



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA**

**“ABDIFARMA” S.A. AYACUCHO, 2016.**

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

**AUTOR:**

**PAUL JUNIOR BUENDIA VILCATOMA**

**ASESOR:**

**CPCC. YURI VLADIMIR SÁNCHEZ ESPINOZA**

**AYACUCHO - PERÚ**

**2018 -II**

**1. Título de la tesis.**

Características Del Financiamiento y Capacitación De Las Micro y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Del Perú: Caso Empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho, 2016.

**2. Hoja de firma del jurado y asesor**

**COMISIÓN EVALUADORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

---

**MGTR. CPCC. ORLANDO SÓCRATES SAAVEDRA SILVERA**  
**PRESIDENTE**

---

**MGTR. CPCC. MANUEL JESÚS GARCIA AMAYA**  
**PRIMER MIEMBRO**

---

**MGTR. CPCC. ANTONIO ROCHA SEGURA**  
**SEGUNDO MIEMBRO**

### **3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria**

#### **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por darme dos maravillosos Padres, ellos siempre estuvieron a mi lado cuidándome Apoyándome siempre con sus Orientaciones en el transcurso de mi vida.

### **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación se lo dedico a mi familia por el apoyo que me brindaron, sus consejos motivadores que hicieron que me esforzara y dar todo de mi para llegar a ser una profesional exitosa.

Muchas Gracias.

#### **4. Resumen y abstract.**

##### **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar Las principales Características Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro y Pequeñas Empresas De Sector Comercio Del Perú: Caso Empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016. La investigación fue descriptiva – bibliográfica – documental y de caso; para el recojo de información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica - documental y la entrevista, para lo cual se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y una entrevista de la empresa en estudio con 12 preguntas cerradas, respectivamente; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características del financiamiento y capacitación De Las Micro y Pequeñas Perú, los autores determinan que es restringido el acceso al crédito comercial por parte de los bancos ya que no se otorgan las facilidades, esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas de alto riesgo al no poseer garantías. Respecto a las características del Financiamiento Y Capacitación Empresa ABDIFARMA S.A.: Su financiamiento es de terceros; a través de los bancos donde cumpliendo con las exigencias solicitados, consideran que fue un trámite difícil porque no le ofrecían una salida como a ser para que le puedan dar un crédito. El crédito obtenido se empleó para capital de trabajo considerando la tasa de interés que se paga. Finalmente, se concluye que las Micro y Pequeñas del Perú y la empresa “Empresa ABDIFARMA S.A” muestran ciertas limitaciones en la obtención del crédito por parte de las entidades bancarias, debido a que se considera un trámite difícil por los requisitos solicitados.

**Palabras clave: Financiamiento, capacitación**

## ABSTRACT

The main objective of this research was to: Determine the main characteristics of the financing and training of the small and micro businesses in the Peruvian commerce sector: Case of the company ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016. The research was descriptive - bibliographic - documentary and case; For the collection of information, the bibliographic and documentary review technique and the interview were used, for which bibliographic records and an interview of the company under study with 12 closed questions, respectively, were used as instruments; The following results were obtained: Regarding the characteristics of the financing and training of Micro and Small Peru, the authors determine that access to commercial credit by banks is restricted since facilities are not granted, this is due to the fact that Small businesses are considered high risk because they do not have collateral. Regarding the characteristics of the Financing and Training Company ABDIFARMA S.A.: Its financing is from third parties; through the banks where complying with the requested demands, they consider that it was a difficult process because they did not offer an exit as to be so that they can give a loan. The credit obtained was used for working capital considering the interest rate paid. Finally, it is concluded that the Micro and Small of Peru and the company "Company ABDIFARMA S.A" show certain limitations in the obtaining of the credit on the part of the banking entities, because it is considered a difficult procedure for the requested requirements.

**Keywords:** Financing, training

## 5. Contenido

|  |    |
|--|----|
| 1. Título de la tesis. ....  | 2  |
| 2. Hoja de firma del jurado y asesor .....                           | 3  |
| 3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria.....                       | 4  |
| 4. Resumen y abstract.....   | 6  |
| I. Introducción .....  | 9  |
| II. Revisión de literatura .....                                     | 14 |
| III. Hipótesis .....   | 43 |
| IV. Metodología .....  | 44 |
| 4.1. Diseño de la investigación .....                                | 44 |
| 4.2. Población y muestra.....  | 44 |
| 4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores..... | 45 |
| 4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....            | 47 |
| 4.5. Plan de análisis .....  | 48 |
| 4.6. Matriz de consistencias .....                                   | 49 |
| 4.7 Principios éticos .....  | 50 |
| V. Resultados .....  | 52 |
| 5.1. Resultados:.....  | 52 |
| 5.1.1. Respecto al objetivo específico 1: .....                      | 52 |
| 5.1.2 Respecto al objetivo específico 2: .....                       | 54 |
| 5.1.3. Respecto al objetivo específico 3: .....                      | 56 |
| 5.2 Análisis de resultados.....                                      | 59 |
| Respecto al objetivo específico 1:.....                              | 59 |
| Respecto al objetivo específico 2:.....                              | 59 |
| Respecto al objetivo específico 3:.....                              | 60 |
| VI. Conclusiones .....   | 61 |
| 6.1. Respecto al objetivo específico 1: .....                        | 61 |
| 6.2. Respecto al objetivo específico 2: .....                        | 61 |
| 6.3. Respecto al objetivo específico 3: .....                        | 61 |
| REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.....  | 63 |
| Anexos .....   | 72 |

## **I. Introducción**

Según WERT (1998) Por otro lado, la insuficiencia de financiamiento es otro obstáculo grave para el desempeño de las PYME. A menudo la institución financiera privadas prefieren no arriesgarse a prestar dinero a empresas nuevas o sin un historial atractivo. La garantía de la SBA permite que las PYME reciban recursos en condiciones distintas de las de los mercados de créditos comerciales y, según el tipo de préstamos, equivale en promedio a 80% del monto de la operación. Los dos principales programas crediticios de la SBA son el de Garantías de Préstamos para los Negocios en General y el de la Compañía de Garantías para el Desarrollo. Durante los años fiscales 1995, 1996 y 1997 la SBA garantizó por lo menos 148 937 préstamos con valor de unos 28 200 millones de dólares. Alrededor de 20% de esos créditos y 2 1.1 % del monto total se otorgaron a empresarios de minorías sociales: a los de origen hispano, 6.5 %; a los afroamericanos, 4.3%, y a las mujeres, 15.6%. La asistencia crediticia de la SBA. por lo demás, cambió de manera radical en los últimos tres años al ampliarse la responsabilidad el e l sector privado en las decisiones en la materia. En 1997 California fue el principal receptor estatal de los préstamos: casi 20% de los recursos totales del programa (15.5 % en 1995).

Según Ferraro, Goldstein, Zuleta, & Garrido (2011) En Brasil, las políticas de financiamiento se ejecutan principalmente desde el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) mientras que el SEBRAE se focaliza en la provisión de “soluciones” para facilitar el acceso al financiamiento para las empresas de menor tamaño. Estas soluciones incluyen la información sobre los programas y líneas de crédito existentes, consultorías para realizar diagnósticos financieros y el armado de los proyectos, etc. Además, el SEBRAE participa en el Fondo de Garantías para las Micro y Pequeñas Empresas (FAMPE) e impulsa la creación de sociedades de garantías con el objetivo de ofrecer alternativas para la cobertura de los créditos de las empresas. Otras instituciones que se destacan ejecutando programas de créditos para

empresas de menor tamaño son la Financiadora Nacional de Estudios y Proyectos (FINEP), el Ministerio de Trabajo mediante el Programa de Generación de Empleo e Ingresos (PROGER) y los bancos federales que operan con recursos de los Fondos Constitucionales de Financiamiento.

El trabajo de investigación se realiza con la finalidad de conocer los beneficios del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016 en primer lugar identificar si el financiamiento influye en el crecimiento en la micro y pequeñas empresas, en segundo lugar evaluar de manera constante y/o necesaria también saber cómo va en la capacitación de los trabajadores para poder ofrecer un buen servicio a sus clientes ya que es muy importante el desempeño de los trabajadores en la organización de la empresa para su crecimiento económico.

Según Peña & Karen (2013) En Perú los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. Así lo explica Lizardo Agüero, especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. El interés constituye un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta. Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento. Una

descripción de las MYPES del sector y rubro donde se va a llevar a cabo la investigación. Dicha descripción debería ser complementada con lo siguiente: líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en cuanto a la mejora de la competitividad y la rentabilidad.

El sector micro empresarial de Ayacucho está constituido en su mayoría por unidades económicas de pequeña escala, conocidas como micro empresas, las cuales son de carácter familiar, participando tanto en el sector formal como en el informal, pero que no se mantienen a modo de subsistencia, sino que éstas han logrado surgir en el tiempo.

Micro empresarios que con su ímpetu emprendedor han sabido administrar sus recursos con el fin de generar empresa, y es que hasta hoy de Ayacucho cuenta con más de 20 micro y pequeñas empresas de diferentes actividades, en las que destaca el sector comercio.

Huamanga es una ciudad que está progresando y por ello, coexisten varios establecimientos de negocios acreditadas como MYPE del sector comercio - rubro boticas, estas MYPE se hallan en todo el ámbito de la provincia de Huamanga; no obstante, se desconoce de forma cierta y específica, las principales características del financiamiento y capacitación de dichas MYPE, por ejemplo, se olvida si tienen acceso o no al financiamiento, si dicho capital de trabajo es concedido por entidades bancarias o no bancarias, a que instituciones financieras acuden para obtener financiamiento, la tasa de interés que pagan por los créditos tomados y a qué plazo son otorgados los créditos, los montos cotizados, si reciben capacitación o no cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus personales de la empresa , etc. Por lo expuesto, se certidumbre que existe un vacío de la comprensión.

Por las razones mostradas el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las principales Características del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú y Empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016?**

### **Objetivo general**

Determinar Las Características Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro y Pequeñas Empresas De Sector Comercio Del Perú: Caso Empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016.

### **Objetivos específicos**

- a) Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú.
- b) Estudiar las características de la capacitación de la empresa ABDIFARMA S.A. AYACUCHO 2016.
- c) Hacer un análisis comparativo del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016.

Finalmente, la investigación se justifica porque permitirá rellenar el vacío del conocimiento; es decir, permitirá estar al tanto las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas De Sector Comercio Del Perú: Caso Empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016.

También permitirá conocer sobre el financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de mi investigación porque las empresas en la actualidad se hacen más competitivas y cada vez adoptan más estrategias a fin de garantizar el éxito.

Así mismo la investigación se verá reflejada en los resultados de metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas.

Por ende, se justifica por sus principales características del financiamiento y capacitación de las MYPES del ámbito de estudios. La Trascendencia del presente trabajo de investigación se realizará con la finalidad de demostrar el grado de implicancia que tiene una deficiente capacitación del cumplimiento de las operaciones.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1. Antecedentes Internacionales**

Según (ARIAS & CARRILLO, 2016) En su tesis análisis de las fuentes de financiamiento para microcréditos de las instituciones públicas y privadas para las pymes en el Ecuador, Objetivo general Demostrar que el inadecuado manejo administrativo y financiero por parte de las pymes dificulta el acceso al crédito ofrecido por las instituciones financieras, El diseño de investigación de este trabajo de tesis tiene un enfoque mixto (descriptivo y explicativo). Descriptivo porque mediante el uso de la herramienta de las encuestas se busca tener un resultado que nos indique cual es o cuales son las razones de que las pymes no logren con facilidad acceder a los créditos de las instituciones públicas y privadas. Explicativo porque con el uso de las entrevistas y la técnica de la observación se podrá recolectar las apreciaciones de los entrevistados en cuanto al manejo administrativo de sus negocios y como este incide en la toma de decisiones y afecta al momento de buscar financiamiento, Concluye el 97,80% de la pyme están constituidas por las microempresas y pequeñas empresas, estas crean la mayor generación de la actividad económica y fuentes de empleos en el país.

Todas las empresas sean pyme o grande necesita financiamiento para realizar nuevos proyectos.

La mayor parte de las pymes consideran excesivos los requisitos de las instituciones financieras por lo que no intentan acceder a este tipo de financiamiento.

Las exigencias en los requisitos de las instituciones financieras son para obtener la información necesaria de la empresa y analizar el riesgo al otorgar un crédito.

De las pymes encuestas y que no lograron acceder a un crédito el 51% se atribuye al no cumplimiento de ciertos requisitos responsabilidad de la administración como lo son la presentación de EF's (26%) y plan de proyecto y/o inversión (25%).

Según (Chover, 2015) En su tesis Instrumentos financieros de apoyo a la financiación de las pymes, objetivo principal es Tanto en Europa como en España, las pymes son el pilar sobre el cual se asienta la economía. Su tamaño y características han ocasionado que la mayoría posea un perfil conservador con una clara preferencia por la financiación bancaria. La utilización casi en exclusiva de esta vía las hace extremadamente vulnerables a las variaciones económicas, viéndose especialmente afectadas por estas, metodología investigación Descriptivo porque mediante el uso de la herramienta de las encuestas, concluye A pesar del papel que representan las pymes en nuestro país y de su importancia dentro de nuestra economía, los instrumentos financieros que existen en nuestro país no están adaptados a las mismas. La duración, coste o características de los mismos dificultan la obtención de capital a pequeñas y medianas empresas, obligándolas a aceptar financiación en condiciones

muy estrictas. A su vez, debido a su tamaño la negociación de mejora en las condiciones de pago a sus proveedores se ve limitada ya que su influencia es menor que la de grandes empresas. Las limitaciones establecidas en la ley de morosidad en este aspecto también reducen sus posibilidades de negociación, aunque mejoran los plazos de cobro de sus clientes.

Estos factores, unidos a la reciente crisis económica, al endurecimiento de los requisitos para conseguir crédito, y a la reducida recurrencia a financiación a través de mercado en comparación con otros países, han hecho disminuir el número de pymes de nuestro país y limitado a muchas a la supervivencia. Esta situación debería servir de punto de partida a muchas pymes y llevarlas a cambiar su estructura financiera, disminuyendo su financiación bancaria y optando por otras alternativas más flexibles, económicas y en definitiva más adecuadas para ellas.

Aunque España se encuentra por detrás de la mayoría de países en utilización y volúmenes de capital invertidos en alternativas distintas a la bancaria, la situación está cambiando progresivamente a mejor. El desarrollo de nuevas tecnologías e instrumentos financieros permiten a pymes e inversores ponerse en contacto con mayor facilidad. Sin embargo, la escasa cultura financiera de la población española limita en gran medida las posibilidades de crecimiento de estos. El escepticismo ante estas herramientas se ha reducido durante los últimos años, aunque sigue siendo muy elevado, especialmente en aquellos de mayor edad y perfil conservador.

Las dos alternativas financieras estudiadas en el presente trabajo han sido el capital riesgo y el crowdfunding. En la primera, una única empresa ofrece un elevado volumen de capital a la pyme, mientras que en la segunda son múltiples inversores los que ofrecen pequeñas cantidades a la empresa.

La recesión económica experimentada recientemente ha tenido impactos distintos en los diferentes instrumentos. El capital riesgo ha sufrido el impacto reduciendo el número de empresas dedicadas a esta actividad, los volúmenes invertidos por estas y el número de inversiones. En cambio, el crowdfunding se ha beneficiado de esta situación económica y ha crecido considerablemente año tras año. Esto ha posibilitado el desarrollo de numerosas startups y otras pymes dedicadas especialmente a los sectores tecnológicos, de la innovación y de las telecomunicaciones. Estos sectores son los que recogen un mayor número de emprendedores, los cuales por su perfil arriesgado e innovador se atreven con este tipo de mecanismos. A pesar de que el capital riesgo ha sufrido una evolución desfavorable, los volúmenes con los que opera son, en la actualidad, superiores a los del crowdfunding. Sin embargo, la situación puede cambiar en un futuro cercano si el crecimiento del crowdfunding continúa al mismo ritmo.

según (LOGREIRA & BONETT, 2017) en su tesis financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia, objetivo general Analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia, metodología El enfoque epistemológico es empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio,

concluye Considerando que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras. Tal y como lo afirma Martínez (2013) Estos riesgos son trasladados como gastos administrativos a los microempresarios, lo cual constituye una desventaja para el desarrollo del país ya que estas empresas son las que más recursos requieren para mantener sus operaciones.

Del año 2011 a junio de 2016 las colocaciones vía microcrédito ascendieron a un valor de 20.763.290 (cifras en millones) donde el 92,6% de este valor fue colocado por bancos comerciales, los cuales no sólo son exigentes con los requisitos solicitados a las empresas, sino que también cobran las segundas tasas de interés más altas.

El 50,5% de las microempresas encuestadas afirmó contar con financiación de largo plazo compuesta en su mayoría por préstamos en moneda local proveniente de Bancos comerciales. Respecto a la financiación de corto plazo, las microempresas utilizan también los préstamos bancarios, créditos comerciales (con proveedores) pero estos no ofrecían ventaja alguna para el microempresario, debido que el acceso a estos era en la misma condición es que cualquier Pyme o gran empresa.

Se debe tener en cuenta que los bancos comerciales son los que más requisitos exigen.

Según (Rojas, 2015) En su tesis *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina*, objetivo general Investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el período 2002-2012, metodología investigación Descriptivo porque mediante el uso de la herramienta de las encuestas, concluye El estudio muestra que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector de especial importancia en prácticamente todos los países – aunque esta varía con el grado de desarrollo - por su contribución al producto, su aporte a la generación de empleo y a una mayor igualdad en la distribución de ingresos, conjuntamente con su papel en el incremento de la competencia en los mercados. Más recientemente, las PYMEs contribuyen también a la innovación, la transferencia de tecnología y a las exportaciones directa o indirectamente. Estas son además, una fuente importante de ingresos y empleos de la clase media, un estamento estabilizador en cualquier sociedad. Sin embargo son las mismas quienes sufren desventajas respecto las empresas grandes en cuanto a acceso a mercados, créditos, tecnologías y otras dimensiones importantes para su funcionamiento. La evidencia internacional de países desarrollados muestra que las políticas de fomento a las PYMES, para ser exitosas, requieren de un sólido apoyo institucional, legislativo y en especial un apoyo político de alto nivel. A nivel de instrumentos, los gobiernos usan, generalmente, una amplia

batería de políticas e instrumentos financieros, tributarios, de capacitación y otros.

Existen restricciones financieras para las PyMEs argentinas, una de las causas serían poca transparencia de la información de las empresas, ya que las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en PyMEs que las fuentes de financiamiento privado. Esto se debe a los problemas de información financiera (selección adversa y moral hazard), por los cuales si los bancos o instituciones públicas no participan es difícil que las PyMEs obtengan financiamiento.

Al realizar una revisión de la evolución del financiamiento se puede enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema y del Estado hacia las PyMEs, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el Estado. El volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario, aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada.

De acuerdo a la hipótesis planteada (dos), la cual enuncia que existe una aversión al riesgo en los demandantes de financiamiento de PyMEs, debido a la experiencia de ciclos económicos violentos acompañados por cambios en la política económica. En base a un dato del documento “Determinantes de la inversión en Pequeñas y Medianas empresas” (Argentina 2008), en el cuál se especifica que sólo un 20% de las PyMEs se acerca a los bancos a solicitar un crédito, de las cuales el 80% lo obtiene. Reforzando esta idea se encontró que hay un abanico de instrumentos públicos y privados que ofrecen financiamiento a las PyMEs pero las mismas no lo solicitan.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Según (Dorregaray, 2016) en la tesis titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016”. Pucallpa de Perú, objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. El tipo de investigación es cuantitativo, ya que la recolección de datos y los resultados serán presentados con procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, lo cual concluye : Respecto a los empresarios, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, la edad es a partir de los 26 a 60 años; el 85% son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino; el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto

incompleto; el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes y, el 25% son Lic. en Enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en Enfermería. Respecto a las características de las MYPES, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 90% es formal y 10% es informal; el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son trabajadores eventuales; el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari y, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentra en crecimiento. Respecto a las características del financiamiento, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financio con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos. Respecto a las características de la capacitación, El 100% de los representantes legales de

las MYPES encuestados, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito; el 100% no participo en ningún tipo de capacitación; el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario y, el 65% manifiesta que la capacitación si es una inversión y el 35% indica que no es una inversión. Respecto a las características de la rentabilidad, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

Según (Clavero, 2016) en la tesis titulado “Caracterización del financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro boticas y farmacias de la av. 13 de enero (cuadras 10-26) en el distrito de san juan de Lurigancho provincia y departamento de lima, año 2015”. Capital de lima Perú, en lo cual, concluye de manera que el 50% de boticas y farmacias es Persona Natural con Negocio y Persona Jurídica y la mayoría se encuentra en el Régimen Especial de Renta. Sobre el financiamiento de las MYPES se concluye que la totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y ha tenido como fuente de financiamiento la reinversión de ganancias, seguido de financiamiento de los bancos.

Según (Viera ,2016) en la tesis titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014.” Sullana – Perú, concluye de Así mismo las unidades de investigación invierten su financiamiento en capital fijo y capital de trabajo es decir en ambas partes por lo que se ha demostrado que para adquirir financiamiento reciben asesoramiento en un 63% por parte de algunas entidades financieras. También se determinó que las unidades de investigación un 87 % consideran que la rentabilidad permite a la empresa a mantenerse estable evaluando su rentabilidad con un nivel medio del 50%, teniendo en cuenta la seguridad de su rentabilidad económica con un 63%.Asimismo se determinó que el personal de las unidades de investigación consideran diferentes tipos de capacitación para su personal contando con un 25% de capacitación inductiva en donde los orienta y les permite que el trabajador se integre al grupo adaptándose al ambiente ,mientras que 50% recibe capacitación preventiva en el que tiene como objetivo la preparación del personal de enfrentar el éxito gracias a la nueva tecnología, utilización de nuevos equipos para el desarrollo empresarial ,también un 25% recibe capacitación correctiva orientada solucionar problemas de desempeño.

### **2.1.3. Antecedentes Locales**

Según (GARCIA, 2015) en su tesis “la organización y financiamiento para lograr la competitividad de las mypes en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho – 2014”,en conclusión 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.

Según (AMAO, 2016) en su tesis sistema de créditos y la capacitación por parte de la ong alianza para el desarrollo social y sus incidencias en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2015, se ha identificado la siguiente problemática: ¿En qué medida el sistema de créditos y la capacitación por parte de la ONG Alianza para el desarrollo social incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de Huamanga? Para dar respuesta a la interrogante se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar que el sistema de crédito y la capacitación por parte de la ONG Alianza para el desarrollo social inciden en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de Huamanga. Para lo cual se ha planteado los siguientes objetivos específicos: Describir las características del sistema de crédito por parte de la ONG Alianza para el desarrollo social que operan en la provincia de Huamanga. Determinar la relación del sistema de créditos con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de la provincia de Huamanga. Determinar la relación de la capacitación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de la provincia de Huamanga. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica documental mediante la recolección de información de fuentes como: textos, tesis, trabajos, artículos, etc. El tema de investigación tiene como resultados de acuerdo a las encuestas formuladas lo siguiente: De acuerdo

al cuadro y gráfico 1, el 87% de los encuestados consideran que las características del sistema de créditos que posee la ONG Alianza para el Desarrollo Social es la adecuada, el cual permite la gestión financiera eficaz y eficiente. De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 77% de los encuestados consideran que el sistema de créditos de la ONG Alianza para el Desarrollo Social influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de la provincia de Huamanga generando desarrollo económico y social.

según (ROGER, 2016) en su tesis influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la financiera proempresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2015, objetivo general determinar que el financiamiento y la capacitación que otorga la financiera proempresa influye en la obtención de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2015, metodología de la investigación es bibliográfica – documental, teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y financiero 40 en las entidades a encuestar, debido a que algunas empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación a aplicar es la revisión bibliográfica y documental, conclusión 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 empresarios en la provincia de huamanga.

De acuerdo al cuadro y gráfico 4 el 80% de los encuestados considera que el financiamiento que otorga la financiera Proempresa a los micro y

pequeños empresarios conduce a riesgos crediticios generando pérdidas económicas que afectando la gestión empresarial de la financiera.

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.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teorías de financiamiento.**

Las teorías que fundamentan el trabajo de investigación son los siguientes:

#### **2.2.1.1. Teoría de Modigliani - Miller (M.M.)**

Según (Henríquez & Hernandez, 2008)) el teorema afirma que el valor de una compañía no se ve afectado por la forma en que ésta es financiada en ausencia de impuestos, costes de quiebra y asimetrías en la información de los agentes. El teorema establece que es indiferente que una empresa logre los recursos financieros necesarios para su funcionamiento acudiendo a sus accionistas o emitiendo deuda. También resulta indiferente la política de dividendos.

#### **Proposiciones**

**Proposición I de M & M irrelevancia de la estructura de capital**

**( $V_U = V_L$ )**

La Proposición de Modigliani y Miller demuestra que, si los mercados son eficientes, cualquier distribución del capital es equivalente: el financiamiento por deuda de corto o largo plazo o por acciones no afecta el valor total de la empresa. Por lo tanto, si consideramos dos empresas en todo idéntico excepto en su estructura financiera. La primera (empresa U) no está apalancada; es decir, se financia únicamente por las aportaciones de los accionistas. La otra sociedad (empresa L) está apalancada; se financia en parte con acciones y en parte con deuda. El teorema Modigliani-Miller afirma que el valor de dos compañías es el mismo.

### **Proposición II de M & M Irrelevancia de política de dividendos**

Según (Milla, 2013) el valor de la empresa no está dado por la forma en que está financiada, es decir, que los niveles de apalancamiento financiero, su estructura financiera, no influye en su valor, y lo que le da verdadero valor a la empresa son sus activos y la capacidad que tengan estos para generar utilidades. Se considera además la presencia de operaciones de arbitraje y que los árbitros pueden subsistir el apalancamiento de la empresa con el suyo individual.

#### **2.2.1.2. La Teoría del Pecking Order**

Según (Jacinto, 2008) podemos resumir que la teoría del pecking order jerarquiza las decisiones de financiamiento en tres niveles claramente establecidos por los directivos de una empresa: el financiamiento con beneficios retenidos, el financiamiento a través de la emisión de deuda y, en última instancia, el financiamiento a través de la emisión de

nuevas acciones. Esta jerarquía es sostenida bajo el enfoque de tres teorías: la teoría de señales, la teoría de la información asimétrica, y la teoría de los costos de transacción. Estos tres enfoques manifiestan que es mejor financiar inversiones con beneficios retenidos antes que con deuda, y emitir deuda antes que nuevas acciones.

Según (ALARCO, 2016) La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

### **2.2.2. Enfoques de la estructura de capital**

Según (Perez, 2011) las guías de orientación para analizar la "Estructura óptima de capital" se dividen esencialmente en los que apoyan la teoría que este óptimo se puede llegar a consolidar dentro de la empresa y los partidarios de que ese óptimo no existe, se presentan entonces a conocer los siguientes enfoques:

#### **- El enfoque tradicional**

Este enfoque propone que la compañía puede reducir su costo de capital y aumentar el valor total mediante el uso razonable del apalancamiento, esto lleva a que el costo de capital no es independiente

de la estructura de capital de la empresa y que existe una estructura de capital óptima.

- **El enfoque de la utilidad neta**

En este enfoque las utilidades disponibles para los accionistas comunes se capitalizan a una tasa constante que se calcula dividiendo las utilidades netas operacionales de la empresa entre el valor total de la empresa.

$$\text{UN} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital total}}$$

- **El enfoque de utilidad neta de operación**

La suposición para este enfoque es que existe una tasa global de capitalización de la empresa para cualquier grado de apalancamiento. El mercado capitaliza el valor de la empresa en forma global y como resultado de ello el desglose entre deuda y capital no tiene importancia (Perez, 2011)

- **El enfoque MM**

Los impulsores de este enfoque son Franco Modigliani y Merton H. Miller, estos en sus estudios afirman que la relación entre el apalancamiento y el costo de capital queda explicada por el enfoque de la utilidad neta de operación; argumentan que el riesgo total para todos los poseedores de valores de la empresa no resulta alterado por los cambios en la estructura de capital y por ende es el mismo

indiferentemente de la combinación de financiamiento. Esta teoría demostró bajo un conjunto de supuestos muy restrictivos, que debido a la deducibilidad fiscal de los intereses sobre las deudas, el valor de una empresa aumentará continuamente a medida que usen más deudas y por lo tanto su valor se verá maximizado al financiarse casi totalmente con deudas (Perez, 2011)

- **enfoque UAII - UPA**

Este se basa en la separación de la estructura de capital que maximice las utilidades por acción a lo largo del intervalo esperado de utilidades antes de intereses e impuestos.

El énfasis principal no se hace en el cálculo de los efectos de las diferentes estructuras financieras en los rendimientos a favor de los dueños (Perez, 2011)

### **2.2.3. Fuentes de financiamiento**

El autor citado nos sigue argumentando que, de acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior. Por tanto, se distinguen dos tipos:

- **Financiación interna:** Son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones. Entre las principales formas que se tienen son:
  - Provenientes de los accionistas de la empresa.

- Nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización.
- Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.
- **Financiación externa:** Son las que se proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Hay diferentes modalidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades particulares que presentan las empresas. Una de las instituciones que provee diferentes alternativas de financiamiento es la banca comercial o múltiple (Bautista, 2015).

### **Plazos de financiamiento**

Según (Bautista, 2015) Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado.

Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

Por otro lado, nos sigue argumentando que “*son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año*”.

### **Sistemas de financiamiento**

#### **Financiamiento a corto plazo**

Entre los principales instrumentos de financiamiento a corto plazo, se presentan:

- **Créditos comerciales y de proveedores**

Consiste en el ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Lo habitual es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la materialización de la venta por el cliente.

- **Préstamos y créditos bancarios a corto plazo**

Consiste en la entrega de un capital por parte de una entidad financiera para cubrir las necesidades de corto plazo de la empresa, quien asume la obligación de devolverlo junto a los intereses acordados, en un plazo inferior o igual a un año.

- **Descuentos de efectos comerciales: letras**

Consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses. Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación (Bautista, 2015).

### **Financiamiento a largo plazo**

Entre las principales alternativas de financiamiento en esta modalidad se tiene:

- **Bonos**

El bono es un pagaré de mediano o largo plazo, el cual es emitido por una empresa con el fin de obtener fondos del mercado financiero para el cual se pagan intereses y se redimen a una fecha de vencimiento que también se puede anticipar.

- **Acciones**

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece, por lo cual es una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dada por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes (Bautista, 2015).

- **Financiamiento a largo plazo con acciones preferentes**

Estas acciones ofrecen un punto medio entre las acciones comunes y los bonos, es decir, forman parte del capital contable y su posesión da derecho a ciertas utilidades como dividendos, así como a ciertos activos en caso de liquidez. Por ejemplo, las acciones preferentes dan a sus tenedores el derecho a recibir US\$3 en dividendos anuales, antes de que los accionistas comunes reciban alguno. En este caso, si las utilidades son mayores no tienen derecho a recibir más dividendos (Bautista, 2015).

- **Financiamiento a largo plazo con acciones comunes**

Estas acciones representan la participación que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa. Los accionistas comunes controlan y administran la empresa y reciben los dividendos decretados a cargo de las utilidades residuales.

- **Arrendamiento financiero o leasing**

Es un 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 periodo determinado y mediante el pago de una renta específica. Sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes

- **Hipotecas**

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo (Bautista, 2015).

Según (Guerrero, 2018)) El 36% del total del financiamiento al sector privado otorgado en 2012, que fue de US\$5,607 millones, se concentró en el sector comercial, que es el que menos aporta al crecimiento del Producto Interno Bruto, PIB, del país, señala el más reciente Informe de Disponibilidad y Uso del Crédito de Mediano y Largo Plazo en Nicaragua, divulgado por la Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social, Funides.

#### **5.2.4. Teoría de la capacitación**

Según (Ramirez, 2009) Por necesidades de capacitación se entienden las carencias o deficiencias que posee un trabajador o grupo de ellos, para ejecutar en forma satisfactoria las tareas y responsabilidades que le corresponden en la empresa, así también como las limitaciones o situaciones que se dan en la empresa que afecten el desempeño y pueden solucionarse mediante la capacitación. Para determinar las necesidades de capacitación es necesario investigar todos los hechos observables que sean generadores de

causas por las cuales los trabajadores no ejecutan con éxito sus labores, o incurrir en accidentes.

### **2.2.5. Medios de capacitación**

Según (Lastra, 2017) Los emprendedores de las Micro y Pequeñas Empresas, Mype, si aceptan que la capacitación es un aspecto fundamental para lograr y mantener niveles adecuados de productividad y competitividad de sus emprendimientos. Sin embargo, al decidir la implementación de actividades que capaciten a su personal y a ellos mismos, se limitan por los elevados costos y la poca aplicabilidad. Aquí les entregamos un recuento de los medios que se pueden utilizar para no descuidar en la micro y pequeña empresa, la introducción y uso de ese ingrediente clave que es la capacitación empresarial, administrativa, productiva y comercial, que evitará el fracaso de sus negocios.

- **Dueño y trabajadores:** El emprendedor es el obligado a enseñar a sus colaboradores todos los detalles de cómo hacer un buen trabajo. Si tuviera trabajadores que destacan por sus conocimientos y destrezas, en ellos puede delegar la tarea de actuar como instructores de sus compañeros.
- **Consultores independientes:** Profesionales y técnicos que dan servicios de capacitación y asistencia técnica a las MyPE, en sus respectivas especialidades.
- **Instituciones privadas:** Estudios de abogados, estudios de contadores, Consultoras de negocios orientadas a las Pequeñas Empresas. Cámaras de Comercio. Asociaciones de Empresarios. Universidades con Centros de Emprendimiento. Fundaciones.

- **Entidades Públicas:** Municipalidades distritales y provinciales. Gobiernos Regionales. Ministerios. Centros de Desarrollo Empresarial. COFIDE.
- **Radio y Televisión:** Tanto en señal abierta como por cable, se transmiten programas especializados en gestión de negocios y dirigidos a emprendedores.
- **Prensa escrita:** Secciones dedicadas a los emprendedores y a los emprendimientos que se pueden encontrar en los diarios de circulación nacional. También hay medios especializados en Micro y Pequeñas Empresas.
- **Internet:** Este medio nos presenta sitios y páginas con textos, videos y tutoriales, que cubren prácticamente todos los ámbitos de los negocios y empresas de pequeña escala (Lastra, 2017).

#### **2.2.6. Tipos de capacitación**

Según (Emprende, 2016) La capacitación se suele dividir en tres grandes grupos:

- Capacitación para el trabajo

Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

Se divide a su vez en:

**Capacitación de preingreso.** Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.

**Capacitación de inducción.** Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.

- **Capacitación promocional.** Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.
  
- **Capacitación en el trabajo.** Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona.

### **La capacitación al sector comercial**

Según (gobierno, 2016) la capacitación al sector comercial y de servicios, la Secretaría de Comercio, perteneciente al Ministerio de Industria, Comercio y Minería, puso en marcha el programa de actualización y modernización del sector comercial. El primer encuentro contó con la disertación de Guillermo Oliveto -experto en sociedad, consumo, marcas y comunicación-, quién expuso sobre “El Comercio Minorista en la Argentina de 2016”.

En la oportunidad, el ministro de Industria, Roberto Avalué, sostuvo: “Este programa le dará a los empresarios del comercio las herramientas que le permitan evaluar la dirección que tendrá su actividad en los próximos años. Esa orientación está muy definida por una cuestión de mercado y por cuestiones vinculadas a la disponibilidad y el acceso a la tecnología”.

“Desde el punto de vista económico, y por su fácil disponibilidad, la tecnología hoy permite que hasta los pequeños comercios puedan vender de manera electrónica. Son formas nuevas de comercializar que el empresario tiene que conocer y saber cómo adaptarse para desarrollarse y progresar”, finalizó.

En el acto estuvieron presentes el secretario de Comercio, Víctor Lutri; el presidente de la Cámara de Comercio de Córdoba, Horacio Busso; el presidente de Fedecom, Marcelo Sthelli; representantes de entidades empresarias, de sectores comerciales y de servicios.

### **2.2.7. Teorías de las Mypes**

Por un lado aquellos que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial y (propietario de la firma) y el trabajo remunerado; Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permita el crecimiento,

aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc (Valdivia, 2015)

### **Teoría de Origen y Evolución de la Mype en el Perú**

En el Perú, una de las causas que da origen, es el terrorismo que tenía sus efectos en las comunidades campesinas lo que origina las migraciones del campo a la ciudad en los 80 y estas nacen como informales, en los 90, las privatizaciones traen consigo un alto costo social originando despidos masivos en las empresas, muchos de estos trabajadores con los incentivos y beneficios que se les concedía formaron sus microempresas, en este sector una gran parte trataron de formalizarse.

Con el transcurrir de los años, los gobiernos en toda América se han dado cuenta de la importancia que tienen las pequeñas y micro empresas en la cadena del progreso social y económico de un país, debido a que representan un porcentaje importante del universo de empresas y, además, porque son una fuente generadora de empleo que puede explotarse cada día más si se diseñara una política de incentivos adecuada y razonable (Valdivia, 2015)

#### **5.2.8. Teoría de sector comercio**

Según (Krugman, 2009)El Comercio Internacional se basa sobre el intercambio entre dos países. Se plantea entonces la siguiente cuestión  
¿Por qué ese intercambio?

Podemos destacar dos teorías que reinaban por aquel entonces de 1940 a 1970 aproximadamente:

La primera, la teoría de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), que decía que el comercio se basaba en la diferente dotación relativa de trabajo y capital (es decir, la relación hombres/máquinas utilizados para producir un determinado bien), y que, consecuentemente, el comercio se realizaría entre países muy diferentes y en sectores muy distintos dependiendo de esa dotación relativa. Es decir, si un país A es más abundante en trabajo que en capital, tenderá a exportar bienes intensivos o que utilicen mayor proporción de trabajo que de capital en la fabricación de un bien (por ejemplo, bienes agrícolas) ya que, a la larga, tenderá a especializarse en ese tipo de bienes. Por el contrario, en comparación, si el país B es más abundante en capital que en trabajo, tenderá a especializarse en bienes que usen mayor proporción de capital (mayor dotación relativa) que de trabajo (por ejemplo, bienes de alta tecnología). De esta manera se produce un intercambio a priori, beneficioso para ambos países ya que cada uno exportará aquellos bienes de su factor abundante e importará bienes en los cuales el factor es más escaso en su país. Es decir, exportará aquellos bienes con mayor ventaja comparativa. Por tanto A exportará bienes agrícolas a B y B exportará bienes tecnológicos a A. Este patrón comercial se mantiene estable a lo largo del tiempo. Asimismo, los precios de los bienes y de los factores se irán igualando a medida que el intercambio se sucede en el tiempo, con lo cual se llegará a un equilibrio general de mercado.

## **2.3. Marco conceptual**

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

El financiamiento de pequeñas y medianas empresas lo que igualan decir que es importante para un crecimiento económico que favorezca la plena utilización de los recursos locales y regionales, que sea capaz de lograr la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, su acceso a programas de asistencia crediticia, tecnológica y a servicios de desarrollo empresarial, incluyendo a todos los sectores y regiones a través de una distribución del ingreso más equitativa, y la reactivación de microempresas, pymes y cooperativas (Bertossi, 2009)

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

Según (Cabrera, 2009) a mayor desarrollo tecnológico en la sociedad, mayor necesidad de talento, o sea, de personas competentes técnica y emocionalmente capaces de crear, innovar, crear valor, afrontar retos en los negocios, elaborar bienes y servicios de calidad y contribuyan a que la organización aprenda a mantenerse en un mercado globalizado: "...la tendencia es que las organizaciones se conviertan en comunidades de aprendizaje que lo generen, lo conserven 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 las empresas en intangibles, como innovación tecnológica, organización flexible y desarrollo de capital humano ..." según opina Ibarra (1998). Así, la utilización del conocimiento apropiado se convierte en la principal fuente de ventaja competitiva para una organización en la época actual. (P.4).

### **III. Hipótesis**

No se aplica la hipótesis porque el informe de investigación es cualitativo, descriptivo, no experimental y documental.

## **IV. Metodología**

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

El diseño de la investigación será: no experimental – descriptivo- bibliográfico- documental.

El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.

El diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente la información sobre las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “ABDIFARMA” s.a. Ayacucho, 2016.

### **4.2. Población y muestra**

#### **4.2.1. Población**

Dado que la investigación será bibliográfica, documental no habrá población

#### **4.2.2. Muestra**

Dado que la investigación será bibliográfica, documental y de caso, la muestra de estudio será la empresa “ABDIFARMA” S.A.

### 4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.

No corresponde al proyecto por haberse desarrollado sin hipótesis.

| VARIABLE INDEPENDIENTE  | DEFINICION CONCEPTUAL  | DEFINICION OPERACIONAL INDICADORES   | ESCALA DE MEDICION   |    |    |  |  |  |  |
|---|--|--|--|----|----|--|--|--|--|
| <b>financiamiento</b>   | El financiamiento interno inicial es a menudo necesario en etapas muy tempranas del desarrollo de la empresa, cuando el empresario todavía está implementado el producto o concepto de negocios y cuando la mayor parte de los activos de la firma son intangibles | <p>1. ¿Cómo financia su actividad?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Con financiamiento propio</li> <li>• Con financiamiento de terceros</li> </ul> | <p>Nominal:</p> <table border="1" data-bbox="1182 566 1437 680"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table> | SI | NO |  |  |  |  |
|   |  | SI   | NO   |    |    |  |  |  |  |
|   |  |  |  |    |    |  |  |  |  |
|   |  |  |  |    |    |  |  |  |  |
| <p>2.Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Entidades bancarias</li> <li>❖ Entidades no bancarias</li> <li>❖ Prestamistas o usureros</li> </ul> | <p>Nominal:</p> <table border="1" data-bbox="1182 857 1437 1151"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>   | SI   | NO   |    |    |  |  |  |  |
| SI  | NO   |  |  |    |    |  |  |  |  |
|   |  |  |  |    |    |  |  |  |  |
|   |  |  |  |    |    |  |  |  |  |
|   |  |  |  |    |    |  |  |  |  |
| <p>3. ¿las entidades financieras les otorga facilidades para la obtención del crédito?</p>  | <p>Nominal:</p> <table border="1" data-bbox="1182 1330 1437 1404"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>  | SI   | NO   |    |    |  |  |  |  |
| SI  | NO   |  |  |    |    |  |  |  |  |
|   |  |  |  |    |    |  |  |  |  |
| <p>4.- Considera aceptable la tasa de interés que pagó por el crédito?</p>  | <p>Nominal:</p> <table border="1" data-bbox="1182 1632 1437 1744"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>  | SI   | NO   |    |    |  |  |  |  |
| SI  | NO   |  |  |    |    |  |  |  |  |
|   |  |  |  |    |    |  |  |  |  |

|    |    |  |   |    |    |  |  |
|----|----|--|---|----|----|--|--|
|    |    | 5. ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados? | Nominal:<br><table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table> | SI | NO |  |  |
| SI | NO |  |   |    |    |  |  |
|    |    |  |   |    |    |  |  |

| VARIABLE INDEPENDIENTE   | DEFINICION CONCEPTUAL  | DEFINICION OPERACIONAL INDICADORES  | ESCALA DE MEDICION  |    |    |    |    |  |  |
|--|--|---|---|----|----|----|----|--|--|
| <b>CAPACITACION</b>  | La capacidad de la empresa para distribuir dividendos se ve a menudo restringida por la cantidad de efectivos en exceso disponible. Aunque es posible solicitar fondos en préstamos para el pago de dividendos, los prestamistas suelen mostrarse reuentes a conceder tales prestamos, ya que no producen beneficios tangibles u operativos que contribuyen a que la empresa puede experimentar utilidades altas, su capacidad para el pago de dividendos puede verse restringida por un nivel bajo de activos líquidos (efectivo y valores negociables) | 6. En que fue invertido el crédito financiero solicitado:<br><br><ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Capital de trabajo</li> <li>❖ Mejoramiento y/o ampliación del local</li> <li>❖ Activos fijos</li> </ul> | Nominal:<br><table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table> | SI | NO |    |    |  |  |
|  |  | SI  | NO  |    |    |    |    |  |  |
|  |  |   |   |    |    |    |    |  |  |
| 7. ¿Sabe a dónde acudir en caso de necesitar capacitación en algún tema en específico?                                       | Nominal:<br><table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>  | SI  | NO  |    |    |    |    |  |  |
| SI   | NO   |   |   |    |    |    |    |  |  |
|  |  |   |   |    |    |    |    |  |  |
| 8. ¿Usted a los personales de su farmacia lo capacita?<br><br>9. Durante cuánto tiempo se cambia al personal Una vez al año? | Nominal:<br><table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table><br>Nominal:<br><table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>   | SI  | NO  |    |    | SI | NO |  |  |
| SI   | NO   |   |   |    |    |    |    |  |  |
|  |  |   |   |    |    |    |    |  |  |
| SI   | NO   |   |   |    |    |    |    |  |  |
|  |  |   |   |    |    |    |    |  |  |

|    |    |   |   |    |    |  |  |
|----|----|---|---|----|----|--|--|
|    |    | <b>10. ¿cuántas veces se capacita el personal una vez al mes?</b> | Nominal:<br><table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table> | SI | NO |  |  |
| SI | NO |   |   |    |    |  |  |
|    |    |   |   |    |    |  |  |
|    |    | <b>11. ¿La capacitación influye en la rentabilidad?</b>           | Nominal:<br><table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table> | SI | NO |  |  |
| SI | NO |   |   |    |    |  |  |
|    |    |   |   |    |    |  |  |
|    |    | <b>12. La capacitación es inversión</b>                           | Nominal:<br><table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table> | Si | NO |  |  |
| Si | NO |   |   |    |    |  |  |
|    |    |   |   |    |    |  |  |

#### 4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

##### 4.4.1. Técnicas

Para el recojo de información se utilizará las siguientes técnicas: revisión bibliográfica, entrevista a profundidad y análisis comparativo.

- 1) **Análisis documental.** - Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas con información sobre las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “ABDIFARMA” s.a. Ayacucho, 2016.

- 2) **Indagación.** - Esta técnica facilitó los datos cualitativos de cierto nivel de razonabilidad relacionadas con información sobre las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “ABDIFARMA” s.a. Ayacucho, 2016.
- 3) **Conciliación de datos.** - Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta en tanto estén relacionadas con información sobre las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “ABDIFARMA” s.a. Ayacucho, 2016.

#### **4.4.2. Instrumentos**

Para el recojo de información se utilizará los siguientes instrumentos: fichas bibliográficas un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes.

- 1) **Fichas bibliográficas.** - Se han utilizado para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y artículos de internet y de todas las fuentes de información relacionada con las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “ABDIFARMA” s.a. Ayacucho, 2016.
- 2) **Guías de análisis documental.** - Se utilizó como hoja de ruta para disponer de la información relacionada con la información sobre las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “ABDIFARMA” s.a. Ayacucho, 2016.

#### **4.5. Plan de análisis**

En el desarrollo de la presente investigación se hará un análisis descriptivo de

las características del financiamiento y capacitación, así como también se hará el análisis comparativo mediante una entrevista a la empresa y con los estudios realizados en las informaciones recolectadas.

#### **4.6. Matriz de consistencias**

#### **ANEXO 4**

## **4.7 Principios éticos**

En cuanto a las cuestiones éticas se llevó a cabo el consentimiento informado, es decir la persona involucrada en la investigación han sido tratada con respeto y consideración pensando que el señor constituye un fin en sí mismo y no un medio para conseguir algo. En tal sentido el

Señor ha tenido total libertad para contestar la entrevista. También se ha tenido y tiene en cuenta la confidencialidad para asegurar y proteger al señor de la muestra de estudio en calidad de informante de la investigación, por ello se trabajó con código evitando en el informe la identificación del participante; además los datos han sido utilizados estrictamente para la investigación. Además, se ha respetado la autenticidad de los datos obtenidos, evitando manipulaciones de tal manera que los resultados muestren calidad y autenticidad dando valor y fiabilidad a la investigación.

Según (Koepsell & Ruiz, 2015) La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido (p. 15).

### **Veracidad.**

Este principio se tomará en cuenta al momento que uno seleccione teorías de otras fuentes o autores en el cual se debe de citar dando a conocer que dicha información no es la nuestra.

### **Responsabilidad.**

Cuando hablamos de responsabilidad hace referencia que para la elaboración de esta investigación es necesario tomar una serie de decisiones de manera consciente ya que es un trabajo muy importante para la sustentación de la tesis la cual a través de esta se obtendrá el título profesional de administración que nos va ayudar para el futuro.

### **Puntualidad**

Este principio se enfoca al momento de realizar la encuesta en el cual debe de ser en una hora establecida y adecuada de acuerdo a la disposición de la otra persona quien nos va atender llegando a tiempo, para así poder recolectar datos precisos.

**Respeto.**

El principio de respeto es uno de lo más esenciales que se debe de dar en esta investigación en el momento que se va hablar con el representante de dicho lugar en este caso las clínicas Siendo tolerantes ante sus ideas y respetándolo con la in formación que nos brinda.

## V. Resultados

### 5.1. Resultados:

En este capítulo se hizo un estudio de los aspectos más relevantes para la elaboración del informe final en el que se desarrolló el diagnóstico y el análisis aplicando los resultados de las técnicas de recolección de datos como es: la revisión bibliográfica y la entrevista al propietario del negocio, para luego realizar el análisis de los resultados.

**5.1.1. Respecto al objetivo específico 1:** Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú.

Tomando en cuenta las distintas bases teóricas de los distintos autores de acuerdo a la revisión de la literatura se ha considerado la siguiente información; además, debido a que este tipo de investigación en el rubro de las boticas no es muy común se ha trabajado con antecedentes referidos a las MYPE, y por lo cual se ha encontrado la información de algunos autores que hablan sobre las variables de investigación.

**CUADRO 01**

| <b>AUTORES</b>         | <b>CONCLUSIONES</b>   |
|------------------------|---|
| <b>(Viera,2016)</b>    | Así mismo las unidades de investigación invierten su financiamiento en capital fijo y capital de trabajo es decir en ambas partes por lo que se ha demostrado que para adquirir financiamiento reciben asesoramiento en un 63% por parte de algunas entidades financieras.<br><br>consideran diferentes tipos de capacitación para su personal contando con un 25% de capacitación inductiva en donde los orienta y les permite que el trabajador se integre al grupo adaptándose al ambiente |
| <b>(Clavero, 2016)</b> | la totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y ha tenido como fuente de financiamiento la reinversión de ganancias, seguido de financiamiento de los bancos.  |

|                          |   |
|--------------------------|---|
| <b>(GARCIA ,2015)</b>    | 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.  |
| <b>(ROGER, 2016)</b>     | De acuerdo al cuadro y gráfico 4 el 80% de los encuestados considera que el financiamiento que otorga la financiera Proempresa a los micro y pequeñas empresarias conduce a riesgos crediticios generando pérdidas económicas que afectando la gestión empresarial de la financiera.  |
| <b>(AMAO, 2016)</b>      | De acuerdo al cuadro y gráfico 1, el 87% de los encuestados consideran que las características del sistema de créditos que posee la ONG Alianza para el Desarrollo Social es la adecuada, el cual permite la gestión financiera eficaz y eficiente. De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 77% de los encuestados consideran que el sistema de créditos de la ONG Alianza para el Desarrollo Social influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de la provincia de Huamanga generando desarrollo económico y social. |
| <b>(Dorregaray,2016)</b> | el 35% se financia con su propio dinero y el financia a través de terceros; el 5% se financia con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financia con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo.<br><br>el 100% no participo en ningún tipo de capacitación  |

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

### 5.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Estudiar Las Características De la Capacitación

De La Empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016.

CUADRO 02

| <u>ITEN</u>  | <u>RESULTDOS</u>  |
|--|---|
| 1 ¿Cómo financia su actividad?<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Con financiamiento propio</li> <li>• Con financiamiento de terceros</li> </ul>  | si ( )      no ( )<br><br>si (x)      no ( )                            |
| 2. Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento.<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Entidades bancarias</li> <li>• Entidades no bancarias</li> <li>• Prestamistas o usureros</li> </ul> | si ( x)      no ( )<br><br>si ( )      no ( )<br><br>si ( )      no ( ) |
| 3. ¿las entidades financieras les otorga facilidades para la obtención del crédito?  | si ( x)      no ( )   |
| 4.- Considera aceptable la tasa de interés que pagó por el crédito?  | si ( x)      no ( )   |
| 5. ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?   | si ( x)      no ( )   |
| 6. ¿En que fue invertido el crédito financiero solicitado?<br><ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Capital de trabajo</li> <li>❖ Mejoramiento y/o ampliación del local</li> <li>❖ Activos fijos</li> </ul>                               | si ( x)      no ( )<br>si ( )      no ( )<br>si ( )      no ( )         |
| 7. ¿Sabe a dónde acudir en caso de necesitar capacitación en algún tema en específico?   | si ( x)      no ( )   |
| 8. ¿Usted a los personales de su farmacia lo capacita?   | si ( x)      no ( )   |

|   |                             |
|---|-----------------------------|
|   |                             |
| 9. ¿Durante cuánto tiempo se cambia al personal?<br>❖ Una vez   | <b>si (x)</b> <b>no ( )</b> |
| 10. ¿cuantas veces se capacita el personal?<br>❖ Una vez al mes | si (x)      no ( )          |
| 11. ¿La capacitación influye en la rentabilidad?                | si (x)      no ( )          |
| 12. ¿La capacitación es inversión?                              | si (x)      no ( )          |

Fuente: Elaboración propia de las preguntas para la entrevista

**5.1.3. Respecto al objetivo específico 3:** Hacer un análisis comparativo del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas de sector comercio del Perú y de la empresa ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016.

**Cuadro 03**

| <b>ELEMENTOS DE COMPARACION</b> | <b>RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1</b>  | <b>RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 2</b>  | <b>RESULTADOS</b>   |
|---------------------------------|--|--|---------------------|
| Motivo del crédito              | Viera (2016) invierten su financiamiento en capital fijo y capital de trabajo es decir en ambas partes   | En este caso la empresa solicita el crédito para capital de trabajo, permitiéndole sostener su ciclo productivo.   | <b>Sí coinciden</b> |
| Sistema de financiamiento       | Clavero (2016) la totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y ha tenido como fuente de financiamiento la reinversión de ganancias, seguido de financiamiento de los bancos   | La empresa en estudio financia su actividad solo con la entidad bancaria   | <b>Sí coinciden</b> |
| Tasa de interés                 | GARCIA (2015)<br>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 | En este caso la empresa obtuvo su primer crédito con la entidad bancaria siendo el monto otorgado: s/. 20000.00 considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito obtenido es el 18 % TEA (tasa de interés efectiva anual) siendo aceptable | <b>NO coinciden</b> |

|                     |   |  |                     |
|---------------------|---|--|---------------------|
|                     | empresas para obtener un desarrollo competitivo dentro del mercado deben de iniciar con un financiamiento para la mejora de las Mypes.  |  |                     |
| Riesgos financieros | (ROGER, 2016) Que el financiamiento que otorga la financiera Proempresa a los micro y pequeños empresarios conduce a riesgos crediticios generando pérdidas económicas que afectando la gestión empresarial de la financiera. | La empresa tubo riesgos financieros al sacar un crédito muy superior a sus ingresos no tenía la posibilidad de pago entro casi en crisis .       | <b>Si coinciden</b> |
| Personal            | (Viera,2016) capacitación para su personal contando con un 25% de capacitación inductiva en donde los orienta y les permite que el trabajador se integre al   | La empresa si capacita a su personal para que este preparados se sienta mejor en el ambiente de trabajo sea más eficaz y eficientes en su labor. | Si coinciden        |

|                |   |   |              |
|----------------|---|---|--------------|
|                | grupo adaptándose al ambiente   |   |              |
| Adiestramiento | (Dorregaray,2016) el 100% no participo en ningún tipo de capacitación | La empresa si capacita a sus trabajadores cada cierto tiempo. | No coinciden |

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados comparables de los objetivos específicos

1 y 2

## **5.2 Análisis de resultados**

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

(Viera, 2016), (Clavero,2016), (ROGER, 2016) Y (GARCIA, 2015) determinan que uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas es el limitado acceso al financiamiento por parte del sistema bancario ya que no les otorga las facilidades en la obtención del crédito comercial restringiendo su crecimiento y desarrollo. Este resultado coincide con los resultados encontrados por los investigadores (LOGREIRA & BONETT, 2017) en su tesis financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia, se concluye Del año 2011 a junio de 2016 las colocaciones vía microcrédito ascendieron a un valor de 20.763.290 (cifras en millones) donde el 92,6% de este valor fue colocado por bancos comerciales, los cuales no sólo son exigentes con los requisitos solicitados a las empresas, sino que también cobran las segundas tasas de interés más altas y en la capacitación el avance de ello.

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

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

El entrevistado respondió que si accedió al tipo de financiamiento a través del sistema bancario por los requisitos que pudo cumplir fácilmente y una tasa de interés favorable

El entrevistado respondió que a obteniendo su primer crédito siendo un capital de trabajo para sostener el ciclo productivo, siendo el monto otorgado por s/. 20 000.00 considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito obtenido es el 18 % TEA (tasa de interés efectiva anual) siendo aceptable.

### **Respecto a la Capacitación**

El entrevistado respondió que la empresa si capacita a sus trabajadores cada cierto tiempo que son una vez al año para que así mejorar la forma de atención al cliente en el establecimiento,

El entrevistado respondió que la empresa si capacita a su personal para que estén preparados se sienta mejor en el ambiente de trabajo sea más eficaz y eficientes en su labor y sepan donde ellos pueden ir a capacitarse en otra oportunidad.

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

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se elaboró un cuadro comparativo de cuatro columnas, en la primera columna se establecen los elementos de comparación, en la segunda columna se establecen los resultados del objetivo específico 1, en la tercera columna se establecen los resultados del objetivo específico 2, para finalmente pasar a la columna cuatro, donde se establecen los resultados de la comparación entre el resultado del objetivo específico 1 y los resultados del objetivo específico 2. No coinciden debido a que el financiamiento en el Perú y del caso son distintas formas de financiamiento tenemos internamente y la otro es por terceros. no coincidiendo con los antecedentes y resultados obtenidos en la entrevista a la empresa ABDIFARMA S.A los resultados comparados así llegando donde demostrados que el financiamiento en el medio más rápido y favorable para la empresa.

## VI. Conclusiones

### 6.1. Respecto al objetivo específico 1:

Al revisar la literatura pertinente se han encontrado trabajos de investigación donde los autores nacionales, regionales y locales determinan que uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas es el limitado acceso al financiamiento por parte de los bancos, mostrándose dificultades con los requisitos solicitados, siendo el sistema no bancario las que otorgan con mayor facilidad en la obtención de créditos, esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas como entidades de alto riesgo al no poseer garantías.

### 6.2. Respecto al objetivo específico 2:

**Financiamiento:** respecto al cuestionario realizado Concluyo que la empresa ABDIFARMA S.A en el periodo 2016, accedió al tipo de financiamiento a través del sistema bancario para mejorar su empresa. Obteniendo así su primer crédito siendo una tarjeta capital de trabajo siendo el monto otorgado: bajo la modalidad del sistema resolvente siendo un tipo de crédito al no poseer un número fijo de cuotas, en contraste con el crédito convencional, considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito obtenido es el 18 % TEA (tasa de interés efectiva anual) siendo aceptable.

**Capacitación** respecto al cuestionario realizado Concluyo que la empresa ABDIFARMA S.A en el periodo 2016, si capacita en sus trabajadores cada cierto tiempo, también si capacitan a su personal para que estén preparados se sienta mejor en el ambiente de trabajo sea más eficaz y eficientes en su labor.

### 6.3. Respecto al objetivo específico 3:

Los resultados de los autores en los antecedentes considerados y de la empresa ABDIFARMA S.A. consideran para la obtención del crédito principalmente es a través del sistema bancario y que el motivo por el cual se solicita un crédito es (para capital de trabajo, activos fijos) a través de la financiación bancaria, incrementando así su liquidez y permitiéndole sostener su ciclo productivo. Sin embargo, no coincidiendo ya que en las investigaciones sostienen que es limitado el acceso al financiamiento, elevación de las tasas de interés por créditos siendo totalmente distinto a lo que muestra la empresa en estudio.

## **6.5 RECOMENDACIONES**

### **respecto al objetivo específico 1**

Recomiendo que las empresas tengan más atención a los préstamos que solicitan y eviten mayores endeudamientos, para evitar los intereses y recargas moratorias que se les pueda presentar con la elaboración de los préstamos obtenidos de las entidades bancarias. Es más provechoso trabajar con un capital propio que estén libre de deudas y sin una tasa de interés.

### **respecto al objetivo específico 2**

Recomiendo a la empresa que, si requieren de algún préstamo, primero recurran a la entidad bancaria para le puedan hacer conocer los diferentes tipos de préstamos hay y los beneficios que les otorgan cada uno con una tasa de interés mínimos que se adecuen a la empresa lo solicita el préstamo.

### **respecto al objetivo específico 3**

Se recomienda a los negocios de las empresas del Perú y a la empresa ABDIFARMA” S.A. Que lleven un financiamiento adecuados. Si por algún motivo requieran préstamos de los bancos que opten por la tasa de interés más baja y así no verse afectados en sus ingresos. Asimismo, lo más recomendable es que acudan al Banco de Crédito del Perú ya que estas entidades dan mayores facilidades y beneficios a las Mypes.

## Aspectos complementarios

### Referencias bibliográficas

#### REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- AMAO QUISPE , A. (2016). SISTEMA DE CRÉDITOS Y LA CAPACITACIÓN POR PARTE DE LA ONG ALIANZA PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y SUS INCIDENCIAS EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA PROVINCIA DE HUAMANGA, 2015. OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO, UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES CHIMBOTE, FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD , HUAMANGA. Recuperado el 12 de JUNIO de 2018, de file:///C:/Users/usuario/Downloads/354218224-AMAO-QUISPE-ANDERSON- TESIS-pdf.pdf
- Sánchez, F., & Salazar, E. (2005). INCIDENCIA DE LAS POLÍTICAS CREDITICIAS IMPLEMENTADAS POR EL SECTOR PÚBLICO DIRIGIDAS AL FINANCIAMIENTO DE LAS PYME DEL SECTOR METALMECÁNICA DE LA ZONA INDUSTRIAL DE BARQUISIMETO, EN EL LAPSO COMPRENDIDO DURANTE EL PERÍODO 2003-2004. Trabajo de Grado que se presenta para optar al título de Magíster en Gerencia Mención Financiera, UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL "LISANDRO ALVARADO", Barquisimeto, Barquisimeto. Recuperado el 16 de mayo de 2018, de [http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs\\_baducla/tesis/p607i.pdf](http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/p607i.pdf)
- ALARCO, C. J. (2016). Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Mype Del Sector Comercio Rubro – Artesanías Del Mercado San Pedro De La Ciudad Del Cusco- Periodo 2015. Tesis Para Optar El título Profesional De Licenciada En Administración, Universidad Catolica Los Angeles Chimbote, FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN, Juliaca. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/592/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_ALARCO\\_COLQUEPISCO\\_%20JESSICA.pdf?sequence=4](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/592/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_ALARCO_COLQUEPISCO_%20JESSICA.pdf?sequence=4)
- Amadeo, A. A. (2013). “Determinación Del Comportamiento De Las Actividades De Financiamiento De Las Pequeñas Y Medianas Empresas”. Maestría En Dirección De Negocios, Universidad Nacional De La Plata, Facultad De Ciencias Economicas, Plata. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo\\_\\_\\_pdf?squence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo___pdf?squence=3)
- Anonimo. (17 de Febrero de 2011). Ventajas Y Desventajas De Las Finanzas Corporativas. Recuperado el 20 de Julio de 2017, de Entrepreneur: <https://www.entrepreneur.com/article/264023>

- Anónimo. (10 de 12 de 2014). Financiamiento A Corto Plazo. Recuperado el 24 de 11 de 2017, de [https://www.google.com.pe/search?rlz=1C1HLDY\\_esPE711PE711&q=financiamiento+a+corto+plazo&spell=1&sa=X&ved=0ahUKEwjT5ZHnoNfXAhXEY98KHe1GAz4QvwUIISgA&biw=1366&bih=662](https://www.google.com.pe/search?rlz=1C1HLDY_esPE711PE711&q=financiamiento+a+corto+plazo&spell=1&sa=X&ved=0ahUKEwjT5ZHnoNfXAhXEY98KHe1GAz4QvwUIISgA&biw=1366&bih=662)
- Anónimo. (11 de 12 de 2014). Financiamiento.Org.Mx. Recuperado el 24 de 11 de 2017, de Financiamiento A Largo Plazo: <https://financiamiento.org.mx/financiamiento-largo-plazo/>
- Anonimo. (14 de Mayo de 2016). Ventajas De Las Fuentes De Financiamiento. Recuperado el 20 de Julio de 2017, de Gruposacsa: <http://www.gruposacsa.com.mx/ventajas-de-las-fuentes-de-financiamiento/>
- Anonimo. (25 de Marzo de 2017). Definición De Financiamiento. Recuperado el 20 de Julio de 2017, de Conceptodefinicion.De: <http://conceptodefinicion.de/financiamiento/>
- anonimo. (2 de mayo de 2017). Financiación. Obtenido de wikipedia la enciclopedia libre: <https://es.wikipedia.org/wiki/Financiación>
- anonimo. (s.f.). definicion de capacitacion. Recuperado el 24 de 11 de 2017, de <http://conceptodefinicion.de/capacitacion/>
- anonimo. (s.f.). definicion de capacitacion. Recuperado el 24 de 11 de 2017, de <http://conceptodefinicion.de/capacitacion/>
- Anonimo. (s.f.). Definicion De Capacitacion. Recuperado el 24 de 11 de 2017, de <http://conceptodefinicion.de/capacitacion/>
- anonimo. (s.f.). La Capacitación En La Administración De Recursos Humanos. Obtenido de la web de los recursos humanos y el empleo: <http://www.rhweb.com/capacitacion.html>
- AROCUTIPA QUISPE, N., JOVE YUCRA, U. D., FLORES QUIROZ, O., CONDE MAYTA MAMANI, Y., & SACARI HUANACUNE, E. (S.F). Microfinanzas Y Las Mypes Peru. Recuperado el 08 de Febrero de 2018, de Scribd: <https://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>
- BALAREZO, C. S. (2015). “Las Uniones De Crédito Y Ahorro (Única): Modelo De Inclusión Financiera De Funder Perú En La Región Lambayeque”. LAMBAYEQUE. Obtenido de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/6355>
- Barco P, J. (2013). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de México y Perú. 2013. Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Bautista, C. . (2015). Fuentes De Financiamiento Empresarial. Recuperado el 23 de 11 de 2017, de [http://aempresarial.com/servicios/revista/339\\_9\\_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf)
- Bertossi, R. (2009). Financiamiento De Pequeñas Y Medianas Empresas. Ayacucho: El Cid Editor | Apuntes. Recuperado el 21 de Noviembre de 2017, de

- <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10317114&p00=financiamiento+peque%C3%B1as+medianas+empresas>.
- BILLIKOPF, E. G. (S.F.). Capacitacion Del Personal. Recuperado. Obtenido de <https://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.pdf>
- BUSTOS, G. J. (2013). “Fuentes De Financiamiento Y Capacitación En El Distrito Federal Para El Desarrollo De Micros, Pequeñas Y Medianas Empresas”. Tesis De Licenciatura, UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, Facultad De Economía, México, D.F. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Cabrera, R. J. (2009). ¿Por Qué Es Importante La Capacitación? Habana: El Cid Editor Apuntes. Recuperado el 11 de 02 de 2018, de <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10327669&p00=%C2%BFpor+qu%C3%A9+importante+capacitaci%C3%B3n%3F>
- Cahuana , R., & Samanez , K. (2015). La Ecoeficiencia Y Su Incidencia En La Rentabilidad De Las Cooperativas De Ahorro Y Crédito Del Distrito De Ayacucho, Periodo 2012 - 2014. Tesis Profesional, Universidad Nacional de San Cristobál de Huamanga, Departamanento De Contabilidad Y Finanzas, Ayacucho. Recuperado el 11 de 02 de 2018, de <http://repositorio.unsch.edu.pe/handle/UNSCH/757>
- Castellanos, P. (2009). Tipos De Financiamiento En Guatemala. Guatemala: El Cid Editor Apuntes. Recuperado el 11 de 02 de 2018, de <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/docDetail.action?docID=10327718&p00=tipos%20financiamiento%20guatemala>
- Castillo C, S. (2013). Las fuentes del financiamiento no bancario y su incidencia en el crecimiento económico de la MYPES en la ciudad de Chimbote en el periodo 2011 – 2012. Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.local.
- Catagua C, K. (2013). Sistema de procedimientos contables para la organización financiera del grupo empresarial de farmacias LAURITA. Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial de la ciudad Manta.
- Centty, D. (2013). Informe Pyme – Región de Arequipa 2002. Arequipa: Fundación Nuevo Mundo. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/#indice>.
- CLAVERO, D. M. (2016). Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio - Rubro Boticas Y Farmacias De La Av. 13 De Enero (Cuadras 10-26) En El Distrito De San Juan De Luriganchó Provincia Y Departamento De Lima, Año 2015. Tesis Para Optar El Título De Licenciada En Administración, UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES CHIMBOTE, FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS, LIMA. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/587>
- De La Hoz, S. B., Ferrer, M. A., & De La Hoz, S. A. (2008). Indicadores De Rentabilidad: Herramientas Para La Toma Decisiones Financieras En Hoteles De Categoría Media

- Ubicados En Maracaibo. Revista De Ciencias Sociales, Vol. Xiv, No. 1, 88-109, 2008. Maracaibo: Red Universidad del Zulia. Obtenido de <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10679326>
- De La Mora, D. M. (2006). ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS PEQUEÑAS MANUFACTURERAS DEL MUNICIPIO DE COLIMA. TESIS PARA OBTENER MAESTRO EN ADMINISTRACION, UNIVERSIDAD DE COLIMA, Facultad de Contabilidad y Administración, COLIMA. Obtenido de [http://digeset.ucol.mx/tesis\\_posgrado/Pdf/Maria\\_Josefina\\_de\\_la\\_Mora\\_Diaz.pdf](http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf)
- de Paula, Gutiérrez, F., & Bolaños, Zamora, R. (1999). EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN COSTA RICA: ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO RECIENTE Y PROPUESTAS DE REFORMA. Santiago de Chile.
- Dorregaray, S. K. (2016). Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas En El Distrito De Mazamari, 2016. Tesis Para Optar El Título Profesional De Contador, UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES CHIMBOTE, FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, PUCALLPA. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1185/MYPES\\_FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_DORREGARAY\\_SALVATIERRA\\_KARLA\\_SO RHEY.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1185/MYPES_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_DORREGARAY_SALVATIERRA_KARLA_SO RHEY.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- El. Peruano. (30 de Setiembre de 2008). Normas Legales. Recuperado el 20 de julio de 2017, de Sunat: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds008-2008.pdf>
- Equipo de redacción, R. e. (23 de Agosto de 2016). Tipos De Financiamiento. Obtenido de Mas Tipos de: <http://www.mastiposde.com/financiamiento.html>
- Escalera, C. M. (29 de Julio de 2015). Eumed.Net. Recuperado el 12 de Noviembre de 2017, de EL IMPACTO DE LAS CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONALES E INDIVIDUALES DE LOS DUEÑOS O ADMINISTRADORES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS QUE INFLUYEN EN LA MAXIMIZACIÓN DEL VALOR DE LA EMPRESA: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/mec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (2011). Eliminando Barreras: El Financiamiento A Las Pymes En America Latina. Recuperado el 30 de 01 de 2018, de <https://es.scribd.com/document/313178052/El-Financiamiento-de-Las-Pymes-en-America-Latina>
- FLORES P, Y., & JAICO H, R. (2014). MERCADO FINANCIERO NO BANCARIOS Y FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO EN LA PROVINCIA DE HUAMANGA(2006-2010) .

- Flores, Y., & Jaico, R. (2014). "Mercado Financiero No Bancario Y Financiamiento De Empresas Del Sector Comercio En La Provincia De Huamanga: 2006 - 2010". tesis de licenciatura, UNIVERSIDAD NACIONAL SAN CRISTOBAL DE HUAMANGA, Departamento de economia, Huamanga. Obtenido de <http://repositorio.unsch.edu.pe/handle/UNSCH/832>
- Francis, K. (S.F). La Importancia Del Financiamiento Para Las Empresas. Recuperado el 30 de 01 de 2018, de La Voz de Houston: <https://pyme.lavoztx.com/la-importancia-del-financiamiento-para-las-empresas-9870.html>
- Galindo, L. A. (2009). Marco Institucional de la Contabilidad y las Finanzas. Entelequia Revista Interdisciplinar (Grupo Eumed-Net). Obtenido de <http://www.eumed.net/entelequia/es.lib.php?a=b009>
- GARCIA, G. N. (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 PARA OPTAR CONTADOR PUBLICO, UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE, ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, Ayacucho. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/439/ORGANIZACION\\_FINANCIAMIENTO\\_GARCIA\\_GONZALES\\_NORMA.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/439/ORGANIZACION_FINANCIAMIENTO_GARCIA_GONZALES_NORMA.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- García, N. (2015). "La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las mypes en el sector producción de muebles en la región de Ayacucho- 2014". tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Departamento de Contabilidad, 6yAyacucho. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/439>
- García, V. (19 de 11 de 2010). Pequeñas Empresas En Estados Unidos. (C. Economica, Productor) Recuperado el 27 de 02 de 2018, de Coyunturaeconomica: <https://coyunturaeconomica.com/microeconomia/pequenas-empresas-en-usa>
- Gitman.Lawrence, J., & Zutter, C. J. (2012). Principios de Administración financiera. Juárez-México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
- gobierno provincial de cordoba. (14 de abril de 2016). portal de noticias de cordoba. Recuperado el 20 de junio de 2018, de Comenzó el programa de capacitación para el sector comercial: <http://prensa.cba.gov.ar/economia/comenzo-el-programa-de-capacitacion-para-el-sector-comercial/>
- GONZALES, N. G. (2014). La Organización Y Financiamiento Para Lograr La Competitividad De Las Mypes En El Sector De Producción De Muebles En La Región De Ayacucho – 2014. AYACUCHO.
- Guerrero Nicaragua, R. (2018). el nuevo diario. Recuperado el 17 de junio de 2018, de Comercio concentró 36% del crédito: <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/301202-comercio-concentro-36-credito/>

- Henríquez, I., & Hernández, L. (05 de 2008). Teorema De Modigliani- Miller. Recuperado el 30 de 11 de 2017, de [https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema\\_de\\_Modigliani-Miller](https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller)
- Hernández Fernández, L. E., Romero de Cuba, J., & Portillo Medina, R. (2001). Las Fuentes De Financiamiento A Corto Plazo Y Su Administración En La Pequeña Y Mediana Industria (Pymi) En La Región Zuliana. (Sector Confección, 1998-1999). *Revista de Ciencias Sociales*. 7(1), 2001, 28.
- HUACCAYCHUCO, B. L. (2013). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Actividades Ferretería Del Distrito De Ayacucho Provincia De Huamanga Período 2011 – 2012. AYACUCHO.
- HUAYTALLA, P., & AGUILAR, V. (2002). LA PLANIFICACION FINANCIERA EN EL CENTRO DE PRODUCCION DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTOBAL DE HUAMAMNGA. universidad nacional de san Cristóbal de huamanga .
- INEI. (S.F.). Indicadores De La Rentabilidad. Obtenido de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0932/cap06.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/cap06.pdf)
- Jacinto, G. L. (10 de 2008). La Teoría De Pecking Order. Recuperado el 30 de 11 de 2017, de [http://aempresarial.com/web/revitem/9\\_8674\\_72018.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/9_8674_72018.pdf)
- Krugman, P. (09 de enero de 2009). Juventud y síntesis para conformar una nueva teoría revolucionaria del comercio internacional. Recuperado el 16 de febrero de 2018, de Calle Real: <https://callerealfm.wordpress.com/2009/01/09/paul-krugman-1953-juventud-y-sintesis-para-conformar-una-nueva-teoria-revolucionaria-del-comercio-internacional/>
- Lastra, E. (6 de 10 de 2017). El Gran Mundo De La Micro y Pequeña Empresa. Recuperado el 24 de 11 de 2017, de <http://www.mundomype.com/7-medios-de-capacitacion-para-las-mype/>
- Ley 28015. (03 de Julio de 2003). “Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa”. Lima: Diario Oficial El Peruano. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>
- LOPEZ, R., & VENTURA, Z. (2008). DETERMINANTES MICROECONOMICOS DEL MARGEN FINANCIERO DE LAS INSTITUCIONES NO BANCARIAS DE LA CIUDAD DE AYACUCHO ,PERIODO 2000-2008. .
- Matute, G., Albújar, H., Janampa, I., Odar, R., & Osorio, M. (Abril de 2008). Sistema Nacional De Capacitación Para La Mype Peruana. (E. EDICION, Ed.) Obtenido de [http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/154/Gerencia\\_para\\_el\\_desarrollo\\_02.pdf?sequence=1](http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/154/Gerencia_para_el_desarrollo_02.pdf?sequence=1)
- Microscopio Global:. (02 de octubre de 2012). Las Microfinanzas Responden Al Llamado De Las Finanzas Responsables. Banco Interamericano De Desarrollo, 1. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-y-bolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html>

- Milla, R. M. (2013). estructura optima de capital. Recuperado el 30 de 11 de 2017, de [http://aempresarial.com/servicios/revista/284\\_9\\_DZPVNVZDGGZGKKRAEMVOLQUVEFSKKRGSUFIQSDPWJPCUZUUDGQS.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/284_9_DZPVNVZDGGZGKKRAEMVOLQUVEFSKKRGSUFIQSDPWJPCUZUUDGQS.pdf)
- Morillo, M. (2005). Rentabilidad Financiera Y Reducción De Costos. Red Actualidad Contable Faces.
- MUYULEMA, M. H. (2010). La gestion financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y credito kuriñan de la ciudad de ambato año 2010. ECUADOR.
- Paco. (23 de Marzo de 2017). Especular En Bolsa A Corto Plazo: Lo Que Debes Saber (Y Casi Nadie Te Contará). Obtenido de Academia De Inversion.: [http://www.academiadeinversion.com/especular-en-bolsa-a-corto-plazo/#La\\_rentabilidad\\_de\\_invertir\\_en\\_bolsa\\_a\\_largo\\_plazo](http://www.academiadeinversion.com/especular-en-bolsa-a-corto-plazo/#La_rentabilidad_de_invertir_en_bolsa_a_largo_plazo)
- Peña, P. R., & Karen, R. A. (2013). Todo Lo Que Necesita Conocer Sobre El Financiamiento Para Mypes Y Pymes. Gestión, el diario de economia y negocios del peru. Obtenido de <https://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>
- Peralta M, N. (2012). Decisiones financieras para el desarrollo de la MYPES en Huancayo en el sector comercio. Huancayo.
- Perez, P. (2011). Finanzas Avansadas. Recuperado el 29 de 11 de 2017, de [https://www.u-cursos.cl/ieb/2011/1/0742/342401/material\\_docente/](https://www.u-cursos.cl/ieb/2011/1/0742/342401/material_docente/)
- Preve, L. A. (s.f.). El Desafío De La Rentabilidad. Obtenido de Revista Intuicion Y Formacion: <http://www.revistaif.com.ar/nota.php?idx=77>
- Publishing, M. (1995). Objetivo: Rentabilidad. Ediciones Díaz de Santos. Obtenido de <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?ppg=1&docID=10184504&tm=1500599382268>
- Ramírez, B. H. (2013). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO VIDRIERÍA - DISTRITO DE AYACUCHO PROVINCIA HUAMANGA-AYACUCHO, PERIODO 2012-2013. HUAMANGA - AYACUCHO.
- Ramirez, F. E. (2009). Guia Para El Diseño De Programas De Capacitacion. El Cid Editor. Recuperado el 23 de 11 de 2017, de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3180726>
- Recinos, I. (2011). El Apoyo Del Estado Al Micro Y Pequeñas Empresas Del El Salvador Caso: Programa De Dotación De Calzado Escolar En El Departamento De San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador, [Acceso el 11 de Enero del 2016]Disponble en [:http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El\\_Apoyo\\_del\\_Estado\\_a\\_las\\_MYPES\\_de\\_E.\\_S..pdf](http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf).

- Sarmiento, R. (01 de abril de 2005). La Estructura De Financiamiento De Las Empresas: Una Evidencia Teórica Y Econométrica Para Colombia (1997 - 2004 ). Recuperado el 20 de julio de 2017, de Ideas Home: <https://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>
- Significados. (2013-2018). SignificadosSignificados. Obtenido de Significados de la gestion: <https://www.significados.com/gestion/>
- SULCA, V. H. (2016). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio ,Rubro Venta De Calzado En El Distrito De Juanjui Periodo 2016. INFORME DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL, UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES CHIMBOTE, FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, Juanjui. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1021/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_SULCA\\_VASQUEZ\\_HEMILLAY\\_JAZZMIN.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1021/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_SULCA_VASQUEZ_HEMILLAY_JAZZMIN.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Valdivia, K. (10 de 04 de 2015). Doc/261428825/El-Origen-De-Las-Mypes. Recuperado el 17 de Febrero de 2018, de El Origen De Las Mypes: <https://es.scribd.com/doc/261428825/El-Origen-de-Las-Mypes>
- Vargas & Del Castillo. (2008). Competitividad Sostenible De La Pequeña Empresa Un Modelo De Promoción De Capacidades Endógenas Para Promover Ventajas Competitivas Sostenibles Y Alta Productividad. Lima: UNIVERSIDAD ESAN. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/cuadernos-de-difusion/2008/competitividadsostenible.pdf>
- Vargas, B., & Del Castillo, C. (2008). Competitividad sostenible de la pequeña empresa un modelo de promoción de capacidades endógenas para promover ventajas competitivas sostenibles y alta productividad. Universidad ESAN, Universidad ESAN, LIMA. Recuperado el 22 de noviembre de 2017, de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/cuadernos-de-difusion/2008/competitividadsostenible.pdf>
- Vargas, B., & Del Castillo, C. (2008). Competitividad Sostenible De La Pequeña Empresa Un Modelo De Promoción De Capacidades Endógenas Para Promover Ventajas Competitivas Sostenibles Y Alta Productividad. Lima.
- Vargas, M. (2005). El Financiamiento Como Estrategia De Desarrollo Para Las Medianas Empresas En Lima Metropolitana. Lima, Perú.: Tesis Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado el 11 de 02 de 2018
- Vasquez. (2013). Definicion De Las Mypes. Recuperado el 11 de 02 de 2018
- VIERA, S. N. (2016). “Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio Rubro Clínicas Particulares Del Distrito De Sullana, Año 2014.”. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN, UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE, FACULTAD DE CIENCIAS

CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA  
PROFESIONAL DE ADMINISTRACION, Sullana. Recuperado el 11 de Noviembre  
de 2017, de

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/865/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_VIERA\\_SANCHEZ\\_NATALI.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/865/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VIERA_SANCHEZ_NATALI.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Vizacarra Reyna , N. (16 de Noviembre de 2009). Importancia De La Capacitacion Para Las  
Mype. Mundomype. Recuperado el 08 de Febrero de 2018, de mundomype:  
<http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

Zaldivar, E. S., Frias, F. V., Cardeñosa, L. E., Nuñez, L. D., & Cora, C. H. (2009). Analisis  
De La Rentabilidad Economica. Tecnologia Propuesta Para Incrementar La Eficiencia  
Empresaria. Editorial Universitaria. Recuperado el 11 de 02 de 2018, de  
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3193616>

Zaldivar, Edelsy, Santiesteban; Frias, Fuentes, Victor; Cardeñosa, Leyva, Elisa; Nuñez,  
Lozada, Dayana; Cora, Cantero, Hidelvis. (2009). Analisis De La Rentabilidad  
Economica. Tecnologia Propuesta Para Incrementar La Eficiencia Empresaria.  
Editorial Universitaria. Obtenido de  
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3193616>

**Anexos**

**Anexo 1: Fichas bibliográficas**

|  |   |
|--|---|
| <b>Autor:</b> -----<br><b>Título:</b> -----<br><b>Año:</b> -----       | <b>Editorial:</b> -----<br><b>Ciudad, país:</b> ----- |
| <b>Resumen del contenido:</b><br>-----<br>-----<br>-----<br>-----      |   |
| <b>Numero de edición o impresión:</b> -----<br><b>Traductor:</b> ----- |   |

**Autor (a)** -----

**Título** -----

**Año** -----

**Editorial o imprenta** -----

**Ciudad, país** -----

**# edición** -----

**Traductor** -----

**# de páginas** -----

## Anexo N° 02: Entrevista

### Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

### ENTREVISTA

El presente cuestionario tiene la finalidad de recabar información relacionada con la investigación

En las preguntas que a continuación se le presenta, sírvase elegir una alternativa, marcando

para tal fin con un aspa (X). Se le agradece su colaboración.

#### REFERENTE AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

Edad del representante legal de la empresa ( ) Años

Sexo del representante Legal ( ) Masculino ( ) Femenino

Grado de instrucción

( ) Primaria ( ) Secundaria ( ) Técnico ( ) Universitario

1. ¿Cómo financia su actividad?

- Con financiamiento propio si ( ) no ( )
- Con financiamiento de terceros si ( ) no ( )

2. Si el financiamiento es de terceros: A que entidades

recurre para obtener financiamiento:

- Entidades bancarias si ( ) no ( )
- Entidades no bancarias si ( ) no ( )

- **Prestamistas o usureros** si ( ) no ( )

3. ¿las entidades financieras les otorga facilidades para la obtención del crédito?

si ( ) no ( )

4.- Considera aceptable la tasa de interés que pagó por el crédito?

si ( ) no ( )

5. ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

si ( ) no ( )

6. En que fue invertido el crédito financiero solicitado:

- ❖ Capital de trabajo si ( ) no ( )
- ❖ Mejoramiento y/o ampliación del local si ( ) no ( )
- ❖ Activos fijos si ( ) no ( )

7. ¿Sabe a dónde acudir en caso de necesitar capacitación en algún tema en específico?

si ( ) no ( )

8. ¿Usted a los personales de su farmacia lo capacita?

si ( ) no ( )

9. Durante cuánto tiempo se cambia al personal?

- ❖ Una vez si ( ) no ( )

10. ¿cuantas veces se capacita el personal?

- ❖ Una vez al mes si ( ) no ( )

11.¿La capacitación influye en la rentabilidad?

**si ( )      no ( )**

12. La capacitación es inversión

**si ( )      no ( )**

## **Anexo 03: Financiamiento**

### **Auto financiamiento**

### Anexo 04

| TÍTULO  | ENUNCIADO  | VARIABLES  | OBJETIVO GENERAL   | OBJETIVOS ESPECÍFICOS  | METODOLOGÍA   |
|---|--|--|--|--|---|
| <p>Características Del<br/>Financiamiento y<br/>Capacitación De Las<br/>Micro y Pequeñas<br/>Empresas Del Sector<br/>Comercio Del Perú:<br/>Caso Empresa<br/>ABDIFARMA S.A.<br/>Ayacucho, 2016.</p> | <p>¿Cuáles son las principales<br/>Características del<br/>Financiamiento y<br/>Capacitación de las Micro y<br/>Pequeñas Empresas del<br/>Sector Comercio del Perú y<br/>Empresa ABDIFARMA<br/>S.A. Ayacucho 2016?</p> | <p><b>Variable 1:</b><br/>Financiamiento y<br/>capacitación</p> <p><b>Indicadores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tasas de interés</li> <li>➤ Riesgo financiero</li> <li>➤ Número de<br/>entidades<br/>financieras</li> <li>➤ Personal</li> <li>➤ Adiestramiento</li> </ul> | <p>Determinar Las<br/>Características Del<br/>Financiamiento Y<br/>Capacitación De Las<br/>Micro y Pequeñas<br/>Empresas De Sector<br/>Comercio Del Perú: Caso<br/>Empresa ABDIFARMA<br/>S.A. Ayacucho 2016.</p> | <p>a) Determinar Las Características Del<br/>Financiamiento<br/>De Las Micro Y Pequeñas Empresas De<br/>Sector Comercio Del Perú.</p> <p>b) Estudiar Las Características De la<br/>Capacitación De La Empresa<br/>ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016.</p> <p>c) Hacer un análisis comparativo del<br/>financiamiento y capacitación De Las<br/>Micro Y Pequeñas Empresas De Sector<br/>Comercio Del Perú Y De La Empresa<br/>ABDIFARMA S.A. Ayacucho 2016.</p> | <p>no<br/>experimental –<br/>descriptivo-<br/>bibliográficos-<br/>documental y<br/>de caso.</p> |