



---

**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 SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA  
“CORPORACIÓN AGRÍCOLA GARCÍA” S.A.C., AYACUCHO 2016.**

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

**AUTORA:**

**SURAMA ORIUNDO CCORIMANYA**

**ASESOR:**

**Mgtr. CPCC. YURI VLADIMIR SANCHEZ ESPINOZA**

**AYACUCHO - PERÚ**

**2018**

## **TITULO DE LA INVESTIGACIÓN**

FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DE SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA  
“CORPORACIÓN AGRÍCOLA GARCÍA” S.A.C., AYACUCHO 2016.

## COMISIÓN EVALUADORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACION

---

Mgtr.CPCC. ORLANDO SOCRATES SAAVEDRA SILVERA  
PRESIDENTE

---

CPCC. ANTONIO ROCHA SEGURA  
SECRETARIO

---

Mgtr. CPCC. MANUEL JESÚS GARCIA AMAYA  
MIEMBRO

## **DEDICATORIA**

A mi madre Ana María por ser la persona que me ha acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de mi vida.

A mi padre Mario Edgar quien con sus consejos ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional; por el apoyo incondicional, amor y confianza para ser un buen profesional en la vida; ayudarme a luchar por mis sueños levantarme de las derrotas, sé que mis sueños son los de ellos.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por protegerme y guiarme en cada paso de mi vida y en lo largo de mi carrera profesional, ser la luz y elegir el camino correcto.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote -ULADECH, porque en sus aulas, recibí el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Escuela de Contabilidad.

De igual manera mi más sincero agradecimiento a mi asesor CPCC. Yuri Vladimir SANCHEZ ESPINOZA, que con sus consejos y sugerencias hicieron posible este trabajo de investigación.

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir y determinar del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa corporación agrícola García” S.A.C., Ayacucho 2016.

La investigación fue descriptiva, bibliográfica-documental, para el recojo de la información se utilizó la técnica de revisión bibliográfica, entrevistas a profundidad y análisis comparativo. Respecto al objetivo específico 1: Describir y determinar las principales fuentes de financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. El 59% de las Mypes encuestadas financiaron sus actividades productivas con créditos de terceros, el Forma de financiamiento. 39% autofinanciaron (financiamiento propio) sus actividades productivas y el 3% lo hizo de ambos. Respecto al objetivo específico 2: Describir y determinar las necesidades de la capacitación de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho 2016. La empresa si invierte en la capacitación ya que es un apoyo para la mejora y la competitividad con el resto de la entidad, la capacitación es una necesidad para la mejora de la empresa. Respecto al objetivo específico 3: Analizar comparativamente el financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho, 2016. El análisis comparativo de las empresas del sector comercio en el Perú y la empresa que se está trabajando son las mypes que se financian y se capacitan de las

diferentes formas sea por terceros, autofinanciamiento o también ambos casos, la capacitación de los colaboradores por los propietarios o gerentes de la empresa.

Finalmente, la principal conclusión el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de comercial Corporación Agrícola García s.a.c., Ayacucho tiene un valor indispensable ya que por medio del financiamiento esta empresa puede mejorar su local, comprar sus activos fijos y de esa manera mejorar el negocio para que así pueda generar más rentabilidad y les será más fácil obtener créditos bancarios.

**Palabra clave:** Financiamiento, Capacitación y MYPE

## **ABSTRACT**

This research in the financial system of the Professional Accounting School of the Catholic University of Los Angeles de Chimbote (ULADECH-CÁTOLICA), the research had as a general objective: Describe and determine the financing and training of micro and small businesses in the trade sector of Peru and of the agricultural corporation García "SAC, Ayacucho 2016.

The investigation was descriptive, bibliographic-documentary, for the collection of the information the bibliographic review technique, in-depth interviews and comparative analysis were used. Regarding specific objective 1: Describe and determine the main sources of financing for micro and small businesses in the Peruvian trade sector. 59% of the Mypes surveyed financed their productive activities with third-party loans, the financing form. 39% self-financed (own financing) their productive activities and 3% did both. Regarding specific objective 2: Describe and determine the training needs of the agricultural corporation García SAC, Ayacucho 2016. The company invests in the training since it is a support for improvement and competitiveness with the rest of the entity, Training is a necessity for the improvement of the company. Regarding specific objective 3: Analyze comparatively the financing and training of micro and small enterprises in the Peruvian trade sector and the agricultural corporation García SAC, Ayacucho, 2016. The comparative analysis of companies in the commercial sector in Peru and the company that is working are the mypes that are financed and trained in different ways either by third parties, self-financing or both, the training of employees by the owners or managers of the company.



Finally, the main conclusion the financing in the micro and small companies of Peru and the commercial company Corporación Agrícola García sac, Ayacucho has an indispensable value because through financing this company can improve its premises, buy its fixed assets and that way to improve the business so that it can generate more profitability and it will be easier to obtain bank loans

**Keywords:** Financing, Training, MYPES

## INDICE

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN .....	2
COMISIÓN EVALUADORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACION .....	3
DEDICATORIA .....	4
ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS .....	12
I. INTRODUCCIÓN .....	13
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1. ANTECEDENTES .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1.1. Internacionales .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1.2. Nacionales .....</b>	<b>17</b>
<b>2.1.3 Regionales: .....</b>	<b>20</b>
<b>2.1.4. Locales.....</b>	<b>20</b>
<b>2.2. BASES TEÓRICAS .....</b>	<b>22</b>
<b>2.2.1. Teoría del financiamiento. ....</b>	<b>22</b>
Según (Enciclopedia financiera, s.f.).....	22
<b>5.2.2. Teoría de capacitación. ....</b>	<b>30</b>
<b>2.2.3. Teoría de Mypes .....</b>	<b>38</b>
<b>2.3.1. Definición del financiamiento .....</b>	<b>44</b>
<b>2.3.2. Definición de capacitación .....</b>	<b>45</b>
<b>2.3.3. Definición de las MYPES .....</b>	<b>47</b>
III. HIPÓTESIS.....	48
IV. METODOLOGÍA.....	48
<b>4.1. Diseño de la investigación .....</b>	<b>48</b>
<b>4.2. Población y muestra .....</b>	<b>48</b>
<b>4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores .....</b>	<b>48</b>
<b>4.4. Técnicas e instrumentos .....</b>	<b>48</b>
<b>4.4.1. Técnicas.....</b>	<b>48</b>
<b>4.4.2. Instrumentos .....</b>	<b>48</b>
V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	49
<b>5.1. Resultados.....</b>	<b>49</b>
<b>5.1.1. Respecto al objetivo específico 1: .....</b>	<b>49</b>

<b>5.1.2. Respecto al objetivo específico 2</b> .....	51
<b>5.1.3. Respecto al objetivo específico 3:</b> .....	52
<b>5.2. Análisis de resultados:</b> .....	53
<b>5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:</b> .....	53
<b>5.2.2. Respecto al objetivo específico 2:</b> .....	53
<b>5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:</b> .....	54
<b>VI. CONCLUSIONES</b> .....	55
<b>6.1 Respecto al objetivo 1:</b> .....	55
<b>6.2 Respecto al objetivo 2:</b> .....	55
<b>5.3 Respecto al objetivo 3:</b> .....	55
<b>5.4 Conclusión General:</b> .....	56
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b> .....	57
<b>6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	57
<b>6.2 Anexos:</b> .....	60
<b>6.2.1 Anexo 01: Matriz De Consistencia</b> .....	60
<b>6.2.3 Anexo 03: Entrevista</b> .....	63

## ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS

<b>N° DE CUADRO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Página</b>
01	Objetivo específico 1.....	48
02	Objetivo específico 2.....	50
03	Objetivo específico 3.....	51

## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad podemos ver cómo está creciendo el campo empresarial, ya que muchas personas con ideas emprendedoras y de sobresalir empiezan a crear empresas de diferentes rubros: como comerciales, de servicios, industriales, entre otros.

En la globalización, es indudable que la construcción de mercados globales corresponde a los intereses de las empresas globales, en donde millones de medianos, pequeños y micro productores encuentran que el mercado en el cual sus capacidades productivas eran pertinentes ha desaparecido. Es decir, lo que era competitivo en un mercado regional o nacional no está resultando serlo en el nuevo mercado globalizado (Ruiz 2001)

La importancia del financiamiento y capacitación; el financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. La capacitación es una de las inversiones más rentables que puede realizar una empresa. Los jefes deben ser los primeros interesados en su propia formación y los primeros responsables en capacitar al personal a su cargo. Así mismo, las mypes se crean al año cientos, pero por muchas circunstancias quedan en movimiento pocas mypes al no enfrentar las dificultades para convertirse en unidades productivas y competitivas tales como: financiamiento, capacitación. Innovación, tecnología, etc.

Las MYPES juega un papel muy importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado y como afecto aportaran mayores tributos al Estado. Para poder afrontar

todos estos cambios las MYPES que no cuentan con liquidez suficiente requerirán un financiamiento que haga frente a tales obligaciones, es por ese motivo que, recién en los últimos años las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPES. (Aspilcueta,s.f).

Como se sabe, las mypes en nuestro país generan una gran fuente de trabajo y dinamizan la economía, pero debido a la globalización estas empresas necesitan crecer, es decir necesitan recursos para ampliar sus negocios y poder mantenerse en el mercado, entonces es allí donde surge la necesidad del financiamiento, hay diferentes tipos de financiamiento, pero la MYPE debe buscar a la que más se preste con sus necesidades y la que tenga menos tasa de interés, sin embargo, este tipo de empresas tienen problemas al momento de acceder a un financiamiento, algunas por ser informales, otras por desconocimiento, otras por miedo a endeudarse; pero otras se financian de manera informal, lo cual sí por un lado es más rápido pero por el otro la tasa de interés es muy elevada, perjudicando a la MYPE

**El enunciado del problema de investigación es el siguiente:** ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho 2016?

Para dar una respuesta al enunciado del problema se ha planteado el siguiente objetivo de la investigación objetivo general: Describir y determinar del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa corporación agrícola García” S.A.C., Ayacucho 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, de la misma manera nos planteamos los objetivos específicos:

1. Describir y determinar las principales fuentes del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.
2. Describir y determinar las necesidades de la capacitación de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho 2016.
3. Analizar comparativamente el financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho, 2016.

También se justifica porque nos ayudará a tener conocimientos más claros de cómo es el financiamiento en el accionar de las micro y pequeñas empresas del Perú, sabiendo así los diferentes tipos de financiamiento a las que pueden acceder las MYPES, pero también conoceremos los puntos precisos que debe tener en cuenta el empresario antes de acceder a un canal de financiamiento, para evitar un endeudamiento.

Por último, el esquema del presente proyecto de investigación es el siguiente: Título, resumen introducción, De igual manera el proyecto de investigación contiene, el marco teórico conceptual y la metodología en donde se destacó el tipo, nivel, diseño de investigación, población y muestra, definición, las técnicas e instrumentos que se emplearon sin olvidar el plan de análisis, la matriz de consistencia y los principios éticos. Finalmente, el proyecto incluye las referencias bibliográficas y anexos.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **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**

Ferraro , Golsdtein , Zuleta y Garrido (2011) en su investigación denominada: “El financiamiento a las Mypes en América Latina: Santiago de Chile, cuyo objetivo general justificar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las Mypes impulsadas en países de América Latina. El estudio se enfoca en la dinámica de las instituciones e instrumentos financieros en países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, México y otros, cuya metodología es analítico inductivo en un trabajo de campo, que incluyó entrevistas a los funcionarios de las diferentes regiones, se concluyó los países de la región presentan un cuadro caracterizado por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos.

Bustos (2013) en su tesis “fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, México, para obtener título de licenciado en economía, cuyo objetivo fue determinado como el desarrollo de



una investigación que permite conocer el entorno económico nacional y regional en el que se disuelve las MiPyMES (micro, pequeña y medianas empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto en el sector público como en el privado para promover el financiamiento se concluye desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las MiPyMES requiere analizar la estructura organizacional que conforma las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas en otorgar créditos.

Amadeo (2013) en su maestría: Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, cuyo objetivo es determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas; cuya metodología que utilizó fue la investigación tuvo un diseño no experimental y Para el análisis de los datos, se realizó un Análisis descriptivo se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

### **2.1.2. Nacionales**

Guerrero ( 2016) en su tesis: caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería-Chimbote, 2015., cuyo objetivo es de fortalecer su permanencia y apoyar su

crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias favorables como la del continente Europeo y de algunos países de América Latina, cuya metodología que utilizo fue no experimental – descriptivo, se concluye indicando, que la mayoría de las microempresas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es a corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento, gestión y manejo empresarial no pueden conducir su negocio con planes estratégicos claros y precisos. Frente a esta realidad, el Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que orienten el crecimiento y desarrollo de las Mypes, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados, lo que, complementados con los programas de capacitación, posibilitaría que las Mypes en general y las Mypes encuestadas en particular, puedan crecer y desarrollarse sostenidamente en el tiempo.

Maguiña (2016) en su tesis: caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro abastecimiento de equipos de cómputo –Chimbote, 2014, cuyo objetivo general determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014. cuya metodología que utilizo fue no experimental –descriptivo, se concluye el 57% de las Mypes encuestadas que recibieron financiamiento de terceros lo hizo del sistema no bancario; asimismo el 70% considera a la capacitación como una inversión, en este sentido se concluye que el Estado debe ayudar a las Mypes a formalizarse ya que así,

tendrían más ventajas para la obtención de líneas de crédito, conseguir mejores mercados para colocar sus productos, tener acceso al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, para ello las Mypes tienen que sanear sus activos más relevantes de los cuales disponen para ofrecer al sistema bancario como garantía. Con respecto a la capacitación, la “inversión” es un costo, es decir, es recuperable mientras más se invierta en la capacitación mayor será el desempeño del trabajador y aumentara la productividad de la empresa. Finalmente, recomendar que el Estado realice estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes; es decir, inviertan en programas de capacitación, también buscar los medios necesarios que brinden estímulos a las Mypes como el programa de “Jóvenes emprendedores” y charlas sobre las “Fuentes de financiamiento” ya que muchas veces las Mypes que cuentan con capital en efectivo no saben escoger la mejor fuente de financiación así como también la implementación de políticas financieras en el sistema bancario y no bancario como el crédito oportuno, tasas preferenciales a buenos pagadores independientemente del tamaño del negocio, esto hará que las Mypes mejoren su productividad y logren un mayor desarrollo.

Dominguez (2016) en su tesis: *caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de prendas de vestir del distrito de san miguel- Cajamarca, 2015*”, tuvo como objetivo general determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de prendas de vestir del distrito de San Miguel- Cajamarca, 2015. cuya metodología que utilizo fue descriptiva, se concluye La totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las Mypes

encuestados son personas adultas, más de 2/3 (73%) son del sexo femenino, (debido a que la mujer es más detallista), más de 2/3 (73%) se dedica al negocio más de 3 años; por lo tanto, tienen la antigüedad suficiente para ser estables; finalmente, la mayoría (82%) de las Mypes encuestadas autofinanciaron sus actividades de comercio. que pueden servir de garantía, recurran al financiamiento de terceros (financiamiento bancario y no bancario), con la finalidad de que arriesguen capital ajeno y no su capital propio, frente a cualquier adversidad que podría ocurrir. Por otro lado, más de la mitad (64%) manifiesta que su personal no han recibido capacitación; es decir, no valoran la capacitación, por lo que es necesario capacitar al personal para que se desempeñen en sus puestos de trabajo con eficiencia. Dado que la capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos.

### **2.1.3 Regionales:**

Se ha buscado trabajos de investigación relacionados con nuestro tema de investigación en universidades regionales e internet y no se ha encontrado ningún trabajo a este respecto.

### **2.1.4. Locales**

García (2015) en su tesis: organización y financiamiento para lograr la competitividad de las mypes en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho – 2014”, tuvo como objetivo es 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, Cuya metodología que utilizo, aplicado es no experimental, se concluye el financiamiento para Mypes, de acuerdo al cuadro 2 y grafico 1 se

observa que el 80% de los encuestados afirman la importancia de una adecuada adquisición y uso del financiamiento, ya que los empresarios tienen el conocimiento de que las empresas para obtener un desarrollo competitivo dentro del mercado deben de iniciar con un financiamiento para la mejora de las Mypes. El proceso de financiamiento, de acuerdo al cuadro 5 y grafico 4 el 60% afirman que para obtener el financiamiento encontraron limitaciones, convirtiéndose en uno de los principales problemas que enfrentan las Mypes, donde una entidad financiera exige demasiados requisitos, el exceso de burocracia, petición excesiva de garantías, y una alta tasa de interés, estas acciones hacen difíciles a las Mypes acudir al crédito financiero.

Tineo (2016) en su tesis: Influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la financiera pro empresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2015, tuvo como objetivo es determinar que el financiamiento y la capacitación que otorga la Financiera Proempresa influyen en la obtención de la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas en la Provincia de Huamanga – 2015; cuya metodología que utilizo fue El tipo de investigación es bibliográfica – documental, se concluye De acuerdo al cuadro y gráfico 1 el 87% de los encuestados, considera que el financiamiento que otorga la financiera Proempresa incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la Provincia de Huamanga. (Objetivo Específico 1), De acuerdo al cuadro y gráfico 2 el 90% de los encuestados considera que la capacitación por parte de las empresas financieras incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresarias en la Provincia de Huamanga. (Objetivo Específico 2)

Fernandez (2014) en su tesis, “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro ferretería, periodo 2011- 2012. como objetivo Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de los micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, periodo 2011-2012; cuya metodología que utilizo fue El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo se concluye Respecto al financiamiento. -Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, en el año 2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2011 el 40% fue de largo plazo. Respecto a la capacitación. -Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 10% recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 10% tuvieron dos cursos de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 10% ha recibido alguna capacitación, el 40% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 20% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. Teoría del financiamiento.**

Según (Enciclopedia financiera, s.f.)

Autores como Modigliani y Miller (1958), con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un

sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

#### **2.2.1.1. Para qué sirve el financiamiento**

A través del financiamiento, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener la economía estable y eficiente, así como también como de seguir sus actividades comerciales, esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte sector económico al cual participan. (Narvaéz , 2007)

#### **2.2.1.2. Tipos de Financiamiento**

Erossa (s.f.) siguiente manera: Es importante mencionar que las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa. Así tenemos que las fuentes de financiamiento se clasifican según su procedencia en:

##### **2.2.1.2.1. Fuentes Internas de Financiamiento (Inversión)**

Son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, dentro de las cuales están:

**a) Incrementos de Pasivos Acumulados:** Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

- b) **Utilidades Reinvertidas:** Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que, en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).
- c) **Aportaciones de los Socios:** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- d) **Venta de Activos (desinversiones):** Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.
- e) **Depreciaciones y Amortizaciones:** Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicadas directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- f) **Emisión de acciones:** Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembro de una corporación: son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa, son esencialmente especulativas, quien adquiere una acción no sabe cuánto ganará, ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos. (pag. 167)



Por otro lado, Miranda (s.f.) menciona lo siguiente de fuentes externos:

a) Utilidades no distribuidas.

Las utilidades no distribuidas sirven como fuente de capital para expansión o para nuevas inversiones; la idea de nueva inversión hace útil para el progreso de la empresa el financiamiento; vale la pena enfatizar que ese mismo excedente constituye la fuente de ganancias del capital invertido por los propietarios; sin embargo, estos no estarían interesados en colocar su capital adicional en una opción que no ofreciera mejores garantías que otras alternativas, ya sean estas de inversión o de consumo.

b) La Depreciación

Una de las finalidades que se le asigna a la partida de depreciación, es la de recuperar el capital invertido en activos depreciables. Los fondos de depreciación acumulados sirven para financiar diferentes sectores de desarrollo de la empresa y para hacer frente a nuevas necesidades. Parte de esos fondos son destinados a la renovación de activos necesarios, pero los fondos restantes proporcionan un crédito libre de impuestos para atender diferentes frentes de la empresa.

c) Venta de Activos

La venta de activos fijos, o de la cartera o la disminución de los inventarios, pueden constituirse en mecanismos alternos de financiación interna de la empresa. Sin embargo, esta práctica puede resultar bien azarosa pues los activos fijos negociados o los niveles menores en los inventarios podrían comprometer seriamente la producción de la empresa, y por ende su importancia prestigio frente a sus habituales consumidores.

Miranda (S.F.) menciona los siguiente:

### **Fuentes externas de financiamiento**

Aquellas otorgadas por terceras personas tales como:

- a) **Proveedoras:** Esta fuente es la más común. Generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.
- b) **Acciones:** Para los nuevos propietarios el rendimiento de su inversión está representado en dividendos o en el aumento en el valor de su participación; para los poseedores de títulos de deuda, el rendimiento está representado en los intereses que reciben periódicamente. Para su nueva inversión y crecimiento de la empresa y así tener ganancias.
- c) **Créditos Bancarios:** Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo.
- d) **Bonos:** Los bonos constituyen una forma alterna de financiación externa para la empresa. El tener bono es una adquisición es una hipoteca para la empresa. En caso de liquidación, los bonos hipotecarios son pagados antes que cualquier otro derecho sobre los activos; además, los bonos tienen garantizado un rendimiento independiente del éxito de la empresa.

e) **Boceas:** Frente al ocaso de las fuentes tradicionales de financiación, y ante la saturación y dificultad del crédito externo y, sobre aparecer la figura interesante del “Bono” y la más reciente “Bono Obligatorio Convertible en Acciones.

f) **Crédito Nacional:** Los recursos de financiación de corto plazo encontramos los sobregiros bancarios, la cartera ordinaria o comercial, las cartas de crédito con financiación, las aceptaciones bancarias y el descuento de bonos de prenda.

Los medianos plazos son: el crédito bancario de libre asignación y el crédito de fomento, el cual se tramita a través de bancos y corporaciones financieras. (pág. 131).

#### **2.2.1.2.2. Según su plazo de vencimiento:**

**Financiamiento a corto plazo** financiamientos a corto plazo están conformados por:

a) **Sobregiro bancario:** corresponde a un cupo de crédito automático, a un costo más elevado que el ordinario.

b) **Cartera ordinaria:** son los créditos que conceden los bancos para variados usos de sus clientes, cuyo compromiso se estipulan para un año o menos.

c) **Cartas de crédito:** se utilizan para facilitar las negociaciones entre un comprador y un vendedor que no se conocen o no se tienen entre sí la suficiente confianza comercial. Vale la pena anotar que, aunque se les llama de "crédito", en algunas ocasiones los pagos se hacen de contado. Se podrían llamar en general "cartas de confianza" para cualquier negociación, con más propiedad "cartas de crédito" cuando la operación incluye algún nivel de financiación.

- d) **Carta de crédito internacional:** es un instrumento de pago en el cual un comprador de un país pide a su banco nacional que le solicite a un banco extranjero el pago de una mercancía a un proveedor, cuando este haga el despacho correspondiente.
- e) **Aceptaciones bancarias:** es la misma que la de las letras de cambio que son aceptadas por una institución bancaria. El vendedor entrega al comprador una mercancía, y con base a la factura comercial se elabora un título valor en que se estipula el compromiso del comprador con el vendedor, y el plazo convenido para su pago. El banco elabora el documento y asume la responsabilidad de la cancelación.
- f) **Descuentos de Bonos de Prenda:** que expide un bono de prenda con base a una mercancía almacenada en su bodega o en cualquier otro almacén prendario; y la financiación la concede una corporación financiera o un banco, mediante el descuento de los bonos; el tener prendario concede la financiación para una empresa.
- g) **Titulación de activos:** la "titulación" o "secularización" es el proceso donde se transforma en títulos valores, la cartera crediticia o los activos financieros.
- h) **Las tarjetas de crédito:** es el "dinero plástico", representado en las tarjetas de crédito. La clientela de los bancos y corporaciones tienen un cupo asignado de crédito diferido a 6, 12 o 18 meses para sus compras rutinarias, con la sola presentación de la tarjeta y el diligenciamiento de un cupón. Se trata de liberar a usuarios sedentarios o a los viajeros de los inconvenientes de llevar dinero, así como el horario y lugares forzosos de mala atención.
- i) **Créditos Bancarios:** Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo.

j) **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

**Financiamiento a Largo Plazo:** están conformados por:

a) **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados

b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

c) **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

d) **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Por otro lado, Castellanos (2009, p. 5) se clasifica en:

- ✓ Financiamiento Externo: "Ingresos obtenidos por empréstitos de entes u organismos internacionales financieros, o de personas naturales o jurídicas no residentes en el país".
- ✓ Financiamiento Interno: "Ingresos obtenidos por empréstitos de entes u organismos financieros públicos o privados, residentes en el país".

Según Filipo (2011) en su libro menciona que el:

### **Financiamiento del desarrollo económico:**

El instrumento financiero es entonces específico al lugar, y al sector de la economía. Presumiblemente, también será específico al cliente (una pequeña o gran empresa), y al monto, así como a otras características del contrato (tipo y monto del colateral, posibilidad de renovación, plazo, etc.).

### **5.2.2. Teoría de capacitación.**

Según Vizcarra (2009) señala:

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, de gran mediana, pequeña o micro empresa para adoptar un valor agregado.

El empresario de las micro y pequeñas empresa requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para un mejor manejo de la empresa.

Los Empresarios de la Micro y pequeña empresa, requieren tener una visión integral

de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante.

### **Marco legal de la capacitación de las mypes en el Perú**

(Albujar , Jananpa , Odar , & Osorio , 2008) señalan que:

La Ley N.º 28015, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las mypes. Asimismo, el Estado debe incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones para un mejor manejo del personal.

Según Ibarra (1998) citado por (Cabrera, 2009, p. 4) opina: la tendencia es que las organizaciones se convierten en comunidades de aprendizaje que lo generan, lo conservan y lo traduzcan en acciones de valor agregado... la sobrevivencia en el mundo global y competitivo depende en estos momentos, de la inversión que hagan la empresa en intangibles, como una innovación tecnológica, organización flexible y desarrollo de capital humano.

Por lo contrario, Bueno (1999) citado por (Cabrera2009, p. 4) afirma la presencia en la mente de ideas acerca de una cosa o cosas que se saben de cierta ciencia, arte, etc. En concreto se puede entender por conocimiento como una “combinación de idea, aprendizaje, modelo mental...”.

Dado este contexto, el conocimiento debe verse en dos dimensiones, desde el punto de vista de sus poseedores:

- ✓ Conocimiento individual: el que posee individualmente el trabajador.
- ✓ Conocimiento colectivo: el que acumula la organización como resultado de la integración estratégica de este puesto al servicio de interés común en bien de la sociedad y garantiza la verdadera competitividad.

Estas dos dimensiones, entonces podemos considerar que el termino conocimiento “se refiere a la capacidad de los grupos sociales para generar y aprovechar información, actuar ante situaciones imprevistas, comprenden las necesidades del momento trasmitirlas a otros, adoptar las propias aptitudes a formas de organización y tecnologías inéditas, en otras palabras, el aprender a aprender, como condición indispensable de sobrevivencia (Mancera 1997).

López (2000) citado por (Cabrera, 2009, P.4-5) señala que hay dos dimensiones que se expresa el conocimiento estas pueden ser:

- ✓ Conocimiento operativo: capacidad personal en la que se excluyen las habilidades experiencia, la inteligencia y son resultados de una transformación del individuo y puede ser aplicado la organización para alcanzar la “productividad” o “tareas” nuevas y diferentes como la innovación.
- ✓ Conocimiento proactivo: cuando se dispone fortalezas suficientes para anticiparse y provocarlos cambios que traigan como consecuencia la transformación del entorno y la garantía de la competitividad.



### **Importancia de la capacitación**

Según Vizacarra (2009, Párr. 4) señala: la capacitación en la actualidad de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo para su mejor desenvolvimiento en la empresa. La obsolescencia, es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantiza eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundará en beneficios para la empresa.

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes para el bienestar de empresa para tener personales productivos y activos.

### **Búsqueda de sentido de la capacitación**

García (s.f.) señala que :

Se deberá contar con la Visión y la Misión del departamento y/o sistema de capacitación, donde se pueda percibir con claridad por qué y para que exista éste. Así mismo se deberán definir o seleccionar un conjunto de Valores cuya pretensión sea la de regir o normar al sistema o la función de capacitación, es decir, que existan principios reguladores de la misma para evitar que ésta se desvíe. De esta forma se contará con una especie de dirección y sentido de la capacitación, porque en conjunto,

estos tres elementos, la visión, la misión y los valores darían origen a lo que debería ser un sistema integral de capacitación, es decir, la Filosofía de cómo se quiere que sea la capacitación institucional en la empresa. (p.5)

**Chacaltana (2005)** 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.

### **La teoría de las inversiones en capital humano.**

Chacaltana (2005) menciona que : La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964)<sup>6</sup>. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de

oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964) asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

### **Capacitación y desarrollo empresarial**

Se ha revisado literatura específica con el objetivo de sustentar la premisa de que la capacitación permite el desarrollo de la empresa. Se han encontrado trabajos de autores

que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación / competitividad, capacitación/ productividad, etc. Las más resaltantes se mencionan a continuación:

Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión (OIT, 2005). Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% (Chacaltana, 2005).

### **La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

García (s.f) también menciona:

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación - puede ser explicada con la ayuda del gráfico 2. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingreso asumiendo condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994). a. La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta El modelo estándar

sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación - puede ser explicada con la ayuda del gráfico 2. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos HH, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil CC, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión). Nótese que el perfil CC luego del periodo de formación post escuela, crece a tasas mayores que el perfil HH. La decisión del que va a financiar la formación post escuela, consiste entonces en comparar la ganancia de ingresos (o productividad) – la zona incremental (3) – contra los costos de esa formación- costos directos (1) e indirectos (2).os HH, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil CC, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión). Nótese que el perfil CC luego del periodo de formación post escuela, crece a tasas mayores que el perfil HH. La decisión del que va a financiar la formación post escuela, consiste entonces en comparar la ganancia de ingresos (o productividad) – la zona incremental (3) – contra los costos de esa formación- costos directos (1) e indirectos (2).

Esto llevo a Becker (1964) a distinguir entre dos tipos de capacitación:

✓ Capacitación “perfectamente” general. Se caracteriza porque incrementa el producto marginal del trabajador en exactamente la misma cantidad en muchas firmas. Ej.: Procesador de texto o poner ladrillos. Debido a esta característica, es el trabajador el que tiene los incentivos para financiar este tipo de capacitación. La empresa no tiene ningún tipo de incentivo.

✓ Capacitación “completamente” específica. Este tipo de capacitación incrementa la productividad del trabajador en la firma que proporciona la capacitación, pero no tiene efecto en su productividad en otras firmas. Ej.: programas de familiarización de nuevos empleados. Debido a esta característica, es la empresa quien tiene incentivos para financiar esta capacitación. El trabajador no tiene ningún incentivo.

### **2.2.3. Teoría de Mypes**

Según Aspilcueta (s.f.) señala, El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

Cleri (2015) menciona: Las PyMEs son la columna vertebral de las economías nacionales. Aportan producción y empleo, garantizan una demanda sostenida,

motorizan el progreso y dan a la sociedad un saludable equilibrio. Las empresas pequeñas tienen como principal virtud justamente su tamaño. Ello les permite abordar aquellas actividades que no pueden ser realizadas por las firmas mayores; también les da agilidad, flexibilidad y reflejos que son fundamentales para sobrepasar las contingencias de un mercado complejo y de veloces transformaciones. Pero conducir PyMEs no es una tarea fácil y la severidad de la gestión no da tiempo para incorporar competencias o mejorar las habilidades directivas imprescindibles para alcanzar el nivel necesario de eficacia y eficiencia.

### **CARACTERISTICAS**

Según (Aspilcueta, s.f.) las características de las mypes son:

- Microempresa: número de trabajadores de 1 hasta 10, el monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña empresa: número de trabajadores de 1 hasta 100, el monto máximo de 1700 UIT.

### **IMPORTANCIA**

Según (Aspilcueta s.f.) señala, “Las MYPEs son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI)”; importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

### **IMPORTANCIA DE LA PYME**

Según Otaya (2006) dice lo siguiente:

En la actualidad las PYME representan un estrato muy importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, constituyéndose en algunas zonas del interior del país como la única forma de organización empresarial existente sobre la cual gira la actividad económica.

### **OBJETIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES (pymes)**

Según Consejo de normas internacionales de contabilidad (2009) determino los objetivos son:

- ✓ El objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia



gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

✓ Los estados financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia: dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma.

### **IMPORTANCIA DE LA NIIF PARA PYMES**

Según Ramirez y Suarez, (2012, p.8-9), señalan las importancias son:

✓ Primero, porque con la NIIF para Pymes se mejora la presentación de la información financiera, ésta se hace transparente, de mejor calidad y permite su comparabilidad. Los diferentes modelos y formas de presentar la información contable y sobre todo las bases que se utilizan, pueden oscurecer las comparaciones que requieren los inversores, prestamistas y en general los stakeholders (usuarios). Para los inversionistas, beneficia no solo a quienes proporcionan deuda o capital de patrimonio, sino a quienes buscan capital, porque reducen sus costos de cumplimiento y eliminan o disminuyen incertidumbres que afectan su costo.

✓ Segundo, el hecho de ser estándar, facilita los procesos de auditoría, control y aseguramiento.

✓ Tercero, permite una mayor profundidad conceptual, facilita la educación y el entrenamiento; los estudiantes se benefician porque aprenden a manejar un modelo internacional globalizado; a los empleados que manejan procesos contables, se les facilita más la utilización de procesos estandarizados en su aspecto conceptual, favorece también la especialización”.

## **NIC O NIIF COMPLETA; DIFERENCIA CON RELACIÓN A LA; NIIF PARA PYMES**

Según Ramírez y Suarez (2012 p. 12,13 y 14). Señalan varias diferencias entre las NIIF son:

### ✓ NIC 1 Estados financieros

La NIC 1: exige a la entidad que, al aplicar una política contable retroactivamente, o cuando realice un re expresión retroactiva, debe incluir un estado de situación financiera al principio del primer estado financiero comparativo. La NIIF para Pymes no lo contempla.

A cambio de lo contemplado en la NIC 1, La NIIF para Pymes permite a una entidad presentar un único estado de resultados y ganancias acumuladas, en lugar del estado de resultado integral y del estado de cambios en el patrimonio, cuando los cambios en el patrimonio durante el periodo, surjan solamente de ganancias o pérdidas, pago de dividendos, correcciones de errores de periodos anteriores y cambios de políticas contables.

### ✓ La NIC 16 Propiedad planta y equipo.

Después del reconocimiento inicial, las NIIF completas o plenas, permiten usar el modelo de revaluación en propiedad planta y equipo. Esto no es permitido en la NIIF para Pymes; solamente puede hacerlo en la transición.

Las NIIF completas requieren que anualmente se haga una revisión del valor residual, método de depreciación, vida útil. En la NIIF para Pymes solo es requerido si existen indicios que un cambio significativo se ha producido desde el último periodo reportado.

✓ La NIC 38 Intangibles

La NIC 38 permite que, en un proyecto de investigación, los costos en la fase de desarrollo, previo el cumplimiento de requisitos, sea considerado activo. Los de investigación son gasto. En la NIIF para Pymes -Sección 18- todos esos costos tanto de investigación como desarrollo son gastos.

La NIC 38 establece que a un intangible de vida útil indefinida se reconozca el deterioro, no es factible su amortización. En la NIIF para Pymes -Sección 18- los intangibles de vida útil indefinida se amortizan en 10 años.

✓ La NIC 40 Propiedades de inversión.

La NIC 40 permite elegir la política contable para la medición, la NIIF para Pymes no lo permite. En la NIC 40 la entidad puede elegir la medición entre el valor razonable con cambio en el estado de resultados o el modelo costo depreciación-deterioro e informar o revelar información suplementaria. La Sección 16 Propiedades de Inversión permite usar valor razonable siempre y cuando éste no exija un costo o esfuerzo desproporcionado; no exige revelar información sobre valor razonable.

✓ La NIIF 8 Segmentos de Operación.

Sólo requiere la revelación de información segmentada a las entidades, cuya deuda o instrumentos de patrimonio cotizan o están registrados para cotizar en la bolsa.

✓ La NIC 27 Estados Financieros Consolidados y Separados.

Exime a algunas entidades controladoras de preparar estados financieros consolidados:

- a) Si la controladora es una subsidiaria de una controladora que cumple las NIIF.
- b) Si, su deuda, o sus instrumentos de patrimonio, no cotizan en bolsa.

✓ La NIC 36 deterioro del valor de los activos.

No se aplica a la NIC 2 Inventarios, pero si, a la sección 13 inventarios.

✓ La NIC 33 Ganancias por Acción.

Requiere la presentación de ganancias por acción solo para entidades cuyas acciones ordinarias o acciones potencialmente ordinarias cotizan en bolsa.

## **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

### **2.3.1. Definición del financiamiento**

El financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa.

Anónimo (2016) Señala: La financiación, o financiamiento, es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, esta es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad. Por ejemplo, para ser el desarrollador de tu propio negocio probablemente necesitaras de algún banco, organización o prestamista que financie tu proyecto. Generalmente la manera más común de obtener la financiación es a través de préstamos o de créditos. (parr. 1).

### **Acción**

Es un título de crédito nominativo que representa una de las partes iguales en que se divide el capital social de una empresa. Las acciones permiten al inversionista la posibilidad de participar como socio de una empresa. Son títulos valor que representan

una parte alícuota del capital social de una empresa y que permiten la movilización de un derecho de propiedad sobre bienes muebles e inmuebles. Esto significa que el propietario de una acción es dueño de la empresa en la parte proporcional que representa su acción y su importe representa el límite de la obligación que este contrae ante terceros y la empresa misma.

### **Apalancamiento**

El apalancamiento es la relación entre crédito y capital propio invertido en una operación financiera.

### **Liquidez**

Es la capacidad de realizar un intercambio rápido a un precio neto (es decir, después de las comisiones), que se aproxima mucho al valor reciente del título.

### **Titulación de activos**

Es un mecanismo de crédito que comienza a tomar cierta notoriedad e importancia en nuestro sistema financiero.

### **2.3.2. Definición de capacitación**

Según Hernández (2004) dice lo siguiente:

#### **Capacitación**

Se refiere a un esfuerzo planificado por parte de una organización para facilitarle al personal el aprendizaje de las aptitudes relacionadas con su trabajo. Las cuales son: el conocimiento, las habilidades y los comportamientos necesarios para un desempeño exitoso del trabajo; como también se puede incluir la creatividad y el compartir los

conocimientos. La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo.

**Desarrollo:** se refiere a los conocimientos que se le proporcionan al trabajador con el propósito de prepararlo para responsabilidades futuras, es decir, se tiene detectado que la persona tiene potencial para ocupar mejores puestos, o puestos con mayores niveles de responsabilidades, de tal forma que se capacita a esta persona con el objetivo claro de prepararlo para promociones futuras.

**Entrenamiento:** es la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos en las sesiones de capacitación, con el propósito de adquirir o desarrollar habilidades psicomotrices en los trabajadores para desarrollar mejor su trabajo.

**Los conocimientos.** Se refieren a la capacidad del individuo para identificar, reconocer, describir y relacionar objetos -concretos o abstractos- en el ámbito de su trabajo. Dicho conocimiento está construido a partir del bagaje de conceptos imágenes que ha acumulado la persona en su memoria.

**Las habilidades intelectuales.** Se refieren a la capacidad del individuo para aplicar los conocimientos y el juicio en la ejecución de sus funciones y la solución de los problemas del trabajo. Las habilidades intelectuales se refieren al saber hacer.

**Las habilidades sicomotoras.** Se refieren a la capacidad del individuo para realizar movimientos rápidos, seguros y precisos en el trabajo, mediante una acción combinada de facultades físicas, sensoriales y mentales. Las habilidades sicomotoras se refieren a las destrezas operativas del trabajador.

**Las habilidades interpersonales.** Se refieren a la capacidad del individuo para interactuar con otras personas en el trabajo, a fin de comunicarse, persuadir, entretener, supervisar, enseñar, negociar o aconsejar. Estas habilidades suponen atributos de personalidad favorables y el dominio de técnicas de comunicación que pueden ser desarrolladas y aprendidas a través de la capacitación. También se las suele llamar competencias sociales.

**La disposición anímica.** Tiene que ver con los factores que influyen en el estado afectivo y la voluntad de trabajo de las personas; entre estos se incluyen las actitudes, las creencias, la percepción de equidad, los valores y la motivación con relación a las condiciones del trabajo.

### **2.3.3. Definición de las MYPES**

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de competitividad. Formalización y desarrollo de la Micro y Micro y pequeña empresa y del Acceso al empleo decente (dec. Leg. N° 1086).

**Las PyMEs** son la columna vertebral de las economías nacionales. Aportan producción y empleo, garantizan una demanda sostenida, motorizan el progreso y dan a la sociedad un saludable equilibrio. Las empresas pequeñas tienen como principal virtud justamente su tamaño.

### **III. HIPÓTESIS**

No aplica

### **IV. METODOLOGÍA**

#### **4.1. Diseño de la investigación**

El diseño de Investigación que se utilizó fue de tipo cualitativo, nivel Descriptivo, bibliográfica, documental y de caso.

#### **4.2. Población y muestra**

Dado que la investigación fue descriptiva bibliográfica, documental y de caso no hay población, tampoco muestra.

#### **4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores**

No aplica

#### **4.4. Técnicas e instrumentos**

##### **4.4.1. Técnicas**

En el recojo de la información para lograr el objetivo específico 1 se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica documental y para lograr el objetivo específico 2 se utilizó la técnica de la entrevista.

##### **4.4.2. Instrumentos**

En el recojo de la información para lograr el objetivo específico 1 se utilizó el instrumento de fichas bibliográficas y para el objetivo 2 se utilizó un cuestionario de 10 preguntas cerradas.



#### 4.5. Plan de análisis

Para obtener el objetivo específico 1 se utilizó la revisión bibliográfica y documental de los antecedentes apropiados. Para lograr el objetivo específico 2 se aplicó un cuestionario al gerente representante de la empresa del caso. Finalmente, para lograr el objetivo específico 3 se realizó un análisis comparativo de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

#### 4.6. Matriz de consistencia

Ver anexo 01

#### 4.7. Principios éticos

No aplica

### V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

#### 5.1. Resultados

**5.1.1. Respecto al objetivo específico 1:** Describir y determinar las principales fuentes de financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

**CUADRO 01**

AUTORES	RESULTADOS
<b>Guerrero (2016)</b>	Afirma que la mayoría de las microempresas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es a corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan la capacitación, lo

	que implica que por falta de conocimiento, gestión y manejo empresarial no pueden conducir su negocio con planes estratégicos claros y precisos.
<b>Maguiña (2016)</b>	Indica que las Mypes a formalizarse ya que así, tendrían más ventajas para la obtención de líneas de crédito, conseguir mejores mercados para colocar sus productos, tener acceso al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, para ello las Mypes tienen que sanear sus activos más relevantes de los cuales disponen para ofrecer al sistema bancario como garantía. Con respecto a la capacitación, la “inversión” es un costo, es decir, es recuperable mientras más se invierta en la capacitación mayor será el desempeño del trabajador y aumentara la productividad de la empresa.
<b>Domínguez (2016)</b>	Sostiene que las encuestadas autofinanciaron sus actividades de comercio; por tal motivo, se recomienda que dichas Mypes, por el hecho que son formales y tienen algunos activos propios que pueden servir de garantía, recurran al financiamiento de terceros (financiamiento bancario y no bancario), con la finalidad de que arriesguen capital ajeno y no su capital propio, frente a cualquier adversidad que podría ocurrir..
<b>Fernández (2014)</b>	Respecto al financiamiento. -Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, en el año 2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2011 el 40% fue de largo plazo. Respecto a la capacitación. -Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la

	capacitación de sus Mypes son: el 10% recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 10% tuvieron dos cursos de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 10% ha recibido alguna capacitación, el 40% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 20% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.
--	--

**Fuente:** Elaboración propia en base a los antecedentes, nacionales y locales de la presente investigación.

**5.1.2. Respecto al objetivo específico 2:** Describir y determinar las necesidades de la capacitación de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho 2016.

#### CUADRO 02

ÍTEMS	<u>RESULTADOS</u>	
	SI	NO
<u>CAPACITACION</u>		
6.- ¿Usted brinda capacitación a sus trabajadores?	<b>X</b>	
7.- ¿ Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	<b>X</b>	
8.-¿ Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?	<b>X</b>	
9 .-¿Considera usted que la capacitación mejora la competitividad de su negocio?	<b>X</b>	
10.-¿Le gustaría que las capacitaciones las realizaran una persona especializada?	<b>X</b>	

**Fuente:** Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al gerente de la empresa del caso (Ver anexo 03).

**5.1.3. Respecto al objetivo específico 3:** Analizar comparativamente el financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho, 2016.

**CUADRO 03**

<b>ELEMENTO DE COMPARACION</b>	<b>RESULTADOS OBJETIVO N° 1</b>	<b>RESULTADOS OBJETIVO N° 2</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Medio por el cual se obtuvo el financiamiento</b>	el 90% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, FERNANDEZ (2014)	La empresa afirma que obtuvo su financiamiento por medio de los bancos	<b>Si coinciden</b>
<b>Financiamiento en los 3 últimos años</b>	el financiamiento que obtienen es a corto plazo. GUERRERO (2016)	La empresa determina que si obtuvo financiamiento en los últimos 3 años	<b>Si coinciden</b>
<b>La capacitación es una inversión</b>	la “inversión” es un costo, es decir, es recuperable mientras más se invierta en la capacitación mayor será el desempeño del trabajador y aumentara la productividad de la empresa. MAGUIÑA (2016)	La empresa afirma que la capacitación es una inversión.	<b>Si Coinciden</b>
<b>El financiamiento mejora la competitividad</b>	los empresarios tienen el conocimiento de que las empresas para obtener un desarrollo competitivo dentro del mercado deben de iniciar con un financiamiento para la mejora de las mypes. TINEO (2016)	La empresa afirma que el financiamiento mejora la competitividad de su negocio.	<b>Si coinciden</b>

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

## **5.2. Análisis de resultados:**

### **5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:**

Domínguez (2016), Maguiña (2016), y Fernández (2014): si coinciden en sus resultados todos ellos afirman que si obtuvieron financiamiento de terceros como por ejemplo de los bancos y entidades financieras que se utilizaron en diferentes aspectos como mejoramiento de local, adquirir bienes para la empresa y capacitación; referente a la capacitación también coinciden ya que le dan importancia primordial ya que con el financiamiento y la capacitación da un mejor imagen para el progreso de la empresa los resultados obtenidos casi el 100% ha capacitado a sus trabajadores. Guerrero (2016), en otro caso este autor menciona que los financiamientos que adquiere es de corto plazo y con intereses muy elevados y sobre la capacitación no le dan mucha importancia lo que implica que por falta de conocimiento, gestión y manejo empresarial no pueden conducir su negocio con planes estratégicos claros y precisos.

### **5.2.2. Respecto al objetivo específico 2:**

#### **Respecto a la capacitación:**

De las 5 preguntas propuestas al gerente de la empresa en estudio que representa el 100%, se obtuvo una respuesta positiva del 60% y el 40 % como respuesta contraria, esto nos refleja que la empresa toma las medidas necesarias para el buen funcionamiento de su negocio y sobre todo para dar una buena atención al cliente por medio de sus colaboradores de esta manera podrá tener más competitividad en con las empresas de su competencia

### **5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:**

#### **Respecto al financiamiento:**

De las 5 preguntas realizadas al gerente las cuales representan el 100%, el 80% nos dio como respuesta si y el 20% una respuesta negativa, el financiamiento y sobre todo es beneficiosa para la empresa estudiada porque está tomando en cuenta todas las medidas para en crecimiento de su negocio, según la teoría del financiamiento nos menciona que es el equilibrio del costo y las ventajas para el buen inicio de un negocio.

#### **Respecto al Medio por el cual se obtuvo el financiamiento**

Según los resultados encontrados en el objetivo específico 1 y en los resultados del objetivo específico 2, referente al medio por el cual se obtuvo el financiamiento si coinciden, pues lo que la empresa indica es que lo obtuvo por medio de los bancos tal como establece FERNANDEZ (2014).

#### **Respecto al Financiamiento en los 3 últimos años**

Según los resultados encontrados en el objetivo específico 1 y en los resultados del objetivo específico 2, relacionado al financiamiento obtenido en los 3 últimos años si coinciden, dado que la empresa indica que, si obtuvo financiamiento en los últimos tres años, así mismo el financiamiento que obtienen es a corto plazo. GUERRERO (2016).

#### **Respecto a que La capacitación es una inversión**

Según los resultados encontrados en el objetivo específico 1 y 2, relacionado a que consideran que la capacitación es una inversión coinciden, La empresa afirma que la capacitación es una inversión, sin embargo si lo considera como una inversión MAGUIÑA (2016)

## **Respecto que si el financiamiento mejora la competitividad**

Según los resultados encontrados en el objetivo específico 1 y 2, relacionado a la mejora de la competitividad por medio del financiamiento si coinciden, puesto que la empresa afirma que el financiamiento mejora la competitividad de su negocio y TINEO (2016) en las micro y pequeñas empresas.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **6.1 Respecto al objetivo 1:**

De acuerdo a la revisión de los antecedentes, se han encontrado trabajos que hayan demostrado estadísticamente del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú; los trabajos sólo se han basado a describir por separado las variables.

### **6.2 Respecto al objetivo 2:**

De acuerdo al cuestionario aplicado al gerente de la empresa Corporación Agrícola García s.a.c., Ayacucho, en su capacitación si capacita a sus trabajadores y esto le genera una mejora en la competitividad para que a si la empresa prospere por el buen trato al cliente y de esa manera será recomendado y ver como una empresa de confianza y ser competitivo para el resto, el dueño de la empresa lo ve como una inversión.

### **5.3 Respecto al objetivo 3:**

De acuerdo a la revisión de la literatura y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, se puede concluir que en las empresas de comercio a nivel nacional como en la empresa Corporación Agrícola García s.a.c., Ayacucho, el financiamiento

y la capacitación si tiene un papel muy importante en todo negocio porque sin capital no hay negocio y sin capacitación no se puede proponer una meta para la mejora del negocio y ser competitivo.

#### **5.4 CONCLUSIÓN GENERAL:**

Según los autores revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de comercial Corporación Agrícola García s.a.c., Ayacucho, tiene un valor indispensable ya que por medio del financiamiento estas empresa puede mejorar su local, comprar sus activos fijos y de esa manera mejorar el negocio para que así pueda generar más rentabilidad y les será más fácil obtener créditos bancarios porque ya tienen con qué avalar su financiamiento, respecto a la capacitación es también importante ya que casi el 80% capacitan a sus colaboradores y eso es algo positivo para la empresa.



## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(IASB), C. d. (2009 Julio). *Niif para las Pymes*. London.

Alberto, C. R. (2009, p. 4). *¿Por qué es importante la capacitación*. El Cid Editor.

Amadeo Arostegui, A. (2013). *Determinacion del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Maestría en Dirección de Negocio, Universidad Nacional de Plata, Facultad de Ciencias Económicas, Mexico.

Anónimo. (02 de diciembre de 2016). *wikipedia.or*. Obtenido de wikipedia.or:  
<https://es.wikipedia.org/wiki/Financiaci%C3%B3n>.

Aspilcueta Rivera, J. (s.f.). *Mypes en el Perú*. Obtenido de monografias.com:  
<http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml#ixzz4mHk1mGv0>

Bustos García, J. J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitacion en el distrito federal para el desarrollo de micrs, pequeñas y medianas empresas*. Tesis, Universidad Nacional Autonoma de Mexico, Facultad de Economía, Distrito federal- Mexico.

Cabrera Rodríguez, J. A. (2009, P.4-5). *¿Por qué es importante la capacitación?* El Cid Editor.

camara de comercio, i. y. (s.f.). *Desarrollo económico Desafíos y oportunidades de la region Ayacucho*. Obtenido de bcrp.gob.pe: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2015/ayacucho/eer-ayacucho-2015-vargas.pdf>

Castellanos , P. (2009). *tipo de financiamiento en guatemala* . EL Cid editor .

Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: el caso peruano*. Informe final, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, Perú.

Cleri, C. (2015). *El libro de las pymes*. EDICIONES GRANICA.

Dominguez Paz, M. A. (2016). *caracterizacion del financiamiento y capacitacion de la micro y pequeñas empresas -rubro compra/venta de prendas de vestir del distrito de san miguel -Cajamarca*. Tesis Para Optar Titulo Profesional de Contador Público, Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote , Escuela Profesional de Contabilidad, Cajamarca. Recuperado el 25 de Octubre de 2017

Erossa Martin, V. E. (s.f.). *Proyecto de inversion en ingenieria (su metodologia)*.

Fernandez Melgar , C. (2014). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentgabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreteria, periodo 2011-2012* . Ayacucho .

- Ferraro , C., Golsdtein , E., Zuleta , L. A., & Garrido , C. (s.f.). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en America Latina* . Santiago de Chile .
- Filipo, A. I. (2011). *financiamiento del desarrollo economico*. Universidad Catolica Los Angeles , Escuela profesional de Contabilidad . AIRES, B. Recuperado el 08 de NOVIEMBRE de 2017, de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=3199971>
- financiera, E. (s.f.). *teorema de Modigliani y miler* . Obtenido de enciclopediafinanciera.com: <http://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>
- García Gonzales, N. (2015). *organización y finsanciamiento parta lograr la competitividad de la mypes en el sector de produccion de muebles en la region de Ayacucho-2014*. Tesis para Optar Titulo Profesional de Contador Publico, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Escuel Profesional de Contabilidad , Ayacucho. Recuperado el 22 de Octubre de 2017
- García Lopez, J. M. (s.f.). *el proceso de capacitacion sus etapas de implementacion para mejorar el desempeño del recurso humano en las organizaciones*. Mexico .
- Guerrero Gavino, M. G. (2016). *caracterizacion del financiamiento y capacitacion de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de articulo de ferreteria-Chimbote 2015*. tesis para optar titulo profesional , Universidad Católica Los Angeles de Chimbote , Escuela Profesional de Contabilidad , Chimbote. Recuperado el 28 de octubre de 2017
- Hernández Ortega , R. (01 de Enero de 2004). *la capacitacion en la empresa base para el progreso de cambio Organizacional*. Recuperado el 08 de noviembre de 2017, de ebookcentral: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=3190423>
- Maguiña Ruiz, Y. I. (2016). *caraterizacion del financiamiento y capacitacion de la micro y pequeña empresas del sector comercio-rubro abastecimiento de equipo de computo-Chimbote 2014*. Tesis para Optar Titulo Profesional de Contador Publico, Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote, Escuela Profesional de Contabilidad , Chimbote. Recuperado el 25 de Octubre de 2017
- Miranda Miranda , J. J. (s.f.). *Fuentes de financiamiento (glosario)*.
- Nilda, V. R. (16 de Noviembre de 2009, parr. 1). Obtenido de [www.mundomype.com](http://www.mundomype.com): <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

- Otaya , J. J. (diciembre de 2006). *carateristicas e importamcia de la PYME en nuestra economia MPYES en el Perú*. Obtenido de cendoc.esan.edu:  
<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Ramirez Echeverry, H. F., & Suarez Balaguera, L. E. (2012). *casos sobre la Niif para las Pymes* . Bogota - cali: primera edicion .
- Ruiz Fonseca, A. F. (20 de 07 de 2001). *Efectos de la Globalizacion*. Obtenido de [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com): <https://www.gestiopolis.com/efectos-globalizacion/>
- Tineo Prado, R. (2016). *influencia del financiamiento y la capacitacion que otorga la financiera proempresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de Huamanga 2015*. Tesis para OPTar Titulo Profesional De Contador Publico, Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote, Escuela profesional de Contabilidad , Ayacucho. Recuperado el 25 de Octubre de 2017
- Vasco, F. ((asi esta predicho)). *Normas internacionales de informacion financiera (Niif)*.
- Vizacarra Reyna, N. (16 de noviembre de 2009). *mundomype.com*. Obtenido de [mundomype.com](http://www.mundomype.com): <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

**6.2 Anexos:**

**6.2.1 Anexo 01: Matriz De Consistencia**

<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPOTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>DISEÑO METODOLOGICO</b>
<b>General</b>	<b>General</b>	<b>General</b>	<b>Independiente</b>		
¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa corporación agrícola García s.a.c., Ayacucho 2016?	Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y empresa corporación agrícola García s.a.c., Ayacucho 2016.	El financiamiento y la capacitación influye favorablemente para la empresa corporación Agrícola García s.a.c Ayacucho.	Financiamiento	<b>FINANCIAMIENTO</b> -Número de créditos -Número de entidades que dan financiamiento. -Tasa de importante	Investigación: cualitativo, descriptiva, caso, bibliográfica, documental. Técnica: Revisión bibliográfica, Entrevista. Instrumentos: Fichas bibliográficas, cuestionario.
<b>Específicos</b>	<b>Específicos</b>	<b>Específicas</b>	<b>Dependiente</b>		
	-Describir y determinar las principales fuentes de financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. - Describir y determinar las necesidades de la capacitación de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho 2016. -Analizar comparativamente el financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa corporación agrícola García S.A.C., Ayacucho, 2016.		Capacitación	<b>CAPACITACION</b> -Adiestramiento -Número de objetivos y metas superadas. -Orientación	

**6.2.2 Anexo 02: Fichas bibliográficas:**

Autor(a): _____	Editorial: _____
Título: _____	Ciudad, país: _____
Año: _____	
Resumen del contenido: _____ _____ _____ _____	
Numero de edición o impresión: _____	
Traductor: _____	

Autor(a): _____
Título: _____
Año: _____
Editorial o imprenta: _____
Ciudad, país: _____
Numero de edición: _____
Traductor: _____
Número de páginas: _____

### 6.2.3 Anexo 03: Entrevista



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENTREVISTA

**cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las mype  
del ámbito de estudio.**

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 sector comercio del Perú: caso de la empresa “corporación agrícola García” s.a.c., Ayacucho 2016.

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:* ..../...../....

#### **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:**

##### **1.1 Edad del representante legal de la empresa**

Años

##### **1.2 Sexo del representante Legal:**

Masculino

Femenino

### 1.3 Grado de instrucción:

- Ninguno

- Primaria Incompleta  Completa

- Secundaria Incompleta  Completa

- Superior No Universitaria Incompleta  Completa

- Superior Universitaria Incompleta  Completa

## II. REFERENTE AL FINANCIAMIENTO

2.1.- ¿Cómo financia su actividad productiva: ¿Con financiamiento propio (autofinanciamiento)?

SI

NO

2.2.- ¿Durante los 3 últimos años usted ha recibido financiamiento para su empresa?

SI

NO

2.3.- ¿Usted ha obtenido financiamiento de los bancos?

SI

NO

2.4.- ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

SI

NO

2.5.- ¿Usted utiliza alguna estrategia dentro de su organización para lograr ventaja competitiva en el mercado?

SI

NO



### **III. REFERENTE A LA CAPACITACION**

**3.1.- ¿Usted brinda capacitación a sus trabajadores?**

SI  NO

**3.2.- ¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?**

SI  NO

**3.3.- ¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?**

SI  NO

**3.4.- ¿Considera usted que la capacitación mejora la competitividad de su negocio?**

SI  NO

**3.5.- ¿Le gustaría que las capacitaciones las realizaran una persona especializada?**

SI  NO