



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
FERRETERÍA EN LA REGIÓN DE AYACUCHO
PERIODO 2016**

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

AUTORA:

BEATRIZ MARCELINA GUTIERREZ SULCA

ASESOR:

CPCC. YURI VLADIMIR SANCHEZ ESPINOZA

AYACUCHO- PERÚ

2018

COMISIÓN EVALUADORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Mg. CPCC. ORLANDO SOCRATES SAAVEDRA SILVERA
PRESIDENTE

Mg. CPCC. MANUEL JESÚS GARCÍA AMAYA
MIEMBRO

Mg. CPCC. ANTONIO ROCHA SEGURA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A mis queridos padres, por haberme
Apoyado en todo momento, por sus
Consejos, sus valores, por la motivación
Constante que me ha permitido ser una
Persona de bien, pero más que nada,
Por su Amor incondicional.

A mis compañeros de salón; por la ayuda
Incondicional, apoyo y paciencia sin ellos
Nuestra investigación no se hubiera realizado.

A mi asesor Sánchez Espinoza Yuri Vladimir
Por la confianza puesta en Nosotros, por sus
Sabios consejos. ¡Un Maestro y gran persona!

DEDICATORIA

Con cariño a mis padres que me apoyaron
En el transcurso de este trabajo tanto moral como
Económicamente y porque siempre han estado
Conmigo en los momentos más difíciles.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir y determinar las características del financiamiento y capacitación de las micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Ferretería en la Región de Ayacucho periodo 2016. La investigación es cuantitativo; para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; El propósito de esta investigación es aplicar las PYMES y la capacitación correspondiente al periodo 2016. En este trabajo se describe la importancia que tiene la adopción en las pequeñas y medianas empresas de nuestro país en la Región de Ayacucho con ello se pretende obtener mejores beneficios en el ámbito económico pues se implementarán normativas para llevar la Contabilidad de la forma como es aceptable en el mundo. Obteniéndose los Sigientes resultados de cada autor: A través del estudio Respecto a la características del financiamiento de las empresas ferreteras públicas de la región, se ha conocido su origen, evolución e importancia con esto se logró concretar el primer objetivo, posteriormente se realizó un análisis de las PYMES y capacitación, En este trabajo el método utilizado fue el método investigativo cuantitativo, con un enfoque de estudio en el financiamiento, capacitación y las MYPES.

La importancia de Este trabajo radica en que sirve como referencia para todas las entidades públicas.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, MYPE.

ASBTRACT

The main objective of this research was to describe and determine the characteristics of the financing and training of the micro and small companies of the commerce sector - item Hardware in the Region of Ayacucho Period 2016. The research is descriptive, quantitative and the design was used not experimental; For the collection of the information, bibliographic records and a questionnaire with closed questions were used; The purpose of this research is to apply SMEs and training corresponding to the 2016 period. This paper describes the importance of adoption in small and medium-sized companies in our country in the Ayacucho Region. This aims to obtain better benefits in the economic sphere, because regulations will be implemented to keep accounting in the way it is acceptable in the world. Obtaining the following results of each author: Through the study Regarding the characteristics of the financing of the public hardware companies of the region, its origin, evolution and importance have been known, with this the first objective was achieved, later an analysis was made of SMEs and training, In this work the method used was the non-experimental descriptive quantitative research method, with a focus on financing, training and MSEs.

The importance of this work is that it serves as a reference for all public entities.

Keywords: Financing, training, MYPE.

CONTENIDO	pág.
CARATULA.....	i
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRAC.....	vi
CONTENIDO.....	vii
I.Introducción	8
II. Revisión De La Literatura	12
III. Hipótesis.....	49
IV. Metodología	50
4.1 Diseño de la investigación	50
4.2 Población y muestra	51
4.3 Definición y operacionalización de las variables	51
4.4 Técnicas e instrumentos.....	52
4.4.1 técnicas.....	52
4.5 Plan de análisis	53
4.7 principios éticos.....	54
V. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	56
5.1 Resultados	56
5.2 Análisis de Resultados	71
VI. CONCLUSIONES.....	73
Referencias Bibliograficas.....	74
Anexos.....	80

I. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene por objetivo de la investigación conocer sobre micro y pequeñas empresas en el tema que se va investigar es el “marco teórico y conceptual del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas. En el financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, en la Región de Ayacucho - 2016. Estas empresas están dedicadas a la comercialización de materiales de construcción y ferretería en general, siendo nuestra ciudad muy comercial se ha visto en la necesidad de darle un aporte económico, por lo que será en beneficio de la sociedad y al sector de la construcción.

Las Ferreterías para la comercialización manejan varias líneas de productos pero como toda microempresa tiene varios problemas que corresponde al nivel de ventas, es por ello que hemos localizado la falencia de la empresa en la parte comercial. La cual daremos una alternativa de solución, a través de una investigación con la utilización de todas las herramientas como las textuales y técnicas que se necesita para elaborar una solución al problema.

Así mismo el proyecto de la investigación de financiamiento del sector comercio se realizara la investigación en la Región de Ayacucho, periodo 2016. El proyecto contiene los siguientes temas: definición de La micro y pequeñas empresas, financiamiento y capacitación de la empresa.

Como también es relevante señalar que “no sólo el financiamiento es la variable que incide o Tiene relación con la MYPE, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización”.

Asimismo, la capacitación ayuda a mejorar los procesos; por lo tanto, las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Sin embargo, al empresario de la MYPE le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento, y esto se da a través de la capacitación, lo que les permitirá un mejor manejo de su negocio.

En la región de Ayacucho las MYPES presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos dentro de ello impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo empresarial. Asimismo la escasa capacitación de la PYPE no les permite la capacidad competitiva frente a sus competidores estas limitantes en su mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

Por otro lado también en el departamento de Ayacucho las MYPE, al igual que en el Perú registran alto índice de informalidad como consecuencia de complejo sistema administrativo gubernamental que no permite una celeridad oportuna en los procedimientos que los usuarios tienen que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley. El consejo regional de las MYPE de la región de Ayacucho con la colaboración y participación de sus miembros integrantes ha elaborado el presente plan de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Mype, el mismo que constituye un documento de gestión con la finalidad de promover el desarrollo la formalización y la competitividad de las Mypes en nuestra región.

Por lo expuesto, se evidencia que existe un vacío del conocimiento por estas razones expuestas en la investigación el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿De qué manera el financiamiento y la Capacitación incide en la gestión de micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería en la región de Ayacucho periodo 2016? Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente:

Objetivo general:

Analizar de qué manera el financiamiento y la Capacitación incide en la gestión de micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería en la región de Ayacucho periodo 2016.

Para poder conseguir el objetivo general planteamos los siguientes:

Objetivos específicos:

- a) Describir las principales características del financiamiento en la mypes ferreteras en la región de Ayacucho.
- b) Determinar las principales características de la capacitación en la gestión Mypes en el sector comercio en la región de Ayacucho.
- c) Estudiar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

Justificación de investigación

Finalmente, la investigación se justifica porque nos permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y capacitación de las empresas de sector comercio de ferreterías de la región de Ayacucho 2016, del mismo modo permitirá que los empresarios tomen decisiones con respecto al financiamiento y capacitación de las empresas, las partes que lo integran y la manera como estas

interactúan. También el estudio servirá de base para futuras investigaciones y otros estudios de las empresas, con respecto a su formalización y competitividad.

La investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio. Otorgará conocimiento de las nuevas ideas de crecimiento en nuestro micro y pequeña empresa, en otras palabras, nos abrirá nuevos caminos para ser más rentables.

Asimismo, la presente investigación servirá para obtener mi Grado de bachillerato de Contador Público, lo que a su vez servirá para que la “Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, y la Escuela Profesional de Contabilidad”, cumplan con lo establecido, que tiene por finalidad garantizar a la sociedad que las instituciones educativas públicas y privadas ofrezcan un servicio educativo de calidad.

Finalmente, espero que el proyecto sirva para otros posteriores.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Los antecedentes mencionados están relacionados con las variables de la presente investigación de los micros y pequeñas empresas del sector comercio para lo siguiente se emplearan tesis de investigación de nivel internacional, nacional y regional.

2.1.1 Internacionales

Veleceta (2013), en su trabajo de Investigación: “**análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes**”, para optar previo a la obtención del título de magister en gestión y dirección de empresas, de la universidad de Cuenca – Ecuador.

El principal **objetivo** de este trabajo es dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina, a continuación, centrándose en el estudio de la situación de este tipo de empresas en el Ecuador. Resalta que las pymes existentes en el Ecuador muchas veces no analizan a tiempo el tema de su estructura de financiamiento, herramienta indispensable para mantenerse en el mercado a largo plazo. Y establece las siguientes **conclusiones**:

Luego de este trabajo se puede concluir que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y

asociaciones, entre estos demanda de servicios se encuentra el financiamiento. Existe una problemática marcada en nuestro medio con respecto al financiamiento de las PYMES la que se puede resumir de la siguiente manera:

En nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYMES Problemas de escasez de trabajadores calificados, la Adaptación tecnológica y los recursos financieros.

Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente.

Se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a empresas grandes que poseen todos los Establecimientos Contables y Financieros, sin embargo se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa Se concluye que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y

generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales.

Zambrano (2014), en su tesis titulada: “**el mercado de capitales como fuente de financiamiento para las pymes en el ecuador caso específico: Ferzafa S.A**”. Para optar el grado de magíster en economía con mención en finanzas y proyectos corporativos, en la universidad de Guayaquil – Ecuador, establece los siguientes objetivos.

Objetivo general, Analizar al mercado de capitales como medio de financiamiento para las empresas PYMES que operan en el mercado ecuatoriano.

- a) Definir conceptos generales y describir proceso de titularización en el mercado de valores del Ecuador.
- b) Elaborar una correcta valoración de los Estados Financieros de la empresa.
- c) Difundir la utilización de los diferentes instrumentos financieros como una forma de obtención de Capital.
- d) Determinar los costos integrales por el financiamiento mediante titularización

Conclusiones:

- El financiamiento por medio de mercado de capitales es más eficiente y menos costoso si se compara con el financiamiento a través del sistema tradicional.
- La búsqueda de liquidez por parte de las empresas es incesante, la titularización es una herramienta eficaz y de bajos costos con respecto al financiamiento tradicional que se lo realiza a través de las instituciones bancarias. Para el caso FERZAFSA S.A. los costos de estructuración apenas llegan al 1.01% del total del monto a titularizar.

- Este mecanismo de financiamiento permite que la empresa originadora tenga un historial importante en el mercado de valores ecuatoriano ya que para ser inscrita debe presentar sus Estados Financieros y pasar una revisión exhaustiva en la Superintendencia de Compañías, esto permitirá que se mantenga la seguridad y confianza de aquellos agentes que desean invertir en el mercado de valores.
- Los títulos, productos de una titularización de flujos esperados, están respaldados por una calificación de riesgo que avala que estos instrumentos se pueden negociar. Asimismo, hay mecanismos de garantía que soportan la operación en caso de que haya un retraso en la recuperación de las cuentas por cobrar.
- El presente trabajo no pretende criticar el mecanismo tradicional de financiamiento, lo que se busca es analizar otras formas de financiamiento a través del mercado de valores por medio de instrumentos negociables y de bajo riesgo que mejorará la competitividad en el sector financiero ecuatoriano.

González (2014), en su tesis denominado “**La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá**”. La presente tesis tuvo como **objetivo** Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá.

Metodología el estudio fue de tipo documental y no experimental. Llegó a los siguientes **resultados**: Observando la correlación presente entre los indicadores de liquidez y financiamiento se evidencia una relación negativa media con el endeudamiento total, de manera que variaciones en la liquidez presentan una asociación negativa media con los niveles de endeudamiento y apalancamiento total. De este modo se tiene que las Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá en la medida que tienen un comportamiento

favorable en la liquidez no presentan un financiamiento muy fuerte. De igual forma se aprecia que las empresas que tienen una gestión deficiente en el capital de trabajo tienden a buscar apoyo mediante financiamiento especialmente en el corto plazo y en un nivel medio a través de obligaciones financieras. Así mismo se observa que en la medida que la razón corriente y el capital de trabajo son más sólidos, en estas empresas hay un comportamiento asociado a buscar endeudamiento a largo plazo. En cuanto a los indicadores de eficiencia y financiamiento se observa una relación positiva media alta con el endeudamiento y apalancamiento total, de manera que las variaciones en los índices de rotación, sean positivas o negativas, se asocian con un comportamiento en el mismo sentido en los niveles de endeudamiento y apalancamiento total. Es así como las Pymes del sector comercio que presenten un mejor desempeño a través de sus indicadores de eficiencia buscaran endeudamiento soportado en el mejor nivel de sus operaciones por lo tanto la **conclusión** es lo siguiente: Considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un

análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.

Arostegui (2013), en su trabajo de Investigación: **“Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”**, para optar previo a la obtención del título de magister en gestión y dirección de negocio, de la Universidad De Nacional De Plata - Argentina.

Objetivo general: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, general Conclusión. La negociación de valores en el mercado de capitales constituye una alternativa para las pequeñas y medianas empresas argentinas dado que les permite financiarse con valores de cobro futuro descontando a una tasa inferior a otras fuentes de financiamiento. Es importante remarcar, que si bien la cantidad de valores negociados en la bolsa de valores se ha incrementado (según informe a diciembre de 2011 por la Bolsa de Comercio de Buenos Aires), el acceso a los mercados de capitales por parte de las pequeñas y medianas empresas por el momento no está siendo explotada en plenitud por dichas empresas.

2.1.2 Nacionales

Gamarra (2018), En su tesis titulada: **Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio rubro Ferreteria De La Provincia De Recuay Periodo 2015-2016**. Para optar el título de contador publico, en la universisdad Catolica Los Angeles De Huaraz – Peru.

El **objetivo** logrado en el presente trabajo te investigación consistió en: Describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de Mype del sector comercio rubro ferreteria en la provincia de Recuay, 2015_2016. El diseño de investigación fue:

descriptiva simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 21 propietarios y gerentes del sector comercio del rubro ferretería de la Provincia de Recuay, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado.

conclusión general

Con respecto a la conclusion general queda determinar el financiamiento la capacitacion y la rentabilidad en ls Mype del sector comercio rubro ferretería en la Provincia de Recuay; es de trabajar con las empresas financieras ya que esto ayuda a que los empresarios puedan invertir el crédito solicitado en algo relevante para su

68 negocio, en cuanto a las capacitaciones pudimos observar que ayudan para que el microempresario tenga un mejor desenvolvimiento, en el momento de interactuar con los clientes, todo estas acciones conlleva a tener una buena rentabilidad en el futuro.

Ángel (2017), en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017”**.Para optar el titulo de contador publico, en la universisdad Catolica Los Angeles De Chimbote, Piura – Peru.

objetivo general, describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.

Conclusiones, Respecto al Representante de las Mypes:

- El 23,8% de 22-30, 33,3% de 31-45, 42.9% de 46 a más años es la Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 66,7% es Masculino, 33,3% es Femenino, el Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 19,0% Soltero, 38,1% Casado, 9,5% Divorciado, 33,3% Viudo, es el Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Velasquez (2018), en su tesis titulado “**Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio-Rubro Compra/Venta De artículos De Ferretería-Sihuas, 2015**”. La presente tesis tuvo como **objetivos**: El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015. La investigación fue o experimental y descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 29 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

1. Describir las características de los representantes legales y/o dueños de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.

3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.
4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.

La **metodología** es de Diseño de la investigación: No experimental Descriptivo
Población: Constituida por 10 micro y pequeñas empresas Muestra: Fue la población maestra. Técnicas: se utilizó la encuesta Instrumento: Cuestionario de 29 preguntas.

Se **concluye** que las Mypes Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores. Se concluye que las Mypes acceden a la finalidad del financiamiento fue para mejoramiento de su local, en su mayoría, por préstamos, generalmente de un agente bancario y/o financiero. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad se caracteriza por estar relacionada estrechamente al financiamiento, y de haber mejorado en los últimos años y ser reinvertida para el desarrollo de la empresa. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad según mis resultados obtenidos al incrementado según el porcentaje obtenido en mi cuestionario.

CASTILLO (2016), en su tesis titulada. “**Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Ferreterías- Huarmey, 2015**”. Para optar el título de contador público, de la universidad Católica Ángeles De Chimbote – Perú. La siguiente tesis tuvo como

objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de los micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Huarmey, 2015. La investigación fue descriptiva. Finalmente, se concluye que la mayoría (80%) de las MYPE encuestadas financiaron sus actividades de comercio a través de préstamos de terceros, más 2/3 (75%) lo destinaron como capital de trabajo y la mayoría (80%) fueron capacitados.

Conclusión general: Finalmente, se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan de financiamiento para poder operar en el mercado sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos. Por último la legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su productividad y sean más competitivas en el mercado.

2.1.3 Regionales

García (2015), en su tesis titulada **“la organización y financiamiento para lograr la competitividad de las mypes en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho – 2014”**. Para optar el título profesional de contador público, en la universidad Católica Ángeles De Chimbote, Ayacucho. La presente tesis tuvo como **objetivos:**

- a) Determinar las diversas dificultades de las Mypes para su desarrollo y logro de su competitividad.
- b) Identificar las repercusiones del fracaso de las Mypes por la falta de la organización en el sector de producción de muebles en la Región de Ayacucho

- c) Identificar las alternativas del otorgamiento de crédito a altas tasas de interés de las entidades financieras, previa determinación de las causas y efectos del financiamiento.

El tipo de investigación es bibliográfico documental, debido a que solo se limita a la investigación de datos de las fuentes de averiguación causados, sin entrar en detalle de conjuntos teniendo en cuenta la confusión para recolección de información de carácter económico y financiero en los entes.

conclusiones:

El financiamiento para Mypes, que el 80% de los encuestados afirman la importancia de una adecuada ventaja y uso del financiamiento, ya que los empresarios tienen el comprensión de que las empresas para obtener un desarrollo competidor dentro del mercado deben de instruir con un financiamiento para la mejora de las Mypes.

El causa de financiamiento, aseveran que para obtener el financiamiento encontraron restricciones, convirtiéndose en uno de las principales dificultades que enfrentan las Mypes, donde una entidad financiera exige demasiados requisitos, el exceso de burocracia, petición excesiva de garantías, y una alta tasa de interés, estas acciones hacen difíciles a las Mypes acudir al crédito financiero.

Los empresarios, de acuerdo al cuadro 6 y grafico 5 el 33% afirman que las principales necesidades de la búsqueda del financiamiento es para la innovación de maquinarias e implementos y la adquisición de materia prima, por tanto las necesidades primordiales para tener una producción eficaz y una venta positiva son las innovaciones y la adquisición de materia prima. Por ello buscan un financiamiento para cubrir dichas necesidades, y brindar una producción de calidad.

Tineo (2014), en su tesis titulada **“Influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la Financiera Proempresa y sus efectos en la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en la Provincia de Huamanga, 2015”**. Para optar título profesional de contador público, en la universidad católica ángeles de Chimbote, huamanga – Ayacucho. La presente tesis tuvo los siguientes **objetivos**:

a) Determinar que el financiamiento que otorga la Financiera Proempresa influye en la obtención de la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas en la Provincia de Huamanga, 2015. b) Determinar que la capacitación eficaz y eficiente incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la Provincia de Huamanga, 2015. c) Analizar en qué medida el riesgo crediticio incide en el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la Provincia de Huamanga, 2015. el tipo de estudio de la presente investigación es bibliográfica – documental, teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y financiero 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, El nivel de la investigación será descriptivo. llego a los siguientes **conclusiones**:

1. De acuerdo al cuadro y gráfico 1 el 87% de los encuestados, considera que el financiamiento que otorga la financiera Proempresa incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la Provincia de Huamanga. (Objetivo Específico 1) 2. 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. (Objetivo Específico 2) 3. 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 empresarios conduce a

riesgos crediticios generando pérdidas económicas que afectando la gestión empresarial de la financiera. (Objetivo Específico 3) 4. De acuerdo a la encuesta realizada el 83% de los encuestados considera que la financiera Proempresa debe brindar mayor apoyo a las micro y pequeñas empresas en la búsqueda de mercado 5. De acuerdo a la encuesta realizad el 73% de los encuestados consideran que el financiamiento que otorga la financiera Proempresa a las micro y pequeñas empresas debe tener meses de gracia.

Fernandez (2014), en su tesis denominada “**caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro ferretería, periodo 2011- 2012**”. Para optar el título profesional de contabilidad, en la universidad católica ángeles de Chimbote, Ayacucho. La presente tesis tiene los siguientes **objetivos:** a) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio. b) Describir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio. c) Describir las principales características del financiamiento de las Mypes en el ámbito de estudio. d) Describir las principales características de la capacitación de las Mypes en el ámbito de estudio. e) Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio. El tipo de investigación de investigación fue tipo cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e Instrumentos de medición. **Metodología** el nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio y de diseño El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo. De esa misma se llegó a las siguientes **conclusiones:**

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 80% es de sexo masculino y el 80% tiene secundaria completa, el 10% superior universitario completo. Las principales características de las Mypes del ámbito de

estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 100% tiene más de dos y tres trabajadores eventuales. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, en el año 2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2011 el 40% fue de largo plazo. Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 10% recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 10% tuvieron dos curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 10% ha recibido alguna capacitación, el 40% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 20% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

GONZALES (2015), En su tesis titulada: **“La Organización Y Financiamiento Para Lograr La Competitividad De Las Mypes En El Sector De Producción De Muebles En La Región De Ayacucho – 2014”** tiene como **objetivo** general determinar en qué medida la falta de organización y financiamiento influye en el logro de la competitividad de las Mypes en el sector de producción de muebles en la Región de Ayacucho. La metodología utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica - documental, mediante la recolección de información de fuentes como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de internet. Dada la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hizo comparando las informaciones recolectadas y encuestando a una muestra de 30 Mypes en la Región de Ayacucho. El tema de investigación tiene como resultado: Que el proceso de financiamiento, de acuerdo al cuadro 5 el 60% de los encuestados afirman que durante el proceso de financiamiento encontraron limitaciones, convirtiéndose en uno de los principales problemas que enfrentan las Mypes, del mismo modo. La inadecuada organización

dentro de la empresa es una falta que se presenta como barrera ante un desarrollo y crecimiento de las Mypes, de acuerdo al cuadro 7 el 90% de los encuestados afirman que la falta de organización influye en el logro de la competitividad.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías de financiamiento

Modigliani y Miller M&M (1958) Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller M&M los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

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

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da

siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

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

Castellanos (2009), afirma lo siguiente: “El financiamiento se puede ordenar como por sus fuentes, sus formas de eficaz, el financiamiento es obtener recursos de una financiación de una entidad financiera, para conocer más específicamente tenemos el financiamiento externo e interno” (pag.5).

a) Financiamiento externo: El financiamiento externo se refiere a los préstamos fuera de la empresa, son préstamos que obtiene la empresa por entidades financieras como cooperativas, cajas, bancos, etc.

b) Financiamiento interno: A este tipo de financiamiento son las utilidades retenidas, separarlas y convertirlos en capital, también como la emisión de acciones, bonos, etc.

Palomino (2009) afirma lo siguiente:

El objetivo más relevante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento. Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus

actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, “los medios por los cuales las personas naturales y jurídicas se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o crecimiento, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuente de financiamiento”. 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.

Medina (2014) citado por cruz (2016), Se llama financiamiento al hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año.

Treto (2011), El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica para la rentabilidad, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios o de terceros. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, préstamos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos y aumentar su rentabilidad.

La teoría tradicional de la estructura financiera

(**Anonimo, s.f.**). La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que a través del financiamiento que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse interna o intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un base teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica, administrativa y financiera y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Tanaka (2005) citado por Mendez (2016), Las fuentes de financiamiento que tiene una empresa básicamente se pueden dividir en tres grupos:

- a) Autofinanciamiento
- b) Financiamiento de accionistas
- c) Financiamiento de terceros

a) Autofinanciamiento:

Está referido a los fondos que ha generado la empresa en sus operaciones. El Estado de Resultados muestra la utilidad que ha generado la empresa en un tiempo determinado. Esta utilidad puede ser bruta, operativa, antes de impuestos y neta, lo que importa es sobre todo la utilidad neta y la utilidad por distribuir, dado que la utilidad neta indica los fondos que generó la empresa después de considerar los impuestos y que queda por distribuir ya sea reinvirtiéndola o entregándola vía dividendos a los accionistas comunes y a los accionistas preferenciales.

b) Financiamiento de accionistas:

Puede darse de dos maneras básicamente: Mayor suscripción de acciones comunes Mayor suscripción de acciones preferenciales.

c) Financiamiento de terceros:

Existen diversas formas de financiamiento con recursos de terceros. Este financiamiento puede ser de corto o largo plazo.

2.2.2 Tipos de financiamiento

a) Financiamiento a corto plazo:

Hernández & Romero (2001), El financiamiento a corto plazo se refiere con un vencimiento menor a un año, de acuerdo a la selección las fuentes de financiamiento a corto plazo mayormente son utilizadas por los micro y pequeñas empresas de este sector son: las cuentas por pagar que se detalla en la situación financiera dentro de los pasivos, también es conocida como el crédito comercial o crédito de proveedores los préstamos bancarios y los pasivos acumulados.

Entre las diferentes fuentes de financiamiento de terceros, otras entidades también es llamado financiamiento vía deuda, se tiene:

- **Crédito de proveedores**, este crédito se da a corto plazo en el cual intervienen proveedores y también es financiación no bancaria, esta se realiza de acuerdo al estudio del mercado.
- **Descuento de letras**, es la más típica de financiación y se realiza a corto plazo de las entidades, básicamente se realiza en que una empresa pide prestamos una letra por cobrar para de esa manera obtener el financiamiento con una fecha de vencimiento e interés.

- **Papeles comerciales**, como toda empresa tiene la necesidad de financiamiento para la mejora de sus utilidades o fuera otro tipo de necesidad, por esa misma razón, los papeles comerciales son un título valor y es un instrumentos de préstamos a corto plazo y pueden estar compuestos por letras de cambio, pagarés, etc., que son pagados de acuerdo a la fecha de su vencimiento.
- **Crédito bancario**, Esta se refiere a que una empresa se financia de un banco a corto plazo de acuerdo al trámite se pagaran los interés, puede asumir diferentes formas:
 1. **Sobregiro bancario**, es una fuente de financiamiento de corto plazo para financiar a las empresas de acuerdo a sus necesidades, emergencias de necesidades de caja, etc. Es una de las fuentes de financiamiento más costosa que existen, por esa razón se debe acudir a este tipo de financiamiento en casos excepcionales.
 2. **Crédito en cuenta corriente**, es un tipo de préstamo a corto plazo que realiza el banco el cual es abonando a una cantidad de dinero en la cuenta corriente del cliente (empresa), la cual es utilizada para el giro de cheques.
 3. **Pagaré bancario**, es un título valor que es para la financiación de las empresas a corto plazo por el cual el cliente recibe del banco un capital a una tasa y con un plazo de vencimiento específicos.
 4. **Descuento bancario**, operación en la que el banco otorga un crédito cobrándose los intereses por adelantado contra el giro o endoso a su favor de un título valor.

- **Factoring**, esta consiste en la venta de documentos (cuentas por cobrar que permite obtener financiamiento de terceros). El contrato de factoring puede definirse como aquel por medio del cual una entidad financiera llamado factores que obliga a adquirir activos corrientes como letras, facturas y créditos (obligaciones pendientes de cobro), para las empresas que cedan de financiamiento cuya titularidad corresponda a sus clientes como consecuencia de las operaciones de comercialización de bienes o servicios. Esta operación no es un descuento, ya que en éste, el cedente es un deudor del banco.
- Existen dos tipos de financiamiento de corto plazo:
 - a) **Con garantía:** es aquel, para el cual el prestamista exige una garantía al momento de dar el dinero al prestatario la garantía adquiere la forma de activos tangibles como: cuentas por cobrar e inventarios, también las garantías se puede dar por la firma de una persona que le corresponda al prestatario, y asimismo el prestamista adquiere una participación de garantía sobre el artículo por medio de la legalización de un contrato (convenio); entre ambas partes.
 - b) **Sin garantía:** este tipo de financiamiento no necesita garantías que puedan comprometer al prestatario el cual consiste en fondos que obtiene la empresa sin comprometer determinados activos fijos como garantía.

b) Financiamiento de largo plazo:

“Los préstamos bancarios a largo plazo viene hacer mayor a un año con fecha de vencimiento, la mayoría de las empresas se financian a largo plazo con la finalidad de pagar interés más bajos y constituyen la principal fuente a utilizar

por las entidades financieras como bancos, cajas, cooperativas, etc, especialmente los de capital, para la financiación es la expansión empresarial y la adquisición de activos fijos” (Leal , 2003).

- **Leaseback**, consiste en:
 - a. Una empresa tiene un activo fijo (maquinaria) y esta desea obtener financiamiento, debe de vender a una institución financiera un activo fijo de acuerdo a su depreciación y valor residual.
 - b. La institución financiera da en arrendamiento financiero u operativo (leasing) el activo fijo que ha “adquirido” a la empresa.
 - c. La entidad paga periódicamente las cuotas o rentas de la operación de acuerdo al arrendamiento.
 - d. La entidad al realizar la final de la operación hace efectiva la opción de compra en este caso sería por arrendamiento financiero operativo y adquiere el activo fijo la empresa que la poseía. Los beneficios para la institución financiera están relacionados básicamente con el otorgamiento de un préstamo a largo plazo con garantía real (el activo fijo) y para la empresa es el financiamiento a largo plazo.
- **Titularización**, también llamada secularización es la operación que permite transformar activos en títulos mobiliarios como bonos, papeles comerciales, títulos de participación, etc. con el objetivo de colocarlos a terceras personas a través de ofertas públicas o privadas a fin de obtener rentabilidad.
- **Financiamiento mediante bonos**, permite entre otras opciones financiar de acuerdo al tipo de bono para proyectos de expansión de fábricas, reconversión de activos, reestructuración de deudas, etc.

- **Operación de reporte**, se realiza en la Bolsa de Valores que esta supervisado por la superintendencia de mercado de valores y consiste en un financiamiento dejando en garantía acciones.
- **Bonos convertibles**, es un tipo de bono especial que puede ser convertido en acción en un lapso de tiempo. Es un instrumento híbrido entre financiamiento de accionista y deuda.

El financiamiento vía deuda tiene una serie de ventajas, entre las cuales podemos enunciar:

1. Para algunas empresas es su única posibilidad para financiar su expansión de utilidades.
2. Permite tener apalancamiento financiero.
3. La deuda permite obtener ahorros o escudos tributarios, dado que los gastos financieros se deducen antes de determinar el impuesto a la renta.

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficiente de sus actividades. Aquellas entidades que tengan inconvenientes van a ser apoyados, a través del programa de capacitaciones donde se les contratará un técnico para el armado del plan de financiamiento. Además cuentan con otras herramientas como el programa complementario de información y el portal de Internet donde pueden consultar a todos los programas de financiamiento público como privado (**pymes de Mendoza, s.f**).

2.2.3 Importancia del financiamiento

Crecemype (2008), citado por **Sara (2016)**, para una empresa un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento sobre cual marcha el negocio. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños

del negocio en el momento en que fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos. Crecer es vender más. Para crecer hay que invertir. No se puede hacer que un negocio sea más grande si no se aumenta el tamaño de su local o el número de sus empleados o la cantidad de máquinas y equipos que utiliza. Lo que se invierte es dinero y el dinero puede provenir de nuestro bolsillo, de la empresa o de otros.

2.2.4 Características del financiamiento

Sociedades de inversion (2011), admite lo siguiente:

- El financiamiento es condicional a los resultados del análisis de la información proporcionada en el formulario de Solicitud de Financiamiento.
- El financiamiento no se constituye en un crédito para la empresa y no se cobran intereses por el mismo. Tampoco se constituye en una donación, a fin de exigir a la empresa responsabilidad en el manejo de los fondos eventualmente otorgados. Las condiciones de devolución del financiamiento a las instituciones seleccionadas serán pactadas y negociadas al momento de ser otorgado.
- **En caso de ser elegidas para acceder al financiamiento**, la empresa se beneficiará automáticamente de la experticia de las instituciones involucradas en temas de desarrollo tecnológico, gestión, marketing, apertura de mercados, etc., a través del desarrollo de un plan de inversión diseñado de manera conjunta con la empresa.
- **En caso de no ser elegidas para acceder al financiamiento**, la empresa se beneficiará de un informe oficial de esta decisión que incluye un análisis objetivo y confidencial de las ventajas y desventajas competitivas de su actividad con respecto a otras actividades similares.

2.2.5 Otros tipos de financiamiento

Financiamiento con garantía prendaria

“Este tipo de financiamiento buscan las micro y pequeñas empresas, porque el mismo prestatario se garantiza con bienes, muebles, tales como equipo, joyas de oro, cultivos, maquinaria, mercadería, vehículos, ganado y otros, los cuales se dan en prenda a la entidad financiera que confiere el crédito especialmente las cooperativas” (Castellanos, 2009).

Financiamiento por medio de leasing

Esta modalidad es llamado también arrendamiento y se clasifican dos la primera es arrendamiento financiero el cual se refiere al adquirir un activo en arrendamiento se paga interés y el otro es arrendamiento operativo, se da en un contrato por el cual una empresa adquiere, a petición de su cliente, determinados bienes que la entrega a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción de compra para el arrendatario, al vencimiento del plazo, de continuar el contrato en nuevas condiciones o de adquirir los bienes en su poder (Castellanos, 2009).

Financiamiento mediante capitales propios

Constituyen los fondos provenientes de las operacionales de la empresa. Conformado por el uso de reservas y la reinversión de utilidades retenidas. Esta última, constituye una de las principales fuentes a las cuales se recurre para financiar el crecimiento de sus utilidades, ya que implica pérdida de control. Sin embargo, cuando una empresa decide financiar sus operaciones con recursos aportados por los accionistas o la utilización de reservas debe considerar el costo de esta fuente de financiamiento, es decir, el costo de oportunidad de los propietarios, representando por la utilidad que

dejan de percibir por no invertir sus recursos en otras alternativas de riesgo similar (Leal , 2003).

Financiamiento multilateral

Rozas (2010), afirma:

Durante los años noventa, los organismos multilaterales de créditos rebajaron sustantivamente los montos de recursos que eran destinados al financiamiento de obras de infraestructura en América Latina, aunque se aumentaron los préstamos orientados al perfeccionamiento de las políticas sectoriales y los fortalecimientos institucionales de los gobiernos. En general, la disminución de los créditos destinados al financiamiento de obras de infraestructuras fue consecuencia de una política que privilegia objetivos de asistencia a las autoridades sectoriales de cada país de la región, en desmedro del papel de inversor que desempeña el estado en el sector. Consecuentemente la asistencia prestada se focalizó en el diseño de políticas e instrumentos cuyos objetivos eran la multiplicación de los flujos de inversión privada en el sector. Esta decisión se sustentó en un claro error de diagnóstico en una noble perspectiva: por una parte no se asignó la debida importancia a la creación y conservación de infraestructura, como un factor esencial del crecimiento y el desarrollo, por sus efectos en la productividad de los agentes económicos y en la competitividad de las entidades, las industrias y las economías en su conjunto.

El financiamiento mediante compañías

Flores (2006), detalla lo siguiente:

Las empresas mineras recurren con frecuencia a la formación de compañías para financiar los costos de operación, ampliar la capacidad de la empresa o efectuar una ampliación de capital en una ya existente. Así, por ejemplo, en la sociedad que tenía

establecida el minero Blas Gómez de Abrego y el cirujano tomas Ruíz de la peña para explorar minas admitieron por socio a diego Muñoz Castillo, quien aportaría mil peso, que sus compañeros requerían para construir un molino para el beneficio de los metales, las minas adquirir los pertrechos y adherentes. Sus consocios le otorgan, en contrapartida, una participación en las minas explotadas. Por lo tanto e trataba de sociedades de duración limitada, aunque con la posibilidad de prorrogarse a su vencimiento. Durante su vigencia las ganancias obtenidas, descontados los costos de operación, se reinviertan, y al finalizar el tiempo pactado, los socios, una vez reembolsados los puestos, procedían al reparto de utilidades. La participación en el beneficioso variaba de un contrato a otro. La legislación únicamente establece que la proporción fijada sobre las ganancias se respetase en caso de perdidas, una vez descontada la inversión inicial o puesto de los compañeros. A la disolución de la sociedad uno de los compañeros podía continuar con la explotación y adquiriría de los otros compañeros los bienes de la empresa.

Financiamiento de proveedores

A. Morales, J. Morales & Ramon (2014), redacta lo siguiente:

Este quizá la primera fuente natural de recursos que encuentran las empresas en ocupación, derivado de la constante relación con sus proveedores. También pudiera parecer en muchos casos como el más adecuado por la facilidad de obtención e inclusive algunas empresas lo consideran como una fuente de financiamiento sin costo. Analizando la operación que se realiza con el proveedor encontraremos los costos que se representa para la empresa el tomar dicho financiamiento. El esquema ofrecido por los proveedores, por los regular parte de un precio inicial al que vende sus productos, llamado precio de lista, el cual es tomado como base para las

operaciones a crédito a corto plazo; sobre el precio de lista se incluye una estructura de descuentos para aquellos clientes que pagan de contado o anticipado al vencimiento. Cuando el cliente decide no aprovechar los descuentos en cambio de utilizará el plazo ofrecido por el proveedor para la liquidación de las operaciones realizadas, dicho descuento constituye el costo de este tipo de financiamiento.

2.2.6 Préstamos bancarios

Molina (2007), afirma :

La influencia neta de préstamos bancarios hacia América latina se ha ido acrecentando paulatinamente desde 1995 pero con montos moderados, teniendo a concentrarse en algunos países y orientarse preferentemente al sector privado. Los mayores flujos se dirigían a Argentina, Chile, Brasil y en menor medida a Ecuador y Perú. La crisis asiática afectó también la entrada de estos flujos así como las condiciones de otorgamiento que se vieron deterioradas, sobre todo por la ampliación de los márgenes sobre la tasa de interés. En caso particular de Argentina no fue posible obtener datos concretos sobre préstamos bancarios externos, por lo que haremos el análisis vinculándolo a los insuficientes datos publicados sobre la deuda. Los préstamos han perdido importancia con el incremento, en los años noventa se destacó el financiamiento bilateral y multilateral recibido por el gobierno para salir de la situación de crisis de 1995 y a partir de ese año, como para la región en su conjunto, se ha observado un crecimiento paulatino pero moderado de estos.

Crédito comercial

El crédito comercial es una forma común de financiación a corto plazo especialmente para las micro y pequeñas empresas, prácticamente en todos los negocios. Es la mayor fuente de fondos para las compañías, debido a que los proveedores son,

generalmente, más condescendientes en el otorgamiento de crédito que las instituciones financieras, porque confían a quien le otorgan el crédito, dado que la verificación que realizan es distinta a la de los bancos (Morales).

Crédito bancario

Reyes (2010), afirma lo siguiente:

La reforma financiera y económica de los noventa y la crisis bancaria de 1995 generó una deducción del crédito productivo de la banca comercial y una pérdida de visión de la banca de desarrollo. Así de acuerdo con la secretaria en hacienda y crédito y crédito público los niveles de crédito bancario en nuestro país con respecto con respecto al PBI han sido bajos al compararse con los niveles de otros países. En ese mismo contexto, una explicación del bajo crecimiento relativo de la economía mexicana, puede sustentarse en los bajos niveles de crédito al sector privado mexicano con respecto al PBI, al compararse con otros países, en la baja penetración bancaria del país y en el desarrollo. La banca comercial en otorgar créditos a las actividades productivas se manifiesta al analizar los resultados de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio del banco.

2.2.7 Financiamiento de pequeñas y medianas empresas

Roberto (2009), señala lo siguiente:

El segmento empresarial argentino estructurado por microempresas y pymes es uno de los pilares principales de la economía argentina, tanto por el número de establecimientos, distribución geográfica cuanto por su capacidad de generar empleos. Dentro de los aspectos importantes para viabilidad y sostenibilidad de las microempresas y pymes, destacamos los relacionados con la excesiva cantidad de exigencias impuestas por el mercado de crédito que derivan no pocas veces, en una

suerte de asfixia económica – financiera con la consecuente reducción de actividades de innumerables empresas de este tipo. Entonces, resulta impostergable el financiamiento de pymes lo que equivale decir que es necesario 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 mediana empresas, incluyendo a todos los sectores y regiones a través de una distribución del ingreso más equitativa, y la reactivación de microempresas, pymes y cooperativas.

¿Quiénes son los usuarios?

Para todos los efectos de la implementación de los distintos instrumentos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios.

2.2.8 Mypes en el Perú

Barraza (2016), En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional.

2.2.9 Mypes En Ayacucho

Curi (2012), Las Mypes tiene un protagonismo en el regional en Ayacucho y supera el 99% de presencia en el mercado debido a que la mediana y gran empresa aún se encuentran centralizadas en Lima, estas no se pueden adaptar a los mercados de ayacucho debido a las fuertes inversiones que hacen en su producción ya especializada en ciertos mercados. Esto es un aspecto negativo ya que reduce las posibilidades de la articulación y desarrollo de las Mypes. Según datos del INEI en la última encuesta que realizó afirma que en Ayacucho existen 124,287 Mypes que representa el 2.5% del total de Mypes concentrados en el país sin distinguir la formalidad o informalidad que tengan y que su desenvolvimiento en nuestra zona se concentra en el sector comercial y servicio.

2.10 Teorías De Capacitación

Pico (2012), La capacitación se convierte en elemento diferenciador cuando se entiende como inversión y no como gasto, cuando se reconoce que las horas dedicadas al entrenamiento específico son un tiempo que asegurará la calidad del trabajo y evitará los reprocesos que terminan por aumentar los ciclos de producción. Valorar el conocimiento y la habilidad de llevarlo al puesto de trabajo hace que efectivamente la productividad se refleje en el mejoramiento de la calidad de los productos y la competitividad se evidencie en la recompra, en el valor que le den los clientes a los productos y a la empresa.

“En el Perú se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la MYPE, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios. Por ello, es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados; Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de

capacitación y desarrollos de los microempresarios. Por ejemplo, las reformas al marco legal deberían considerar las demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema; así mismo las instituciones encargadas de la promoción de la MYPE, el Codemype y Coremype, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial dentro del Codemype, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la MYPE.”

“las fuentes de financiamiento destinadas al soporte del sistema nacional de capacitación a la MYPE han sido escasas. Asimismo, el Gobierno Central y los actores locales no han sido capaces de generar fondos ni incentivos para la capacitación, lo que es muy importante si se considera que en este tema el rol subsidiario del Estado juega un papel trascendental en el cual es necesario un ordenamiento de la oferta de servicios de capacitación a la MYPE. Para ello es indispensable evaluar el proyecto de certificación de los proveedores y generar incentivos a la demanda. Estas dos acciones deben tener un efecto positivo en la intención de los microempresarios por la capacitación. Finalmente, el sistema estatal ha demostrado pasividad y lentitud en la promoción y desarrollo de la MYPE. Se considera que el origen de esta situación radica en la incapacidad que posee para atender la totalidad de demandas que le son presentadas. Por esta razón, se requiere evaluar la alternativa propuesta que consiste en la formación de asociaciones públicas y privadas (APP) que se encarguen de la administración eficiente del servicio de capacitación a los microempresarios”.

Teorías Sobre Capacitación Laboral: La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. Sin embargo, la teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos

interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías **Chacaltana (2005)**.

Objetivos de la capacitación:

La capacitación dentro de una organización debe tener ciertos objetivos que son necesarios mencionar a continuación:

- Fomentar el desarrollo integral de los individuos y en consecuencia el de la empresa.
- Proporcionar conocimientos orientados al mejor desempeño en la ocupación laboral.
- Disminuir los riesgos de trabajo.
- Contribuir al mejoramiento de la productividad, calidad y competitividad de las empresas.

Importancia De La Capacitación En Las MYPE

Guevara (2012), Ante los cambios en el entorno laboral y empresarial, la capacitación es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas de contar con un personal calificado, productivo y con un mejor sentimiento de autorrealización.

Las pequeñas y medianas empresas se caracterizan por tener un alto grado de adaptabilidad ante los cambios en su entorno, principalmente ante efectos nocivos en el ambiente macroeconómico, no obstante lo anterior, las PYMES enfrentan diferentes problemas debido a sus propias características, como son:

- Participación limitada en el comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Capacitación deficiente de sus recursos humanos.

La obsolescencia de conocimientos y competencias es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a su personal, pues ésta persigue actualizarlos con

nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia y mejora en la productividad.

Beneficios De La Capacitación

La capacitación en todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Capital Humano y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

Algunos de los beneficios, tanto para la empresa como al propio individuo podemos mencionar:

Beneficios de la capacitación en las empresas:

- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- Crea mejor imagen.
- Mejora la relación jefes-subordinados.
- Se promueve la comunicación a toda la organización.
- Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.

¿Cómo beneficia la capacitación al personal?

- Contribuye a la toma de decisiones y solución de problemas.
- Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.
- Forjas líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Permite el logro de metas individuales.
- Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios.

Según Gitman (1996), citado por Rossana (2010). El financiamiento es un conjunto de recursos monetarios financieros, económicos utilizados para llevar a cabo una actividad económica empresarial de acuerdo al tipo de negocio, con las características de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios o ajenos. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

¿Para qué sirve el financiamiento?

Villasante (2005) citado por **Lupu (2016)**, necesitan recursos para transformar sus proyectos corporativos en negocios tangibles y redituables. Las micro y pequeñas empresas (Mype) requieren capital para evolucionar, lograr afianzarse en el mercado y, eventualmente, expandirse. Estos recursos aluden a lo que típicamente conocemos como financiamiento. Los expertos en administración de negocios lo definen como el mecanismo que permite a los emprendedores y a las compañías adquirir los activos que necesitan para poner en marcha sus procesos productivos, afrontar los gastos relacionados con ellos y, en general, con el desarrollo global de sus iniciativas. El

financiamiento no tiene un origen específico, acotan los especialistas, sino que proviene de diversas fuentes, todas dispuestas a ofrecer soluciones financieras a los líderes empresariales y sus firmas, pero no sin obtener algún rédito. Todas estas alternativas, exceptuando la que atañe a los recursos del emprendedor, representan ciertos costos para las empresas. El financiamiento asociado con créditos bancarios tiene que ser amortizado con intereses incluidos. Mientras que el crédito acordado con los proveedores tendrá que ser saldado en el plazo previsto, de lo contrario, se corre el riesgo de perder sus servicios o suministros. Del mismo modo, el inversionista exigirá beneficios tras inyectar su dinero en el proyecto. Los socios querrán obtener mejores dividendos que al apostar su capital en instrumentos financieros de menor riesgo, y aunque la venta de activos fijos ociosos represente cierto ingreso de capital, éste será inferior al que se hubiera conseguido por la comercialización de activos en condiciones de uso. Por ello, tanto emprendedores como empresarios tienen que evaluar su situación financiera, estudiar todas las alternativas disponibles para impulsar sus proyectos y definir cuáles son los costos de cada una para tomar la mejor decisión.

Causas para buscar financiamiento

Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

- a) **La expansión de su empresa:** en el momento en el que un negocio se queda pequeño y se quiere ampliar para ganar territorio en el sector donde está trabajando, muchas veces recurren a la adquisición de productos financieros. Normalmente con este tipo de financiación se busca adquirir nuevas herramientas que permitan ser más competitivo a la empresa en el mercado laboral.
- b) **No tener suficiente liquidez:** cuando la falta de liquidez son una mayor de causa problemas en una empresa, los problemas económicos empiezan a

aparecer, ya que es muy difícil salir de este ciclo vicioso si no se dispone de un pequeño empujón económico que te permita avanzar mientras consigues los fondos necesarios para poder devolver toda la cantidad (crece negocios, 2013).

2.3.2 Definición De Capacitación

Gardey (2017), Se denomina capacitación al acto y el resultado de capacitar: formar, instruir, entrenar o educar a alguien. La capacitación busca que una persona adquiera capacidades o habilidades para el desarrollo de determinadas acciones.

Por ejemplo: “Mañana habrá una jornada de capacitación para el personal de enfermería del hospital municipal”, “Cuando me contrataron, tuve un mes de capacitación antes de empezar a atender al público”, “No creo que Gómez deba ser el director técnico del seleccionado nacional: no tiene la capacitación suficiente”.

La idea de capacitación aparece en diferentes contextos. Las empresas suelen destinar recursos para capacitar a sus empleados: a mayor capacitación de los trabajadores, mejores resultados en cuanto a la productividad, la satisfacción del cliente, etc. De acuerdo al caso, la capacitación puede incluir la enseñanza de un idioma, la formación en un sistema informático u otro tipo de instrucción.

2.3.3 Definición de micro y pequeñas empresa

Ley N° 28015 (2003). Las Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituidas por personas naturales o jurídicas, o bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente si es una empresa mercantil bajo la ley de sociedades N° 26887, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

III. Hipótesis

El Financiamiento y Capacitación Influye Positivamente en la Gestión de Mypes del Sector Comercio -Rubro Ferretería en la Región de Ayacucho Periodo 2016.

IV. Metodología

Tipo de investigación

El tipo de investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

Nivel de investigación: El nivel de investigación es cuantitativo.

4.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación se refiere a la manera práctica y concreta de responder las preguntas de investigación para alcanzar los objetivos señalados.

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental



Dónde:

M: Muestra conformada por las Mypes.

O: Representa la observación de las variables: financiamiento y capacitación.

No experimental

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

Descriptivo

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

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

La población estará constituida por las empresas del sector comercio de la región Ayacucho micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

Con la Finalidad que la investigación tenga un nivel confiabilidad alto, se creyó conveniente tomar una población constituida en empresas del sector comercio de ferreterías de la región de Ayacucho. Los siguientes criterios son:

- Ser del sector comercio de ferreterías.
- Pertenecer al distrito de Ayacucho.
- Ser un micro y pequeña empresa.

4.2.2 Muestra

La muestra está constituida por 25 Mypes, del sector comercio de la región de Ayacucho, es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetivas y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población. El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeño.

4.3 Definición y operacionalización de las variables

Dado de que la investigación será, bibliográfica- documental, no aplica.

Hipótesis	Variables	Indicadores
El Financiamiento y Capacitación Influye Positivamente en la Gestión de Mypes del Sector Comercio -Rubro Ferrería en la Región de Ayacucho Periodo 2016.	Independiente X ₁ = Financiamiento Y ₂ = Capacitación	X ₁ = Tipo de financiamiento. - Número de créditos otorgados. - Número de trabajadores.
		- Y ₂ = Formación - Y ₂ = Entrenamiento - Y ₂ = Preparación - Y ₂ = Instrucción
	Dependiente Z= Gestión de Mypes Interviniente Mypes-ferrerías.	Z ₁ = Competitividad. ▪ Inversión.
		▪ Número de empresas Del sector comercio

4.4 Técnicas e instrumentos

4.4.1 técnicas

Para el recojo de información del objetivo específico se aplicará la técnica de análisis bibliográfico documental.

- Fuentes bibliográfico como libros, tesis y artículos científicos.
- Se ha visitado al internet páginas web relacionadas al tema de investigación.

4.4.2 instrumentos

- Para el recojo de la información del objetivo 1 se aplicara el instrumento de fichas bibliográficas.
- para el recojo de información del objetivo específico 2 se aplicara el instrumento de fichas bibliográficas.

- para el recojo de información del objetivo específico 3 se aplicara el instrumento de fichas bibliográficas.

4.5 Plan de análisis

Para conseguir los resultados del objetivo específico 1 a través de la técnica de revisión bibliográfica documental y del instrumento de fichas bibliográficas, se describirán los resultados de los antecedentes pertinentes, nacionales, regionales, y locales.

4.6 Matriz De Consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DISEÑO METODOLÓGICO
General	General	General		
¿De qué manera el financiamiento y la Capacitación incide en la gestión del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería región Ayacucho 2016?	<p data-bbox="562 432 1037 667">Analizar de qué manera el financiamiento y la Capacitación incide en la gestión del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería en la región de Ayacucho periodo 2016.</p> <p data-bbox="562 671 1037 705">Específicos</p> <p data-bbox="562 710 1037 922">a) Describir las principales características del financiamiento en la Mypes ferreteras en la región de Ayacucho.</p> <p data-bbox="562 927 1037 1118">b) Determinar las principales características de la capacitación en la gestión Mypes en el sector comercio en la región de Ayacucho.</p> <p data-bbox="562 1123 1037 1313">C) Estudiar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.</p>	<p data-bbox="1043 432 1375 671">El Financiamiento y Capacitación Influye Positivamente en la Gestión de Mypes del Sector Comercio -Rubro Ferretería en la Región de Ayacucho Periodo 2016.</p>	<p data-bbox="1382 432 1644 667">FINANCIAMIENTO</p> <p data-bbox="1382 671 1644 1313">CAPACITACIÓN</p>	<p data-bbox="1650 432 1960 544">El tipo de investigación: cuantitativo.</p> <p data-bbox="1650 560 1960 655">Nivel de investigación: Cuantitativo.</p> <p data-bbox="1650 671 1960 823">Diseño de investigación: descriptivo, no experimental.</p>

4.7 principios éticos

En el trabajo de investigación de caracterización del financiamiento y capacitación de las empresas del sector comercio de ferreterías de la región Ayacucho, 2016 se realizó teniendo presente: la responsabilidad de salvaguardar la información confidencial y de dominio privado que está relacionado con las operaciones de las empresas, la honestidad y sinceridad. Tiene como finalidad demostrar los efectos que produce la propuesta en determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y su rentabilidad en las empresas utilizando el enfoque colaborativo mediante la utilización de cuestionarios, que nos dan un resultado obtenido que no serán manipulados respetando las opiniones de los participantes en el trabajo de investigación, el trabajo se propone como una propuesta en la mejora del proceso de enseñanza y aprendizaje.

V. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

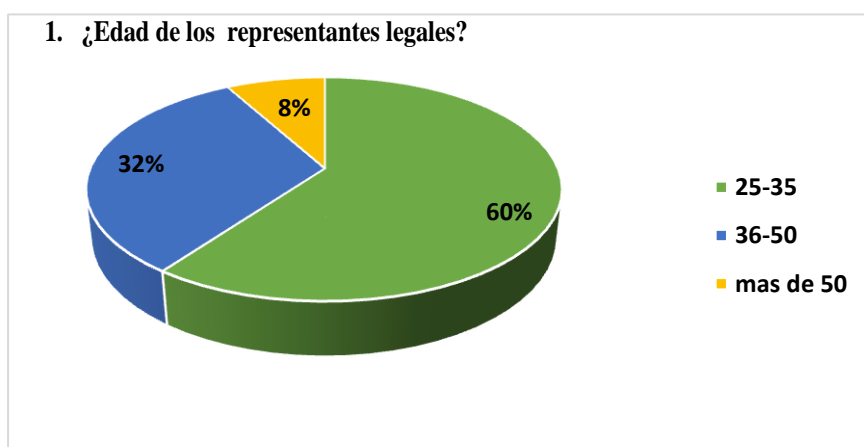
5.1 Resultados

TABLAS DE RESULTADOS

TABLA N° 01

Distribución porcentual Edades de los representantes legales de las mypes del sector comercio: ferrerías región de Ayacucho.

Edad (años)	Cantidad	Porcentaje (%)
25-35 años	15	60%
36-50 años	8	32%
Más de 50 años	2	8 %
TOTAL	25	100%



Interpretación:

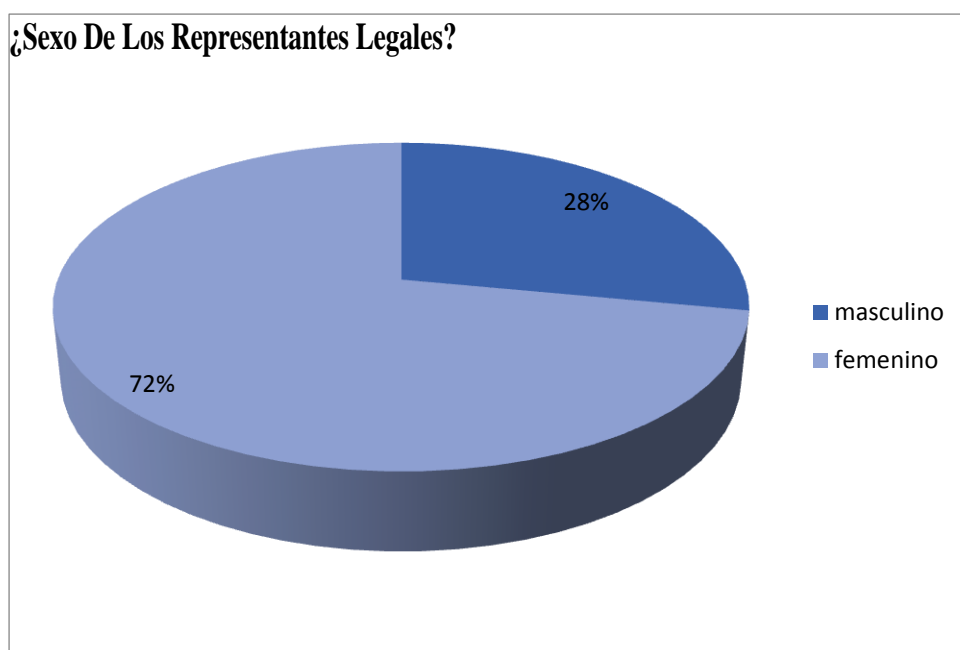
En la figura N° 01 se observa que el 32% de los representantes legales de las mypes de ferreteras son de edad de 36-50 años el 8% son de edad de 50 años y el de 60% son de 25_35 años de edad , cabe resaltar que la mayoría de representantes son de edad 25-35 años de promedio.

TABLA N° 02

Distribución porcentual. ¿Sexo De Los Representantes Legales? de las mypes del sector comercio: ferreterías región de Ayacucho.

Sexo	Cantidad	Porcentaje (%)
Masculino	7	28%
Femenino	18	72%
TOTAL	25	100%

FIGURA N° 02:



Interpretación:

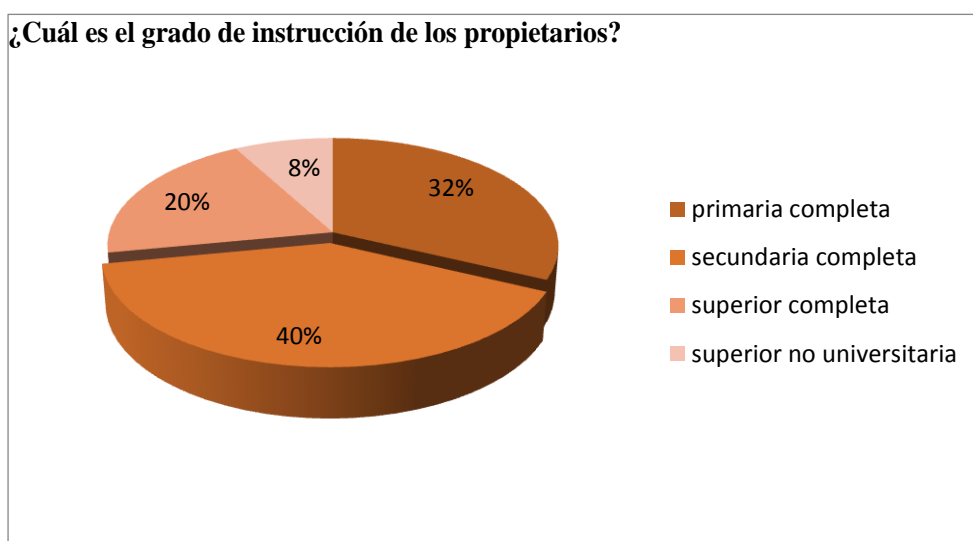
En la figura N° 02 se observa que los representantes legales de las mypes encuestadas la mayor representatividad lo tiene el sexo femenino con el 72% y una menor representativa la tiene el sexo masculino con el 28%.

TABLA N° 03

Distribución porcentual ¿Cuál es el grado de instrucción de los propietarios? De las mypes del sector comercio ferreterías de la región de Ayacucho.

Grado de instrucción	Cantidad	Porcentaje (%)
primaria completa	8	32%
secundaria completa	10	40 %
superior completa	5	20 %
superior no universitaria	2	8%
Total	25	100%

FIGURA N° 03



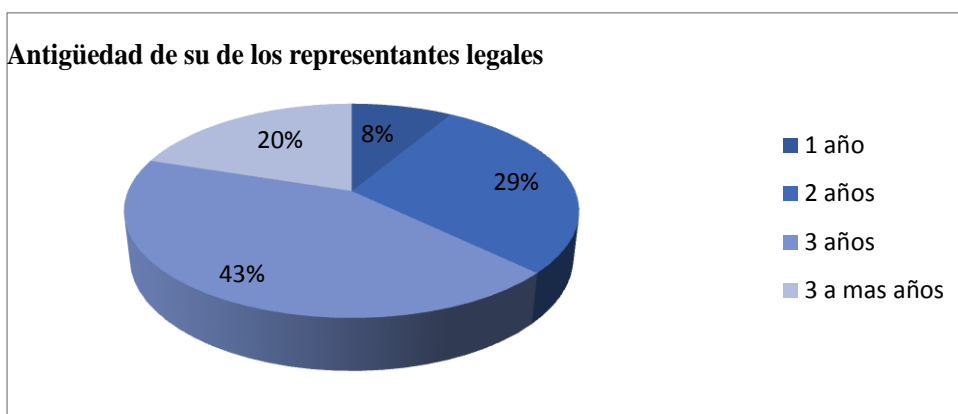
Interpretación: En la tabla N° 03 se observa que en los propietarios de las mypes encuestadas predomina el grado superior universitaria en un 40%, seguido de un 32% que tiene un perfil de secundaria completa, el grado de instrucción de superior no universitario tiene 8% y primaria completa 20% lo que hace que la administración este manos de profesionales.

TABLA N°04

Distribución porcentual del Antigüedad de su de los representantes legales de las mypes del sector comercio ferreterías de la región de Ayacucho.

Antigüedad de la empresa	Cantidad	Porcentaje (%)
1 año	3	12%
2 año	10	40%
3 año	5	20 %
3 a más años	7	28 %
TOTAL	25	100%

FIGURA N° 04



Interpretación:

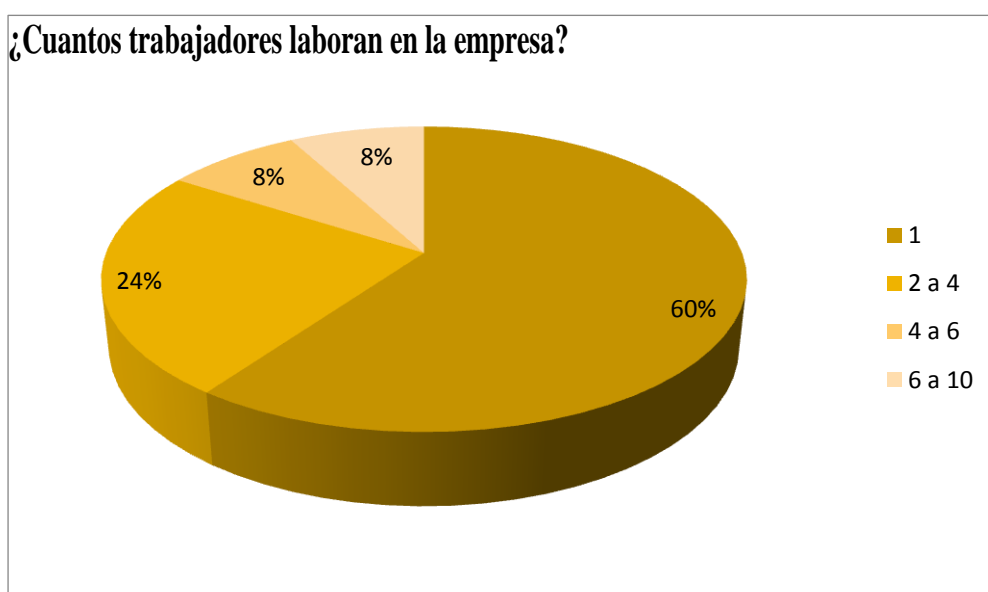
Al momento de hacerles la pregunta a los empresarios cuanto tiempo en su negocios el 43% de los empresarios manifestaron que tienen entre 3 años, el 29% manifestaron que tenían entre 2años en su negocio y un 20% manifestaron tener 3años a mas como se pueden mostrar, en la tabla N° 04 se observa que el 43% de los representantes de las encuestadas dijeron que tienen un promedio de 3 años de antigüedad que detallan mayor porcentaje.

TABLA N°05

Distribución porcentual de ¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa? del sector comercio ferreterías de la región de Ayacucho.

Trabajadores que laboran en la empresa	Cantidad	Porcentaje (%)
1 a 10	15	60%
2 a 4	6	24%
4 a 6	2	8 %
6 a 10	2	8 %
TOTAL	25	100%

FIGURA N° 05



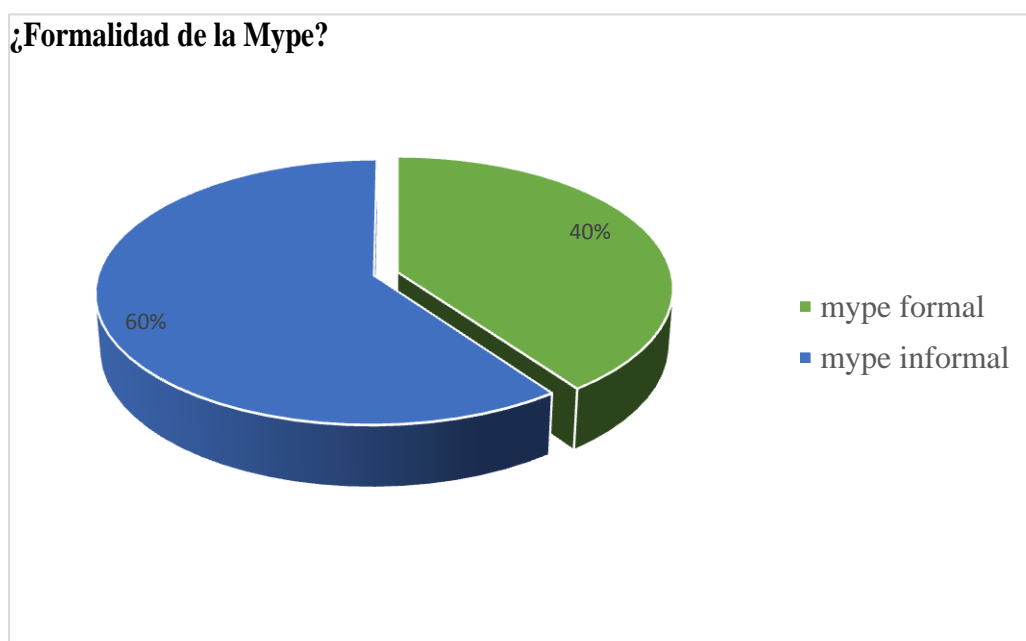
Interpretación: Al hacer la consulta de cuantos trabajadores laboran en la empresa ferretera el 60% de las empresas manifestaron que tenían en un promedio de 6 a 10 trabajadores, el 24 % entre 2 a 4 trabajadores y el 8% manifestó que tenían entre 4 a 6 trabajadores.

TABLA N°06

Distribución porcentual de la formalidad de la Mype de la empresa del sector comercio ferreterías de la región de Ayacucho.

¿Formalidad de la Mype?	Cantidad	Porcentaje (%)
Mype informal	10	40%
Mype formal	15	60%
TOTAL	25	100%

FIGURA N°06



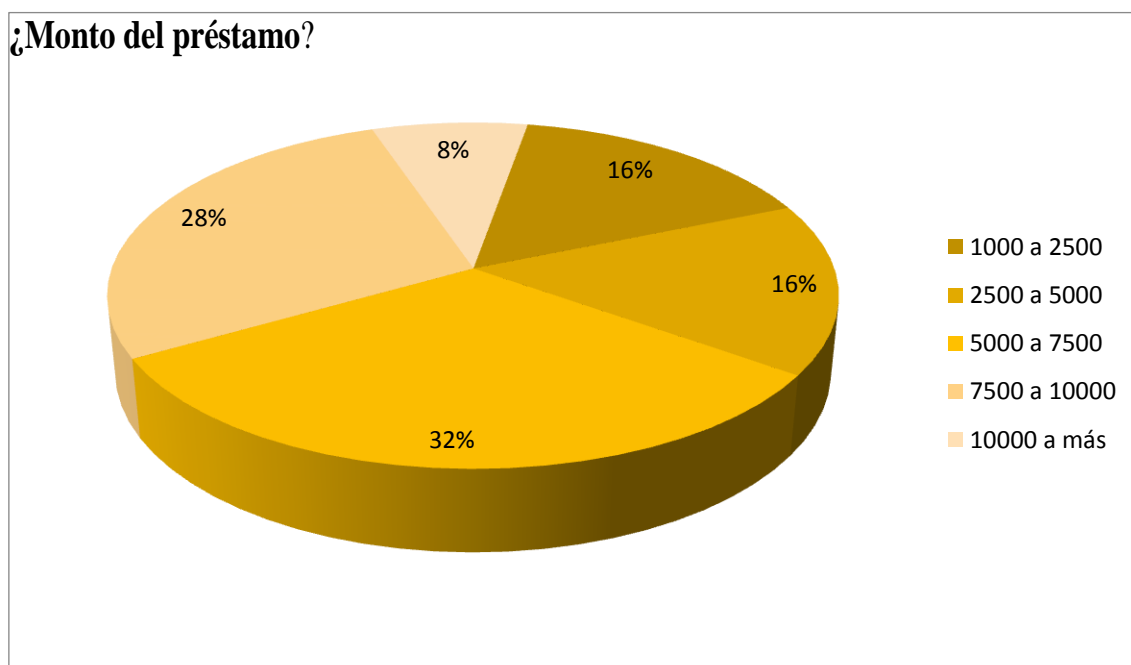
Interpretación:

Al hacer la consulta de la formalidad y la informalidad de la empresa nos señala que el 60% es que las empresas son informales y el 40% son que las empresas son formales.

TABLA N° 07

Distribución porcentual Cuál fue el monto del préstamo.

¿Monto del préstamo?	Cantidad	Porcentaje (%)
1000 a 2500	4	16%
2500 a 5000	4	16%
5000 a 7500	8	32%
7500 a 10000	7	28%
10000 a más	2	8%
TOTAL	25	100%

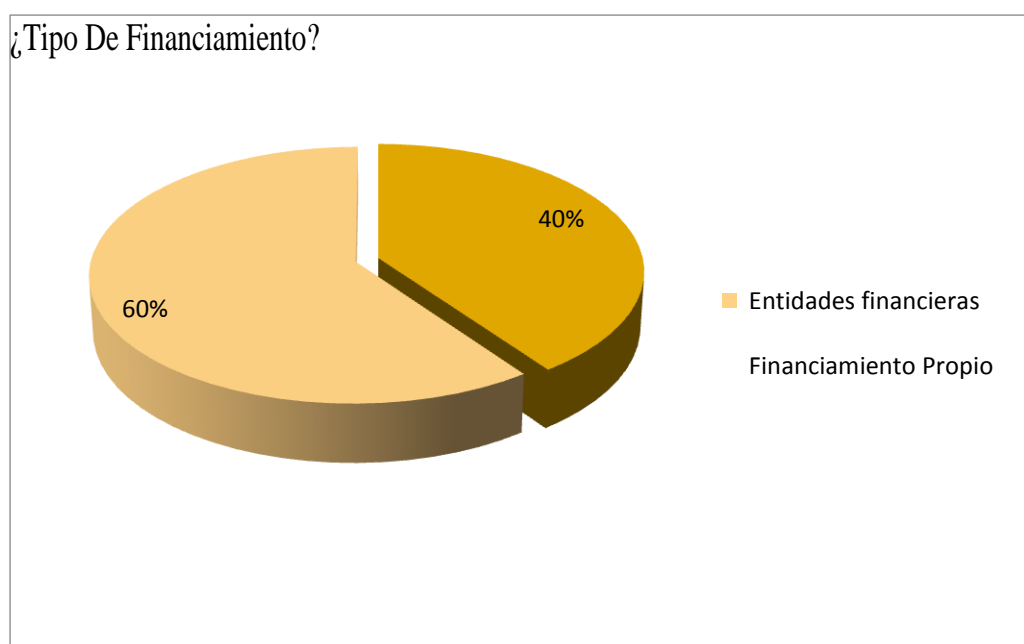


Introducción: En el momento de realizarle la encuesta se les pregunto cuanto veces ha realizado del monto obtenido de los préstamos, se tiene que el 16% fue de S/ 1000 a S/. 2500 nuevos soles, el 16% entre S/. 2500 a S/. 5000, el 32% entre S/. 5000 a S/.7500, EL 28% entre S/. 7500 a S/. 10000 y el 8% entre S/. 10000 a más. Como se puede observar en tabla N° 07.

TABLA N° 08

Distribución porcentual Cuál es el tipo de financiamiento de la empresa del sector ferreterías.

¿Tipo De Financiamiento?	Cantidad	Porcentaje (%)
Entidades financieras	15	60%
Financiamiento Propio	10	40%
TOTAL	25	100%



Interpretación:

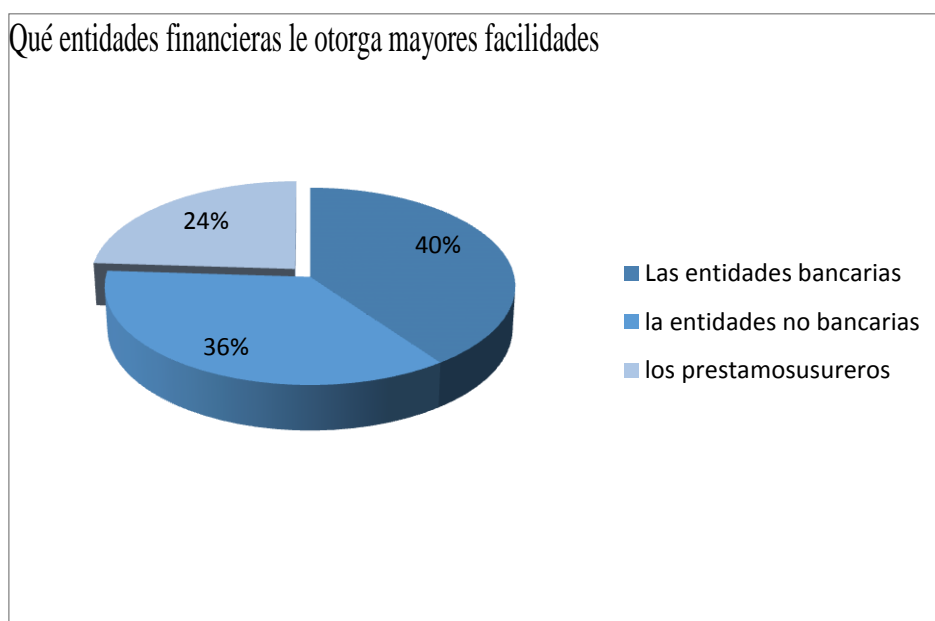
Al hacer la consulta del tipo de financiamiento de la empresa nos señala que el 60% es que las entidades financieras y el 40% son entidades financieras Propio.

TABLA N° 09

Tipo de investigación que realizaron Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito la mypes del sector comercio: ferreterías región de Ayacucho con el crédito obtenido.

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades	Cantidad	Porcentaje (%)
Las entidades bancarias	10	40%
Las entidades no bancarias	9	36%
Los prestamistas usureros	6	24%
Total	25	100%

FIGURA N°09



Interpretación:

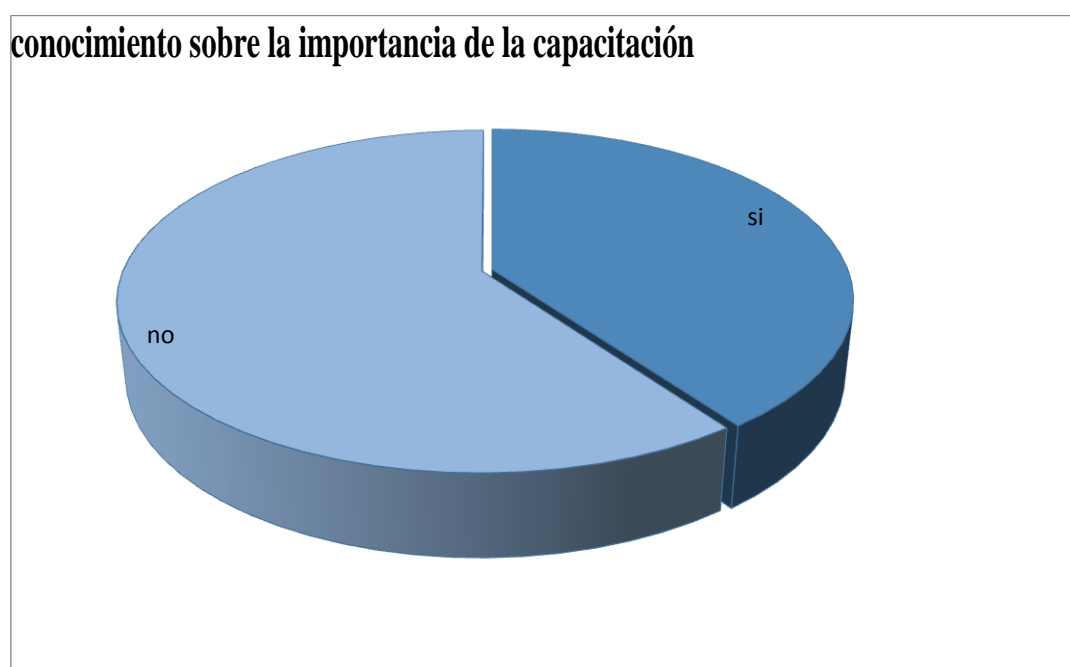
Del 100% de los encuestados el 40% son obtenidos los préstamos de las entidades bancarias, el 36% son de entidades no bancarias, 24% son de los préstamos usureros.

TABLA N° 10

Tipo de investigación que realizaron sobre el conocimiento sobre la importancia de la capacitación del sector comercio rubro ferreteras región de Ayacucho.

Conocimiento sobre la capacitación	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	10	32%
No	15	68%
Total	25	100%

FIGURA N° 10



Interpretación: del 100% de los encuestados el 60 % indican que no es importante la capacitación, mientras que el 40% indican que sí.

TABLA N° 11

Tipo de investigación que realizaron sobre el tema Sabe usted que la capacitación está relacionada con el incremento de la productividad y satisfacción laboral de su personal sector comercio rubro ferretería en la región de Ayacucho.

la capacitación está relacionada con el incremento de la productividad y satisfacción laboral	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	10	40%
No	15	60%
Total	25	100%

FIGURA N° 11



Interpretación:

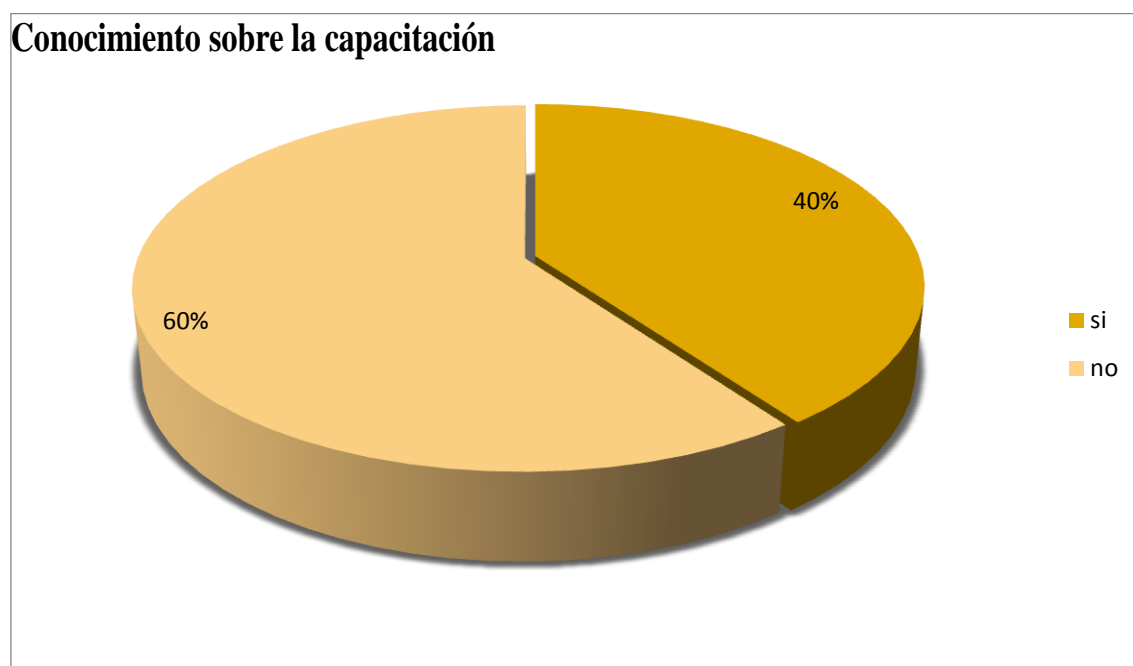
Del 100% de encuestados el 60% indica que NO capacitan a su personal, mientras que el 40% de los encuestados indican que si da una capacitación al personal.

TABLA N° 12

Tipo de investigación que realizaron sobre los personales que laboran reciben en constante capacitación sector comercio rubro ferreterías región de Ayacucho.

Conocimiento sobre la capacitación	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	10	40%
No	15	60%
Total	25	100%

FIGURA N° 12



Interpretación:

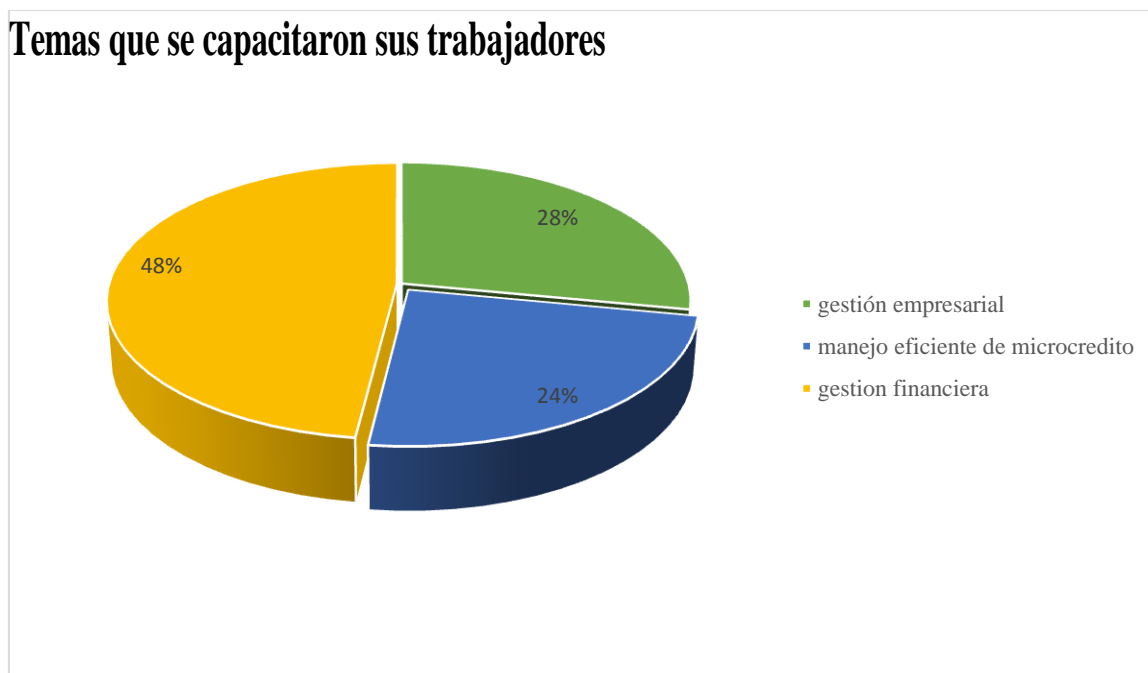
Del 100% de los encuestados el 60 % indican que no reciben constante capacitación, mientras que el 40% indican que sí.

TABLA N° 13

Tipo de investigación que realizaron se capacitan sus trabajadores en cuál de estos temas sector comercio rubro ferreterías de Ayacucho.

Temas que se capacitaron sus trabajadores	Cantidad	Porcentaje (%)
Gestión empresarial	7	28 %
Manejo eficiente de microcrédito	6	24 %
Gestión financiera	12	48%
Total	25	100%

FIGURA N° 13



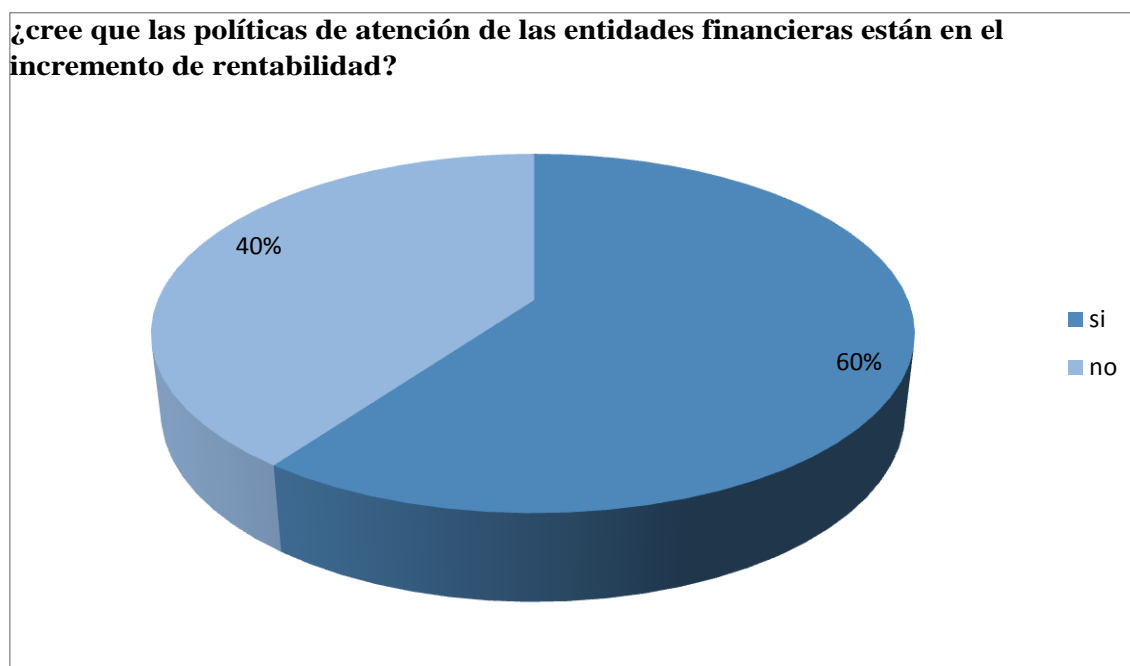
Interpretación: Del 100% de los encuestados el 48% de los trabajadores recibió sobre la gestión financiera, 28% sobre gestión empresarial, 24% sobre manejo eficiente de micro crédito.

TABLA N° 14

Distribución porcentual si cree que las políticas de atención de las entidades financieras están en el incremento de rentabilidad de las Mypes del sector comercio de ferreterías.

Mejoro la rentabilidad	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	15	60%
No	10	40%
Total	25	100%

FIGURA N° 14



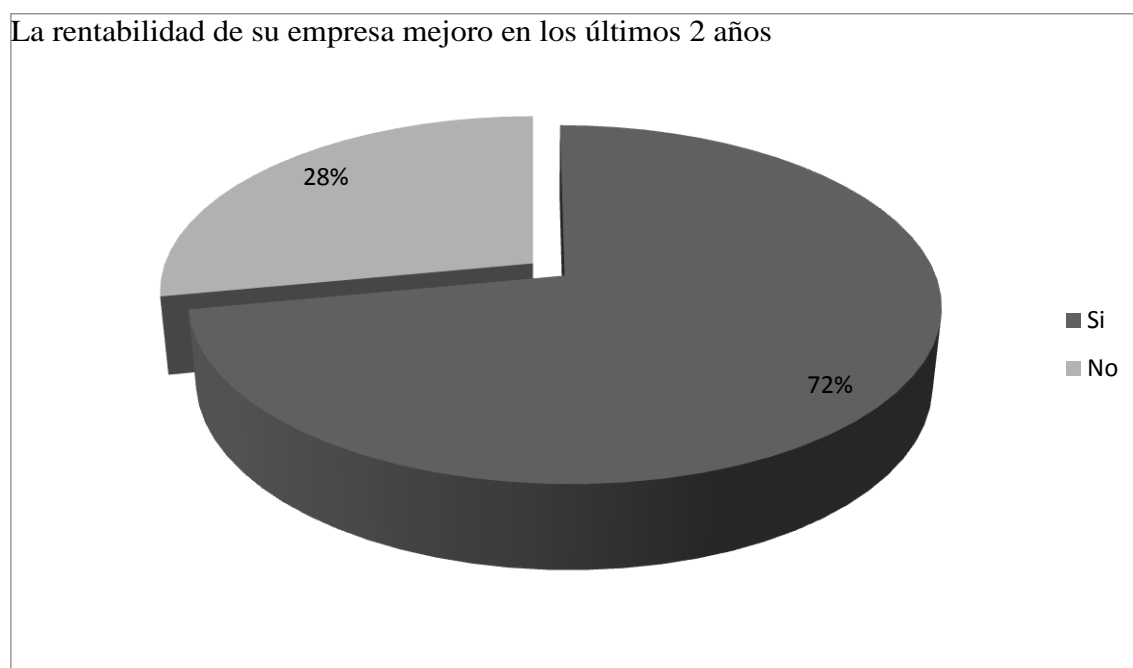
Interpretación: AL hacer la consulta si cree que las entidades financieras tienen políticas que permitan incrementar la rentabilidad de las Mypes en el servicio de restaurantes, el 60% de los empresarios manifestaron que sí y un 40% manifestaron que no cómo se puede observar.

TABLA N° 15

Distribución porcentual si se obtuvo un incremento en la rentabilidad de las empresas Mypes del sector comercio rubro ferreterías.

La rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos 2 años	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	18	72%
No	7	28%
TOTAL	25	100%

FIGURA N° 15



Interpretación: Del 100% de los encuetados el 66% cree que si mejoro su rentabilidad en los últimos 2 años y el 34% indica que no mejoro su rentabilidad en los últimos 2 años.

5.2 Análisis de Resultados

5.2.1 El Perfil Del Microempresario

Al haber el análisis de los resultados podemos observar que el 32% de los representantes las empresas oscilan en una edad promedio entre 36-50 años y un 18% son mujeres. Estos resultados difieren de estudios realizados anteriormente como obtenidos en donde el 60% de los microempresarios son jóvenes de edad 25-35 años.

Con respecto al grado de instrucción el 20% de los encuestados tienen un grado de estudios de superior completa y un 40% tienen secundaria completa, mientras que nos dicen que el 8% tienen instrucción superior no universitario.

Si analizamos el tiempo que llevan laborando los encuestados se obtuvo que un 40% tuvieran un promedio de 2 años de antigüedad y según el 28% de los encuestados tienen más de 3 a más años en el negocio.

5.2.2 Respecto a la Mype

Al hacer el análisis el monto que les ha llevado a crear un negocio en el rubro de ferreterías los empresarios manifestaron que crearon su Mype con la finalidad de obtener una rentabilidad (utilidad), además de generar una fuente de trabajo para sus familiares ya que el 60% de las empresas tiene un promedio 1-10 trabajadores en la empresa y que la mayoría son familiares, mientras que invirtieron para obtener una rentabilidad.

Financiamiento de la Mype

Cuando se ha realizado el análisis del financiamiento de la Mype se encontró que de cuantos trabajadores laboran en la empresa ferretera pues nos respondieron el 60 % de las empresas manifestaron que tenían en un promedio de 1 a 10 trabajadores, el 24% entre 2 a 4 trabajadores y el 8 % manifestó que tenían entre 4 a 6 trabajadores, como también encuestamos sobre la formalidad de la empresa ferretera dicho esta encuesta

tuvimos respuestas de que 40% son Mype informal y el 60% Mype formal, por otro lado también en lo encuestado fue el tipo de financiamiento de la empresa pues en lo encuestado tuvimos respuestas que el 40 % de los encuestados manifestaron que había sido de entidades financieras y el 60 % de los empresarios manifestaron que el tipo de financiamiento fue de financiamiento propio. Crédito el 40 % de los encuestados manifestaron que había otorgado con mayor facilidad son las entidades bancarias, el 36% han sido de las entidades no bancarias y un 24% de los prestamistas usureros.

5.5.3 Capacitación De Las Mype

Al hacer el análisis de capacitación en la Mype del 100% de los encuestados el 68 % indican que no es importante la capacitación, mientras que el 32% indican que sí. Del 100% de encuestados el 68 % indica que NO da una satisfacción productiva al personal, mientras que el 32 % de los encuestados indican que si da una satisfacción productiva al personal. Del 100% de encuestados el 60 % indica que NO capacitan a su personal, mientras que el 40 % de los encuestados indican que si da una capacitación al personal. Donde también de los encuestados el 60% no recibe constante capacitación mientras el 40% si recibe constante capacitación. Del 100% de los encuestados respondieron que 48% se capacitan en gestión financiera, el 28% se capacita en gestión empresarial y el 24% sobre manejo eficiente de microcrédito.

VI. CONCLUSIONES

1. Se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan de financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos.
2. La finalidad del financiamiento fue para mejoramiento de su local, como también para mejorar la rentabilidad en su mayoría los préstamos que realizaron las Mypes fueron por entidades financieras.
3. La legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su productividad y sean más competitivas en el mercado.

Referencias bibliográficas

- Amadeo Arostegui, A. (Mayo de 2013). Obtenido de <http://www.remeri.org.mx/tesis/INDEXE-TESIS.jsp?id=oai:tesis.dgbiblio.unam.mx:000230951>
- (28015, L. N. (03 de julio de 2003). *LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>
- acevedo, c. (06 de setiembre de 2016). *Importancia del financiamiento para empresas en crecimiento*. Obtenido de <https://globalconnections.hsbc.com/mexico/es/articulos/importancia-del-financiamiento-para-empresas-en-crecimiento>
- Administrador. (28 de 01 de 2002). *analisisR1.PDF*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es: http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Alvaro, A. A. (mayo de 2013). Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__pdf?sequence=3
- amonimo. (s.f.). Obtenido de <https://www.significados.com/financiamiento>
- andina. (02 de mayo de 2017). *Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú*. Obtenido de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx>
- Andres Solimano, M. P. (30 de agosto de 2007). *Micro Empresas, PyMES y desarrollo economico. chile y la experiencia internacional*. Obtenido de <http://www.ciglob.org/wp-content/uploads/2016/09/WP03-Solimano-Pollack-Wainer-Wurgaft-Micro-Empresas-PyMEs-y-Desarrollo-Econ.pdf>
- ANDRES, M. M. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio_ rubro abarrotes de la ciudad de Ayacucho, periodo 2011- 2012*. AYACUCHO.
- ARACELI, C. C. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR- COMERCIO FERRETERIA*. HUARMEY: [file:///C:/Users/ANALI/Desktop/anali%20bedriñana%20espino/antecedentes%20para%20taller/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(13\).pdf](file:///C:/Users/ANALI/Desktop/anali%20bedriñana%20espino/antecedentes%20para%20taller/Uladech_Biblioteca_virtual%20(13).pdf).
- Arostegui, A. A. (s.f.). Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__pdf?sequence=3
- Arturo. (07 de NOVIEMBRE de 2012). Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>

- Barraza, B. J. (s.f.). LAS MYPES EN PERÚ. SU IMPORTANCIA Y PROPUESTA TRIBUTARIA. *REVISTA DE INVESTIGACION UNMSM*. Obtenido de En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 8
- Bertossi, R. (2009). *Financiamiento de pequeñas y medianas empresas*. El Cid Editor | apuntes pagina 4.
- Cabrera Rodríguez, J. A. (2009). *¿Por qué es importante la capacitación?* El Cid Editor | apuntes <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10327669>.
- CALDAS, A. C. (11 de julio de 2014). *EFFECTOS DEL FINANCIAMIENTO EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS EN LIMA METROPOLITANA*. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1139/1/villaordu%C3%B1a_c.pdf
- Calva, J. L. (junio de 2007). *Agenda para el desarrollo. Vol. 6: financiamiento del crecimiento económico*. Obtenido de editorial.Editorial Miguel Ángel Porrúa: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=11002521&p00=agenda+desarrollo.+vol.+6%3A+financiamiento+del+crecimiento+econ%C3%B3mico>.
- CANO. (2016). *CAPACITACION DE LAS EMPRESAS FINANCIERAS*.
- Celia, C. Z. (2016). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad*. San Vicente– El Salvador: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>.
- Cuba, M. d. (Editorial Universitaria de junio de 2012). *Universidad 2012: memorias. VI Encuentro sobre economía y financiamiento de la educación superior*. Obtenido de <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10552673&p00=financiamiento>
- Cuevas, J. C. (24 de 06 de 2011). *capacitacion-beneficios-para-el-personal-y-la-empresa*. Obtenido de psicologiyempresa: <http://psicologiyempresa.com/capacitacion-beneficios-para-el-personal-y-la-empresa.html>
- CHAUCA, A. S. (s.f de 2016). EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO DE LA EMPRESA NAVISMAR E.I.R.L. CHIMBOTE, 2014. chimbote, chimbote.
- D.Celdran. (06 de 10 de 2012). *rentabilidad-empresa-analisis*. Obtenido de ambito-financiero: <http://ambito-financiero.com/rentabilidad-empresa-analisis/>
- Delegación Federal del Trabajo en el Estado de Guanajuato. (30 de 09 de 2008). *La funcion de la capacitacion*. Obtenido de guanajuato: http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/La_funcion_de_la_capacitacion.pdf

- Entrepreneur. (10 de 11 de 2010). *article/*. Obtenido de entrepreneur. indicadores de rentabilidad: <https://www.entrepreneur.com/article/263733>
- FARIAS, F. Z. (diciembre de 2014). *“EL MERCADO DE CAPITALS COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN EL ECUADOR CASO ESPECIFICO: FERZAFSA S.A.* Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/6446/1/TESIS%20MAESTRIA-FERNANDO%20ZAMBRANO%20FARIAS.pdf>
- Financiamiento a largo plazo para las pymes de Mendoza.* (s.f). Obtenido de <http://www.mdzol.com/nota/5755-financiamiento-a-largo-plazo-para-las-pymes-de-mendoza/>
- Galván, B. (10 de 04 de 2011). *tipos-de-capacitacion*. Obtenido de barbaragalvangnz: <http://barbaragalvangnz.blogspot.pe/2011/04/tipos-de-capacitacion.html>
- GamarraHuertas, R. F. (2011). <https://es.scribd.com/document/314868344/Raul-Gamarra>. Obtenido de scribd.
- Gary, D. (05 de 11 de 2013). *capacitacion*. Obtenido de arecursoshumanos.wordpress.com: <https://arecursoshumanos.wordpress.com/2013/11/05/capacitacion/>
- Genaro, S. B. (2007). *PERSPECTIVAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMO FACTORES DEL DESARROLLO ECONOMICO*. MEXICO.
- GONZALES, N. G. (2015). Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/439/ORGANIZACION_FINANCIAMIENTO_GARCIA_GONZALES_NORMA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Gonzales, N. G. (25 de marzo de 2015). *LA ORGANIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO PARA LOGRAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR DE PRODUCCION DE MUEBLES EN LA REGION DE AYACUCHO_ 2014*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/439/ORGANIZACION_FINANCIAMIENTO_GARCIA_GONZALES_NORMA.pdf?sequence=4
- González, M. (20 de 07 de 2002). *concepto-mercado*. Obtenido de gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/concepto-mercado-tipos/>
- HUAMAN, V. A. (24 de octubre de 2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES DE LA AV ROSA TORO (Cuadra 3-9) EN EL DISTRITO DEL SAN LUIS, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, PERIODO 2014-2015* . Obtenido de file:///C:/Users/ANALI/Desktop/usb%20analizita/Unidad%20de%20USB/CRUZ_HUAMAN_VICTOR_ANTONIO_FINANCIAMIENTO_%20CAPACITACION_MYPES.pdf
- Huergo, J. (s.f.). Obtenido de <http://servicios.abc.gov.ar/lainstitucion/univpedagogica/especializaciones/seminario/materialesparadescargar/seminario4/huergo3.pdf>

- Infantino, M. (29 de 01 de 2015). *beneficios-de-la-capacitacion-para-las-empresas*. Obtenido de licenciasonline: <http://www.licenciasonline.com/pe/es/noticias/beneficios-de-la-capacitacion-para-las-empresas>
- instituto-nacional-del-emprendedor. (s.f.). *capacitacionintegral.mx*. Obtenido de <https://capacitacionintegral.mx/tag/instituto-nacional-del-emprendedor/>
- jimenez, a. (20 de 02 de 2013). *tipos-de-mercados*. Obtenido de elblogsalmon: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-tipos-de-mercados-existen>
- La teoría tradicional de la estructura financiera*. (s.f.). Obtenido de https://docs.google.com/document/d/1LqE4EETzNQmPXDYxuuobvzrCHiSEb93VunCsLU_elmI/edit?hl=en
- Leal Morantes, M. (junio de 2003). *Estrategias de financiamiento aplicadas por hipermercados en un entorno competitivo. Revista de Ciencias Sociales. 9(2), 2003*. Obtenido de Editorial. Red Universidad del Zulia: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10679316&p00=estrategias+financiamiento+aplicadas+hipermercados+entorno+competitivo.+revista+cien cias+sociales>.
- Lizano, M. P. (07 de 11 de 2016). *CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LAS MYPE, RUBRO RESTAURANTES VEGETARIANOS DEL CENTRO DE PIURA, AÑO 2016*. Piura, Tesis de Licenciatura, Peru. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1051/>
- LUJÁN, M. E. (04 de julio de 2014). *“El Riesgo Económico y el Financiamiento de las Mypes en la Gestión Empresarial del Rubro Confecciones en General del Distrito de Ayacucho-2013”*. Obtenido de “El Riesgo Económico y el Financiamiento de las Mypes en la Gestión Empresarial del Rubro Confecciones en General del Distrito de Ayacucho-2013”: [file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(6\).pdf](file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(6).pdf)
- manene, I. m. (04 de 04 de 2012). *mercado-concepto*. Obtenido de wordpress: <https://luismiguelmanene.wordpress.com/2012/04/04/el-mercado-concepto-tipos-estrategias-atractivo-y-segmentacion/>
- Martin, L. C. (2007). [file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(6\).pdf](file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(6).pdf).
- Martínez, R. M. (30 de 12 de 2013). *la factibilidad de la creación de una empresa dedicada al servicio*. Obtenido de utic.edu.py: <http://www.utic.edu.py/v6/investigacion/attachments/article/74/tesis%20completa.pdf>
- MELGAR, C. F. (22 de octubre de 2014). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO -RUBRO FERRETERÍA, PERIODO 2011-2012*. Obtenido de [file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(14\).pdf](file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(14).pdf)
- MENDEZ, M. J. (s.f de 2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO POLLERIAS DEL DISTRITO DE HUAMACHUCO, 2015*. . trujillo, huamachuco, trujillo.

- Merino, J. P. (2008. Actualizado: 2012.). *Concepto de gestión* (<https://definicion.de/gestion/>).
Obtenido de <https://definicion.de/gestion/>
- Miller, M. y. (1958). *teorías del financiamiento*.
<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10327718&p00=tipos+financiamiento+guatemala>.
- Neiras, D. (junio de 2009). *Análisis de créditos a pequeñas y medianas empresas (PYMES)*.
Obtenido de EDITORIAL. El Cid Editor | apuntes:
<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10327700&p00=financiamiento+empresas>
- NIEVES, M. C. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO FERRETERIA*. SIHUAS:
[file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(14\).pdf](file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(14).pdf).
- ONCOY, A. R. (10 de 02 de 2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS, RUBRO RESTAURANTES DEL CENTRO POBLADO DE VICOS, PROVINCIA DE CARHUAZ, 2016*.
Obtenido de repositorio.uladech.:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/533/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ONCOY_PAJUELO_ARTURO_RUFINO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- PÉREZ, J. R. (27 de 04 de 2009). *La capacitación en las organizaciones modernas*. Obtenido de <http://www.uach.mx>:
http://www.uach.mx/extencion_y_difusion/synthesis/2009/04/27/La_capacitacion_en_las_organizaciones_modernas.pdf
- Pico, J. M. (11 de 07 de 2012). *La teoría de capacitación como protagonista de la productividad empresarial*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/la-capacitacion-como-protagonista-de-la-productividad-empresarial/>
- PILAR, C. C. (2016). *"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector-comercio venta de ferreterías"*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/815/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_CHUQUIJA_CHURA_SILVIA_PILAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- PRADO, R. T. (03 de octubre de 2014). *"Influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la Financiera Proempresa y sus efectos en la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en la Provincia de Huamanga, 2015"*. Obtenido de *"Influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la Financiera Proempresa y sus efectos en la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en la Provincia de Huamanga, 2015"*:
[file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(5).pdf)
- Quilcate, J. A. (2014). *INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES EN EL DISTRITO DE SAN JUAN BAUTISTA_ AYACUCHO EN EL PERIODO 2010-2012*. AYACUCHO.

- Quintero Soto, M. L. (junio de 2006). *Financiamiento de los mercados emergentes ante la globalización*. Obtenido de Editorial Miguel Ángel Porrúa:
<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=11013234&p00=financiamiento+mercados+emergentes+globalizaci%C3%B3n>
- Quispe, L. C. (17 de SETIEMBRE de 2012). *Gestion Contable de Mypes en Ayacucho*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/106174847/Gestion-Contable-de-Mypes-en-Ayacucho>
- Reyes Gonzalez, J. A. (junio de 2010). *Crédito y banca de desarrollo*. Obtenido de Editorial Miguel Ángel Porrúa:
<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=11046817&p00=financiamiento>
- Roguer, I. T. (2013). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería*.
[file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/ANALI/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(5).pdf).
- Román, K. R. (2012). *Sistema financiero peruano*.
- Rossana, S. m. (abril de 2010). *fuentes de financiamiento utilizadas para las empresas del sector panadero del municipio trujillo - estado trujillo*. Obtenido de
<http://www.bdigital.ula.ve/pdf/pdfpregrado/25/TDE-2012-09-28T19:48:27Z-1832/Publico/saavedrarossana.pdf>
- sunat. (s.f.). *microPequenaEmpresa*. Obtenido de www.sunat.gob.pe:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Treto, Y. R. (s.f de 2011). *Fuentes y formas de financiamiento empresarial*. Obtenido de
<http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>
- VELASQUEZ, P. D. (2017). Obtenido de
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2549/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_LOPEZ_VELASQUEZ_PEDRO_DEYVIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Zuluaga, N. Q. (10 de 10 de 2014). *repository.eafit.edu.co*. Obtenido de Nivel de formalización de restaurantes de compra media en el mercado de foodservice en Colombia :
https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/5390/Mar%C3%ADaHeredia_NatalieQuintero_2014.pdf



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI**

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio.

A. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA.

1. ¿Sexo De Los Representantes Legales?

- a) Femenino () b) Masculino ()

2. ¿Edad de los representantes legales?

- a) 25 -35 años () b) 36-50 años () c) más de 50 años ()

3. ¿Cuál es el grado de instrucción de los propietarios?

- a) Ninguno
b) Primaria: Completa..... Incompleta.....
c) Secundaria: Completa..... Incompleta.....
d) Superior Universitaria: Completa.....Incompleta.....

4. ¿Antigüedad de los representantes?

- a) 1 años
b) 2 años
c) 3 años

d) Más de 3 años

5. ¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa?

a) 1 () b) 2 a 4 () c) 4 a 6 () d) 6 a 10 ()

B. FINANCIAMIENTO

6. ¿Cuál fue el monto del préstamo?

a) 1000 a 2500
b) 2500 a 5000
c) 5000 a 7500
d) 7500 a 10000
e) 10000 a mas

7. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de la empresa?

a) Entidades financieras ()

b) Financiamiento Propio ()

8. ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Las entidades bancarias ()

Las entidades no bancarias. ()

Los prestamistas usureros ()

C. REFERENTE A LA VARIABLE CAPACITACION

9. ¿Tiene conocimiento sobre la importancia de la capacitación?

a) Si

b) No

10. ¿Sabe usted que la capacitación está relacionada con el incremento de la productividad y satisfacción laboral de su personal?

a) Si

b) No

11. ¿los personales que laboran reciben en constante capacitación?

a) Si

b) No

12. ¿En qué temas se capacitan sus trabajadores?

a) Gestión empresarial

b) Manejo eficiente de microcrédito

c) Gestión financiera.

13. ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?

Capital de trabajo () Mejoramiento y/o ampliación del local () Activos fijos ()

Programa de capacitación () Otros ()

14. ¿Cree Ud. ¿Que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de rentabilidad de las MYPES del sector servicio?

a) Si

b) No

15. Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años.

a) Si

b) No

Mapa del Departamento de Ayacucho

