceptual de la pequeña y mediana industria: ¿Cómo entender la oleada de estudios de amplia gama académica y la proliferación de políticas enfocadas hacia la PMI (pequeña y mediana industria), presentes desde los años ochenta? Se hace necesario partir de una definición, útil para el encadenamiento de los argumentos: la industria puede concebirse como un espacio socioeconómico en el que busca alcanzar altas tasas de rendimiento de una inversión, por medio de la producción de bienes manufacturados y el uso de herramientas complejas (el enfoque teórico neoclásico hablaría de una espacio económico y de maximización de beneficios, mientras la economía política sería más explícita en el papel que juegan las relaciones sociales como generadoras de excedentes, por tomar solo dos ejemplos).*

En ese campo donde se hace pertinente analizar el poder que tiene cada industria sobre las demás y sus consecuencias económicas. Los neoclásicos, como se sabe, elaboran su concepción bajo el supuesto de que no existe ninguna clase de predominio, es decir, que no existe más poder que el que tiene a la mano invisible de la competencia perfecta. Las críticas poskeynesianas resaltan lo absurdo de dicha posición, a la vez que entran a considerar las estructuras de mercado de carácter concentrado. La economía política también asume dichas desigualdades industriales y llega a la conclusión de que la acumulación capitalista conduce necesariamente a la concentración y centralización del capital o, en otras palabras, al incremento del poder en pocas manos, junto con la extinción gradual de las demás industrias.

Entonces (Zerda Sarmiento & Rincón Gille, 1998); nos explica al respecto de rentabilidad; Las variadas explicaciones a la crisis industrial colombiana fueron examinadas en un trabajo anterior, con base en la información sectorial a tres dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), para el periodo 1974-1990 (Zerda 1993). En dicho trabajo se reunieron las distintas explicaciones de las crisis en cuatro grupos y se sometieron conjuntamente a un contraste econométrico. Estas cuatro tendencias eran: la que señala la crisis como producto de mayores incrementos en los salarios que en la productividad (teoría de estrangulamiento de las ganancias), la que hace énfasis en una disminución de la demanda interna como causante del bajo dinamismo industrial (teoría de las condiciones de demanda), la que subraya el papel negativo de la competencia internacional (teorías de la competencia externa) y, finalmente, la que recalca en la inflexibilidad de los gastos no directamente relacionados con la producción frente a cambios en los niveles de esta, que obligan a

reducir la participación de la ganancia en el excedente, restando oportunidades para la inversión (teoría de las posibilidades de la acumulación). A lo largo de todo el trabajo en mención se sustentó la última de estas explicaciones.

Asimismo (Zerda Sarmiento & Rincón Gille, 1998), Los determinantes de la rentabilidad industrial: A través del ejercicio económico que se realizó, se trató de observar la pertenencia de cada una de las teorías que se han esgrimido para dar cuenta de la crisis de rentabilidad de la industria colombiana. La teoría del estrangulamiento de las ganancias se representó estadísticamente por medio de la productividad de los trabajadores directamente involucrados en la producción (valor agregado ajustado/trabajadores productivos); la teoría de las condiciones de demanda se sintetizó en el Índice de Utilización de la Capacidad Instalada (IUC); la teoría de la competencia extrema se representó por medio de las importaciones de bienes manufacturados (M); y la teoría de los gastos improductivos se tradujo estadísticamente a una razón entre los gastos no productivos y el capital total (gastos no productivos/ (capital constante + capital variable)). La relación entre cada una de estas teorías con respecto a sus variables y la tasa de ganancia es diferente: las importaciones y los gastos no productivos tienen una relación negativa con la tasa de ganancia mientras que la utilización de la capacidad instalada y la productividad tienen una relación positiva. El modelo general que se examinó para todos los tamaños fue el siguiente: $Tgi = B0 + B1 (VAa/TP) + B2 IUC + B3 M + B4 Gnp / (Cc + Cv)$.

Entonces (Zerda Sarmiento & Rincón Gille, 1998); Con base en los resultados descritos se puede concluir: a) Las explicaciones teóricas de la crisis de rentabilidad industrial en Colombia no son totalmente excluyentes: aunque la extracción de

posibilidades de acumulación vía la inflexibilidad de los gastos no productivos es la única variable válida para todos los tamaños y la más significativa en todos los casos (excepción hecha de la pequeña industria), siempre se vio acompañada como mínimo de una variable adicional. b) A pesar de lo anterior, las teorías del estrangulamiento de las ganancias y de la competencia externa son muy cuestionadas por los datos, pues encuentran sustento únicamente en el caso de la pequeña industria. c) Para el total industrial y para la gran industria el comportamiento de la rentabilidad se debe exclusivamente a las condiciones de la demanda y la inflexibilidad de los gastos no productivos. d) La rentabilidad de la mediana industria se ve minada en gran medida por la inflexibilidad de los gastos no productivos; además tiene en la productividad de sus trabajadores productivos el mecanismo para elevar su tasa de ganancia. e) La pequeña industria tiene en los gastos no productivos y la competencia externa el principal obstáculo para lograr niveles de rentabilidad considerables, pero, al igual que en el caso de la mediana industria, tiene en la productividad la única forma de contrarrestar este efecto.

Logrando que el trabajo de investigación se vea aun mas sencillos se ha buscado definiciones simples que nos ayuden a una mejor comprensión lectora de las variables antes mencionadas:

Definición del financiamiento.

Enciclopedia de Economía (2009), en “Financiar”, define al financiamiento como proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable

previamente preestablecido, si bien los fondos propios de la empresa constituyen otra fuente de financiación.

Yaya (1991), define 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.

Lucas (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.

Definición de las micro y pequeñas empresas.

Turnero (s/f), sostiene en “La microempresa en el contexto de la globalización”, Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Zorrilla (2004), en “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que microempresa es toda una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo),

persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”, sostiene que micro y pequeña empresa es aquella que cuentan con una reducida mano de obra (a veces familiar), unos recursos financieros y tecnológicos escasos, y una producción a pequeña escala. Se centran en actividades tanto industriales, comerciales como de servicios, y constituyen una de las principales fuentes de empleo de las personas pobres en el Tercer Mundo.

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “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”

III. METODOLOGÍA.

3.1. Diseño de la Investigación.

El diseño será no experimental -descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

Será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Será descriptivo porque el estudio se limitará a describir las principales características de las variables complementarias y principal

3.2. Población y muestra.

Población.

La población estará constituida por 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías, del distrito de Callería, 2017.

Muestra.

Para realizar la investigación se tomará una muestra dirigida de 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panaderías del distrito de Callería, 2017.

3.3. Definición y operalización de las variables e indicadores.

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería, del distrito de Callería 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería, del distrito de Callería 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino

		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería, del distrito de Callería 2017.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería, del distrito de Callería 2017.	Razón: Un 01-05 06-10 11-15
		Número de trabajadores	Razón: 01-03 06-12 13 a más

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería, del distrito de Callería 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia. Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si

panadería, del distrito de Callería 2017.	del sector comercio, rubro panadería, del distrito de Callería 2017.	Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito.	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora las MYPEs	Nominal: Si No

Fuente: Vargas Villaverde.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Técnicas.

En el recojo de la información de campo se utilizará la técnica de la encuesta.

Instrumentos.

Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

3.5. Plan de análisis.

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

3.6. Matriz de consistencia.

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro panadería, del distrito de Callería 2017.

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería, del distrito de Callería 2017.”	¿Cuáles es la principal caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería, del distrito de Callería 2017?	<p>GENERAL Determinar y describir las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería, del distrito de Callería 2017.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas rubro panadería, del distrito de Callería 2017. • Describir las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro panadería, del distrito de Callería 2017. <p>Describir y analizar las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro panadería, del distrito de Callería 2017.</p>	1.Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas rubro panadería, del distrito de Callería 2017.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal: Masculino Femenino</p> <p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad</p>	<p>Tipo de investigación: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

			2. Perfil de las micro y pequeñas empresas		<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas, rubro panadería, en el distrito de Callería 2017.</p> <p>Número de Trabajadores</p> <p>Objetivos de las micro y pequeñas empresas, rubro panaderías, en el distrito de Callería 2017.</p>	<p>Razón: 01-05 06-10 11-15</p> <p>Razón: 01-03 06-12 13 a más</p> <p>Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar</p>
			3. Financiamiento en las micro y pequeñas empresas, rubro panadería, del distrito de Callería 2017.	<p>Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado</p> <p>Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito Tasa de interés cobrado por el crédito Crédito oportuno Crédito inoportuno Monto del crédito: Suficiente Insuficiente Cree que el financiamiento mejora la empresa.</p>	<p>Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa: Especificar el monto. Nominal: Bancaria No bancaria Nominal: Bancaria No bancaria Cuantitativa: Especificar Nominal: Si Nominal: Si Nominal: Si Nominal: Si</p>	

3.7. Principios éticos.

Principios éticos

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

Respeto por las personas

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

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

Beneficencia

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

Justicia

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

IV. RESULTADOS.

4.1. Resultados.

TABLA N° 01

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
De 28 a 38 años	8	20
De 39 a 47	15	37.5
De 48 años a mas	17	42.5
Total	40	100

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las mypes en estudio.

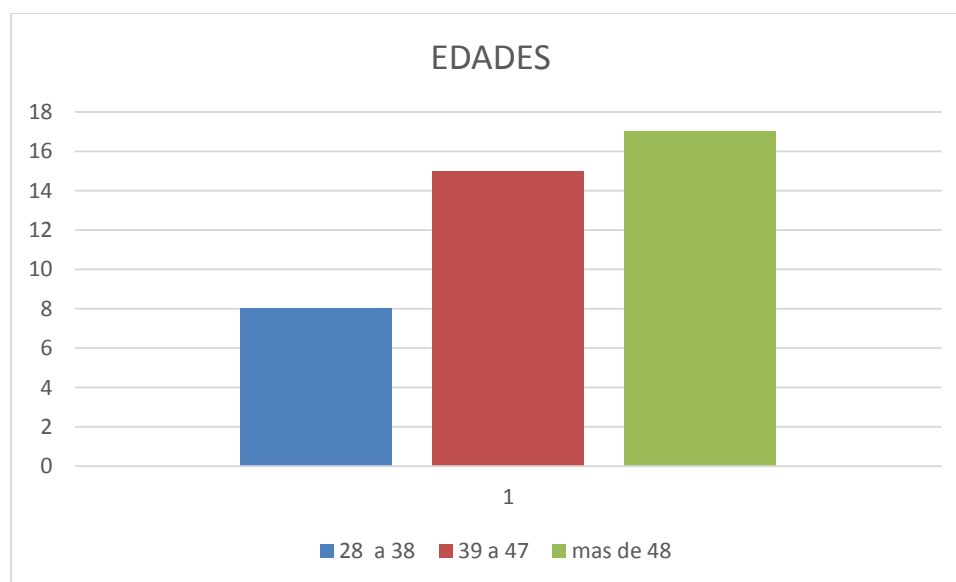


Grafico 1: Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 02

**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	17	42.5
	Femenino	23	57.5
	Total	40	100

Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las mypes en estudio.

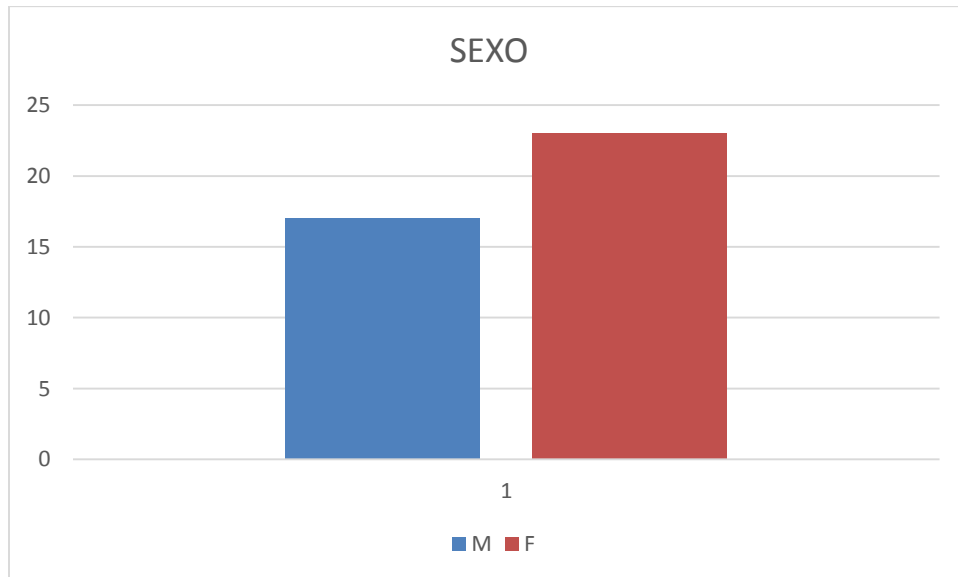


Grafico 2: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 03

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Primaria	2	5
Secundaria	5	12.5
Superior no universitaria	33	82.5
Total	40	100

Tabla 3: Nivel de educación de los representantes legales de las mypes en estudio

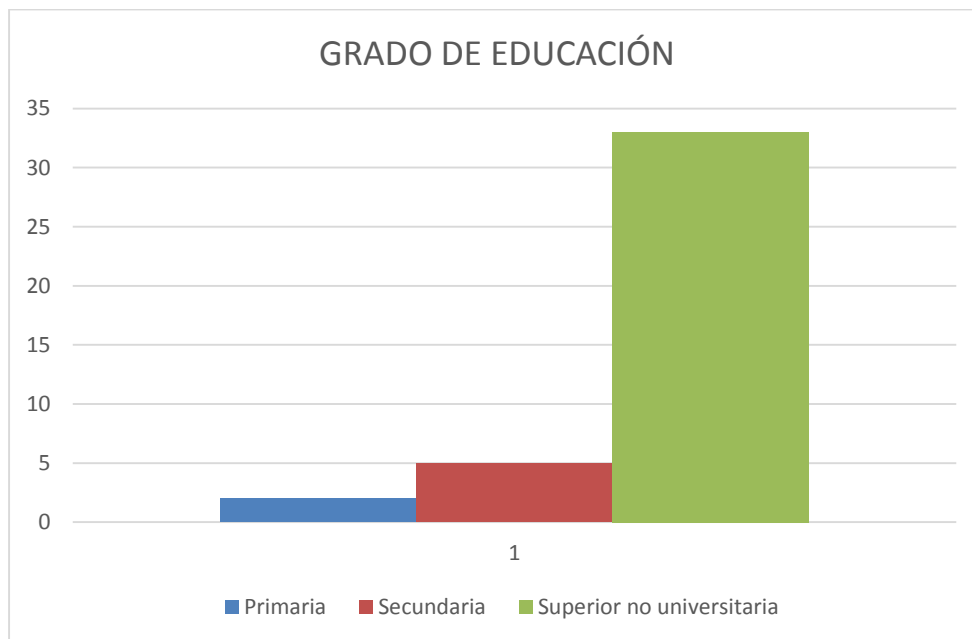


Gráfico 3: El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas.

TABLA N° 04

**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Soltero	8	20
	Casado	9	22.5
	Conviviente	23	57.5
	Total	40	100

Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las mypes en estudio

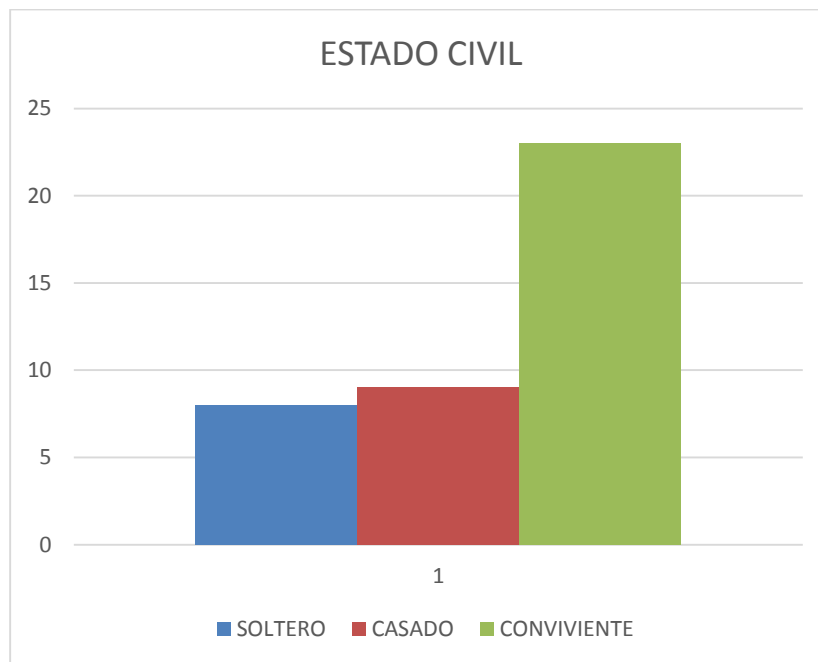


Grafico 4: El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 05

**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	14	35
Válidos Otros	26	65
Total	40	100

Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las mypes en estudio.

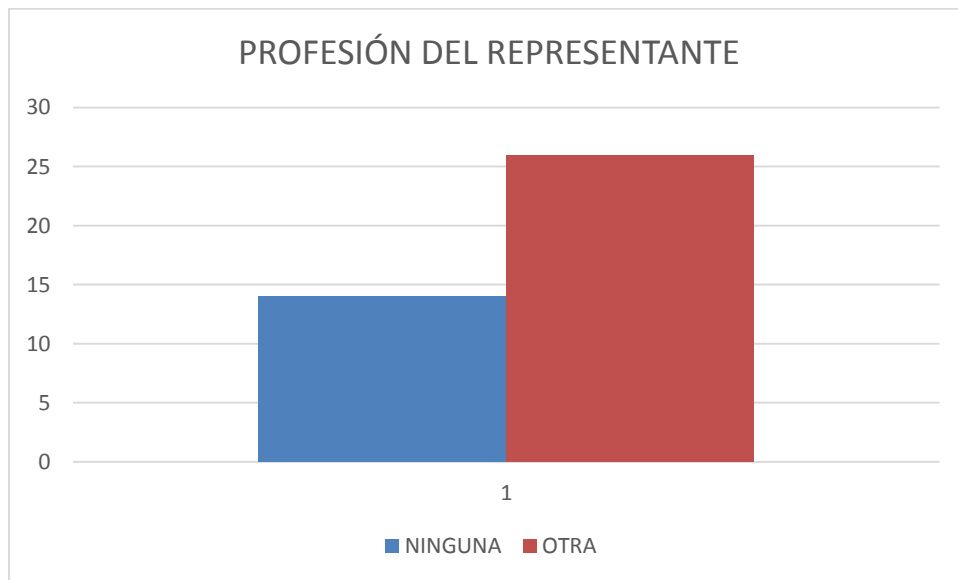


Grafico 5: La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 06

**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Comerciante	40	100

Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de las mypes en estudio.

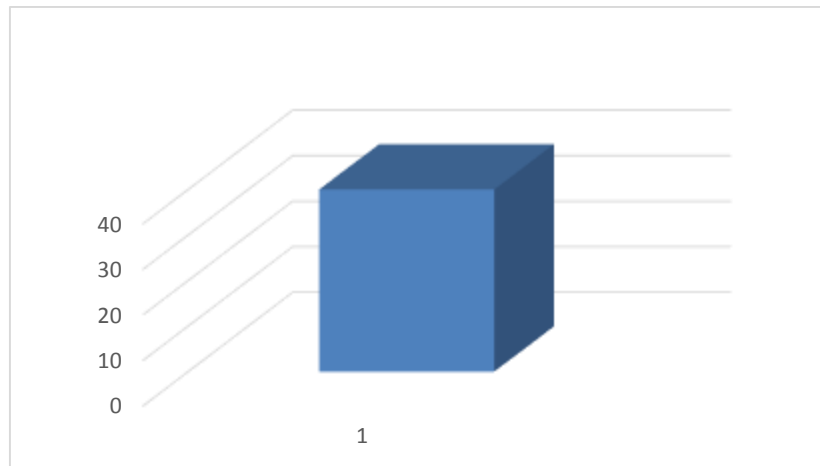


Grafico 6: La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 07

TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
De 5 a 15 años	18	45
De 16 a 25 años	12	30
De 26 años a mas	10	25
Total	40	100

Tabla 7: Tiempo dentro del rubro de los representantes legales de las mypes en estudio.

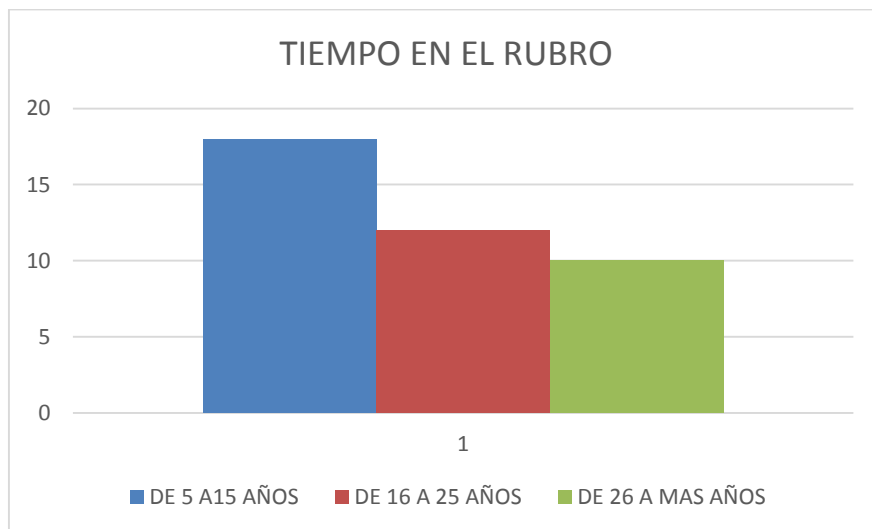


Grafico 7: El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 08

**FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Formal	27	67.5

Tabla 8: Están dentro de lo formal los representantes legales de las mypes en estudio.

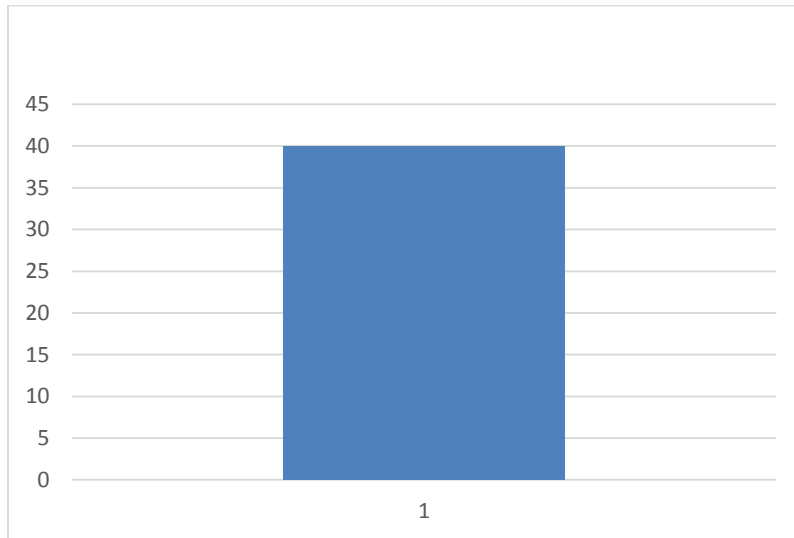


Grafico 8: La formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.

TABLA N° 09

**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS,
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos De 1 a 2 trabajadores	29	72,5

Tabla 9: Cantidad de trabajadores con el que cuenta.



Grafico 9: El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas

TABLA N° 10

NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
De 1 a 2 trabajadores	13	32.5
De 3 a 4 Trabajadores	27	67.5
Total	40	100

Tabla 10: Trabajadores eventuales de las empresas.

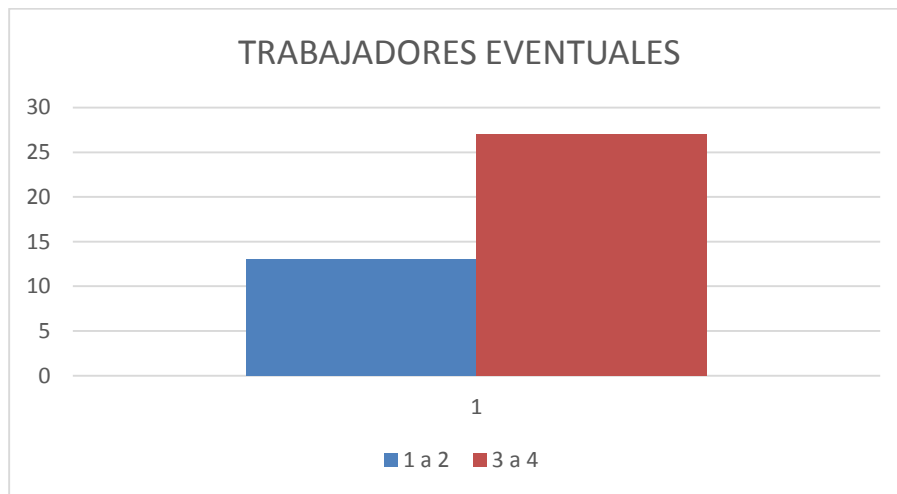


Gráfico 10: El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 11

MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE

CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Obtener ganancias	40	100

Tabla 11: Motivo de la formalidad de la empresa.

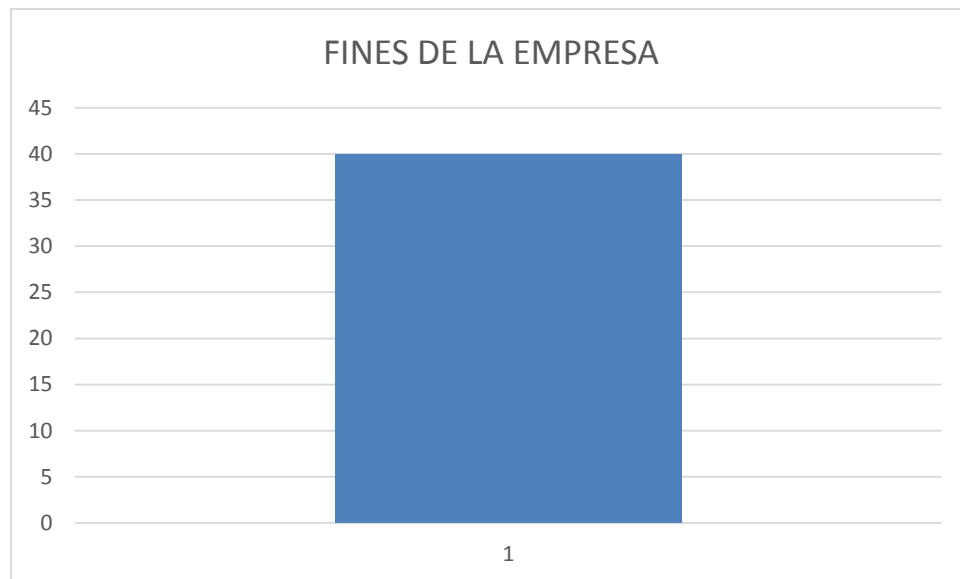


Grafico 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.

TABLA N° 12

**COMO FINANCIA PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Financiamiento de terceros	40	100

Tabla 12: Tipo de financiamiento de los representantes legales de las mypes en estudio.

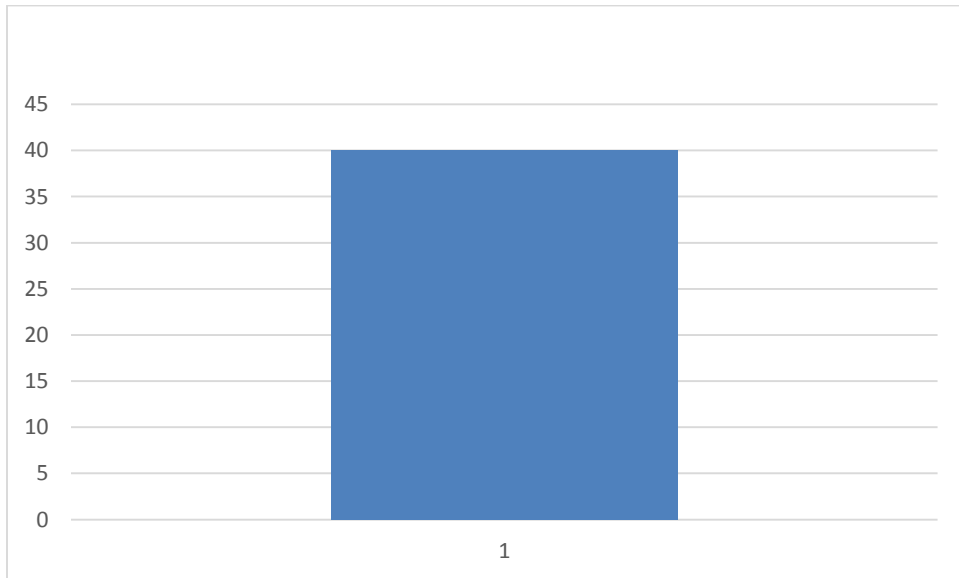


Grafico 12: Realiza financiamiento para sus actividades

TABLA N° 13

**ENTIDADES QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS,
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Banco de crédito	5	12.5
	Scotiabank	11	27.5
	Mi Banco	4	10
	Cajas y financieras	20	50
	Total	40	100

Tabla 13: Entidades que le otorgan financiamiento.

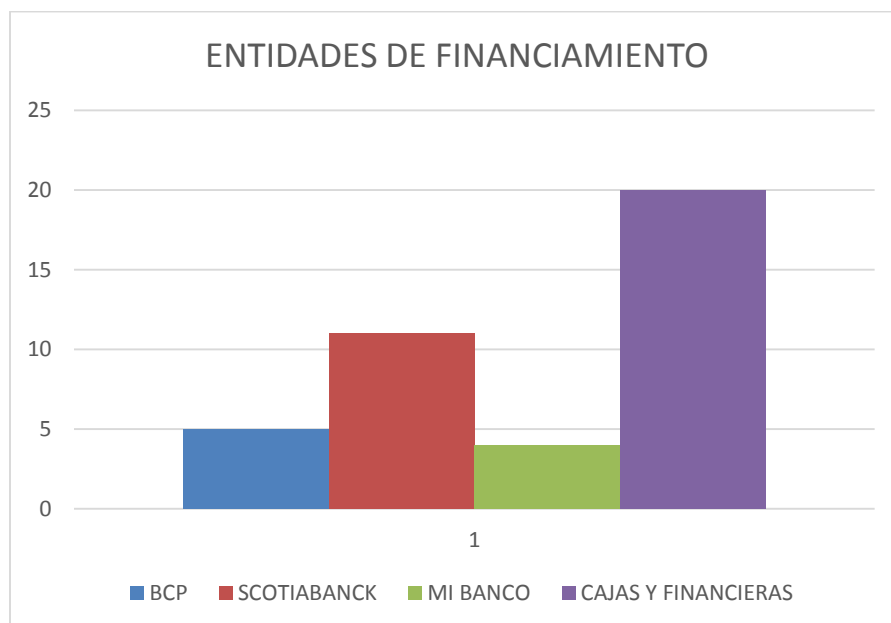


Gráfico 13: Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las mypes.

TABLA N° 14

**TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
No tiene conocimiento	14	35
Válidos 0,1% al 3%	17	42.5
Realiza financiamiento en financieras y cajas	9	22.5
Total	40	100

Tabla 14: Tasa de interés que pagan los representantes legales de las mypes en estudio.

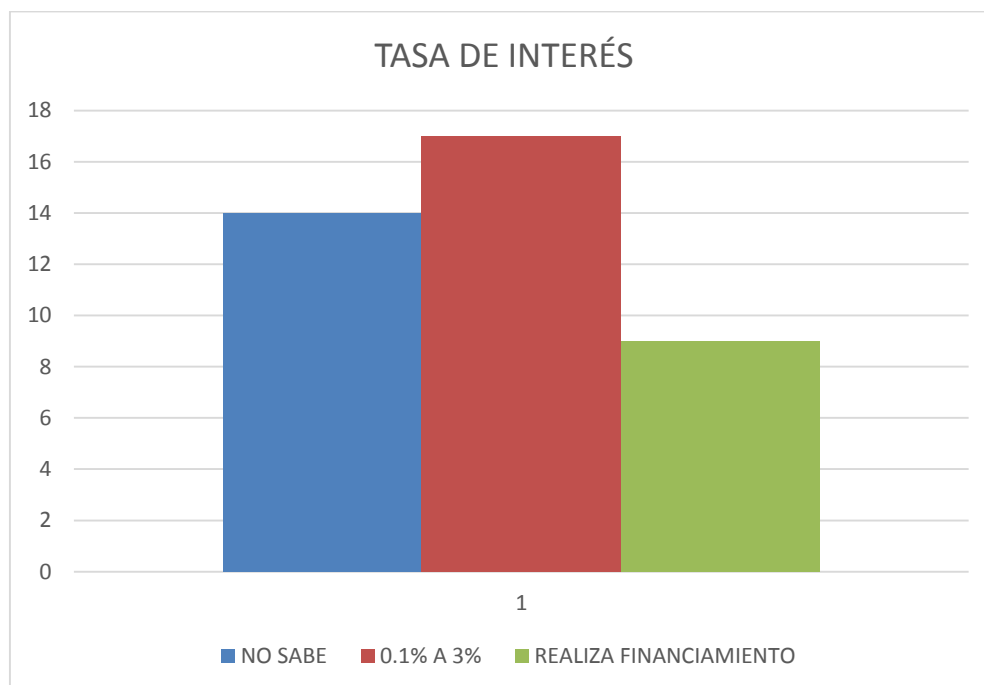


Grafico 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan.

TABLA N° 15

ENTIDADES FINANCIERAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Entidades bancarias	18	50
Cajas municipales	13	36.11
Financieras	5	13.89
Total	40	100

Tabla 15: Entidades de las cuales obtienen financiamiento.

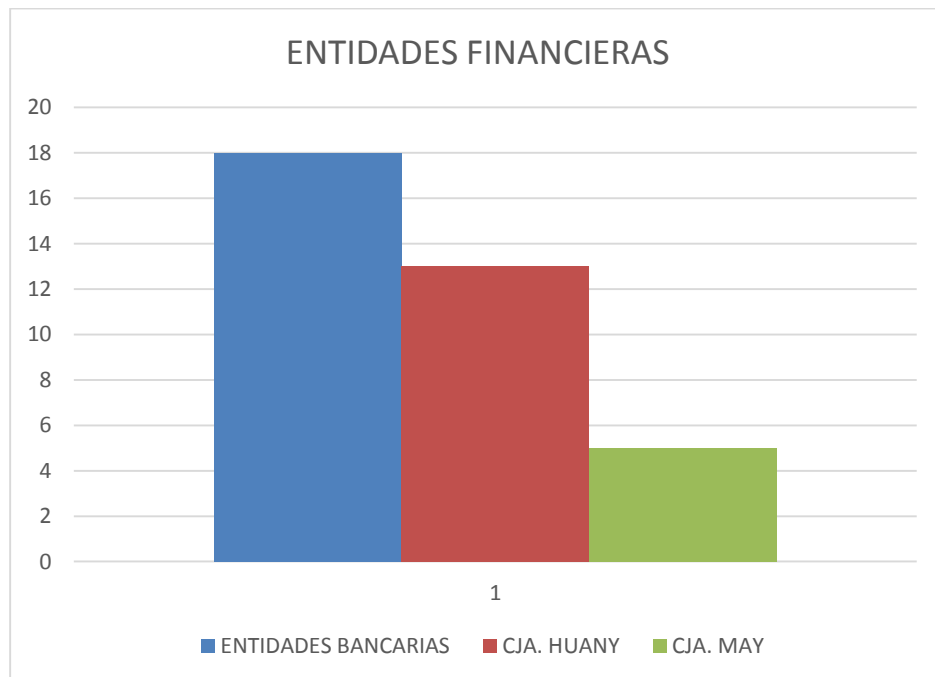


Grafico 15: Entidades financieras que obtienen financiamiento.

TABLA N° 16

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
No tiene conocimiento	12	30
Válidos Realiza financiamiento en entidades bancarias	28	70
Total	40	100

Tabla 16: Tasa de interés que pagan.

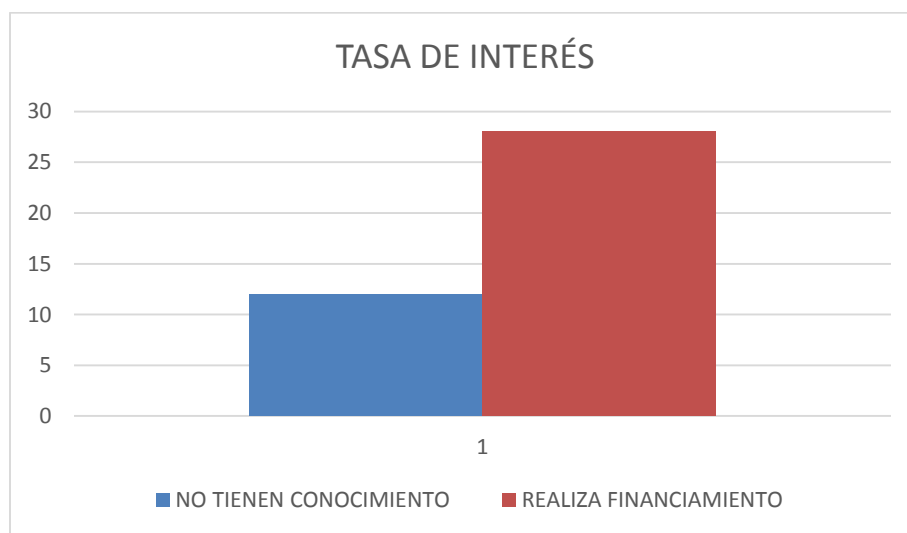


Grafico 16: Tasa de interés de las entidades financieras que pagan .

TABLA N° 17

USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Realizan financiamiento en otras entidades	40	100

Tabla 17: Realizan sus financiamientos por medio de usureros u otros.

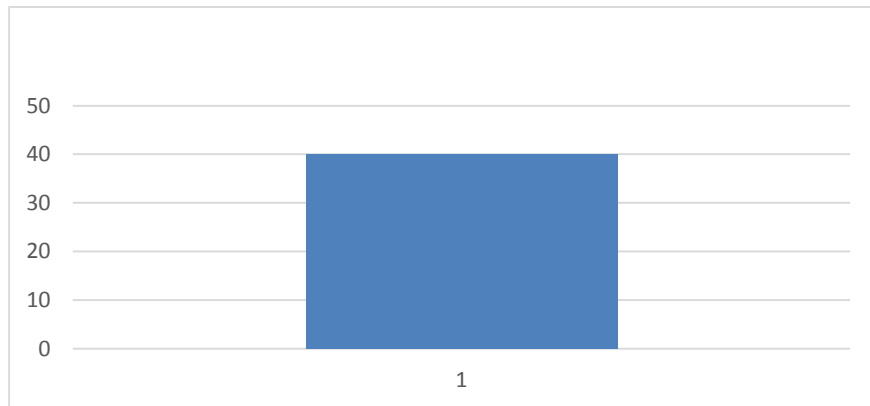


Grafico 17: Usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 18

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LOS USUREROS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Realizan financiamiento en otras entidades	40	100

Tabla 18: Tasa de interés que pagan a los usureros u otros.

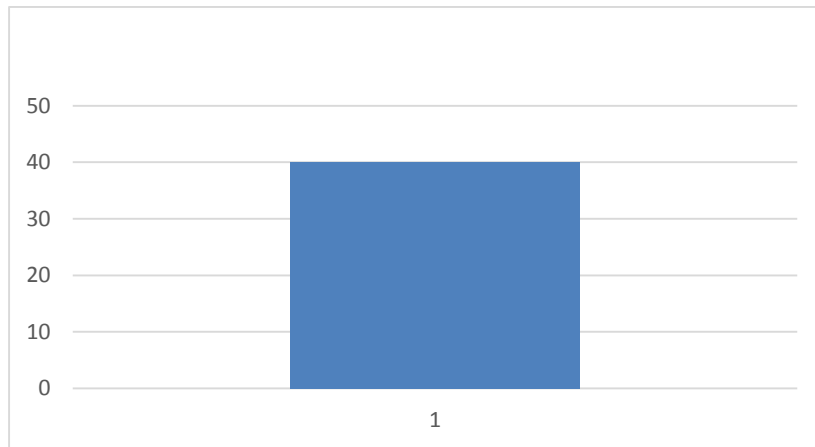


Grafico 18: Tasa de interés de las entidades financieras que pagan.

TABLA N° 19

ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Entidades bancarias	19	47.5
	Cajas municipales	10	25
	Financieras	11	27.5
	Total	40	100

Tabla 19: Entidades que le brindan mejores beneficios para la empresa.

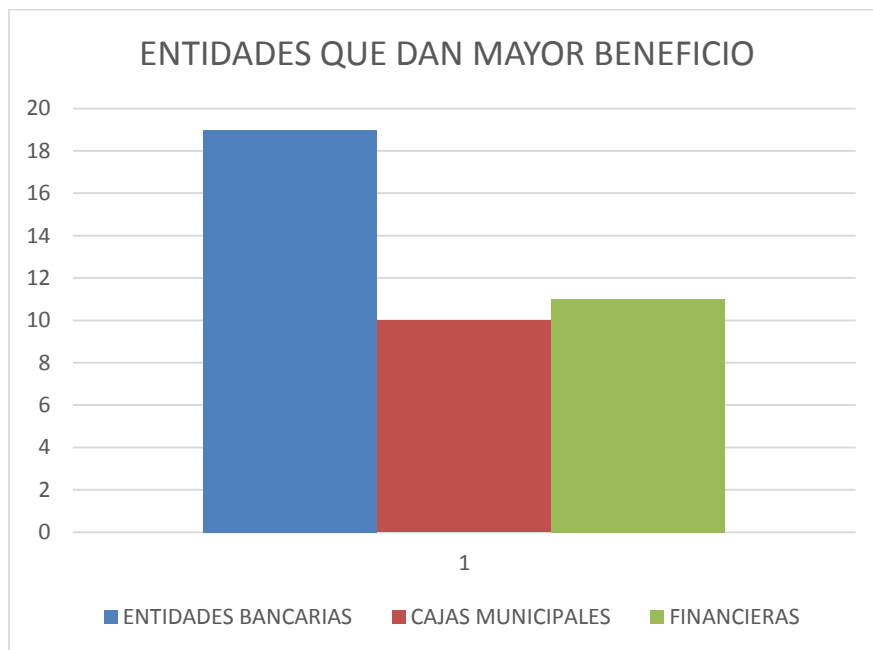


Grafico 19: Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas .

TABLA N° 20

**LE OTORGARON EL CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	25	62.5
	No	15	37.5
	Total	40	100

Tabla 20. Le otorgaron el crédito solicitado.

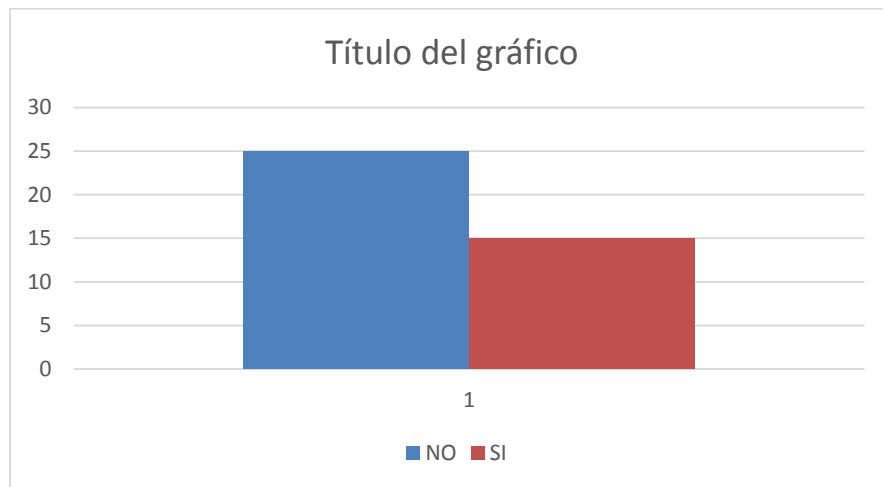


Gráfico 20: Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 21

**LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS POR
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	47.5
Válidos No	21	52.5
Total	40	100

Tabla 21: El crédito solicitado fue por el monto pedido.

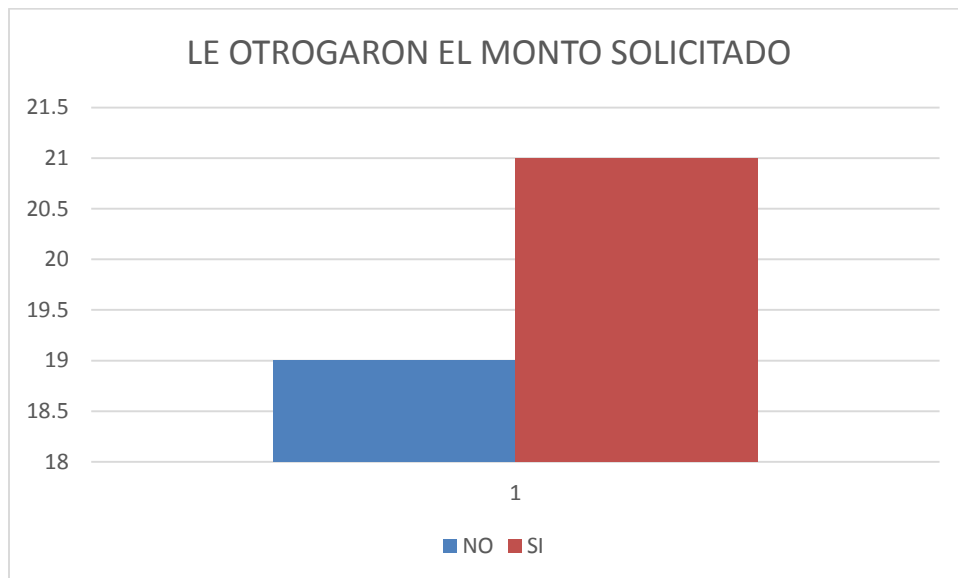


Grafico 21: Los créditos otorgados fueron los monto solicitados.

TABLA N° 22
MONTO PROMEDIO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 1 001 a 5 000 nuevos soles	17	42.5
	De 5 001 nuevos soles a más	23	57.5
Total		40	100

Tabla 22: Monto promedio solicitado por los representantes legales.

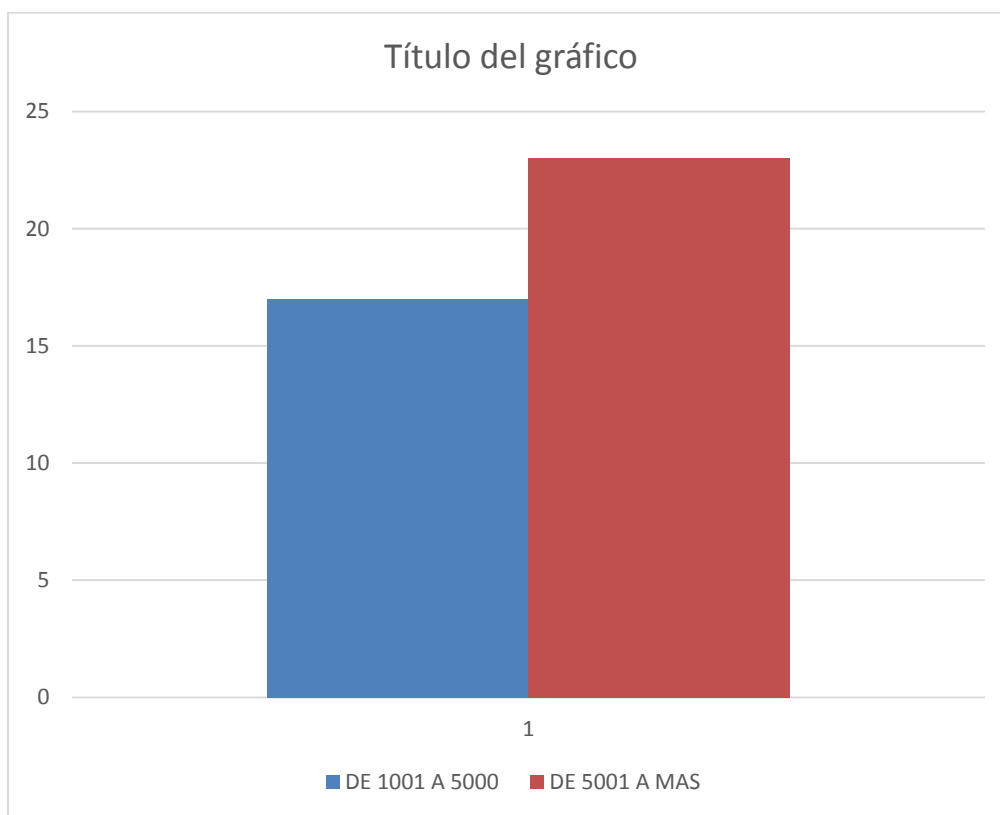


Grafico 22: Monto promedio otorgado alas micro y pequeñas empresas .

TABLA N° 23

**PLAZO QUE LE OTORGARON EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Corto Plazo	17	42.5
Válidos Largo Plazo	23	57.5
Total	40	100

Tabla 23: Tiempo de plazo del financiamiento.

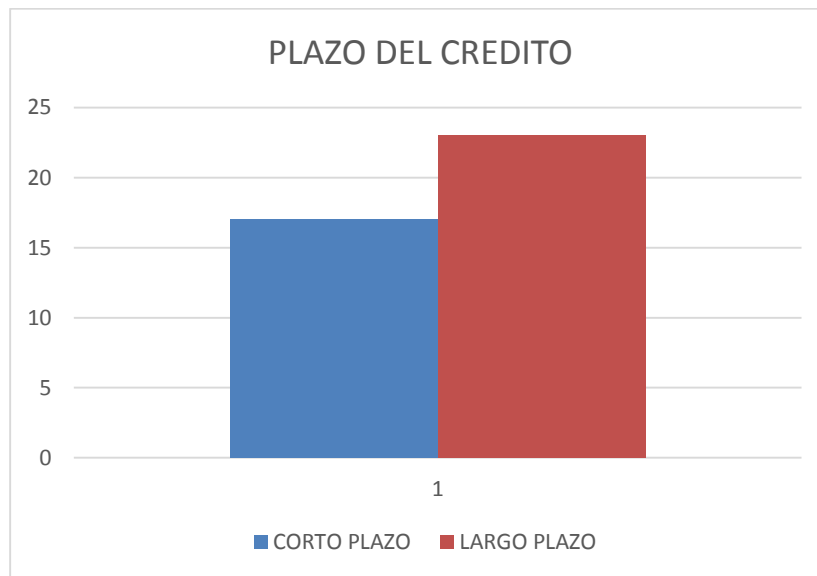


Grafico 23: Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 24

**INVERSIÓN DEL CRÉDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Activos fijos	28	70
Válidos Otros	12	30
Total	40	100

Tabla 24: La inversión fue usada para:

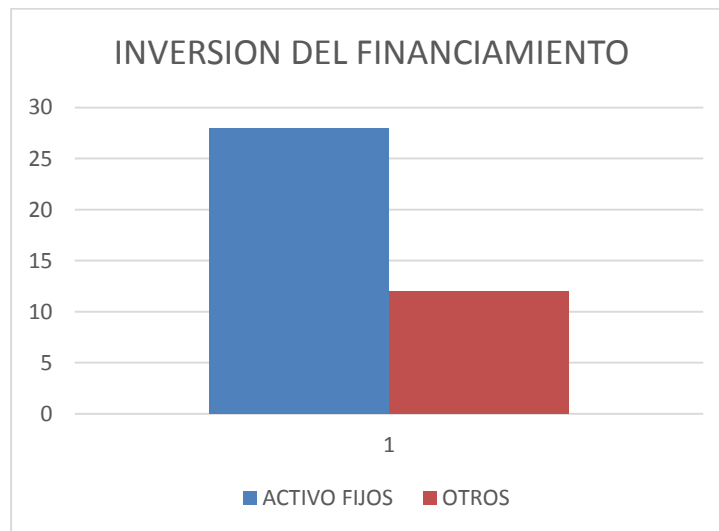


Grafico 24: Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 25

RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	17	42.5
No	23	57.5
Total	40	100

Tabla 25: Recibieron algún tipo de capacitación los representantes legales.

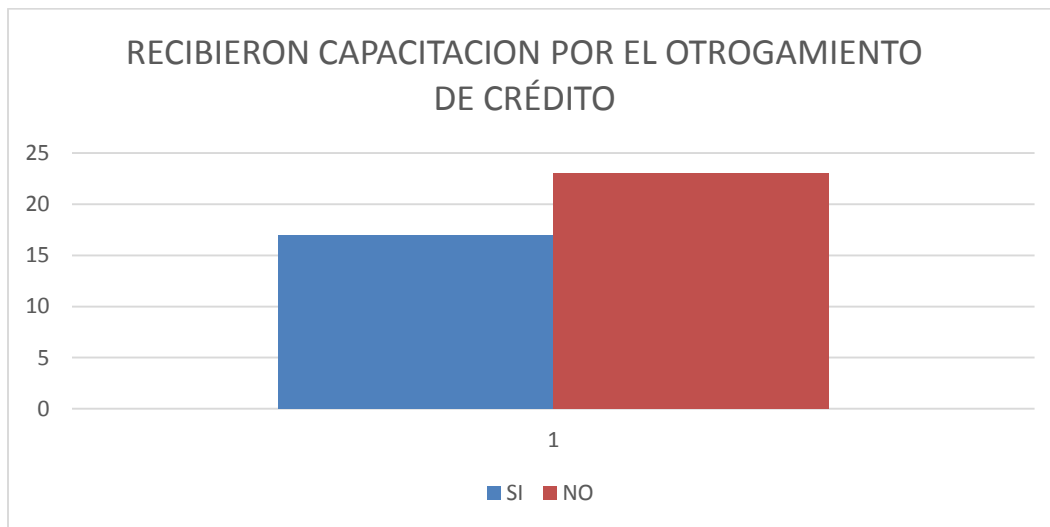


Grafico 25: Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes.

TABLA N° 26

**CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EN LOS ÚLTIMOS
AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Cero	33	82.5
Uno	7	17.5
Total	40	100

Tabla 26: Veces que recibieron capacitacion.

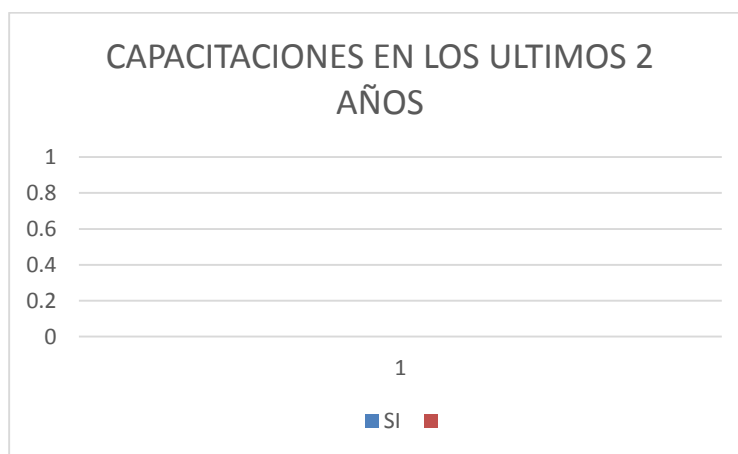


Gráfico 26: Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores en los últimos dos años.

TABLA N° 27

TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON EN LOS ÚLTIMOS AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
No tuvieron capacitación	23	57.5
Administración de recursos humanos	7	17.5
Otros	10	25
Total	40	100

Tabla 27: Tipo de capacitación que recibió los representantes legales de las mypes en estudio.

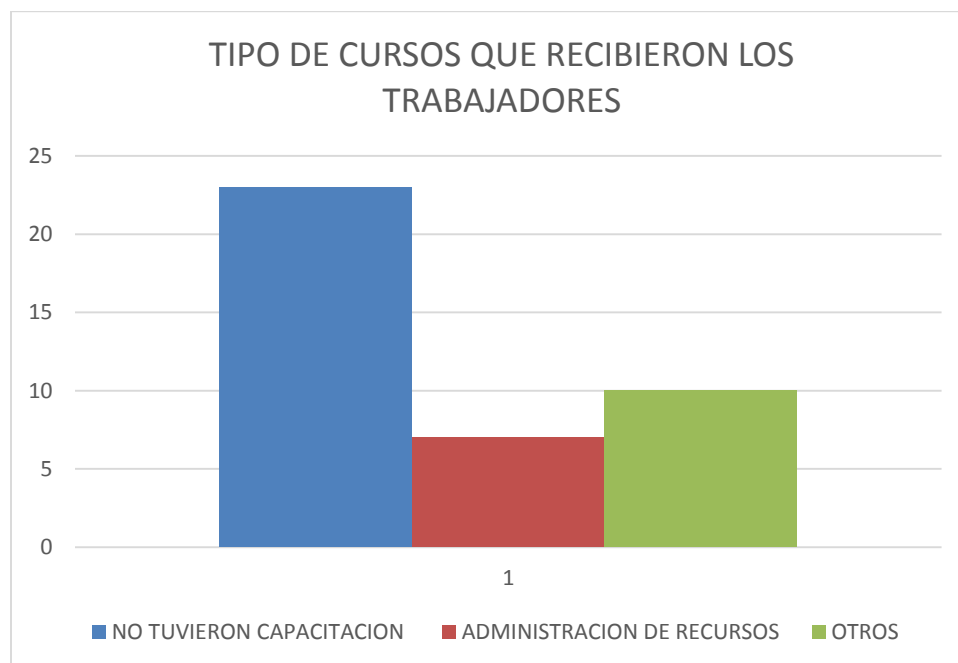


Grafico 27: Tipos de cursos que recibieron los representantes legales de las mypes en estudio

TABLA N° 28

RECIBIERON CAPACITACIÓN LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	13	32.5
	No	27	67.5
	Total	29	100

Tabla 28: Recibieron capacitación los trabajadores de la empresa.

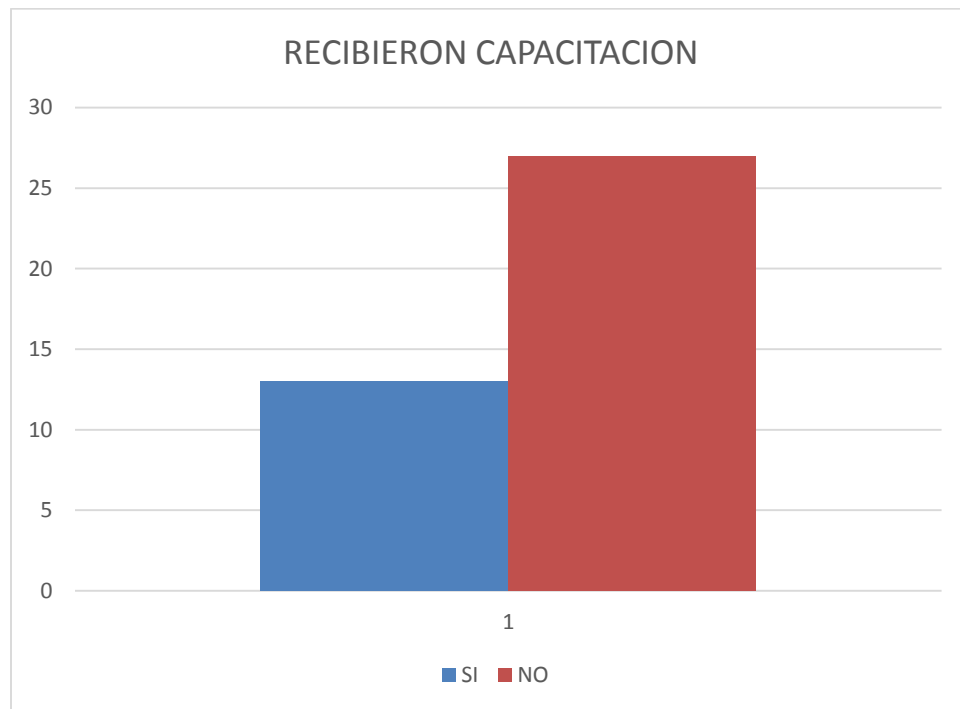


Grafico 28: Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas

TABLA N° 29

**CANTIDAD DE CURSO QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
0	23	57.5
1	7	17.5
2	10	25
Total	40	100

Tabla 29: Veces que fueron capacitados los trabajadores..

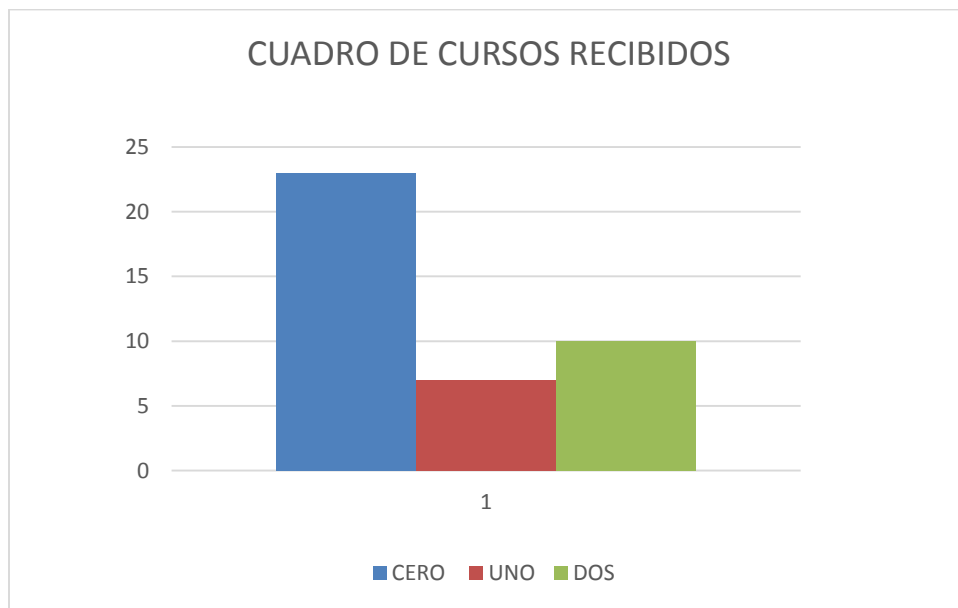


Grafico 29: Cantidad de cursos que recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 30

CREE QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	29	72.5
	No	11	27.5
	Total	40	100

Tabla 30: Los representantes legales de las mypes creen que es una inversión la capacitación.

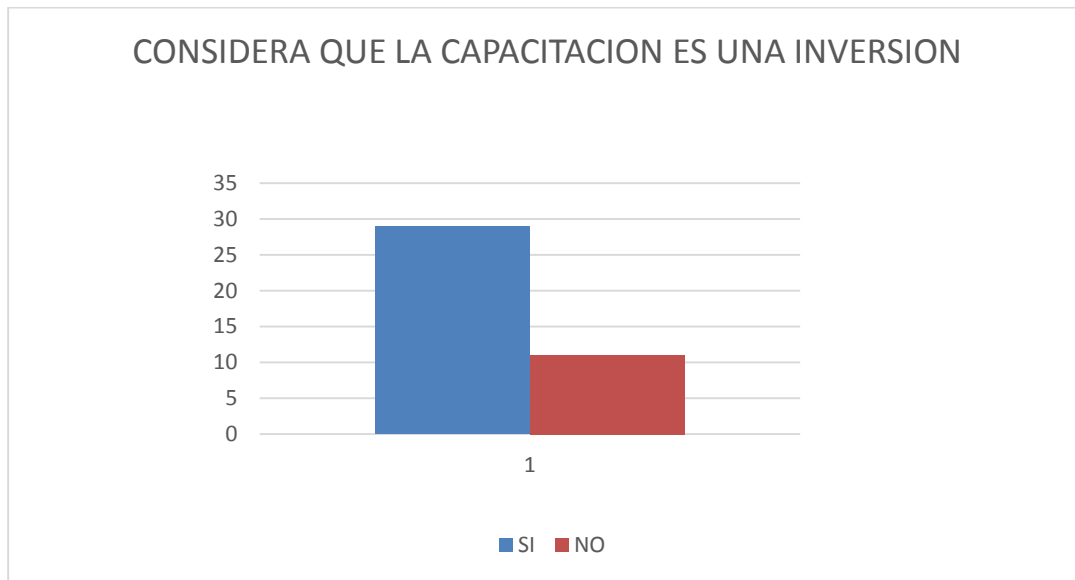


Grafico 30: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 31

EN QUÉ TEMA SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Manejo eficiente del microcrédito	4	10
Gestión Financiera	8	20
Válidos Prestación de mejor servicio a los clientes	7	17.5
Ningunos	21	52.5
Total	40	100

Tabla 31: En que temas fueron capacitados los trabajadores.

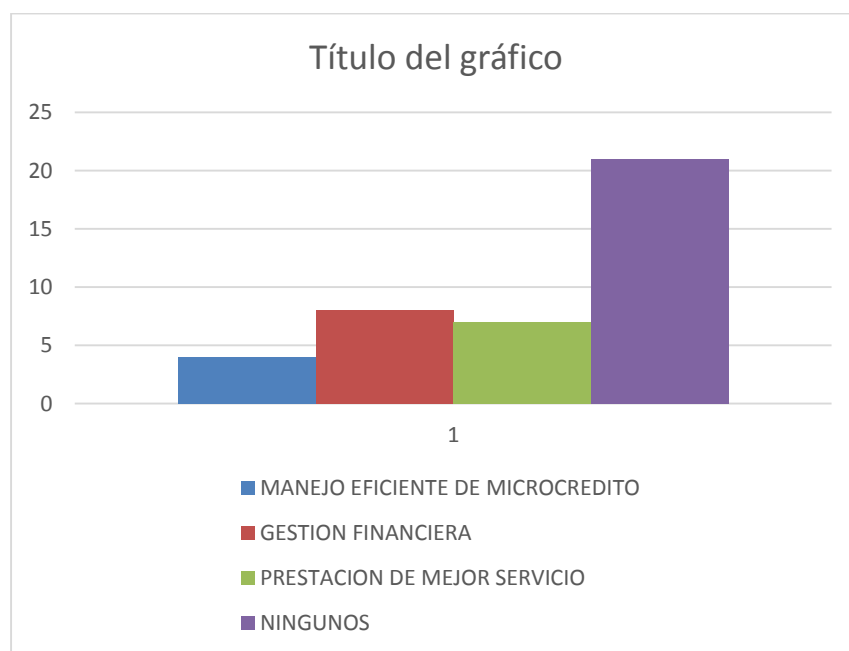


Gráfico 31: En qué tema se capacitaros los trabajadores de las mypes.

TABLA N° 32

**LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	25	62.5
	No	15	37.5
	Total	40	100

Tabla 32: La capacitación es relevante para la empresa.

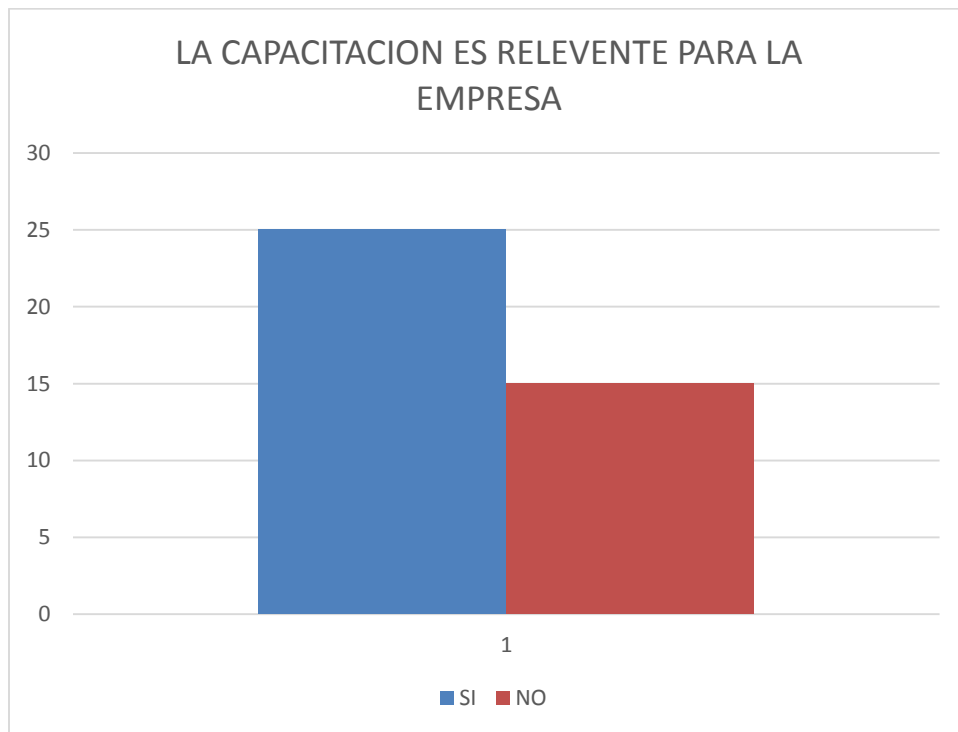


Grafico 32: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 33

**EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS,
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	28
	No	12
	Total	40

Tabla 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa.

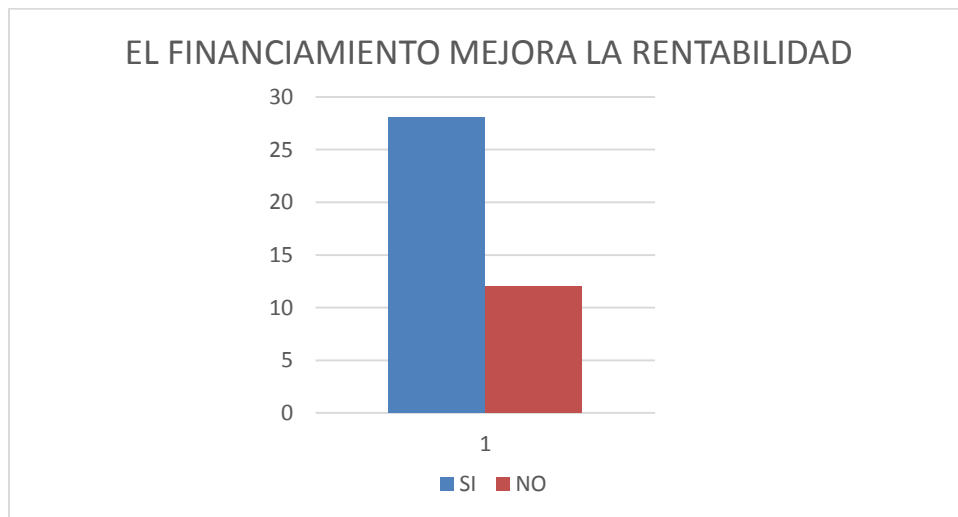


Grafico 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 34

LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	37	92.5
No	3	7.5
Total	40	100

Tabla 34: La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa.

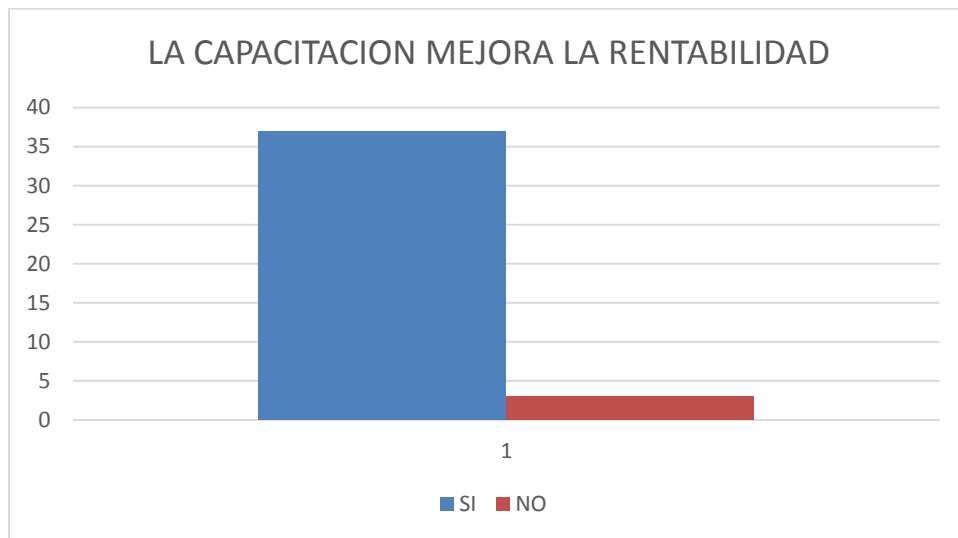


Grafico 34: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 35

LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18
	No	22
	Total	40

Tabla 35: La rentabilidad mejoro en el último año.

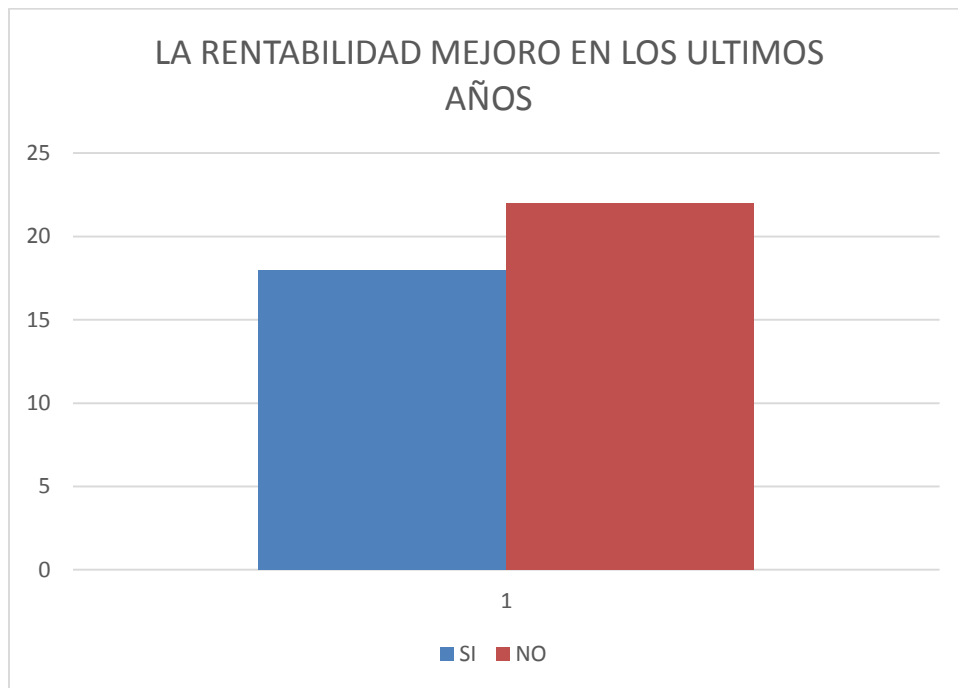


Grafico 35: La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 36

**LA RENTABILIDAD HA DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
PANADERÍAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	20	50
	No	20	50
	Total	40	100

Tabla 36: La rentabilidad disminuyo en los últimos años.

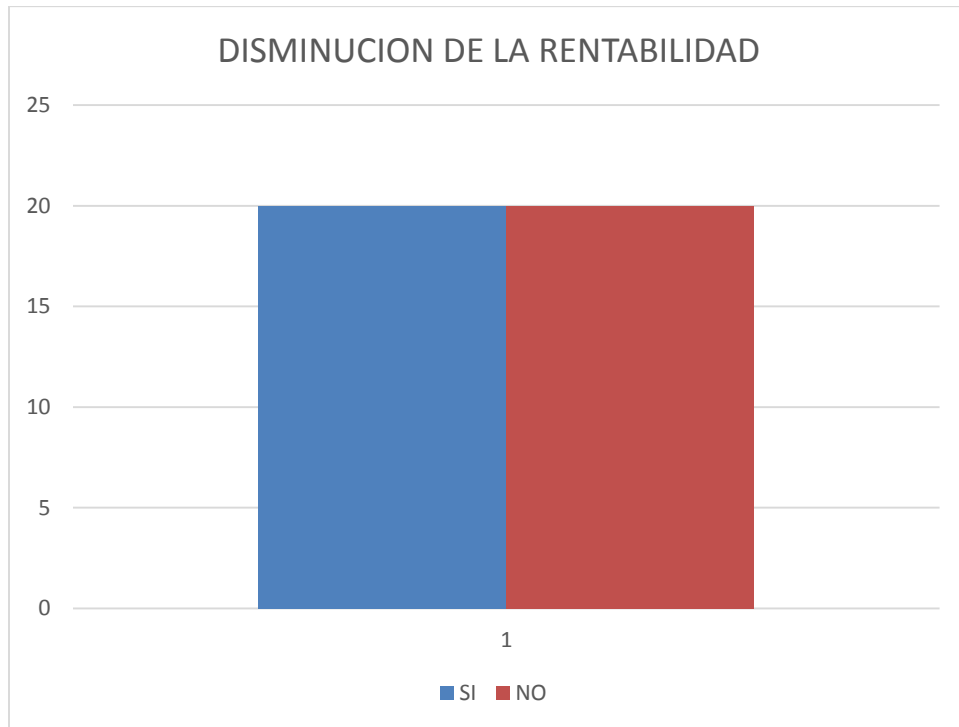


Gráfico 36: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

- Se puede observar que el 37.5% (15) su edad oscila entre 38 a 47 años de edad; y de 48 a más años el 42.5% (13). (Ver tabla N° 1).
- El 57.5% (23) mencionan que son de sexo femenino y el 42.5% (17) son del sexo masculino. (Ver tabla N° 2).
- El 12.5% (5) de los representantes encuestados mencionan encuentran con estudios secundarios; el 5% (2) con estudios de primaria y el 82.5% (33) con estudio superior no universitario. (Ver tabla 03).
- El 22.5% (9) afirman que tienen la condición de casados, el 20% (8) son solteros, y el 57.5% (23) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 65% (26) mencionan que no tienen profesión; y el 35% (14) presentan otras profesiones diferente al rubro. (Ver tabla 05).
- El 100% (40) de los representantes afirman que son comerciantes. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 30% (12) de los representantes resaltan que tienen entre 16 _15 años en el rubro, el 25% (10) tienen entre 26 a más años y el 45% (18) tienen de 5 a 15 años. (Ver tabla 07).
- El 60% (27) mencionan que son formales. (Ver tabla 08).
- El 45% (18) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

- El 67.5% (27) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales y el 32.5% (13) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100% (40) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 100% (40) de las microempresas han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- El 12% (5) de las microempresas mencionan que reciben financiamiento en el BCP, el 10% (4) en mi banco, el 27.5% (11) en Scotiabank, y el 50% (20) en cajas y financieras. (Ver tabla 13).
- El 35% (14) de los representantes desconocen las tasas intereses, el 42.5% (17) paga del 0,1% al 3% de intereses, y el 22.5% (9) en cajas y financieras. (Ver tabla 14).
- El 3,4% (1) de las microempresas realizan su financiamiento en financieras, el 3,4% (1) realiza su financiamiento en cajas municipales, y el 93,1% (27) en entidades bancarias. (Ver tabla 15).
- El 10,3% (3) de los representantes desconocen las tasas de intereses, y el 89,7% (26) realizan su financiamiento en entidades bancarias. (Ver tabla 16).
- El 100% (29) de las micro y pequeñas empresas realizan su financiamiento en otras entidades. (Ver tabla N° 17).

- El 100% (29) de las micro y pequeñas empresas realizan su financiamiento en otras entidades. (Ver tabla N° 18).
- El 93,1% (27) mencionan que reciben más apoyo son las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, el 3,4% (1) de las microempresas opinan que las financieras y el 3,4% (1) fueron las cajas municipales. (Ver tabla N° 19).
- El 55,2% (16) de las microempresas no le otorgaron el préstamo solicitado, y al 44,8% (13) mencionan que no recibieron el préstamo que ellos solicitaron. (Ver tabla 20).
- El 55,2% (16) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados, y el 44,8% (13) no se les otorgo el monto solicitado. (Ver tabla N° 21).
- El 65,5% (19) los representantes mencionan que se les otorgo el montos de 5 001 a más nuevos soles, y el 34,5% (10) de los microempresarios se les otorgo el montos de 1 001 a 5 000 nuevos soles,. (Ver tabla N° 22).
- El 79,3% (23) de los representantes encuestados se les otorgo el crédito a corto plazo, y el 20,7% (6) a largo plazo. (Ver tabla N° 23).
- El 75,9% (22) de los representantes invirtió el crédito solicitado en activos fijos y el 24,1% (21) otros. (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 89,7% (26) se puede observar que no hubo una previa capacitación en el momento de recibir el crédito que se le brindaron y el 10,3% (3) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado. (ver tabla 25).

- El 75,9% (22) lamentablemente se mencionan que no existió una capacitación en los últimos dos años y el 24,1% (7), si recibieron una capacitación. (ver tabla 26).
- El 75,9% (59) mencionan que no recibieron capacitación, el 17,2% (5) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en otros temas y el 6,9 % (2) recibieron capacitación en administración de recursos humanos. (ver tabla 27)
- El 75,9% (22) mencionan que no recibieron capacitación en los últimos dos años y el 24,1% (7), si recibieron una capacitación. (ver tabla 28).
- El 75,9% (59) lamentablemente no recibieron capacitación, el 20,7% (6) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron una capacitación y el 3,4 % (1) recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 29)
- El 69,0% (20) la gran mayoría considera primordial la realización de capacitaciones que se considera una inversión y el 31,0% (9) creen que la capacitación no es una inversión (ver tabla 30)
- El 75,9% (59) mencionan que no recibieron capacitación, el 17,2% (6) por otro lado mencionan que recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes, el 3,4% (1) de los trabajadores recibieron capacitación en gestión financiera y el 3,4 % (1) recibieron capacitación en manejo eficiente del microcrédito. (ver tabla 31)
- El 65,5% (19) consideran que la capacitación es relevante para las empresas y el 34,5% (10) no lo consideran indispensable (ver tabla 33).

Respecto a la rentabilidad

- El 69,0% (31) mencionan que gracias al financiamiento mejora la rentabilidad y el 31,0% (9) cree que el financiamiento no mejora está siendo suministrado correctamente (ver tabla 33).
- El 89,7% (26) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa a podido mejorar la rentabilidad y el 10,3% (3) cree que la capacitación no le está generando los resultados esperados (ver tabla 34).
- El 96,6% (28) mencionan que mejoro su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 3,4 % (1) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad. (ver tabla 35).
- El 96,6% (28) menciona que no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 3,4 % (1) disminuyo su rentabilidad. (ver tabla 36).

V. CONCLUSIONES.

5.1. Conclusiones.

Respecto a los empresarios

- Es preciso concluir que el 37,5 % (15) de los encuestados oscilan entre 38 a 47 años de edad.
- El 57,5 % (23) mencionan que son del sexo femenino.
- El 12,5 % (5) mencionan que solo cuentan con estudios secundarios.
- El 22,5 % (9) mencionan que tienen la condición de casados.
- El 65 % (26) de los representantes no tienen profesión.

- El 100% (40) de los de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 30 % (12) mencionan que tienen entre 16 a 15 años en el rubro.
- El 60 % (27) de las empresas son formales.
- El 45 % (18) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 67,5 % (27) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales.
- El 100% (40) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 100% (40) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 12 % (5) realiza su financiamiento en el BCP.
- El 35 % (14) se desconoce las tasas de intereses.
- El 3,4% (1) de las microempresas realizan su financiamiento en financieras, el 3,4% (1) realiza su financiamiento en cajas municipales.
- El 10,3% (3) desconocimiento de las tasas intereses.
- El 93,1% (27) mencionan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades.
- El 44,8 % (13) precisan que no le otorgaron el préstamo solicitado.
- El 55,2% (16) afirman que se les otorgo los montos solicitados.
- El 65,5% (19) resaltan que se les otorgo el montos de 5 001 a más nuevos soles.

- El 79,3% (23) mencionan que se les otorgo el crédito a corto plazo.
- El 75,9% (22) precisan que se invirtió el crédito solicitado en activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 89,7% (26) mencionan que no recibieron capacitación en el otorgamiento del crédito.
- El 75,9% (22) afirman no haber recibido capacitación en estos últimos años.
- El 17,2% (5) afirman haber recibido capacitación en otros temas y el 6,9% (2) recibieron capacitación en administración de recursos humanos.
- El 75,9% (22) afirman no haber recibido capacitación en estos últimos años..
- El 69,0% (20) la gran mayoría menciona que la capacitación es una inversión.
- El 17,2% (6) un gran porcentaje afirma que recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes.
- El 65,5% (19) es preciso mencionar que la capacitación es relevante para las empresas.

Respecto a la rentabilidad

- El 69,0% (31) un gran porcentaje afirma que el financiamiento ha rendido mejoras en la rentabilidad
- El 89,7% (26) afirman que la capacitación ha respaldado a la mejora de la rentabilidad

- El 96,6% (28) afirman que su rentabilidad se ha visto mejorada en estos años.
- El 96,6% (28) confirman que su rentabilidad no se ha visto afectada en estos años.

5.2. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se sugiere que a este rubro de panaderías de las empresas ya que existe oportunidad para las personas de temprana edad y puedan aplicar sus visiones.
- Que los varones se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro panaderías, ya que no tienen ninguna limitación.
- Se recomienda seguir formándose profesionalmente y finalmente poner en práctica en el rubro de panaderías.
- Que el trabajo en el rubro de panaderías sirva para tener más familias casadas.
- Se recomienda que se formen un título profesional y le sirva para mejorar su participación en el rubro de panaderías.

Respecto a las características de las microempresas

- Es preciso recalcar la necesidad de tener un trabajador permanente en la empresa.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).

- Se recomienda fomentar herramientas que permitan tener una mayor rentabilidad en la empresa.

Respecto al financiamiento

- Se recomienda contar con un capital propio que permita a la empresa evitar endeudamientos con diferentes bancos.
- Se recomienda que antes de realizar un préstamo estén bien asesorados financieramente y evitar posibles problemas posteriores que se puedan presentar.
- Se recomienda indagar tasas de interés módicas que permitan a la empresa tener solvencia.
- Se recomienda que los entes financieros deberían brindar las mayores facilidades para que la empresa pueda surgir.
- Evitar realizar endeudamientos incensarios y que no tengan un fin específico.
- Buscar un buen asesoramiento de que entidades puede darle las facilidades necesarias.
- Se recomienda realizar préstamos a corto plazo que permitan que la empresa evitar endeudamientos largos.
- Se recomienda seguir generando más ideas y herramientas que permitan seguir teniendo una solvencia económica.
- Se recomienda no realizar prestamos que no se cuenta con el dinero necesario para devolver en los plazos acordados.

Respecto a la capacitación

- Se debe fomentar las capacitaciones en las empresas de acuerdo a las falencias internas que existen.
- Se debe impulsar las capacitaciones en los trabajadores constantemente.
- Se debe adecuar capacitaciones de acuerdo a la necesidad del trabajador y sentirse más actualizado.

Respecto a la rentabilidad

- Se recomienda fomentar capacitaciones en ramas relacionadas con la rentabilidad donde existen algunas falencias.
- Se recomienda al momento de invertir tener una idea clara de los pasos a seguir y las consecuencias que acarrearán posteriormente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Actores, aprovechamiento de madera y mercados en la amazonia 2015 Pucallpa-
Perú CIFOR

*Credito y microcredito a las mipyme mexicana con fines ambientales: situacion y
perspectivas* 2005 Santiago de Chile Naciones Unidas CEPAL

*Direccion de la actividad empresarial de pequeños negocios o
microempresas* 2015 España Ideas propias

Finanzas 2003 TEXAS PEARSON EDUCACIÓN

Finanzas Corporativas 2007 Mexico CENGAGE Learning

Finanzas teoria aplicada para empresas 2003 Quito - Ecuador Abya - Yala

Gobierno Regional de Ucayali 2009 *Plan regional de oportunidades ucayali 2009-
2013* Lima-Perú Promsex

Jose Luis Calva 2007 *Financiamiento del Crecimiento Economico* Mexico Miguel
Ángel Porrúa

La pequeña y mediana industria en la encrucijada 1998 Santafé de Bogota, D.C.,
Colombia Univ. Nacional de Colombia

Medicion del impacto y la rentabilidad de la formacion 2008 España Ediciones Diaz
de Santos

*Micro empresa rural una opcion debida*2002Bogotá D.C.PDEMER

*Micro, Pequeñas y Mediana Empresa Estudios de Casos de Exito*2001Santo

DomingoISBN

Simanovsky S.2011*LaTeoria de Finanzas para principiantes*Global Finance school

situacion de la respnzabilidad social empresarial en la micro, pequeña y mediana

*empresa en el Perú*2006Lima, PerúUNIVERSIDAD DEL PACÍFICO Centro

de Investigacion

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](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/>
- Espinoza A. (2009), *Las microempresas ¿pueden crecer?* Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>
- Enciclopedia de Economía (2009), *Financiar*. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>
- Huamán (2009), “Empresas peruanas” Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). *Las Mypes en el Perú*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Instituto de Incidencias Ambientales (2009), *Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Lucas A. (2011), *Teoría del Financiamiento*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>
- 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.htm](http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm)

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)

Nair C. T. (2007), *Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización*. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Rodríguez, L. (2014). caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Romero T. (2011), *España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis*. Avance *Mypes* [Mensaje en un Blog]. Recuperado de

[http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos -
fijos.html](http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.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=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

Turmero 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>

Vásquez F. (2008), *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007*. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Vigil, Y. (2008), “*Formación, crecimiento y proyección de las Mypes*”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Yaya P. (1991), *¿Qué es financiamiento?* Recuperado de

<https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9j>

W

Zorrilla J. P. (2004), *Importancia de las Pymes en México y el mundo.*

Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

ANEXOS

1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Etapas	Fecha de Inicio	Fecha de término	Dedicación Semanal (Horas)
✓ Recolección de datos	15/04/2018	31/04/2018	20 horas
✓ Análisis de datos	01/05/2018	3/06/2018	40 horas
✓ Elaboración del informe final	01/06/2018	24/07/2018	30 Horas

2. PRESUPUESTO.

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Coronel Portillo, Callería.			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	03 Und.	0.50	1.50
▪ Fólder y fastener	03 Und.	1.00	3.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	02 Millar	25.00	50.00
▪ Cuadernillo	02 Und.	4.50	9.00
Total bienes de consumo			63.50
Servicios:			
▪ Pasajes			100.00
▪ Impresiones	2,000 Und.	0.30	600.00
▪ Copias	300 Und.	0.10	30.00
▪ Anillado	04 Und.	7.00	28.00
▪ Internet	100 horas	1.00	100.00
Total Servicios			858.00
Total General			921.50

3. FINANCIAMIENTO.

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

4. CUESTIONARIO.



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro panadería, del distrito de Callería 2017”**

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

Encuestador (a): Vargas Villaverde, Mike. Fecha:/...../201...

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1,1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2Sexo: Masculino.....Femenino.....

1.3 Grado de instrucción: Ninguno.....

Primaria: Completa....., Primaria Incompleta.....

Secundaria completa..... Secundaria Incompleta.....

Superior No Universitaria Completa.....Superior No Universitaria Incompleta...

Superior Universitaria Completa.....

1.4 Estado Civil: Soltero..... Casado.....Conviviente.....Divorciado.....

1.5 Profesión.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

2.2 La MYPE es formal: Sí.....No.....

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2,4 Número de trabajadores Eventuales.....

2.5 La MYPE se formó para obtener ganancias: Si..... No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

Con financiamiento de terceros: Sí.....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).....

3.3 Qué tasa de interés mensual paga..... a los Prestamista

3.4 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:

- Las entidades bancarias.....
- Las entidades no bancarias.....
- Los prestamistas

3.5 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....

3.6 A qué entidad solicito crédito el año 2017 Financiera.....

3.7 Le otorgaron el crédito solicitado.....

3.8 El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....

3.9 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... NO.....

3.10 Monto Promedio Otorgado.....

3.11 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

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

Muchas gracias por su valiosa colaboración.