

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DE SERVICIO DEL PERÚ: CASO RESTAURANTE EL RETABLO
DE AYACUCHO 2017**

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

AUTORA:

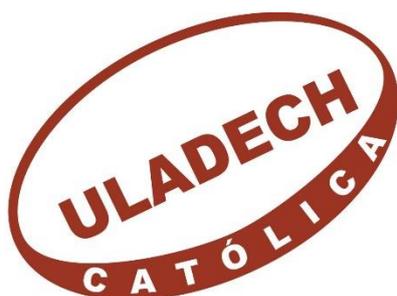
YANITH CUBA CARBAJAL

ASESOR:

DR. YURI VLADIMIR SANCHEZ ESPINOZA

AYACUCHO- PERÚ

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DE SERVICIO DEL PERÚ: CASO RESTAURANTE EL RETABLO
DE AYACUCHO 2017**

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

AUTORA:

YANITH CUBA CARBAJAL

ASESOR:

DR. YURI VLADIMIR SANCHEZ ESPINOZA

AYACUCHO- PERÚ

2018

COMISION EVALUADORA DEL PROYECTO DE TESIS

.....
Dr. ORLANDO SOCRATES SAAVEDRA SILVERA
Presidente

.....
Mgr. CPCC. MANUEL JESUS GARCIA AMAYA
Secretario

.....
Mgr. CPCC. ANTONIO ROCHA SEGURA
Miembro

AGRADECIMIENTO

Primeramente, doy gracias a Dios por darme la vida hermosa, y una de las principales de esta vida es que la podemos compartir y disfrutar con quienes amamos. Podemos ayudar y guiar a muchas personas si ellas lo permiten, asimismo también podemos ser ayudados y guiados durante nuestra vida; por esta misma razón, mediante estos agradecimientos, quiero exaltar la labor de todas mis amigas, todos aquellos que estuvieron presentes durante toda o la mayor parte de la realización y el desarrollo de esta tesis, doy gracias a aquellos que con respeto y decencia realizaron aportes a esta, gracias a todos.

Asimismo, doy gracias a mis Padres, por el amor y cariño que tuvieron conmigo, que día a día se preocupara por mi queriendo lo mejor para su hija. Por eso digo que el desarrollo de esta tesis no lo puedo catalogar como algo fácil, pero lo que se puedo hacer, es afirmar que durante este tiempo pude disfrutar de cada momento, cada investigación, procesos y proyectos que se realizaron, infinitamente agradezco por la herencia que me dieron al estudiar en esta vida hermosa, ya que me encuentro con la mira para adelante y siguiere siendo en el futuro, por haber hecho realidad mi sueño.

DEDICATORIA

A mi Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis Padres quienes por ellos soy lo que soy, por su apoyo, consejos, comprensión, amor y ayuda en los momentos difíciles, por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar, me dieron todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño y coraje para conseguir mis adjetivos. Gracias también a mis compañeros, que me apoyaron y me permitieron entrar en sus vidas durante este tiempo de convivir dentro del salón de clase.

Que con cariño y amor presento este trabajo a ustedes.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal: Describir la principal financiación y capacitación de las micro y pequeñas empresas de servicio del Perú: caso restaurante el retablo de Ayacucho 2017. La investigación fue descriptiva (cualitativa), de tipo no experimental, bibliográfico y documental; se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas, los aplicativos que se da son sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto de financiación y capacitación de las Micro y Pequeñas empresas del Perú, los autores y la investigación han conllevado a enterarnos que existe un alta tasa de interés tiene crédito financiera y también riesgos claramente agotado, que no limita la capacidad de endeudamiento de las empresas es aplicable durante escenario de restricción del crédito bancario . El marco teórico nos ayudó a entender las políticas económicas del Estado para recaudar ingresos y cómo utilizarlos en beneficio de la sociedad, también las obligaciones tributarias que deben cumplir las personas naturales y jurídicas que ejercen actividades económicas y que de alguna forma ayudan a contribuir con las obligaciones sociales del Estado, como es el caso de la empresa SENEI. Las conclusiones por lo tanto los empresarios deben tener en claro, capacitar a sus trabajadores es necesarios, porque el mal manejo del financiamiento de la empresa, una salida de dinero de caja que no puede ser sustentado como gasto para dicho financiamiento.

PALABRAS CLAVES: financiamiento, capacitación, mypes.

ASBTRACT

The main objective of this research was to: Describe the main financing and training of the micro and small service companies of Peru: restaurant case the altarpiece of Ayacucho 2017. The research was descriptive (qualitative), non-experimental, bibliographic and documentary; the bibliographic records were used as instruments, the applications that are given are supported by norms and technical instruments of information collection; obtaining the following results: Regarding financing and training of the Micro and Small companies of Peru, the authors and the investigation have led us to find out that there is a high interest rate with financial credit and also clearly exhausted risks, which does not limit the capacity of The indebtedness of the companies is applicable during the banking credit restriction scenario. The theoretical framework helped us to understand the economic policies of the State to collect revenues and how to use them for the benefit of society, as well as the tax obligations that must be met by individuals and legal entities that exercise economic activities and that in some way help contribute to the social obligations of the State, as is the case of the SENEI company. The conclusions therefore the businessmen must be clear, to train their workers is necessary, because the mismanagement of the financing of the company, an outflow of cash that can not be sustained as an expense for such financing.

KEY WORDS: financing, training, mypes.

CONTENIDO

AUTORA:	1
AUTORA:	2
CONTENIDO	8
I. INTRODUCCIÓN:	10
II. REVISIÓN LITERARIA	13
2.1 Antecedentes:	13
2.1.1 Internacionales:	13
2.1.2 Nacionales:	15
2.1.3 Locales:	17
2.2 Revisión De La Literatura: Bases Teóricos	18
2.2.1 Teorías Del Financiamiento	18
2.2.2 Teoría Tradicional De La Estructura Financiera	20
2.3 MARCO CONCEPTUAL	24
2.3.1. DEFINICIÓN DEL SECTOR COMERCIO	25
2.3.2 Definición del Financiamiento	25
2.3.3 Definición de la Capacitación	26
2.3.4 Definición de las Mypes	26
III. METODOLOGÍA	27
3.1. Tipo y nivel de la investigación	27
3.1.1. No experimental	27
3.1.2. Descriptivo	27
3.2. El universo y muestra	27
3.2.1. Población	28
3.2.2. Muestra	28
3.3. Definición y operación de variable	28
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	28
3.4.1. Técnicas	28
3.4.2. Instrumentos	28
3.5. Plan de análisis.	28
3.6 Matriz de Consistencia	29
3.7 principios éticos	30
IV. RESULTADO ANALISIS DE RESULTADO	30
4.1 Resultados	30
4.1.1 respecto al objetivo específico 1	30
4.1.2 respecto al objetivo específico 2	33
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3	34
4.2. Análisis de resultado	35

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1	35
4.2.2. Respecto al objetivo específico 2	36
4.2.3. Respecto al objetivo específico 3	37
V. CONCLUSIONES	38
5.1 respecto al objetivo 1	38
5.2 respecto al objetivo 2	38
5.3 respecto al objetivo 3	38
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	39
VII. ANEXOS	42
7.1. Anexo 02: cuestionario.....	42
7.3.1. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA:.....	42
7.3.2. DE LA MYPE:	43
7.3.3. DEL FINANCIAMIENTO.....	43
7.3.4. DE LA CAPACITACION EMPRESARIAL:	45

I. INTRODUCCIÓN:

Esta presente investigación tuvo como finalidad describir analizar el financiamiento y capacitación de los micros y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso el Restaurante retablo De Ayacucho 2017; como también el planeamiento y desarrollo del proyecto.

La importancia del financiamiento y la capacitación se ha ampliado en los últimos años ya que así permite a las empresas acceder a mejores condiciones como por ejemplo nuevas tecnologías, posibilidad de mantenerse en el mercado y obtener un buen capital. Este proyecto busca crear un servicio a los clientes pensando en el bienestar y desarrollo del sector ya que este contribuye de manera sana y saludable la buena alimentación de quienes se den la oportunidad de utilizar el restaurante.

Por otro lado, las MYPES que logren posicionarse se volverán más influyente en el mercado, aumentaran su capacidad de producción y como efecto aportaran con mayor tributo del estado. Para poder afrontar todos estos cambios las MYPES, así observaremos si el restaurante el retablo Proporcionar un servicio con calidad donde los clientes puedan pasar momentos agradables con la familia. Amigos o atender reuniones de negocio disfrutando de un delicioso desayuno, almuerzo entre otros está organizado de acuerdo a las normas establecidas y que cumpla con sus obligaciones de acuerdo a la ley. A medida que vayamos investigando llegaremos a la conclusión si es que el tema es importante o no para los micros y pequeñas empresas. El desarrollo de las MYPES a nivel mundial (Europa y Chile) propósito principal de la cocef (comisión de cooperación ecológica fronteriza) es ayudar a las comunidades fronterizas a identificar, desarrollar y lograr la certificación de la cocef (comisión de cooperación ecológica fronteriza) y el financiamiento del dan para proyectos de infraestructura ambiental que mejoren la salud humana, promuevan el

desarrollo sustentable y contribuyan a mejorar la calidad de vida en la región fronteriza. La cocef proporciona asistencia técnica para el desarrollo de proyectos a través del, programa de asistencia para el desarrollo de proyecto financiado por la epa, la caf asiste a sus países socios en la implementación de capacitaciones específicas que se ajustan a las demandas y necesidades particulares de los gobiernos de la región.

El tema del financiamiento se dice que es uno de los obstáculos más importantes al desarrollo empresarial. En Chile, el presupuesto para la creación de nuevos negocios existe, sin embargo, hay ocasiones en que acceder a éste no es tarea fácil. Más que a la falta de competencia de los emprendedores, esto debe a los obstáculos técnicos y financieros que aún padece el modelo chileno. Luego de visitar un almacén del barrio San Diego en pleno centro de Santiago, la Presidenta Michelle Bachelet junto Ministro de Economía llegaron hasta el Centro Cultural Diana para lanzar oficialmente el programa Almacenes de Chile que tiene como objetivo mejorar la competitividad de los negocios de barrio a través de la entrega de capacitación, financiamiento e información. En la instancia, la Mandataria destacó que este programa entrega ayuda directa para que los almacenes mejoren su productividad y fortalezcan, a la vez, la vida de sus barrios. “Pero para eso son estas capacitaciones gratis en línea Los almacenes representan cerca del 12% del total de empresas activas del país y generan más de 500 mil puestos de trabajo, esto es, cerca del 30% del empleo generado por todas las microempresas. El Perú carece mucho de estos programas ya que nuestros empresarios y gobernantes no toman interés de implementar estos programas en la MYPES del Perú de tal forma que las empresas pequeñas no cuentan con este medio para capacitar y obtener buen financiamiento para su entidad. “En ese sentido, un área de mejora que hay que profundizar es el aspecto de la internacionalización. Muy pocas mypes peruanas tienen Capacidad de internacionalización, es decir la capacidad para poder exportar”, declaró a Gestión. Por ultimo describiremos las principales

características del financiamiento y capacitación de las MYPES en Ayacucho. Por lo anterior mencionado, el enunciado del problema de la investigación es el siguiente: ¿Cuál es el financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del servicio del Perú: caso restaurante el retablo de Ayacucho 2017?

Para dar respuesta al problema de la investigación, se ha planteado el siguiente objetivo general:

- Analizar y describir las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del restaurante el retablo de Ayacucho, 2017.

Para poder el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- Analizar las principales características del financiamiento (créditos) de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú.
- Describir las principales características de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio: caso restaurante el retablo de Ayacucho, 2017.
- Realizar un análisis comparativo del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas de servicio del Perú y del restaurante el retablo de Ayacucho, 2017.

Por último, el trabajo de investigación se justifica porque en el 2017, el sector de restaurantes el retablo representó un alto porcentaje del total de empresas constituidas. La estrategia ha sido crear zonas en las que se facilite desarrollar nuevos restaurantes más cerca de su mercado objetivo. Su nicho está conformado por los estratos 5 y 6 de la ciudad que, si bien solo representan un pequeño porcentaje, un 4% aproximadamente de la población, tienen el mayor ingreso y

constituyen un mercado potencial de más de 50,000 personas entre los 20 y 59 años.

Los restaurantes se ven obligados a enfrentar una actualización permanente en su menú de productos, porque el consumidor está atento a descubrir nuevas opciones. Así mismo, con la tendencia hacia la comida saludable. El Perú es un país en vías de desarrollo, las pequeñas empresas cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, produciendo, ofertando bienes, añadiendo valor agregado y contribuyendo en la generación del empleo. Y así mismo satisfaciendo en todas las necesidades a los consumidores finales. Las pequeñas y microempresas producen el 49% del PBI nacional y emplean el 88% de la PEA del sector privado. Pero hay que aclarar lo siguiente, Es justamente el financiamiento, una de las primeras trabas con que se encuentra el pequeño empresario pues su capacidad de acceder a él, es limitada ya que las fuentes de financiamiento se muestran escasas o con pocas oportunidades para que accedan a un financiamiento.

Finalmente, el proyecto tendrá un esquema que será lo siguiente: título, introducción, planeamiento de la investigación, marco teórico y conceptual, metodología en el cual se encuentra el tipo, nivel, diseño de investigación la población y muestra definición, las técnicas y los instrumentos que se emplearan como también la matriz de consistencia y los principios éticos por ultimo las referencias bibliográficas y los anexos.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1 Antecedentes:

Se han citado antecedentes de orden internacional, nacional y local, para ello se han considerado las variables de investigación y el rubro de las empresas en estudio.

2.1.1 Internacionales:

Bustos (2013) En su trabajo de investigación cuyo título fue **fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas**

empresas; cuyo objetivo general fue desarrollar una investigación que permite conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelven las mi pymes micros , pequeñas y medianas empresas, los inconvenientes que se presenta en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta yanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento. La cuestión fundamental que se esboza en la hipótesis de este trabajo de investigación tiene que ver las alternativas de financiamiento, siendo estas uno de los puntos centrales mayormente debatido; conclúyelos rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto como del empleo

Sosa (2014) en su trabajo de investigación cuyo título fue “**el financiamiento de los micronegocios en México;** cuyo objetivo general fue desarrollo Diversos estudios existen acerca de la importancia del financiamiento en los micro y pequeños negocios. Nosotros hacemos un estudio para México, usando la Encuesta Nacional de Micronegocios para mostrar si ese efecto también se presenta en nuestro país. Se concluye que el efecto es positivo, pero de tamaño pequeño lo cual tiene que ver con que posiblemente la mayoría de los micronegocios fueron creados como una solución al problema de desempleo/empleo temporal y no con una visión de crecimiento y/o emprendedurismo.

Mosqueira (2009) en su trabajo de investigación título fue **fideicomiso financiero: una alternativa de financiamiento no tradicional, argentina 2001-2008;** cuyo objetivo general fue desarrollada para la asistencia crediticia productiva a través de su evolución, desde sus orígenes ley hasta su actualidad y confirmar que es un importante atractivo para la inversión por su alto nivel de confiabilidad; concluye una parte central de este contrato. Estos firman el contrato para cumplimiento de la manera más eficiente posible.

2.1.2 Nacionales:

Cruz (2016) En su trabajo de investigación cuyo título fue **caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector servicio, rubro restaurantes de la av. rosa toro (cuadra 3-9) en el distrito del san Luis, provincia y departamento de lima, periodo 2014-2015**; La investigación tuvo como objetivo general, determinar las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del Sector Servicio; La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para recoger la información se escogió en una muestra de 21 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: sobre el perfil del empresario; Por lo cual se concluye que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y capacitación.

Herrera (2018) El presente trabajo de investigación, tuvo objetivo que se logró en la presente investigación contable fue: Determinar la caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector servicio rubro restaurantes de la provincia de Pomabamba en el 2016. EN cuanto a la metodología, el tipo de investigación fue cuantitativo, diseño descriptivo no experimental de corte transversal. La población muestral estuvo constituida por 13 administradores y/o propietarios a los cuales se les aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario estructurado. Resultados: el 62% afirmaron haber obtenido riesgo de crédito con el financiamiento, el 69% afirmaron que su micro empresa obtuvo riesgo de tasa de interés con el financiamiento, el 77% afirmaron haber obtenido financiamiento a corto plazo para su micro empresa, el 85% indicaron no haber solicitado apertura de crédito para financiar su micro empresa, 85% indicaron no haber solicitado cuenta corriente para financiar su micro empresa, el 69% afirmaron que capacitaban a su personal mediante videos visuales, el 70% afirmaron que en su micro empresa se obtenía productividad mediante la capacitación, el 69% afirmaron que su micro

empresa obtenía calidad de servicio mediante la capacitación, el 62% afirmaron que en su micro brindaban capacitación a los trabajadores; por lo cual se concluye Queda determinada la caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector servicio rubro restaurantes de la provincia de Pomabamba en el 2016; con el 54% afirmaron que su micro empresa obtuvo riesgo de mercado con el financiamiento y el 62% afirmaron que en su micro empresa capacitaban a sus trabajadores mediante manuales de capacitación.

Vilca (2015) El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó en cuenta una muestra poblacional de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que el 89% de los encuestados son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 61% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 33% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 28% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 11% si recibió capacitación y el 33% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 94% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 56% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

2.1.3 Locales:

Garcia (2015) La presente tesis pertenece a la línea de investigación en el sistema financiero de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (ULADECH-CÁTOLICA), la investigación tuvo como objetivo general Determinar en qué medida la falta de organización y financiamiento influye en el logro de la competitividad de las Mypes en el sector de producción de muebles en la Región de Ayacucho. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica - documental, mediante la recolección de información de fuentes como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de internet. Dada la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hizo comparando las informaciones recolectadas y encuestando a una muestra de 30 Mypes en la Región de Ayacucho. El tema de investigación tiene como resultado: Que el proceso de financiamiento, de acuerdo al cuadro 5 el 60% de los encuestados afirman que durante el proceso de financiamiento encontraron limitaciones, convirtiéndose en uno de los principales problemas que enfrentan las Mypes, del mismo modo. La inadecuada organización dentro de la empresa es una falta que se presenta como barrera ante un desarrollo y crecimiento de las Mypes, de acuerdo al cuadro 7 el 90% de los encuestados afirman que la falta de organización influye en el logro de la competitividad. Donde las entidades financieras tienen que complementar mecanismos apropiados para facilitar el acceso al financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento financiero e inversión, para que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad. Por otro lado para que las Mypes logren ser competitiva requiere que la empresa sea organizada y que se establezca, reformas políticas y una estructura administrativa, generando un servicio de calidad y de confianza

Naveda (2014) En su trabajo de investigación cuyo título fue **la incidencia de la capacitación y la asistencia técnica en la competitividad de las mypes de confecciones de prendas de vestir de huamanga**; tuvo objetivo general Evaluar el impacto en la competitividad de las micro y pequeñas empresas de confecciones de prendas de vestir como resultados de la utilización de estrategias de capacitación y asistencia técnica en Huamanga; metodología, se puede investigar y analizar los problemas genéricos con los que cuenta la micro y pequeña empresa de confecciones de prendas de vestir y luego determinar los problemas específicos que adolecen, particularmente en capacitación y asistencia técnica; concluye El Trabajo de Investigación determinó que las MYPEs de confecciones de prendas de vestir que han implementado estrategias de Capacitación y Asistencia Técnica han logrado tener mayores beneficios a través del incremento de sus ventas, incremento de utilidades y reducción de costos.

2.2 Revisión De La Literatura: Bases Teóricas

2.2.1 Teorías Del Financiamiento

Drimer (2011) La Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades.

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

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

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

Según (anonimo, s.f.) El financiamiento es un motor extraordinario para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los elementos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse. La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias. Por lo general, es dinero que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas.

Financiamiento interno: es aquel en el cual la empresa echa mano de sus propios medios económicos, producto de su actividad, para reinvertir sus beneficios en sí misma. Puede proceder de reservas, fondos propios, amortizaciones, etc.

Financiamiento externo: es aquel que proviene de inversionistas que no son parte de la empresa. Por ejemplo: el financiamiento bancario.

Financiamiento propio: está compuesto por aquellos recursos financieros que son de la empresa y que esta no está en la obligación de devolver, como las reservas y el capital social.

Financiamiento ajeno: está compuesto por todo aquel dinero que, pese a que está en la empresa, pertenece a terceros, y que ha entrado a esta por medio de créditos, de modo que en algún momento debe devolverse.

Según Adriano (2018) El financiamiento es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero.

financiamiento a corto plazo: Es una importante herramienta para potenciar el rendimiento de tu empresa o negocio, la oportunidad de contar con un financiamiento

relacionado directamente con los ingresos y para ser usado para lograr una meta específica, como por ejemplo llenar inventarios para una fecha en donde se disparan las ventas, obteniendo así un beneficio adicional por comprar con descuentos u obtener mejor precio por comprar por volumen, obteniendo una ganancia más amplia y lo mejor es que el financiamiento a corto plazo es un financiamiento con riesgo bajo y a corto tiempo.

El financiamiento a corto plazo con garantía: Es el financiamiento mediante el cual una empresa o negocio, puede obtener un financiamiento a partir de garantías específicas, colaterales que comunmente tienen la forma de activo tangible.

El financiamiento a corto plazo sin garantía: Consiste en que el negocio o la empresa puede obtener fondos sin comprometer activos fijos de la misma como garantía.

Crédito Comercial: Éste es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, estamos hablando del pasivo a corto plazo acumulado, las ventas por cobrar, los impuestos a pagar y el financiamiento de inventario.

Crédito Bancario: Es un financiamiento a corto plazo que las empresas pueden obtener a través de bancos con los cuales puede establecer razones funcionales.

Pagarés: Es un instrumento negociable que se tiene que hacer por escrito y que se dirige a una persona en especial, en donde se compromete a pagar la presentación en la fecha fija y en un tiempo determinable.

Línea de Crédito: Este es el dinero que siempre está disponible en el banco durante un periodo y es cuando el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado.

Papeles Comerciales: Esta fuente consiste en pagarés no garantizados de empresas importantes que tienen los bancos, los fondos de pensiones y otras empresas.

2.2.2 Teoría Tradicional De La Estructura Financiera

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, las tomas en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización.

2.2.2.1 Teorías De Capacitación

Según Pérez (2011) indica que la teoría de **capacitación** desde la perspectiva de algunas teorías de aprendizaje con el propósito de aclarar la influencia que puede tener el entrenamiento de los trabajadores en el mejoramiento de sus competencias laborales y en el desempeño global de la organización. Se da una mirada a las condiciones de contexto organizacional y cultural para que las personas liberen su potencial y asuman la administración de los puestos de trabajo. Se establece que es necesaria la transformación organizacional para que las empresas generen las condiciones favorables a la autonomía y el aprendizaje continuo. Se indica que el enfoque actual de la capacitación se caracteriza por el desarrollo de competencias y, al final, se concluye cómo debe orientarse la capacitación desde los modelos de gestión centrados en las personas, de modo que los trabajadores mejoren su desempeño en el puesto de trabajo.

Así mismo, el financiamiento y capacitación posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Conocer. Tener idea o captar por medio de las facultades intelectuales la naturaleza, cualidades y circunstancias de las personas o las cosas: no conozco esa ciudad. Reconocer, percibir una cosa o una persona como distinta de todo lo demás:

Aplicar. Poner una cosa sobre otra o en contacto con otra de modo que quede adherida o fijada o que ejerza alguna acción Utilizar una cosa o poner en práctica los procedimientos adecuados para conseguir un fin.

"aplicar un tratamiento; aplicar unas reglas; aplicar la pena de muerte; la aceleración de un cuerpo es tanto mayor cuanto más grande es la fuerza que se le aplica"

Interpretar. Dar o atribuir a algo un significado determinado. "interpretar los sueños; la gente interpretaba aquellos hechos como juicios divinos; la voz interpretaba el sentimiento de la humanidad contingente" Explicar o aclarar el significado de algo, especialmente un texto que está poco claro. "los juristas interpretan las leyes"

Demostrar. Hacer patente que determinada cosa es verdad o se cumple, generalmente por medio de algún razonamiento o acción.

"demostrar un teorema; demuéstreme que no fuiste tú quien robó las fotos; en la vivienda se encontraron diversos artefactos que demostraban su participación en el atentado"

Manifestar una actitud o un sentimiento abiertamente y con muestras inequívocas.

"demostrar alegría; es en estos momentos cuando debes demostrar tu entereza; con su actitud demuestra más edad de la que tiene"

Reconocer. Distinguir o identificar a una persona o una cosa entre varias por una serie de características propias. "le reconoció por la voz, a pesar del disfraz; reconoció su paraguas por la marca que tenía en el mango" Examinar con cuidado y atención una cosa o a una persona para conocer mejor su estado y formarse un juicio acerca de ella. "reconocieron el terreno antes de pasar con los vehículos; el médico reconocía al paciente en la consulta"

Narrar. Contar algo que ha sucedido realmente, o un hecho o una historia ficticios, de palabra, por escrito, cinematográficamente.

"la televisión ha sustituido a la palabra y así el abuelo que narraba cuentos a los más pequeños es una figura hoy prácticamente desaparecida; la novela de Mario Benedetti narra la vida de un hombre mediocre"

Explicar. Hacer conocer o comprender una cosa a alguien de manera clara y precisa. "se espera que esta tarde el presidente explique el nuevo plan económico; al cabo de unas horas se les pidió que explicasen por escrito el resultado de su meditación" Hacer conocer la razón o la causa de cierta cosa.

"explicar un fenómeno".

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

2.2.2.2 Teoría de las pequeñas y medianas empresas

(Felipa, 2014) La legislación peruana define a las pequeñas y medianas empresas como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de restaurante, prestación de servicios. Asimismo, distingue a las pequeñas y medianas empresas, como aquellas que no excede de 10 personas, y a las pequeñas y medianas empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros

sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Las finanzas durante mucho tiempo como parte de la economía, manifestarse como un campo de estudios independiente a principios del siglo pasado. En su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital. Con el desarrollo de las innovaciones tecnológicas y las nuevas industrias provocaron la necesidad de mayor cantidad de fondos, impulsando el estudio de las finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento de las empresas. La atención se centró más bien en el funcionamiento externo que en la administración interna. Hacia fines de la década avivar el interés en los valores, en especial las acciones comunes, convirtiendo al banquero inversionista en una figura de especial importancia para el estudio de las finanzas corporativas del período.

Podemos diferenciar principalmente tres períodos en la historia de las finanzas, las cuales se relacionan a continuación:

- a) La visión descriptiva de las finanzas empresariales hasta la segunda guerra mundial.
- b) Desde mediados de la década de los cuarenta hasta la cimentación de la moderna teoría de las finanzas empresariales.
- c) Expansión y profundización de las finanzas hasta nuestros días (Editorial, 2011).

Discrepar: No tener una persona la misma opinión que otra los compañeros discrepamos del director en ciertas cuestiones relativas al horario laboral.

Inducir: Provocar, persuadir o mover a una persona a hacer o creer una cosa le indujo a robar; sus palabras inducen error.

Polemizar: entablar una discusión con otra y otras Los candidatos polemizaban sobre la situación del país en la televisión.

Sistematizar: formar un sistema con un conjunto de elementos ordenados sistematizar los datos de la empresa.

2.3.1. DEFINICIÓN DEL SECTOR COMERCIO

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica encargada de la compra y venta de bienes sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es la comercialización de bienes y/o servicio que se realiza con los consumidores a cambio de un ingreso monetario.

El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, con las sociedades mercantiles (sistemas de clasificación industrial de América del Norte, 2002). El sector comercio es un área pertinente al sector económico terciario, en la que se realiza actividades económicas de comercialización, compra y venta de bienes y prestación de servicio hacia los consumidores.

2.3.2 Definición del Financiamiento

Según **Bertossi (2009)** define al financiamiento como una estampada del crédito tradicional y esto hace a una de las condiciones macroeconómicas, a uno de los ejes fundamentales como es el sistema financiero que queremos, que podemos y debemos garantizar, sostenidamente.

Ellos se relaciona también estrechamente, en cuanto que o conservamos una banca financiera especulativa o definitivamente nos decidimos por un banco con fuerte impulso productivo solidario Proactivo.

Y por otro lado **Gardey (2013)** define al financiamiento como una acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro)

Según Anonimo (2017) define al financiamiento como el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

2.3.3 Definición de la Capacitación

Según anonimo (2011) define Es un conjunto de acciones dirigidas a preparar a una persona para ejecutar y desarrollar satisfactoriamente una tarea específica, dentro de la organización. El propósito de la capacitación es mejorar el rendimiento presente o futuro de un trabajador, dotándoles de mayores conocimientos para que pueda desarrolla o adquirir mejores destrezas o habilidades para desempeñar un cargo en la organización.

Según Chiavenato (2007) Define la capacitación como el proceso educativo de corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos

2.3.4 Definición de las Mypes

Según Joel (2009) Una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Según Araceli (2014) Define a las MYPE's como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes.

Según Beatriz (2011) Las PYMEs (pequeñas y mediana empresas), son empresas con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados. Las PYMEs cumplen un importante papel en la economía de todos los países.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de la investigación

La investigación es de tipo cualitativo; es decir, la investigación se limita a escribir los aspectos cualitativos (características) de la variable en las unidades de análisis.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y capacitación.

3.1.1. No experimental

Es no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables.

3.1.2. Descriptivo

Porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

3.2.1. Población

En la población de huamanga está constituida por las empresas del sector servicio rubro restaurante de la región Ayacucho, pequeñas y medianas empresas dedicadas al sector servicio y rubro restaurante.

3.2.2. Muestra

Se tomó como una muestra al total de la población, consistente en 14 de las pequeñas y medianas empresas.

3.3. Definición y operación de variable.

Es un proceso metodológico que consiste en descomponer deductivamente las variables que componen el problema de investigación, partiendo desde lo más general a lo más específico; es decir que estas variables se dividen (si son complejas) en dimensiones, áreas, aspectos, indicadores, índices, subíndices.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.4.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta a toda lo población que sea necesario para ver en qué situación se encuentra el restaurante.

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 10 preguntas respectivamente.

3.5. Plan de análisis.

- ✓ Explotación de las variables y creación de las variables transformadas o derivadas.
- ✓ Descripción de los sujetos.
- ✓ Comparabilidad inicial de los grupos

3.6 Matriz de Consistencia

**TITULO: FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE SERVICIO DEL PERÚ:
CASO RESTAURANTE EL RETABLO DE AYACUCHO 2017**

enunciado	Objetivo general	Objetivo específico	Hipótesis	Indicadores	VARIABLES	Metodología
¿Cuál es el financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso el restaurante el retablo de Ayacucho 2017?	Analizar y describir las principales características del financiamiento y las capacitaciones de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del restaurante el retablo de Ayacucho 2017.	Analizar las principales características del financiamiento (créditos) de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio: caso el restaurante el retablo de Ayacucho 2017. Realizar un análisis comparativo sobre el financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas de servicio del Perú y del restaurante el retablo de Ayacucho 2017.	El financiamiento y la capacitación son importante para las empresas de servicio	-Tasa de interés porcentaje -N° de créditos -N° de entidades - Tiempo - Participantes	Financiamiento y capacitación	La investigación será de tipo cualitativo y nivel descriptivo, bibliografía y documento. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Población: mypes comercio ✓ Muestra: restaurante el retablo de Ayacucho.

3.7 principios éticos

En la realización de esta investigación, se respetó el código de ética de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote y el código de ética de la comunidad científica internacional de los Contadores Públicos. Entre los principales principios éticos, se mencionan los siguientes: integridad, responsabilidad, competencia, honestidad, reconocimiento a los autores que han antecedido en la presente investigación.

En sujeción a estos principios éticos, señalo que todo lo que se expresa en este trabajo es veraz, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados. Resaltando, que se ha tenido el debido cuidado para respetar las opiniones de algunos autores cuyas tesis guardan relación con los variables de la presente tesis, mencionándolos como tal en los antecedentes de la investigación.

Por tanto, los datos son conseguidos en forma legal. Asimismo, los integrantes fueron informados de los objetivos de esta investigación, y se respetó la confidencialidad de los informantes.

IV. RESULTADO ANALISIS DE RESULTADO

4.1 Resultados

4.1.1 respecto al objetivo específico 1: analizar las principales características del financiamiento (créditos) de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú.

CUADRO 01

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Bustos (2013)	El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimiento que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasión las pequeñas empresas no suelen utilizar

esta vía debido a las altas tasas de interés fijada, debido a ellos, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de nacional financiera.

Sosa (2014)

El efecto es positivo pero tamaño pequeño lo cual tiene que ver con que posiblemente la mayoría de los micro negocios fueron creado como una solución al problema de desempleo empleo temporal y no con una visión de crecimiento y/o emprendedurismo.

Mosqueira (2009)

El fideicomiso representa una herramienta de financiación con riesgo claramente acotado, que no limita la capacidad de endeudamiento de las empresas es aplicable durante escenarios de restricción del crédito bancario. Los fideicomisos financieros, como nuevas alternativas de financiamiento no desplazan a las alternativas tradicionales de financiamiento (bancarias) sino que las complementan.

Cruz (2016)

Por lo cual se concluye que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y capacitación.

Herrera (2018)

Por lo cual se concluye Queda determinada la caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector

servicio rubro restaurantes de la provincia de Pomabamba en el 2016; con el 54% afirmaron que su micro empresa obtuvo riesgo de mercado con el financiamiento y el 62% afirmaron que en su micro empresa capacitaban a sus trabajadores mediante manuales de capacitación.

Vilca (2015)

Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 28% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 11% si recibió capacitación y el 33% recibió un solo curso de capacitación.

Garcia (2015)

Donde las entidades financieras tienen que complementar mecanismos apropiados para facilitar el acceso al financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento financiero e inversión, para que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad.

Naveda (2014)

concluye El Trabajo de Investigación determinó que las MYPEs de confecciones de prendas de vestir que han implementado estrategias de Capacitación y Asistencia

Técnica han logrado tener mayores beneficios a través del incremento de sus ventas, incremento de utilidades y reducción de costos.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales regionales y locales.

4.1.2 respecto al objetivo específico 2: describir las principales características de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio: caso el restaurante el retablo de Ayacucho.

CUADRO 02

ITEMS		SI	NO
REFERENTE FINANCIAMIENTO			
1	¿Durante los tres últimos años ha recibido financiamiento para su empresa?	X	
2	¿Dentro de un ejercicio economía el número de créditos que ha tenido es de: 0 a 2 veces?		X
3	¿Durante los 3 últimos años ha recibido que tipos del financiamiento ha tenido?		X
4	¿Si ha recibido un tipo de financiamiento interno especifique porque medio se realizó?	X	

5	¿La tasa de interés por el tipo de financiamiento interno recibido fue de?	X	
REFERIDO A LOS CAPACITACION			
6	¿Recibió usted capacitación previa para la administración del microcrédito financiero?	X	
7	¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido ud. en los últimos dos años?	X	
8	¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?		X
9	¿El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	X	
10	¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?	X	

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista aplicada al gerente de la empresa “EL RETABLO” en base al cuestionario del anexo 03.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Realizar un análisis comparativo sobre el financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del servicio del Perú el restaurante el retablo de Ayacucho 2017.

CUADRO 03

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS (objetivo específico 1)	RESULTADOS (objetivo específico 2)	RESULTADOS
FINANCIAMIENTO	Bustos(2013), Mosqueira(2009), Cruz(2016), Herrera(2018), Villa(2015), Garcia(2015) Determinan que mayor parte del financiamiento la alta tasa de interés tiene siguiente de crédito financiera.	La empresa financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgo con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de recurso del mismo modo brindar un asesoramiento financiero.	Si coinciden.
	Susa (2014) lo cual tiene que ver con que posiblemente la mayoría de las micro negocios fueron creada como una solución	(Pregunta 01, 02, 03, 04, 05).	No coinciden.

	<p>cruz (2016), Herrera (2018), vilca (2015), naveda (2014) Determinan se contradecía en los resultados, Por lo cual, que las MYPES en estudio han recibido capacitación, no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos,</p>	<p>En este caso el empresario no tiene conocimiento sobre lo importante que es la cultura tributaria (pregunta 01, 02, 03, 04, 05).</p>	<p>Si coinciden.</p>
<p>CAPACITACIÓN</p>	<p>mosqueiro (2009) y sosa (2014) riesgo claramente acotado, que no limita la capacidad de endeudamiento de las empresas es aplicable durante escenarios de restricción del crédito bancario</p>		<p>No coinciden</p>

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

4.2. Análisis de resultado

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1

BUSTOS (2013), MOSQUEIRA (2009), CRUZ (2016), HERRERA (2018), VILCA (2015) quienes establece de financiamiento las entidades financieras tienen que complementar mecanismos apropiados para facilitar el acceso al financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento financiero e inversión, para que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad. Finalmente, estos resultados internaciones, nacionales y local coinciden con que no se establece una adecuada de financiamiento; se ha determinado que el financiamiento es accesible de una entidad ya sea público y privada, cual se concluye que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y capacitación.

Este resultado No coincide con los resultados **sosa (2014)** lo cual tiene que ver con que posiblemente la mayoría de los micro negocios fueron creado como una solución al problema de desempleo empleo temporal y no con una visión de crecimiento; **mosqueira (2009)**, financiación con riesgo claramente acotado, que no limita la capacidad de endeudamiento de las empresas es aplicable durante escenarios de restricción del crédito bancario.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2: En la presente investigación, se aplicó un cuestionario de preguntas cerradas sobre el financiamiento y la capacitación al gerente de la Empresa “EL RETABLO”.

4.2.2.1. Respeto a financiamiento

En este componente de las 5 preguntas realizadas al gerente, de las cuales representan el 100%; el 60% nos dio como respuesta “SI” y un 40% como respuesta negativa, siendo poca el buen manejo de financiamiento y mayor desconocimiento en este punto del caso en estudio, entonces; esto refleja que no se le está dando la debida atención al cliente más importante los ingresos pues según la teoría, sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa

4.2.2.2. Respeto a la capacitación

En este componente de las 5 preguntas realizadas al gerente, de las cuales representan el 100%; se obtuvo un considerable 80% como respuesta SI y un escaso 20% como respuesta negativa, esta situación nos pone en desventaja según las repuestas obtenidas, porque la empresa está tomando las infracciones y desconocimiento de capacitación. No da permanente una buena capacitacion a sus trabajadores.

4.2.3. Respecto al objetivo específico 3

4.2.3.1. Respecto de financiamiento

Según los resultados encontrados en el objetivo específico 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2); de los resultados encontrados por bustos (2013), mosqueira (2009), cruz (2016) y herrera (2018), villa (2015) mayor parte de financiamiento las altas tasas de interés de créditos financiero empresarial son guías que no se reflejan por las entidades encargadas de su contribución. Asimismo, la aplicación de cada uno de sus categorías dependerá principalmente de la naturaleza de cada entidad. Estos resultados coinciden con los del caso aplicado ya que la empresa “el retablo”, cuenta con un manejo de manera formal que le permite cumplir con los planes operativo y estratégico de financiamiento, en la consecución de los objetivos y metas implantadas de la capacitación.

4.2.3.2. Respecto a capacitación

Cruz (2016), herrera (2018), vilca (2015) y naveda (2014) afirman que es necesario de ofrecer la oportunidad de recibir capacitación para mejorar las capacidades y las de los trabajadores y asistencia técnica gracias a la asesoría de expertos para las micro y pequeñas empresas; estas ayudan a cumplir con los buenos manejos que haga la empresa mediante sus pagos. Estos resultados coinciden con los del caso aplicado ya que la empresa “el retablo”.

V. CONCLUSIONES

5.1 respecto al objetivo 1

En los resultados de los antecedentes de los autores internacionales, nacionales y regionales, describen las características que tienen de financiamiento de altas tasas de interés de crédito financiera de sus actividades de las empresas del sector servicios del mundo y del Perú. Dicho financiamiento se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico.

5.2 respecto al objetivo 2

Según la encuesta realizada al caso en estudio; del cuestionario de 10 preguntas cerradas aplicadas al gerente de la empresa “el retablo” sobre la importancia de financiamiento y capacitación. En un 7 han sido SI y 3 han sido NO; evidenciando que la empresa cuenta con un mal mecanismos de poder realizar correctamente sus manejos capacitación aplicados en un 70% por lo tanto, llegamos a concluir que la empresa no tiene conciencia sobre los financiamientos y su importancia, tanto para la empresa como para el país, ya que, si se haría un adecuado manejo, ambos serían los beneficiados.

5.3 respecto al objetivo 3

En el análisis comparativo; entre la revisión de la literatura pertinente y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación, se puede observar que las reglas de financiamiento no están definidos y establecidos en la empresa “el retablo”; el mal desempeño de financiamiento no permite cumplir llevar con un buen manejo en una empresa, ya que es importante para el desarrollo del país y poder así lograr los objetivos dados por el estado, por lo tanto los empresarios deben tener en claro, capacitar a sus trabajadores es necesarios, porque el mal manejos del financiamiento de la empresa, una salida de dinero de caja que no puede ser sustentado como gasto para dicho financiamiento.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

adriano. (28 de agosto de 2018). *Financiamiento a corto plazo: qué es, tipos, ventajas y desventajas*. Recuperado el noviembre de 16 de 2018, de Financiamiento a corto plazo: qué es, tipos, ventajas y desventajas:

<https://financiamiento.org.mx/financiamiento-corto-plazo/>

anonimo. (09 de agosto de 2016). *15 Fuentes De Financiamiento Empresarial*.

Recuperado el 5 de diciembre de 2017, de /apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/>

anonimo. (s.f.). *Significado de Financiamiento*. Recuperado el 16 de noviembre de 2018, de Significado de Financiamiento: <https://www.significados.com/financiamiento/>

beatriz, h. g. (abril de 2011). *ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPEs y PYMEs*.

Obtenido de ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPEs y PYMEs:

<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>

Bustos Garcia, J. J. (2013). *fuentes de financiamiento y capacitacion en el distrito federal para el desarrollo de micros,pequeñas y medianas empresas*. tesis de licenciatura, Universidad católica los ángeles de chimbote, Escuela profesional de economia, México.

Callata Vilca, E. W. (2016). *Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Producción–Rubro Quesos Tipo Paria, Del Distrito De Taraco, Provincia De Huancané, Periodo 2013-2014*. tesis de licenciatura, universidad catolica los angeles de chimbote, escuela profesional de contabilidad, juliaca.

chiavenato. (2007). *DEFINICIÓN DE CAPACITACIÓN*. Obtenido de DEFINICIÓN DE CAPACITACIÓN: <https://es.scribd.com/document/270522403/Conceptos-de-capacitacion>

cruz huaman, v. a. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES DE LA AV ROSA TORO (Cuadra 3-9) EN EL DISTRITO DEL SAN LUIS, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, PERIODO 2014-2015*. tesis de licenciatura, universidad catolica los angeles de chimbota, escuela profesional de administracion, lima.

Drimer, R. (20 de septiembre de 2011). *Teoría Del Financiamiento*. Recuperado el 5 de diciembre de 2017, de /2011/09/teoria-del-financiamiento/: <http://www.consejosalta.org.ar/2011/09/teoria-del-financiamiento/>

GALLOZO HUERTA, D. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES EN EL MERCADO CENTRAL DE HUARAZ, PERIODO 2016*. tesis de licenciatura, universidad catolica los angeles de chimbote, escuela profesional de contabilidad, huaraz.

Garcia Gonzales, M. (2015). *La Organización Y Financiamiento Para Lograr La Competitividad De Las Mypes En El Sector De Producción De Muebles En La Región De Ayacucho – 2014*. tesis de licenciatura, Universidad Catolica Los Angeles De Chimbote, Escuela Profesional Contabilidad, ayacucho.

HERRERA RAMOS, L. T. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DE LA PROVINCIA DE POMABAMBA, 2016*. tesis de

licenciatura, universidad catolica los angeles de chimbote, escuela profesional de contabilidad, pomabamba.

mosqueira miguel, a. (2009). *fideicomiso financiero: una alternativa de financiamiento no tradicional, argentina 2001-2008*. tesis de licenciatura, universidad catolica los angeles de chimbote, escuela profesional de economia, argentina.

Naveda Paz Vergara , A. S. (2014). *LA INCIDENCIA DE LA CAPACITACIÓN Y LA ASISTENCIA TÉCNICA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DE CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE HUAMANGA*. tesis de licenciatura, universidad catolica los angeles de chimbote, escuela profesional administracion , ayacucho.

Pérez, G., Pineda, U., & Arango, M. (noviembre de 2011). *La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa*.

Recuperado el 5 de diciembre de 2017, de

/index.php/RevistaUCN/article/view/13:

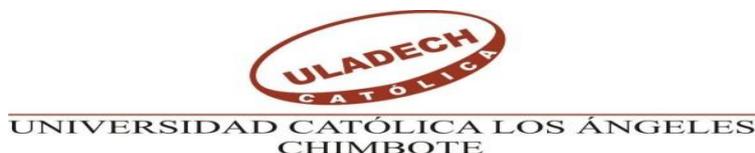
<http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/13/0>

Sosa Valdés, R. (2014). *El Financiamiento De Los Micronegocios En México*. tesis de licenciatura, Universidad Catolica Los Angeles De Chimbote, Escuela Profesional De Economia, Mexico.

Vilca Roque, S. D. (2015). *Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Prendas De Vestir Del Distrito De Juliaca, Provincia De San Román, Periodo 2013-2014*. tesis de licenciatura, Universidad Catolica Los Angeles De Chimbote, Escuela Profesional Contabilidad, Juliaca.

VII. ANEXOS

7.1. Anexo 02: cuestionario



CUESTIONARIO

APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTE EL RETABLO DE AYACUCHO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPES para desarrollar el trabajo de investigación denominado. FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE SERVICIO DEL PERÚ: CASO RESTAURANTE EL RETABLO DE AYACUCHO 2017

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

Fecha:...../...../.....

7.3.1. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA:

1. Sexo: Masculino Femenino
2. Edad del representante de la empresa:
3. Grado de Completa Incompleta
instrucción:

a. Primaria:

Secundaria:

Superior universitaria:

Superior no universitaria:

7.3.2. DE LA MYPE:

4. Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?

01 año

02 años

03 años

Más de 3 años

5. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

7.3.3. DEL FINANCIAMIENTO

CUESTIONARIO

1	¿Durante los tres últimos años ha recibido financiamiento para su empresa?
2	Dentro de un ejercicio economía el número de créditos que ha tenido es de: 0 a 2 veces
3	¿Durante los 3 últimos años ha recibido que tipos del financiamiento ha tenido?
4	Si ha recibido un tipo de financiamiento interno especifique porque medio se realizó.
5	la tasa de interés por el tipo de financiamiento interno recibido fue de:
6	Si ha recibido un tipo de financiamiento externo especifique porque medio se realizó.
7	la tasa de interés por el tipo de financiamiento externo fue de:
8	durante el último años el monto aprobado de redito fueron:
9	del redito obtenido el monto que invertido en:
10	De los créditos concedidos durante el último ejercicio ha tenido cuotas empajar.

1. ¿Durante los tres últimos años ha recibido financiamiento para su empresa? **Si No**
2. ¿Dentro de un ejercicio economía el número de créditos que ha tenido es de: 0 a 2 veces
 - a) Ninguno
 - b) 0 a 2 veces
 - c) 2 a 5 veces
 - d) 5 a mas

3. ¿durante los 3 últimos años ha recibido que tipos del financiamiento ha tenido?
- a) interno (propios, familiares, amigos)
 - b) externo (terceros, bancos, cooperativa, etc.)
 - c) ambos
4. si ha recibido un tipo de financiamiento interno especifique porque medio se realizo
- a) familiares
 - b) amigos
 - c) banquitos
 - d) panderos
 - e) otro...
5. la tasa de interés por el tipo de financiamiento interno recibido fue de:
- a) ninguna
 - b) 0 a 1 %
 - c) 1 a 2 %
 - d) 2 a 3 %
 - e) 3 a mas
6. si ha recibido un tipo de financiamiento externo especifique porque medio se realizo
- a) cooperativa
 - b) bancos
 - c) cajas municipales
 - d) entidades micro financiero
7. la tasa de interés por el tipo de financiamiento externo fue de:
- a) ninguna
 - b) 0 a 1 %
 - c) 1 a 2 %
 - d) 2 a 3 %
 - e) 3 a mas
8. durante el último año el monto aprobado de redito fueron:
- a) 5000 a 10000
 - b) 10000 a 15000

- c) 15000 a 20000
- d) 20000 a 50000
- e) 50000 a mas

9. del redito obtenido el monto que invertido en:

- a) cantidad de trabajo
- b) compra de activo fijos
- c) mejoramiento y ampliación de local
- d) publicidad
- e) efectos personales

10. de los créditos concedidos durante el último ejercicio ha tenido cuotas empajar.

- a) ninguna
- b) 0 a 2 cuotas
- c) 3 a 5
- d) 6 a 9
- e) 9 a mas

7.3.4. DE LA CAPACITACION EMPRESARIAL:

1. ¿Recibió usted capacitación previa para la administración del microcrédito financiero?

- a. Si
- b. No

2. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?

- a) Si.....
- b. No.....

3. Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero

- a) Manejo empresarial
- b) Administración de recursos humanos
- c) Marketing Empresarial
- d) Otro: Especificar

4. Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

- a. Si
- b. No

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

- a. Si

- b. No
6. Cuántos cursos de capacitación recibiste
- a. 1 Curso
 - b. 2 cursos
 - c. 3 cursos
 - d. Más de 3 cursos
7. ¿En qué años recibió más capacitación?
- a. No precisa
 - b. Año 2009
 - c. Año 2010
 - d. Ambos años
8. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?
- a. Si
 - b. No
9. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?
- a. Si
 - b. No
10. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?
- a. No precisa
 - b. Gestión empresarial
 - c. Manejo eficiente del microcrédito
 - d. Prestación de mejor servicio al cliente
 - e. Gestión financiera