



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE COMBUSTIBLES DEL PERU CASO DE
LA EMPRESA SERVICENTRO GARLUFAC EIRL AYACUCHO 2018”

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

AUTORA:

LANDEO ESCALANTE, KARINA SINDY

CODIGO ORCID

0000-0002-7536-0532

ASESOR

SANCHEZ ESPINOZA YURI VLADIMIR

CODIGO ORCID

0000-0003-1563-9045

AYACUCHO – PERÚ

2019

1. Título de la Investigación

“Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de combustible del Perú caso de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC EIRL Ayacucho 2018”

2. Equipo de Trabajo

AUTORA:

LANDEO ESCALANTE, KARINA SINDY

**Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado Chimbote,
Perú**

ASESOR

SANCHEZ ESPINOZA, YURI VLADIMIR

ORCID ID:

0000-0003-1563-9045

**Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables
Financieras Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú**

JURADOS

MGTR. MARIO PRADO RAMOS

ORCID: 0000-0002-1490-5869

MGTR. ANTONIO ROCHA SEGURA

ORCID: 0000-0001-7185-2575

MGTR. MANUEL JESUS GARCIA AMAYA

ORCID: 0000-0001-6369-8627

3. Hoja de firma del jurado y asesor

MGTR. CPCC PRADO RAMOS MARIO

ORCID: 0000-0002 – 1490 - 5869

Presidente

MGTR. CPCC. MANUEL JESUS GARCIA AMAYA

ORCID: 0000-0001 – 6369 - 8627

Miembro

MGTR.. CPCC. ROCHA SEGURA ANTONIO

ORCID: 0000 – 0001- 7185-2575

Miembro

CPCC. YURI VLADIMIR SANCHEZ ESPINOZA

ORCID ID:

0000-0003-1563-9045

Asesor

4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

DEDICATORIA

Dedico este informe final de carrera a mis padres adorados por su incondicional apoyo y amor y al docente tutor por sus enseñanzas día a día que se esfuerza para prepararnos y formarnos buenos profesionales

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios quien es mi guía y me dio el camino a seguir a mis estudios. Para alcanzar mis metas perfiladas, luego a mis amigos por brindarme su apoyo incondicional día a día para continuar mis estudios

5. Resumen y abstract

RESUMEN

El presente trabajo de Investigación describe la Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de combustible del Perú caso de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC EIRL- Ayacucho 2018 para llevar a cabo se describió el siguiente objetivo general Describir las características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio de combustibles del Perú: caso de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L - Ayacucho 2018. El enunciado del problema es lo siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas, sector comercio de combustibles del Perú y de la empresa “SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L?” – Ayacucho; 2018? La investigación se justifica porque permitirá conocer sobre el financiamiento y capacitación a empresas del ámbito de mi investigación. Consideradas en los trabajos que han servido de base para hacer la investigación cualitativa descriptiva y no experimental se obtuvieron los siguientes resultados: respecto a las características del financiamiento los gerentes determinan que el acceso es limitado al crédito por parte de los bancos ya que no se otorga las facilidades esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas de alto riesgo al no poseer garantías y respecto a la capacitación los gerentes determinan el manejo de la buena capacitación en la empresa al manejo empresarial y como también al personal la adecuada capacitación en diferentes rubros principalmente prestación de mejor servicio al cliente implica la mejor rentabilidad de la empresa con una adecuada capacitación.

Palabras claves capacitación, Financiamiento, MYPES

Abstract

The present research work tries to describe the characterization of financing and training of micro and small companies in the fuel trade sector of Peru: case of SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L.- Ayacucho 2018 to carry out the following general objective is described Describe the characteristics of financing and training of micro and small businesses; Peru's fuel trade sector case of the company SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L. - Ayacucho 2018 Therefore, the problem is stated as follows: What are the characteristics of the financing and training of micro and small companies, the Peruvian fuel trade sector and the company "SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L?" - Ayacucho; 2018? The investigation is justified because it will allow to know about the financing and training to companies in the scope of my research Considered in the works that have served as the basis for qualitative and non-experimental qualitative research, the following results were obtained: regarding the characteristics of the financing the managers determine that the access is limited to the credit by the banks since it is not grants the facilities, this is because small businesses are considered high risk by not having guarantees and regarding training managers determine the management of good training in the company, business management and the staff as appropriate training in different areas mainly providing better customer service implies the best profitability of the company with adequate training

Keywords training, financing, MYPES

6. Contenido

1. Título de la Investigación.....	ii
2. Equipo de Trabajo	iii
3. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iv
4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria.....	v
5. Resumen y abstract.....	vii
6. Contenido	ix
I. Introducción	10
II. Revisión de Literatura.....	12
1.2 Bases teóricas.....	19
2.3 MARCO CONCEPTUAL	37
III. HIPOTESIS	49
IV. METODOLOGÍA.....	50
Tipo de Investigación.....	50
4.3 Definición y operacionalización de las variables.....	50
4.7 Principios éticos	52
4.6 Matriz de consistencia	54
V. Resultados.....	55
5.2 Análisis de resultados:	67
VI. CONCLUSIONES.....	70
APORTES	72
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73
Anexos.....	76
Anexo 01: Cuestionario	76
Anexo 02: matriz de consistencia	78

I. Introducción

El trabajo de investigación que estoy realizando es base fundamental de mi esfuerzo donde se realiza con la finalidad de conocer los beneficios del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio es decir analizar evaluar y describir los comportamientos y cuáles son las debilidades o puntos débiles de las empresas sus causas y efectos así actuar a fondo en su corrección y mayor beneficio

Una de las características que definen a estas MYPES es la dificultad de acceso a los servicios financieros por motivos como el bajo monto de crédito demandado la informalidad en la que la mayoría opera la falta de información financiera confiable y la escasez de garantías reales aceptables

La capacitación es de mucha importancia para la entidad lo cual siempre dependerá del financiamiento porque se les brinda la posibilidad de mantener una economía estable y eficiente así como también de seguir sus actividades operar en mayor número a veces las causas del financiamiento es que las entidades tienen un interés muy alto por eso el efecto que la empresa no puede salir adelante por falta de financiamiento

El financiamiento y micro y pequeña empresa nos da la facilidad de poder mejorar nuestros comercios requeridos también nos sirve para poder salir adelante con nuestras metas propuestas las entidades financieras tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras creciente de los micros y pequeñas empresas

Se justifica el informe final porque permitirá conocer sobre Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de combustible del Perú caso de la

empresa SERVICENTRO GARLUFAC EIRL Ayacucho 2018 en la actualidad se hacen más competitivas y cada vez adoptan más estrategias a fin de garantizar el éxito

También servirá como incentivar el interés de aprendizaje como recoger los datos sobre las variables de estudio por lo tanto es relevante porque los resultados obtenidos servirán como aporte para futuras investigaciones con el fin de incentivar el emprendimiento empresarial en la actividad terciaria que corresponde la metodología es de carácter cualitativo de la síntesis del documento

Se obtuvieron los siguientes resultados respecto al financiamiento se utilizaron las encuestas y entrevistas al gerente de la empresa así revelando que la empresa es formal la empresa obtuvo su financiamiento de entidades bancarias lo cual el financiamiento lo utilizaron para la compra de activos, implementación, mejora de la infraestructura Y gracias a eso obtuvieron mayor ganancias beneficiosas favorables consiguiendo una buena rentabilidad para la empresa a la comparación del año anterior En conclusión al respecto al objetivo 1 se menciona que es limitado acceso al financiamiento por parte de los bancos, esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas como entidades de alto riesgo al no poseer garantías así que no influye respecto al objetivo 2 el cuestionario realizado al gerente de la empresa esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas de alto riesgo al no poseer garantías y también la empresa misma tiene miedo al crédito por el temor fracasar al adquirir este crédito otorgado respecto al objetivo 3 se elaboró un cuadro comparativo de cuatro columnas en la mayoría de las ocasiones no coinciden debido que el financiamiento son diferentes las respuestas mediante las zonas o en donde el autor menciona así que el financiamiento en las mayorías tiene varios respuestas y no pueden coincidir

II. Revisión de Literatura

2.1 Antecedentes

Internacionales

Se entiende por antecedentes internacionales todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad y país del mundo menos en Perú sobre aspectos relacionados con nuestra variable de estudio y unidades de análisis de nuestra investigación.

LOPERA, VELES Y OCAMPO (2015) En su tesis denominada “Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia” tesis para optar tiene como objetivo principal de identificarlas alternativas de financiación que brinda el mercado para las MIPYMES metodología usada de carácter documental los métodos de recolección de datos obedecen a criterios cualitativos. En conclusión En Colombia hay alternativas de financiación tanto internas como externas Las primeras son las más comunes para este tipo de empresas principalmente para su creación ya que son pocas las entidades dispuestas a financiar y/o personas que quieran invertir en proyectos o MIPYMES en edad temprana debido a los altos riesgos a los que se enfrentan Además porque dichas fuentes no exigen pago de intereses ni retribución de dinero a pesar de tener un costo relacionado a los dividendos es decir son las que menos barreras presentar para el acceso Las externas por su parte aplican en su mayoría para aquellas MIPYMES que se encuentran en marcha con la capacidad económica para respaldar las deudas adquiridas y con suficiente tiempo en el mercado para demostrar la historia crediticia y capacidad de pago Cabe aclarar que estas fuentes externas son de carácter público y privado Las públicas son las ofrecidas por el Estado en las que encuentran diversas entidades con funciones específicas o generales para ayudar al crecimiento y desarrollo económico del país y las MIPYMES Para el caso de las entidades privadas son aquellas que igualmente ofrecen fuentes específicas o generales a las que se pueden acceder pero que significan en cierta medida mayores costos que las mismas ofrecidas por el sector público

combita, (2014) En su tesis denominada “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá Colombia” tesis para optar Magister en contabilidad y Finanzas cuyo objetivo es por determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá Para obtener respuestas al interrogante propuesto en esta investigación se utilizó como estrategia un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico con una primera parte enfocada en la revisión bibliográfica de las variables a tratar gestión financiera y financiamiento de las Pymes y una segunda deductiva puesto que comienza con la teoría para luego seleccionar los indicadores que serán analizados a través de la medición. El principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento así mismo identificar las problemáticas financieras presentes con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento. En este orden de ideas, la pregunta de investigación se enfocó en determinar si la configuración de una gestión financiera en pequeñas y medianas empresas se relacionaba con un mejor acceso a financiamiento Con el fin de responder esta pregunta se estudiaron distintas visiones e investigaciones de expertos en el tema las cuales permitieron conceptualizar y construir un marco teórico que respaldara esta investigación De este modo se logró establecer una síntesis de las concepciones de diferentes académicos así como una comprensión de las características generalidades estructura elementos e importancia de ambas variables gestión financiera y financiamiento

En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros así como la distribución y evolución de las pymes en el sector En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo en los últimos 4 años dicho sector ha presentado

una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la ventas.

Illanes, (2017) En su tesis denominada “caracterización del Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en CHILE”, tesis para optar al grado de magister en finanzas. Cuyo objetivo realizar una caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile la metodología empleada es de tipo cualitativo. Concluyendo que Los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales es si el gerente general es socio existe una influencia positiva en el ROE de la compañía en que se esperaría que si el gerente general posee participación en la compañía ésta obtenga mayores retornos debido a los mayores incentivos monetarios que tiene el ejecutivo para que la empresa tenga un buen desempeño Asimismo en el modelo de Heckman en dos etapas realizado se constata el uso de un mayor nivel de apalancamiento que estos toman cuando son accionistas (nivel de ROE aumenta debido al nivel de apalancamiento de la firma y los gerentes socios tienden a tener un mayor nivel de deuda) Por otro lado si el administrador es hombre tiene un efecto positivo en los niveles de deuda que posee una empresa pero un efecto negativo en la rentabilidad de ésta que se podría deber a factores que por otras habilidades presentes en los gerentes que no han sido controladas y que son más comunes en las mujeres gerentes.

ANTECEDENTES NACIONALES

Son aquellas investigaciones realizados por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú menos de la región donde el estudiante realiza la investigación Sobre nuestra variable de estudio y unidades de análisis

Pacheco, (2016) En su tesis Titulada “financiamiento y formalización de las mypes, rubro venta de combustible del distrito de supe- provincia de barranca 2016” Tesis para optar el título profesional de

licenciado en Administración, Cuyo objetivo Determinar de qué manera el Financiamiento incide en la Formalización de las MYPES rubro venta de combustibles del Distrito de Supe-Provincia de Barranca 2016. La metodología de tipo cuantitativo, porque se procesara, recogerá, y analizar datos numéricos concluye que Las mypes en su totalidad son formales en el cual los representantes de estas manifiestan que la formalización le da muchas ventajas para sus empresas percibiendo el crecimiento de estas mismas La mayoría de las mypes, están dirigidas por representantes que tienen una edad de 35 a 45 años que tienen el cargo de gerente En su totalidad son de sexo masculino con instrucción superior. La mitad de los empresarios conocen el financiamiento bancario sin embargo la mayoría relativa utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo un crédito del sistema no bancario pagando una tasa de interés del 2.99% utilizando el financiamiento adquirido para el capital de trabajo Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES respaldadas por el Estado representadas localmente por la municipalidad del Distrito para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como formalización atención al cliente abastecimiento y distribución calidad seguridad laboral gestión financiera e instrumentos financieros innovación y las nuevas tendencias en los negocios Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas.

Panta, (2015) En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las empresas comerciales del Perú caso estación de servicios nevado de la ciudad de Piura en el año 2015” tesis para optar el título de contador público cuyo objetivo determinar las principales características del financiamiento de las empresas comerciales del Perú y de la estación de servicios nevado de la ciudad de Piura en el año 2015 la metodología de tipo descriptivo nivel cuantitativo diseño no experimental-descriptivo-documental-bibliográfico. Se concluye Los micros y pequeños empresarios que se constituyen formalmente tienen la oportunidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades

bancarias, con tasas de interés bajas en comparación a las tasas que cobran las Cajas Municipales Cajas Rurales y Cooperativas de ahorro y crédito Sobre el monto de crédito solicitado por las Mype la investigación de Concluyó que en las micro y pequeñas empresas Estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote el monto promedio del micro crédito ascendió a S/ 24 111 00 En relación a las limitaciones de financiamiento Es decir las Mypes no se encuentran en la capacidad de afrontar pagos de cuotas y tasas de interés con montos elevados, porque no cuentan con ingresos fijos y permanentes Así mismo Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana precisando la importancia del papel del financiamiento sus instrumentos y mecanismos de acuerdo a su realidad y necesidades dificultando el desarrollo de la mediana empresa En las Mypes afectan al financiamiento la falta de garantías.

Castromonte, (2016) En su tesis denominada “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro grifos del distrito Huaraz, provincia de Huaraz periodo 2016”, Tesis para optar el título de contador público tiene por objetivo determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro grifos del distrito Huaraz provincia de Huaraz periodo 2016 La metodología de tipo cuantitativo porque se analizara datos numéricos y se concluye que Se han descrito caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro Grifos del distrito de Huaraz 2016 Con lo que se puede verificar que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio en la ciudad de Huaraz corresponden a un nivel medio tal y como informan los propietarios y administradores de las micro empresas. La mejor forma de financiamiento para las empresas del sector servicio rubro Grifos, será el financiamiento propio cuando el microempresario cuenta con capital propio o sus ahorros personales en caso de que utilizarán los créditos de las entidades financieras bancarias y no bancarias.

ANTECEDENTES LOCALES

Los antecedentes locales se refieren al trabajo realizado por cualquier investigador en cualquier parte de la provincia de Ayacucho sobre nuestra variable y unidades de análisis.

Bautista (2017) En su tesis denominada “Calidad en el Sector Financiero en el Departamento de Ayacucho” tesis para optar el título el grado de magíster en administración estratégica de empresas. Tiene por objetivo determinar Identificar el nivel de cumplimiento de los factores de éxito según el TQM del sector financiero en el departamento de Ayacucho. Se concluye El resultado promedio del nivel de cumplimiento de los factores de la TQM en el sector financiero en el departamento de Ayacucho fue de 377 Con este resultado se puede indicar que el sector tiende a implementar los nueve factores del TQM estudiados y existe un compromiso de la gerencia de las empresas con la administración de la calidad total El nivel de cumplimiento del factor Alta Gerencia fue de 4.00 Este resultado puede indicar que la Alta Gerencia del sector financiero en el departamento de Ayacucho mantiene el nivel más alto de implementación de los factores del TQM y las prácticas de calidad mediante su participación activa la motivación al personal y sustento de recursos apropiados para el sistema buscando el éxito a largo plazo liderando activamente e involucrando a todos los empleados El sector financiero implementa los factores del TQM en cuanto a evaluar regularmente sus políticas y planes El sector financiero en el departamento de Ayacucho realiza auditoría interna de sus procesos a lo largo de toda la organización sin embargo esta consideración es principalmente para los Bancos

cuero, (2014) En su tesis “la planificación estratégica empresarial su influencia en la competitividad en las mypes y sus efectos en los estados financieros en la provincia de huamanga v - 2014” tesis para optar el título profesional de contador público cuenta con la metodología de no experimental ya que la información recolectada se encuentra en las Fuentes de información documental, Tiene por objetivo determinar la influencia de la planificación estratégica empresarial en la competitividad de las Mypes y sus efectos en los estados financieros en la Provincia de Huamanga – 2014. concluye La planificación

estratégica empresarial su influencia en la competitividad en las Mypes y sus efectos en los estados financieros en la provincia de Huamanga -2014” tiene la importancia de ayudar a determinar sus objetivos en las empresas para su crecimiento tomar decisiones y bienestar a largo plazo ya que en la actualidad en la época que vivimos se habla de la globalización de los mercados por estas razones las empresas y organizaciones cada vez hacen más uso de todas sus capacidades y recursos que tienen tanto externo e interno que las otras empresas La globalización nos presenta un nuevo reto en relación muy directa con los cambios en las empresas y en la formación de sus recursos humanos para que Sean más competitivos en sus actividades Para lograr ser competitivo es necesario se recomienda a toda las organizaciones la elaboración e implementación de un plan estratégico adecuado que permita mejorar una buena administración de sus recursos económicos y humanos.

Flores & Jaico, (2014) En su tesis “Mercado financiero no bancario y financiamiento de empresas del sector comercio en la provincia de huamanga: 2006 – 2010”, tesis para optar el título profesional de economista, Cuyo objetivo es Explicar la incidencia del incremento del Mercado Financiero No Bancario en el Financiamiento de Empresas del sector comercio con el propósito de determinar la contribución en el Financiamiento de la micro y pequeñas empresas Comerciales La metodología aplicada es no experimental longitudinal y comparativo. En conclusión El incremento de las Instituciones Financieras no Bancarias en la Ciudad de Ayacucho ha incidido positivamente en la magnitud de créditos otorgados a las empresas Del sector comercio siendo esta magnitud en 38%. 2 la relación que existe entre los Créditos otorgados por las Instituciones Financieras No Bancarias y la magnitud de Créditos recibidos por las Mypes del sector comercio es positivo Impulsar el crecimiento del Mercado Financiero no Bancario mediante políticas de incentivo por parte del gobierno local y regional que permita mayor acceso al crédito por las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio ya que al incrementar el tamaño del mercado financiero contribuye con la reducción de los costos de

financiamiento los que tienden a reducirse como consecuencia de una mayor competencia en este sector financiero.

1.2 Bases teóricas

1.2.1 TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO

1.2.1.1 LA TEORIA DE LA IRRELEVANCIA

según (MILLER, 1958) Con su proposición el valor de mercado de cualquier empresa es independiente de su estructura de capital De tono toda una reacción en cadena en la teoría de las finanzas dela empresa Tal afirmación derivada como indican sobre el comportamiento de los mercados hace el análisis marshalliano y del novedoso- en aquel momento equilibrio sin posibilidades de arbitraje

1.2.1.2 LA TEORIA DE LA COINVERSION DE LOS STAKEHOLDERS

Indica que algunas empresas pueden preferir utilizar menos deuda que otras a fines de asegurarse la buena voluntad de los stakeholders de hacer inversiones valiosas en la empresa esta teoría puede encuadrarse también dentro de los costos de agencia

1.2.1.3 TRADE-OFF O TEORIA DEL EQUILIBRIO ESTATICO

La idea central es que como que existen ventajas y desventajas del endeudamiento hay un ratio óptimo de apalancamiento que maximiza el valor de mercado de la empresa

Según (MYM, 1963) El efecto positivo de la deuda es el valor presente de los ahorros impositivos obtenidos por deducir los intereses de la base imponible al impuesto a las ganancias

1.2.1.4 PECKING-ORDER O TEORIA DE LA JERARQUIA FINANCIERA

Este enfoque se originó empíricamente cuando

Según (donaldson, 1961) Estudio las prácticas financieras de distintas empresas observo que estas generalmente prefieren el financiamiento interno Diversos autores han dado a conocer explicaciones para esta referencia

- **FLEXIBILIDAD** Los administradores pueden disponer de estos fondos con facilidad y rapidez
- **COSTOS DE TRANSACCION** Las Fuentes de financiamiento externas implican costos administrativos y de emisión que no están presentes en el autofinanciamiento
- **ASIMETRIAS DE INFORMACION**

Los administradores de una empresa conocen mejor que los inversores externos la situación actual y esperada de la misma y desean mantener esa información privada

1.2.1.5 TEORIA DE LA ESTRATEGIA CORPORATIVE (CORPORATE STRATEGY THEORY)

Esta teoría estudia el efecto de las estrategias de la empresa sobre las decisiones de financiación Estos efectos pueden ser

- a) Estrategias relacionadas con el mercado de bienes si existe competencia
- b) Estrategias relacionadas con los mercados de bienes y factores de producción

Existe una interrelación entre las decisiones de financiamiento y producción la cual es determinante de la estructura financiera Una de estas relaciones surge del efecto de responsabilidad limitada de la deuda

1.2.1.6 TEORIA DE MODIGLIANI Y MILLER M & M

Según (SULCA, 2016) 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 16 composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría 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 esta demandaran una mayor rentabilidad sobre la deuda. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de esta 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 este financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar que trate solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad

sea al 17 menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son: Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por

Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos

Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales

Pagarés: Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formularte del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal

Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo

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

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

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

1.2.1.6 EL ENFOQUE GERENCIAL. ESTRATEGICO DEL PROCESO DE DECISION

Resalta la importancia de los factores gerenciales en la decisión de financiamiento en especial para la PYME y empresas familiares

(Romano, 2000) Enumera una serie de factores que consideran relevantes

- El empleo de métodos de planificación formales que estaría asociado positivamente con la deuda ya que disminuye la Capacidad informativa
- La actitud del propietario hacia el control del negocio

1.2.1.7 TEORIA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Según (Sulca, 2016) La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la Estructura Financiera Óptima EFO. Esta teoría puede considerarse 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 basamento 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 y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

1.2.1.8 INTERMEDIACION FINANCIERA

Según (Sanchez, 2013) El sistema financiero es el engranaje fundamental del crecimiento económico Y la participación de los bancos en el mismo resulta de gran importancia pues constituyen la principal fuente de financiamiento tanto para las familias como para las empresas

IMPORTANCIA DE LA INTERMEDIACION FINANCIERA

Según (Jaimes, 2016) Traslada los recursos de los ahorristas y el sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones medios y mercados cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades de gasto con superávit hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit así como facilitar y otorgar seguridad al movimiento de dinero y al sistema de pagos

ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA:

- Banco Financiero
- Banco Azteca

- Interbank
- BBVA Continental

FUNCIONES DE LA INTERMEDIACION FINANCIERA

Según (diario, 2011) La principal función de las instituciones financieras es servir de intermediarias entre ahorrantes personas con exceso de liquidez y pobres oportunidades de inversión y prestatarios es decir personas con necesidades de liquidez y eventualmente mejores oportunidades de inversión

Los ahorrantes colocan sus recursos líquidos o depósitos en una institución financiera con la expectativa o motivación de que en el futuro esta les devuelva dichos recursos más los intereses devengados Estos préstamos otorgados por la institución financiera son un activo para esta y por ellos la institución cobra una tasa de interés activa Por definición para que una institución financiera sea rentable y sostenible en el largo plazo la tasa de interés activa tiene que ser mayor que la tasa de interés pasiva de tal manera que la institución obtenga un margen financiero (la diferencia entre la tasa de interés activa y pasiva) positivo que le permita primero cubrir sus costos fijos y luego generar utilidades

CLASES DE ENTERMEDIACION FINANCIERA

Según (andres, 2012) Existen 2 clases de intermediación financiera

- **INTERMEDIACION FINANCIERA DIRECTA** Es aquella donde existe un contacto directo entre el agente deficitario y el agente superavitario Ocurre de la siguiente manera el agente deficitario emite acciones y bonos para venderlos a los agentes superavitarios y captar recursos de ellos, para invertir en actividades productivas

- **INTERMEDIACION FINANCIERA INDIRECTA** Es aquella donde el agente superavitario no logra reconocer al agente deficitario Es decir si un ahorrador deposita el dinero al banco y no se logra saber a quién se le hará el préstamo

2.2.2 TEORIA DE LA CAPACITACION

2.2.2.1 TEORIA GENERAL DE SISTEMAS (TGS) Y MODELOS

Según Bertalanffy, (1930) Esta teoría desarrollada causo impacto en la comunidad científica motivo el interés de muchos para investigarla La teoría general de sistemas tiene múltiples aplicaciones y puede definirse de las siguientes maneras

Es un método que permite unir y organizar los conocimientos con el objeto de lograr una mayor eficacia de acción Este método engloba el total de los elementos del sistema así como sus interacciones existentes entre los elementos y la interdependencia entre ambos

2.2.2.2 CAPACITACION Y COMPETENCIAS

(UNMSM, 2005) Define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrolla las habilidades y destrezas de las personas las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales

Desde el punto de vista de las empresas e instituciones la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes

2.2.2.3 SISTEMA NACIONAL DE CAPACITACION

(NJN, 1986) Tomando como referencia la ley de otros países se puede definir al sistema nacional de capacitación como un organismo que en forma sistemática organice planifique controle y evalúe las actividades desarrolladas por las instituciones centros escuelas y unidades dedicadas a la capacitación en todos los niveles ocupacionales

Además un sistema de capacitación tiene por objeto promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresas con el fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo mejor su productividad así como la calidad de los procesos y productos

(Barragan, 2002)La capacitación del personal de cualquier empresa, es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las PYMES, pues existe la necesidad constante de que éstas se adapten al cambio, así mismo se supone que puede generar potencialmente mayor productividad. La globalización de la economía ha creado muchas oportunidades para las PYMES, pero también ha creado un sin número de retos, especialmente para las empresas de este tipo que desean tener una presencia global, o que envían a sus trabajadores a asignaciones en el extranjero, para poder comunicarse y comerciar.

2.2.2.4 LA TEORÍA ESTÁNDAR: CAPACITACIONES EN CONDICIONES DE COMPETENCIA PERFECTA

Según (AGUILAR & CANO, 2017) El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro

perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión)

2.2.2.5 LA TEORÍA EN LAS INVERSIONES EN CAPITAL HUMANO

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001). En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de 60 entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos

de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (Schilling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994)

Según (GALLOZO, 2017) basándose en la teoría de MASLOW de la “Jerarquía de Necesidades” de Abraham Maslow para construir un enfoque sobre la motivación basado en dos supuestos contrarios de la naturaleza humana, ha generado las teorías X e Y. Según la teoría X, las personas son haraganas y necesitan la amenaza constante de la pérdida de su empleo para motivarse. Los individuos necesitan ser dirigidos y controlados, pues son incapaces (y de hecho no les interesa) adoptar nuevas responsabilidades. Un gerente adicto a la teoría X amenaza constantemente a sus empleados con el despido y otras presiones, pues cree que sólo así serán eficientes. 49 Por el contrario, la teoría Y supone que los individuos se comprometen con su trabajo, son creativos y andan siempre en la búsqueda de nuevas responsabilidades y desafíos. Un gerente que cree en la teoría Y, motivará a sus empleados brindándoles aliento y la posibilidad de enfrentar cada vez a mayores desafíos. Asimismo, Mc Gregory asevera que la teoría X era usualmente adoptada por los gerentes mayoristas, mientras que la teoría Y es típica de los gerentes modernos, que han recibido y reciben una mayor influencia del enfoque de las relaciones humanas de Elton Mayo. Por otro lado, para Gerza existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: el aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio de la experiencia vivencial. Estos dos caminos no se rechazan, por el contrario, su complementación es necesaria para lograr un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano. Asimismo,

dice la fuente citada que, como en muchas áreas, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las organizaciones y en los adelantos tecnológicos. En tal sentido, existe un gran número de personas que no saben cómo hacer su trabajo apropiadamente. Día con día, vivimos en carne propia el alto porcentaje de equivocaciones de las personas en tiendas comerciales, restaurantes, oficinas de gobierno, etc. Es decir, las organizaciones están llenas de personas que no están realizando bien su trabajo. El resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas en el sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos niveles de 50 incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo.”

2.2.3 TEORIA DE LA MYPES

2.2.3.1 LEY N° 28015

Según (TEORICO ACCIDENTAL, 2011) De acuerdo con la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios

Clasificación

De acuerdo con la Ley MYPE, se clasifica a las empresas de acuerdo con su tamaño -número de empleados y volumen de ventas anuales-, entonces encontramos que las Microempresas son aquella que tienen entre 1 y 10 trabajadores y/o un volumen de ventas que no supera los 150 UIT (S/. 540 000); Por otro lado las pequeña empresas cuentan con entre 10 y 100 trabajadores y su volumen de ventas se encuentra no supera las 1700 UIT (S/. 6 120 000)

MYPE Formal

De acuerdo con SUNAT, el número de Microempresas formales representa el 93.4% del total de empresas en el Perú, mientras que las pequeña empresas tan solo el 4.32% y en último lugar las medianas y grandes empresas son solo el 2.28% de empresas formales en el Perú. El 97.72% de las empresas en el país son micro y pequeñas empresas

Se puede observar en la siguiente imagen que durante los años de expansión de nuestra economía se ha tenido un crecimiento positivo en el número de MYPE; es decir, hubo un incremento en el número de empresas constituidas. Es así que el número de MYPE se ha incrementado en 471,107 nuevas empresas desde 2004 hasta 2009

En el siguiente gráfico se puede observar cómo se distribuyen territorialmente las MYPE en el Perú con excepción de Lima, la región con mayor número de MYPE es Arequipa, concentrando el 5.82% de MYPE; mientras que Cusco se ubica en el 6to lugar concentrando el 3.5% de MYPE -aproximadamente 40 100 MYPE

Informalidad en las MYPE

Toda la información repasada anteriormente corresponde a los datos de SUNAT, que por obvias razones solo puede reportar las MYPE formales, es por eso que en este punto se considerarán las MYPE incluyendo a las informales

Como se puede observar en los cuadros anterior y siguiente, el total de MYPE para el año 2009 es de 3 383 325, siendo las formales tan solo el 33.1% y las informales el 66.9% de estas; es clara la predominancia de la informalidad en las MYPE

(ZORRILLA, 2006) Explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order) establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna es decir beneficios retenidos y amortización y en caso de tener que recurrir a financiación externa optan en primer lugar por deuda y en último lugar por ampliaciones de capital

(Vigier, 2000) En un principio se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas No obstante diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas El principal argumento en este caso es que las PyMES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse recursos propios préstamos a bancos u otros y emisión de acciones Sin embargo utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones

(Meckling, 1976) La teoría de agencia habla sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes) El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima

En caso de conflicto la teoría supone que el individuo al tomar decisiones financieras trata primero de satisfacer su propio interés

Cazorla (2004) señala que el individuo privilegiará ante todo la satisfacción de sus propios intereses antes que el beneficio de la organización donde trabaja o a la de los accionistas En compañías pequeñas donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes pues suelen ser las mismas personas Sin embargo existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal) El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las PyMES

LEY N° 30056

Según (REPUBLICA, 2016) El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente

¿Qué cambios nos trae esta Ley a las micro y pequeños empresas?

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera

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

- Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma
- Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT

- Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo
- El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente
- El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito
- El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará «Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial»+ La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral

- La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056

2.3 MARCO CONCEPTUAL

DEFINICION DEL FINANCIAMIENTO

(Bautista D. , 2015) Define por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos sean bienes o servicios a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero

Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son

- ✓ Para la operación normal (compras gastos de operación,etc)
- ✓ Para la adquisiscion de activos
- ✓ Para pago de deudas o refinanciamiento
- ✓ Necesidades de expansión crecimiento o desarrollo

- ✓ Para iniciar un Nuevo negocio

Por tanto el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo de forma segura y eficiente

(Pedregal, 2012) Las primeras necesidades de financiación surgen al comenzar un negocio es decir los medios necesarios para desarrollar su actividad edificios maquina mobiliario etc

Esta se suele financiar por los fondos propios aportados por los propietarios de la empresa, así como por los fondos exigibles a largo plazo. Las necesidades de financiación continúan cuando la empresa ya está instalada

TIPOS DE FUENTES Y RECURSOS FINANCIEROS

(diego, 2012) Las fuentes se pueden clasificar según diversos criterios:

- DURACION. Se distingue entre capitales permanentes o recursos a medio y largo plazo y pasivo a corto plazo, la definición de largo, medio y corto es subjetiva.
- TITULARIDAD. Se distingue entre recursos financieros propios y ajenos.
- PROCEDENCIA. Los recursos externos son aquellos conseguidos en el exterior de la empresa captando el ahorro de otros, mientras que los fondos internos son los generados dentro de la empresa mediante su propio ahorro.

GESTION FINANCIERA A CORTO PLAZO.

Las principales fuentes de financiación a corto plazo son:

- Créditos y préstamos con garantías formales
- Descuento de efectos comerciales

- Crédito comercial de los proveedores
- Anticipos a cuenta de clientes
- Pagares de empresas
- Créditos oficiales
- Factoring
- Créditos para operaciones de importación y exportación

GESTION FINANCIERA A MEDIO Y LARGO PLAZO

Las principales son:

- Préstamos y créditos
- Pagares de empresas
- Créditos para operaciones de importación y exportación
- Crédito oficial
- Leasing
- Ampliación de capital

PARA QUE SIRVE UN FINANCIAMIENTO

A través de los financiamientos se le brinda la posibilidad a las empresas de mantener una economía estable y eficiente así como también de seguir sus actividades comerciales esto trae como consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan

RAZONES PARA BUSCAR UN FINANCIAMIENTO

(padilla, 2011) Una empresa para poder realizar normalmente 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 físicas o morales obtienen recursos financieros en su proceso de operación creación o expansión en lo interno o externo a corto mediano y largo plazo se le conoce como fuentes de financiamiento

El mejor momento para buscar un financiamiento es cuando veamos una clara oportunidad de negocio o cuando notemos que existe posibilidad de que este crezca y mejore Cuando indicadores de nuestro negocio nos hagan pensar que nuestro producto o servicio está en boga es el mejor momento de solicitar un financiamiento Igualmente debe recurrir al financiamiento externo cuando la propia operación no alcance a generar los recursos excedentes suficientes para logro de los proyectos de crecimiento o ´para realizar la operación de la empresa también se puede buscar un financiamiento con el objetivo de modernizar nuestro negocio y hacerlo más eficiente En situaciones como estas es común que las empresas recurran a financiamientos de diversas entidades entre los que destacan proveedores y acreedores del sistema financiero

CONCLUSIONES DEL FINANCIAMIENTO

según (astros, 2010) En toda empresa es importante realizar la obtención de recursos financieros que pueden ser empresas que los otorgan y las condiciones bajo las cuales son obtenidos estos recursos son tasas de interés plazo y en muchos casos es necesario conocer las políticas de desarrollo de los gobiernos municipales estatales y federal en determinadas actividades

De todas las actividades de un negocio la de reunir el capital es de las más importantes La forma de conseguir ese capital es a lo que se llama financiamiento

Para eso puede contar con capital propio o capital proporcionado por sus accionistas o también puede conseguirlo en el sistema financiero es decir a través de los bancos u otras entidades

A través de los financiamientos se le brinda la posibilidad a las empresas de mantener una economía estable y eficiente así como también de seguir sus actividades comerciales esto trae como consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan Antes de agotar todas las opciones de financiamiento tiene primero que analizar si realmente lo necesita

EL CONCEPTO DE CAPACITACION

según (Rosas, 2011) La capacitación es un proceso a través del cual se adquieren actualizan y desarrollan conocimientos habilidades y actitudes para el mejor desempeño de una función laboral o conjunto de ellas

LA FUNCION DE LA CAPACITACION EN LAS EMPRESAS

La capacitación como todo proceso educativo cumple una función eminente la formación y actualización de los recursos humanos reditúa en el individuo como progreso personal y en beneficio de sus relaciones con el medio social

En la sociedad actual la capacitación es considerada como una forma extra escolar de aprendizaje necesaria para el desarrollo de cuadros de personal calificado e indispensable para responder a los requerimientos del avance tecnológico y elevar la productividad en cualquier organización

OBJETIVOS DE LA CAPACITACION

Según (josue, 2016) El objetivo general de la capacitación es lograr la adaptación de personal para el ejercicio de determinada función o ejecución de una tarea específica en una organización

los objetivos principales de la capacitación se encuentran los siguientes

- ✓ Incrementar la productividad
- ✓ Promover un ambiente de mayor seguridad en el empleo

- ✓ Facilitar la supervisión del personal
- ✓ Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento habilidades y actitudes para el eficiente desempeño del trabajador
- ✓ Desarrollar el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados
- ✓ Lograr que se perfeccionen los ejecutivos y empleados en el desempeño de sus puestos tanto actuales Como futuros

TIPOS DE CAPACITACION

(Weebly, 2008) Define los tipos de la capacitación de la siguiente manera:

POR SU FORMALIDAD

- **CAPACITACION INFORMAL** Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa

Una retroalimentación constructiva puede mejorar el desempeño de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal
- **CAPACITACION FORMAL.** Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica pueden durar desde un día hasta varios meses según el tipo de curso seminario taller etc

POR SU NATURALEZA

- **CAPACITACION DE ORIENTACION** Para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización por ejemplo en caso de los colaboradores ingresantes
- **CAPACITACION VESTIBULAR** Es un sistema simulado en el trabajo mismo

- CAPACITACION EN EL TRABAJO Practica en el trabajo
- ENTRENAMIENTO DE APRENDIZAJES. Periodo formal de aprendizaje de un oficio.
- ENTRENAMIENTO TECNICO. Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo.
- CAPACITACION DE SUPERVISORES. Aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño de funciones gerenciales.

POR SU NIVEL OCUPACIONAL

- CAPACITACION DE OPERARIOS
- CAPACITACION DE OBREROS CALIFICADOS
- CAPACITACION DE SUPERVISORES

PRINCIPIOS DE LA CAPACITACION

Según (Jaureguiberry, 2010) La capacitación implica una serie de puntos que por ser indiscutibles para que la misma sea exitosa podemos llamar principio ya que aceptamos sin necesidad de demostrar y estos son

- **La participación.** Es fundamental que todos los capacitando participen en forma activa de las acciones que se desarrollan en los cursos Por ello además de exposiciones magistrales es necesario que todas las capacitaciones tengan un espacio programado para permitir la participación de todos los integrantes del curso
- **La responsabilidad.** Los participantes de una capacitación deben reflejar responsabilidad. Esto es para quien capacita y para quien es capacitado Una actitud irresponsable de quien imparte la capacitación dará a quienes reciben la capacitación una imagen de poca importancia a los temas que se tratan una actitud irresponsable de los participantes dará la imagen de poca importancia que dan estos al tema

Esta actitud debe estar presente en ambos lados de la capacitación. No siempre quien da una capacitación sabe todo lo que le plantean en las consultas; esto no debe ser tomado como una cosa negativa o molesta; al contrario, debe aprovecharse para mostrar el espíritu de investigación que posee quien da la capacitación y a su vez despertar el de los participantes. Si no se da por este medio, lo mismo debe ser motivado desde el encargado de capacitar hacia los capacitados mediante tareas que no le lleven esfuerzos extra, principalmente de tiempo extra laboral, pero que hagan realizar a los participantes observaciones especiales y toma de notas de acontecimientos, hechos, situaciones o realidades que son habituales pero que esconden importante información para el desarrollo de los conocimientos sobre los temas que se están tratando.

IMPORTANCIA DE LA CAPACITACION

Según (Carrillo, 2006) existen varias ventajas tanto explícitas como implícitas a llevar a cabo acciones de capacitación; algunas de ellas muchas veces no son consideradas.

A continuación podemos ver algunas de esas ventajas:

1. Provoca un incremento de la productividad porque un incremento en las capacidades usualmente da como resultado una mejora tanto en la cantidad como en la calidad de la producción.
2. Desarrolla una alta moral en los empleados porque sienten que la empresa los tiene en cuenta, desea que se desarrollen y mejoren.
3. Reduce la necesidad de supervisión porque el empleado capacitado es una persona que puede desarrollar su labor con una supervisión mínima, alcanzando mayor grado de independencia en sus labores.

ETAPAS DE LA CAPACITACION

La meta primaria de la capacitación es contribuir a las metas globales de la organización, por lo tanto es preciso desarrollar programas que no pierdan de vista las metas y estrategias organizacionales. Las operaciones organizacionales abarcan una amplia variedad de metas que comprenden personal de todos los niveles desde la inducción hasta el desarrollo ejecutivo. Además de brindar la capacitación necesaria para un desempeño eficaz en el puesto, los patrones ofrecen capacitación en áreas como el desarrollo personal y el bienestar. Debido a los constantes cambios en el mundo, muchos planes de capacitación fracasan, incluso en sus partes más fundamentales como es la metodología utilizada o los plazos de ejecución. Es por esto que el Analista Consultor debe ir más allá de la simple acción de capacitación a la hora de elaborar el proyecto. Debe considerar las situaciones previsibles y las situaciones imprevisibles. A fin de tener programas de capacitación eficaces se recomienda un enfoque sistemático. Éste consiste en 4 partes:

1. Detección de las necesidades de capacitación
2. Planeación de la capacitación
3. Ejecución de los programas de capacitación
4. Evaluación, control y seguimiento de la capacitación

CONCEPTO DE MYPES:

Según (Felipa, 2014) la legislación peruana define a las MYPE's como "la unidad económica operada por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación y producción sea industrial o artesanal de bienes". Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas y a la

pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar

Según (SUNAT, 2017) La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción transformación producción comercialización de bienes o prestación de servicios

CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

Según (Sevillano, 2015) Las mypes deben reunir las siguientes características concurrentes

- MICROEMPRESA Aquellas que sus ventas anuales no exceden de 150 unidades impositivas tributarias
- PEQUEÑA EMPRESA. Son aquellas cuyas ventas anuales superan las 150 UIT pero no excede de 1700 UIT

Las características señaladas definen según corresponda a una microempresa o una pequeña empresa sin perjuicio de los regímenes laborales o tributarios que les resulten aplicables a la ley

IMPORTANCIA DE LAS MYPES

(Barraza, 2015) 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 porque aportan con un 40% al PBI, y con un 80 % de la oferta laboral. Es indudable que las mypes abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país.

(Purizaca, 2017) Según el Ministerio de Producción, actualmente, el número de MYPES en el Perú ascendió a un total de 5.5 millones al centro del año 2015. La gran mayoría son informales (83%),

debido a que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas. El otro 17% está conformado por MYPES formales. Se ha estimado al cierre del 2015 existen un total de 1.67 millones de MYPES formales y aproximadamente 3.83 MYPES informales.

¿QUE BENEFICIO TENGO COMO MYPE?

(SUNAT, cpe.sunat.gob.pe/, 2019) El Estado otorga varios beneficios a las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dando políticas que impulsan el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones empresariales.

- Pueden constituirse como personas jurídicas (empresas), vía internet a través del Portal de Servicios al Ciudadano y Empresas.
- Pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.
- Gozan de facilidades del Estado para participar eventos feriales y exposiciones regionales, nacionales e internacionales.
- Cuentan con un mecanismo ágil y sencillo para realizar sus exportaciones denominado Exporta Fácil, a cargo de la SUNAT.
- Pueden participar en las contrataciones y adquisiciones del Estado

¿Cuáles son los requisitos para inscribirse en el REMYPE?

- RUC vigente.
- Tener el Usuario y Clave SOL.
- Tener como mínimo un trabajador.
- No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.

Las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Micro Empresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña Empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Los beneficios del régimen que establece el Estado para las MYPE se encuentran en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos.

Operatividad

Una Mype, puede emitir sus comprobantes de pago a través de los SEE que existen:

- SEE – Portal.
- SEE – Del Contribuyente.
- SEE – Facturador.
- SEE – OSE.

III. HIPOTESIS

Dado que la investigación será bibliográfico, documental y de entrevista no se aplicara hipótesis

IV. METODOLOGÍA

Tipo de Investigación

La investigación será de tipo cualitativo.

Nivel de investigación

La investigación será de nivel descriptivo

4.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación será no experimental – descriptivo – bibliográfico – documental y de caso

No experimental será no experimental porque no se manipulara las variables y las unidades de análisis es decir la investigación se limitara a describir las características de la variable en la unidad de análisis en su contexto dado

Descriptivo Será descriptivo porque la investigación se limitara a describir los aspectos más importantes de las variables en las unidades de análisis correspondientes

4.2 Población y muestra

Población

Dado que la investigación será bibliográfica documental y de caso no aplicará población

Muestra

Dado que la investigación será bibliográfica documental y de caso no aplicará muestra.

4.3 Definición y operacionalización de las variables

Dado que la investigación será Bibliográfico, documental y de caso No se aplicara.

4.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Para el recojo de información se utilizó la revisión bibliográfica, entrevista al gerente a profundidad y el análisis comparativo.

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó los siguientes instrumentos: revisión bibliográfica, un cuestionario de preguntas, y los cuadros 1 y 2 de la investigación.

4.5 plan de análisis

Para conseguir los resultados del objetivo específico

1. Describir las características del financiamiento y capacitación de las MYPES; sector comercio de combustibles del Perú. La investigación revisara la literatura para encontrar los respectivos antecedentes internacionales, nacionales y locales oportunos de la investigación y los resultados, las conclusiones serán extraídos de estos antecedentes y los mismos serán presentados en sus respectivos cuadros

Para conseguir los resultados del objetivo específico

2. Describir las características del financiamiento y capacitación de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC EIRL-AYACUCHO 2018. Se utilizó la guía de entrevista elaborada en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y los antecedentes, el cual se le aplicara a la dueña o representante de la empresa.

Para adquirir los resultados del objetivo específico

3. Elaborar un cuadro comparativo de las características del financiamiento y capacitación de las MYPES; sector comercio de combustibles del Perú y la empresa SERVICENTRO GARLUFAC EIRL-AYACUCHO; 2018. Se elaboró un cuadro comparativo de cuatro columnas, en la primera columna se establecen los elementos de comparación, en la segunda columna se establecen los resultados del objetivo específico 1 en la tercera columna se establecen los resultados del objetivo específico 2 y en la cuarta columna se establecen los resultados de la comparación entre el resultado del objetivo específico 1 y los resultados del objetivo específico

4.6 Matriz de consistencia

4.7 Principios éticos

En esta investigación se tomó en cuenta los siguientes principios:

- **Protección a las personas.** - Toda investigación tiene un fin en donde necesitan de cierto grado de protección, el cual se determinó de acuerdo al riesgo en que se pudo incurrir y la probabilidad de su ocurrencia. Al realizar la investigación se cuidó la dignidad humana, identidad, diversidad, confidencialidad y privacidad.
- **Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad.** - Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para ello, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Libre participación y derecho a estar informado.** - Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad,

informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

- **Beneficencia y no maleficencia.** - Ante todo se aseguró el bienestar de las personas que participaron en las investigaciones. En tal sentido, la conducta del investigador respondió a las siguientes reglas generales: no causar daño y disminuir los posibles efectos hostiles.
- **Justicia:** Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación. Para la selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio.
- **Integridad científica.** - Se ha tenido en cuenta no sólo a la actividad científica de un investigador, sino que se ha hecho extensivo a todas las actividades de enseñanza 42 aprendizajes para un adecuado ejercicio profesional, en función de las normas deontológicas de su profesión.

4.6 Matriz de consistencia

Título	Enunciado del problema	Variable	Objetivo General	Objetivo específico	Hipótesis	Indicadores	Metodología	Instrumentos y procedimientos
Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de combustible del Perú: caso de la empresa Servicentro Garlufak E.I.R.L.- Ayacucho, 2018.	¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas, sector comercio de combustibles del Perú y de la empresa “SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L” – Ayacucho; 2018?	Financiamiento. Y capacitación	Describir las características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas; sector comercio de combustibles del Perú: caso de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018	<p>1. Describir las características del financiamiento y capacitación de las MYPES; Sector comercio de combustibles del Perú.</p> <p>2. Describir las características del financiamiento y capacitación de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018.</p> <p>3. Elaborar un cuadro comparativo de las características del financiamiento y capacitación de las MYPES; Sector comercio de combustibles del Perú y la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018.</p>	No se aplica	No se aplica por ser de caso	La investigación fue de tipo cualitativo y nivel descriptivo, bibliográfico o documental.	TECNICA: Encuesta INSTRUMENTO Cuestionario estructurado y no experimental

V. Resultados

5.1 Respecto al objetivo específico 1. Describir las características del financiamiento y capacitación de las MYPES; Sector comercio de combustibles del Perú.

CUADRO N° 1

AUTORES (AS)	RESULTADOS
(LOPERA, VELES Y OCAMPO, 2015)	En conclusión En Colombia hay alternativas de financiación tanto internas como externas Las primeras son las más comunes para este tipo de empresas principalmente para su creación ya que son pocas las entidades dispuestas a financiar y/o personas que quieran invertir en proyectos o MIPYMES en edad temprana debido a los altos riesgos a los que se enfrentan Además porque dichas fuentes no exigen pago de intereses ni retribución de dinero a pesar de tener un costo relacionado a los dividendos es decir son las que menos barreras presentar para el acceso Las externas por su parte aplican en su mayoría para aquellas MIPYMES que se encuentran en marcha con la capacidad económica para respaldar las deudas adquiridas y con suficiente tiempo en el mercado para demostrar la historia crediticia y capacidad de pago Cabe aclarar que estas fuentes externas son de carácter público y privado Las públicas son las ofrecidas por el Estado en las que encuentran diversas entidades con funciones específicas o generales para ayudar al crecimiento y desarrollo económico del país y las

	<p>MIPYMES Para el caso de las entidades privadas son aquellas que igualmente ofrecen fuentes específicas o generales a las que se pueden acceder pero que significan en cierta medida mayores costos que las mismas ofrecidas por el sector público</p>
(combita, 2014)	<p>De este modo se logró establecer una síntesis de las concepciones de diferentes académicos así como una comprensión de las características generalidades estructura elementos e importancia de ambas variables gestión financiera y financiamiento</p> <p>En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros así como la distribución y evolución de las pymes en el sector En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la venta</p>
(Illanes, 2017)	<p>Concluyendo que Los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales es si el gerente general es socio existe una influencia positiva en el ROE de la compañía en que se esperaría que si el gerente general posee</p>

	<p>participación en la compañía ésta obtenga mayores retornos debido a los mayores incentivos monetarios que tiene el ejecutivo para que la empresa tenga un buen desempeño Asimismo en el modelo de Heckman en dos etapas realizado se constata el uso de un mayor nivel de apalancamiento que estos toman cuando son accionistas (nivel de ROE aumenta debido al nivel de apalancamiento de la firma y los gerentes socios tienden a tener un mayor nivel de deuda) Por otro lado si el administrador es hombre tiene un efecto positivo en los niveles de deuda que posee una empresa pero un efecto negativo en la rentabilidad de ésta que se podría</p>
(Pacheco, 2016)	<p>Concluye que Las mypes en su totalidad son formales en el cual los representantes de estas manifiestan que la formalización le da muchas ventajas para sus empresas percibiendo el crecimiento de estas mismas La mayoría de las mypes están dirigidas por representantes que tienen una edad de 35 a 45 años que tienen el cargo de gerente En su totalidad son de sexo masculino con instrucción superior La mitad de los empresarios conocen el financiamiento bancario sin embargo la mayoría relativa utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo un crédito del sistema no bancario pagando una tasa de interés del 2.99% utilizando el financiamiento adquirido para el capital de trabajo</p>

(Panta, 2015)	<p>Concluye que Los micros y pequeños empresarios que se constituyen formalmente tienen la oportunidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias con tasas de interés bajas en comparación a las tasas que cobran las Cajas Municipales Cajas Rurales y Cooperativas de ahorro y crédito Sobre el monto de crédito solicitado por las Mype la investigación de Concluyó que en las micro y pequeñas empresas Estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote el monto promedio del micro crédito ascendió a S/. 24,111.00 En relación a las limitaciones de financiamiento Es decir las Mypes no se encuentran en la capacidad de afrontar pagos de cuotas y tasas de interés con montos elevados porque no cuentan con ingresos fijos y permanentes Así mismo Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana precisando la importancia del papel del financiamiento sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades dificultando el desarrollo de la mediana empresa En las Mypes afectan al financiamiento la falta de garantías</p>
(Castromonte, 2016)	<p>Se concluye que Se han descrito caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro Grifos Con lo que se puede verificar que el</p>

	<p>financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio en la ciudad de Huaraz corresponden a un nivel medio tal y como informan los propietarios y administradores de las micro empresas</p> <p>La mejor forma de financiamiento para las empresas del sector servicio rubro Grifos será el financiamiento propio cuando el microempresario cuenta con capital propio o sus ahorros personales en caso de que utilizarán los créditos de las entidades financieras bancarias y no bancarias</p>
(Bautista M. , 2017)	<p>Se concluye El resultado promedio del nivel de cumplimiento de los factores de la TQM en el sector financiero en el departamento de Ayacucho fue de 3.77 Con este resultado se puede indicar que el sector tiende a implementar los nueve factores del TQM estudiados y existe un compromiso de la gerencia de las empresas con la administración de la calidad total El nivel de cumplimiento del factor Alta Gerencia fue de 4.00 Este resultado puede indicar que la Alta Gerencia del sector financiero en el departamento de Ayacucho mantiene el nivel más alto de implementación de los factores del TQM y las prácticas de calidad mediante su participación activa la motivación al personal y sustento de recursos apropiados para el sistema, buscando el éxito a largo plazo liderando activamente e involucrando a todos los empleados</p>

	<p>El sector financiero implementa los factores del TQM en cuanto a evaluar regularmente sus políticas y planes El sector financiero en el departamento de Ayacucho realiza auditoría interna de sus procesos a lo largo de toda la organización sin embargo esta consideración es principalmente para los Bancos</p>
<p>(curo, 2014)</p>	<p>concluye La planificación estratégica empresarial su influencia en la competitividad en las Mypes y sus efectos en los estados financieros en la provincia de Huamanga -2014 tiene la importancia de ayudar a determinar sus objetivos en las empresas para su crecimiento tomar decisiones y bienestar a largo plazo ya que en la actualidad en la época que vivimos se habla de la globalización de los mercados por estas razones las empresas y organizaciones cada vez hacen más uso de todas sus capacidades y recursos que tienen tanto externo e interno que las otras empresas La globalización nos presenta un nuevo reto en relación muy directa con los cambios en las empresas y en la formación de sus recursos humanos para que Sean más competitivos en sus actividades. Para lograr ser competitivo es necesario se recomienda a toda las organizaciones la elaboración e implementación de un plan estratégico adecuado que permita mejorar una buena administración de sus recursos económicos y humanos</p>

<p>(Flores & Jaico, 2014)</p>	<p>En conclusión El incremento de las Instituciones Financieras no Bancarias en la Ciudad de Ayacucho ha incidido positivamente en la magnitud de créditos otorgados a las empresas Del sector comercio siendo esta magnitud en 38% la relación que existe entre los Créditos otorgados por las Instituciones Financieras No Bancarias y la magnitud de Créditos recibidos por las Mypes del sector comercio es positivo Impulsar el crecimiento del Mercado Financiero no Bancario mediante políticas de incentivo por parte del gobierno local y regional que permita mayor acceso al crédito por las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio ya que al incrementar el tamaño del mercado financiero contribuye con la reducción de los costos de financiamiento los que tienden a reducirse como consecuencia de una mayor competencia en este sector financiero</p>
-----------------------------------	---

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

Respecto al objetivo específico 2. Describir las características del financiamiento y capacitación de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018.

CUADRO N° 2

1. ¿Cómo financia su actividad empresarial?

Financiamiento propio () Financiamiento de terceros ()

2. Si el financiamiento es de terceros ¿a qué fuente de terceros recurre?

- a) Entidad bancaria ()
- b) Entidad no bancaria ()
- c) Prestamista usurero ()

3. ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la

Obtención del crédito?

- a) Bancos ()
- b) Cajas Rurales ()
- c) Cooperativas ()
- d) Prestamistas ()

4. ¿Qué factores Cree Ud limitan la obtención Del crédito inmediato?

- a) Falta de garantías ()
- b) Registro en infocorp ()
- c) Falta de documentos ()
- d) Otros ()

CAPACITACIÓN

5. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

Si ()

No ()

6. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial ()

Manejo eficiente Del microcrédito ()

Gestión Financiera ()

Prestación de mejor servicio al cliente ()

Otros: especificar..... ()

7. ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa; cuanto ha mejorado rentablemente en estos dos últimos años?

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante de la empresa

Respecto al objetivo específico 3: 3. Elaborar un cuadro comparativo de las características del financiamiento y capacitación de las MYPES; Sector comercio de combustibles del Perú y la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L. - Ayacucho; 2018.

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADOS
Como financia su actividad empresarial	(Castromonte, 2016) señala que La mejor forma de financiamiento para las empresas del sector servicio rubro Grifos utilizarán los créditos de las entidades financieras bancarias y no bancarias	La empresa afirma que recurre al financiamiento de terceros	Si coinciden
A que fuente de financiamiento recurre	(Panta, 2015) afirma que tienen la oportunidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias con tasas de interés bajas	El gerente de la empresa afirma que La empresa está financiado por medio de entidades bancarias ante ello existen tasas de interés.	Si coinciden
Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	(Pacheco, 2016) afirma que fue mayor parte por financiamiento bancario	La empresa en estudio recurrió a financiamiento bancario.	Si coinciden
Que factores limitan la obtención del	(Flores & Jaico, 2014) afirma El incremento de las Instituciones Financieras no Bancarias en la Ciudad de Ayacucho ha incidido	La empresa afirma que los factores que limitan la	Si coincide

<p>crédito inmediato</p>	<p>positivamente en la magnitud de créditos otorgados a las empresas Del sector comercio siendo esta magnitud en 38% la relación que existe entre los Créditos otorgados por las Instituciones Financieras No Bancarias y la magnitud de Créditos recibidos por las Mypes del sector comercio es positivo Impulsar el crecimiento del Mercado Financiero no Bancario mediante políticas de incentivo por parte del gobierno local y regional que permita mayor acceso al crédito por las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio ya que al incrementar el tamaño del mercado financiero contribuye con la reducción de los costos de financiamiento los que tienden a reducirse como consecuencia de una mayor competencia en este sector financiero</p>	<p>obtención del crédito inmediato es por la falta de garantías</p>	
<p>Considera que La capacitación de su personal es relevante para su empresa</p>	<p>(curo, 2014) determina que Para lograr ser competitivo es necesario se recomienda a toda las organizaciones la elaboración e implementación de un plan estratégico adecuado que permita mejorar una buena administración de</p>	<p>La empresa menciona que si es relevante la capacitación de su personal</p>	<p>Si coincide</p>

	<p>sus recursos económicos y humanos</p>		
<p>En qué temas se capacitaron los trabajadores.</p>	<p>(Illanes, 2017) Menciona Concluyendo que Los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales es si el gerente general es socio existe una influencia positiva en el ROE de la compañía en que se esperaría que si el gerente general posee participación en la compañía ésta obtenga mayores retornos debido a los mayores incentivos monetarios que tiene el ejecutivo para que la empresa tenga un buen desempeño</p>	<p>La empresa menciona en los temas que se capacitaron sus trabajadores fueron en gestión empresarial y prestación de mejor servicio al cliente</p>	<p>No coinciden</p>
<p>La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa, cuanto ha mejorado rentablemente en estos dos últimos años</p>	<p>(Bautista M. , 2017) señala Este resultado puede indicar que la Alta Gerencia del sector financiero en el departamento de Ayacucho mantiene el nivel más alto de implementación de los factores del TQM y las prácticas de calidad mediante su participación activa la motivación al personal y sustento de recursos apropiados para el sistema, buscando el éxito a largo plazo liderando activamente e involucrando a todos los empleados</p>	<p>La empresa menciona que la capacitación mejora la buena rentabilidad, gracias a ello obtuvo buenos resultados rentablemente.</p>	<p>Si coincide</p>

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

5.2 Análisis de resultados:

Respecto al objetivo específico 1:

De acuerdo a los autores en los antecedentes tanto internacionales, nacionales y locales (Castromonte, 2016), (Panta, 2015) y (Pacheco, 2016) lo cual ellos afirman que la mejor manera de financiamiento para las empresas del sector rubro Grifos utilizaran los créditos a través de financiamiento de terceros lo cual tienen la oportunidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias con tasas de interés bajas afirmando también que la mayor parte es por financiamiento bancario Así mismo (Curo, 2014) menciona que Para lograr ser competitivo es necesario y se recomienda a toda las organizaciones la elaboración e implementación de un plan estratégico adecuado que permita mejorar una buena administración de sus recursos económicos y humanos, por ellos la empresa considera que es relevante la capacitación de su personal para su empresa y obtener mayor rentabilidad.

Respecto al objetivo específico 2:

En proporción de las 7 preguntas realizadas al Gerente de la empresa se afirman positivamente al adquirir el financiamiento y contar con una relevante capacitación al personal como una buena estrategia para obtener una rentabilidad, en lo cual se obtuvieron los resultados en la empresa Servicentro GARLUFAC EIRL, refiriéndose que el financiamiento obtenido mejoro la rentabilidad y la capacitación brindada al personal mejoró la rentabilidad de la empresa.

Respecto al objetivo específico 3 :

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3 se elaboró un cuadro comparativo de cuatro columnas en la primera columna se establecen los elementos de comparación en la segunda columna se establecen los resultados del objetivo específico 1 en la tercera columna se establecen los resultados del objetivo específico 2 para finalmente pasar a la columna cuatro, donde se establecen los resultados de la comparación entre el resultado del objetivo específico 1 y los resultados del objetivo específico 2

Respecto a cómo financia su actividad empresarial

Según los resultados obtenidos con el objetivo 1 y en los resultados del objetivo 2, referente al gerente de la empresa afirma que recurre al financiamiento de terceros, por lo cual coincide como lo establece (Castromonte, 2016).

Respecto a que fuente de financiamiento recurre

Según los resultados obtenidos con el objetivo 1 y en los resultados del objetivo 2, la empresa afirma que recurre al financiamiento de entidades bancarias ante ello existen tasas de interés. Por ello coincide como lo establece (Panta, 2015), asimismo las fuentes de financiamiento de acuerdo al autor (diego, 2012) se clasifican según diversos criterios como: DURACION. Se distinguen entre capitales permanentes o recursos a medio y largo plazo y a corto plazo, TITULARIDAD: Se distinguen recursos financieros propios y ajenos. Y PROCEDENCIA: Los recursos externos e internos

Respecto a que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito

Según los resultados obtenidos con el objetivo 1 y en los resultados del objetivo 2, la empresa en estudio afirma las entidades que otorgan mayor facilidades para la obtención del crédito son los bancos, por lo cual recurrió a financiamiento bancario. Por lo cual coincide como lo establece (Pacheco, 2016)

Respecto a que factores limitan la obtención del crédito inmediato

Según los resultados obtenidos con el objetivo 1 y en los resultados del objetivo 2, la empresa precisa que los factores que limitan la obtención del crédito inmediato es a raíz de la falta de garantías, por lo cual coincide como lo establece (Flores & Jaico, 2014).

Respecto a considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa

Según los resultados obtenidos con el objetivo 1 y en los resultados del objetivo 2, la empresa afirma que si es relevante la capacitación de su personal para mejorar la rentabilidad de la empresa, por lo cual si coincide así como lo establece (curo, 2014).

Respecto en que temas se capacitaron sus trabajadores

Según los resultados obtenidos con el objetivo 1 y en los resultados del objetivo 2, la empresa afirma en los temas que se capacitaron sus trabajadores fueron en gestión empresarial y prestación de mejor servicio al cliente, en cambio el autor no menciona los temas de capacitación, por lo cual no coincide con lo que establece (Illanes, 2017).

Respecto a que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa, cuanto ha mejorado rentablemente

Según los resultados obtenidos con el objetivo 1 y en los resultados del objetivo 2, la empresa SERVICENTRO GARLUFAC EIRL menciona que la capacitación mejora la buena rentabilidad, gracias a ello obtuvo buenos resultados rentablemente, por lo cual si coincide como lo establece (Bautista M. , 2017).

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto al objetivo específico 1:

Los resultados y conclusiones obtenidos de los antecedentes se afirma que el financiamiento y la capacitación si influye positivamente en la rentabilidad de las MYPES del Perú, gracias al financiamiento y la capacitación al personal obtuvieron mayor rentabilidad en las empresas de los antecedentes mencionados, por lo cual los autores mayormente afirman que las MYPES obtuvieron el financiamiento de fuentes de terceros que son las entidades bancarias y respecto a la capacitación es relevante para la mejora de la empresa rentablemente.

6.2 Respecto al objetivo específico 2:

En este caso, si acudió al financiamiento de terceros por medio de las entidades bancarias (bancos) que ofrecen las tasas de intereses bajas accesibles al mercado. De acuerdo a la encuesta realizada en la Empresa SERVICENTRO GARLUFAC EIRL, al Gerente y/o dueño afirma que el financiamiento obtenido de una entidad bancaria y la capacitación relevante al personal influye positivamente y mejora la rentabilidad de la empresa.

6.3 Respecto al objetivo específico 3:

De acuerdo a la revisión de la literatura y los resultados en el presente informe de tesis para optar el grado de Bachiller, se deduce que en las empresas de comercio como el caso de la Empresa SERVICENTRO GARLUFAC EIRL, Ayacucho, se afirma que el financiamiento y la relevante capacitación al personal es la base primordial para emprender un negocio sostenible teniendo en claro que el objetivo principal es obtener mayor rentabilidad para que pueda continuar la empresa.

Los resultados de los autores en los antecedentes considerados y de la Empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018.

Los resultados del objetivo específico 3 se elaboró un cuadro comparativo de cuatro columnas en la primera columna se establecen los elementos de comparación en la segunda columna se establecen los resultados del objetivo específico 1 en la tercera columna se establecen los resultados del objetivo específico 2 para finalmente pasar a la columna cuatro donde se establecen los resultados de la comparación entre el resultado del objetivo específico 1 y los resultados del objetivo específico 2

6.4. Conclusión general:

Bajo el análisis y la evaluación con respecto: características del financiamiento y capacitación de las MYPES; Sector comercio de combustibles del Perú y la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018, la empresa en estudio accede al financiamiento por medio de la entidad bancaria (bancos), lo cual influye también que los factores que limitan la obtención del crédito inmediato son la falta de garantías, la empresa en estudio considera que la capacitación de sus personales es relevante para su empresa, de este modo los temas en que se capacitaron sus trabajadores son: Gestión Empresarial y Prestación de mejor Servicio al cliente, concluyendo que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

APORTES

1. Los representantes legales deberían solicitar capacitaciones sobre el financiamiento, lo cual esto va a garantizar una innovación para diferenciarse de la competencia, los empresarios solo optan por financiarse de entidades bancarias, para ello deben capacitarse si les conviene o no este tipo de financiamiento.
2. Realizar un plan de marketing mucho más innovador, para llegar a los clientes y ser mejores que la competencia.
3. Los representantes legales solo optan por capacitar al personal en atención al cliente, lo cual deben tener en cuenta muchos más temas con respecto a capacitación; para obtener mayor rentabilidad y buen posicionamiento en el mercado y la ciudad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- andres, d. (2012). *clases de intermediacion financiera*. lima: slideshare.net.
- astros, I. j. (2010). *decisiones del financiamiento*. lima: monografias.com.
- Barragan. (2002). *teoria d ela capacitacion*. juanjui: universidad los angeles de chimbote.
- Barraza, B. S. (2015). *las myoes en peru. su importancia y propuesta tributaria*. lima: unmsm.
- Bautista, D. (2015). *fuentes de financiamiento empresarial*. lima: Actualidad Empresarial N.º 339.
- Bautista, M. (2017). *Calidad en el Sector Financiero en el Departamento de Ayacucho*. lima: pontificia universidad catolica del peru. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9599/FLORES_SALVATIERA_CALIDAD_AYACUCHO.pdf?sequence=1
- Bertalanffy, V. (1930). *teoria general de sistemas y modelos*. lima: .esan.edu.pe.
- carrillo, J. y. (2006). *importancia de la capacitacion*. lima: slideshare.net.
- Castromonte, A. (2016). *caracterizacion del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio*. huaraz: universida los angeles de chimbote.
- combata, s. m. (2014). *LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ*. colombia: universidad nacional de colombia. Obtenido de <http://bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>
- CURO ÑAUPA, R. (2015). *“LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD EN LAS MYPES Y SUS EFECTOS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS EN LA PROVINCIA DE HUAMANGA-- 2014”*. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO, UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE, ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, AYACUCHO -PERU. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1159/COMPETITIVIDAD_MY PES ESTRATEGIAS_CURO_NAUPA_RAYDA.pdf?sequence=1
- curo, R. (2014). *La planificacion estrategica empresarial su influencia en la competitividad en las mypes y sus efectos en los estados financieros en la provincia de huamanga*. Ayacucho: universidad Los Angeles De CHimbote. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1159/COMPETITIVIDAD_MY_PES ESTRATEGIAS_CURO_NAUPA_RAYDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

diario, e. n. (2011). *intermediacion financiera*. lima: el nuevo diario.

diego, p. j. (2012). *tipos de fuentes y recursos financieros*. la mancha: universidad de castilla.

donaldson. (1961). *teoria de la jerarquia financiera*. lima: mpra.ub.uni.

felipa, c. a. (2014). *mypes*. lima: <http://mypesss.blogspot.com>.

Flores, P. Y., & Jaico, H. R. (2014). *"MERCADO FINANCIERO NO BANCARIO Y FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO*. Ayacucho: Universidad nacional san cristobal de huamanga. Obtenido de http://repositorio.unsch.edu.pe/bitstream/handle/UNSCH/832/Tesis%20E161_Flo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ILLANES ZAÑARTU, L. (2017). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CHILLE*. SANTIAGO. Recuperado el JUNIO de 2019, de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145690/Illanes%20Za%20E2%94%9C%E2%96%92artu%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Jaimes, W. (2016). *intermediacion financiera y su importancia*. lima: prezi.com.

Jaureguiberry, I. M. (2010). *principios dela capacitacion*. lima: unicen.edu.

josue, y. c. (2016). *objetivos y funciones de la capacitacion*. lima: slideshare.net.

LOPERA, VELES Y OCAMPO, J. (2015). *ALTERNATIVAS DE FINANCIACION PARA LAS MIPYMES EN COLOMBIA*. COLOMBIA. Recuperado el JUNIO de 2019, de <file:///C:/Users/karina/Downloads/20900-75562-1-PB.pdf>

Meckling, J. y. (1976). *teoria de agencia*. lima: eumed.ne.

MILLER, M. Y. (1958). *teoria de La irrivilancia*. universidad nacional de cuyo: mpra.ub.uni.

MYM. (1963). *Teoria del equilibrio estatico*. lima: mpra.ub.uni.

NJN. (1986). *Sistema nacional de capacitacion*. lima: Universidad- ESAN.

Pacheco, M. A. (2016). *FINANCIAMIENTO Y FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES*. Barranca: Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote. Recuperado el junio de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1025/FINANCIAMIENTO_FORMALIZACION_PACHECO_HERBOZO_MIGUEL_ANGEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- padilla, A. A. (2011). *Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo*. lima: unac.edu.pe.
- Panta, M. V. (2015). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL PERÚ*. piura: Universidad Los Angeles de CHimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/935/FINANCIAMIENTO_ESTACION_DE_SERVICIOS_PANTA_PERICHE_MARCELA_VIOLETA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Pedregal, D. (2012). *fuentes de financiaciond ela empresa*. la mancha: universidad de castilla.
- Purizaca, j. I. (2017). *la imortancia de las mypes sostenibles y su insercion en la economia peruana*. lima: slideshare.net.
- Romano. (2000). *El enfoque gerencial estrategico del proceso de decision*. lima: mpra.ub.un.
- Rosas, J. (2011). *implementacion del proceso capacitador*. guanajuato: segob,gob.
- Sanchez, G. J. (2013). *intermediacion financiera y banca*. lima: <http://revistas.pucp.edu.pe>.
- Sevillano, T. O. (2015). *regimen laboral de las mypes*. lima: Actualidad Empresarial N.º 332 .
- SUNAT. (2017). *Definicion de la micro y pequeña empresa*. lima: sunat.
- UNMSM. (2005). *CAPACITACION Y COMPETENCIA*. LIMA: UNMSM.
- Vigier, S. y. (2000). *Teorías Financieras fundamentales en las PyMES*. lima: eumed.net.
- Weebly. (2008). *capacitacion*. lima: fidelmafca.
- ZORRILLA. (2006). *Teorías Financieras fundamentales en las PyMES*. Lima: eumed.net.

Anexos

Anexo 01: Cuestionario

1. ¿Cómo financia su actividad empresarial?

Financiamiento propio () Financiamiento de terceros ()

2. Si el financiamiento es de terceros ¿a qué fuente de terceros recurre?

- a) Entidad bancaria ()
- b) Entidad no bancaria ()
- c) Prestamista usurero ()

3. ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la

Obtención del crédito?

- a) Bancos ()
- b) Cajas Rurales ()
- c) Cooperativas ()
- d) Prestamistas ()

4. ¿Qué factores Cree Ud limitan la obtención Del crédito inmediato?

- e) Falta de garantías ()
- f) Registro en infocorp ()
- g) Falta de documentos ()
- h) Otros ()

CAPACITACIÓN

5. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

Si ()

No ()

6. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial ()

Manejo eficiente Del microcrédito ()

Gestión Financiera ()

Prestación de mejor servicio al cliente ()

Otros: especificar..... ()

7. ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa; cuanto ha mejorado rentablemente en estos dos últimos años?

Si mejora

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante de la empresa

Anexo 02: matriz de consistencia

Título	Enunciado del problema	Variable	Objetivo General	Objetivo específico	Hipótesis	Indicadores	Metodología	Instrumentos y procedimientos
<p>Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de combustible del Perú: caso de la empresa Servicentro Garlufak E.I.R.L.- Ayacucho, 2018.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas, sector comercio de combustibles del Perú y de la empresa “SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L” – Ayacucho; 2018?</p>	<p>Financiamiento. Y capacitación</p>	<p>Describir las características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas; sector comercio de combustibles del Perú: caso de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018</p>	<p>1. Describir las características del financiamiento y capacitación de las MYPES; Sector comercio de combustibles del Perú. 2. Describir las características del financiamiento y capacitación de la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018. 3. Elaborar un cuadro comparativo de las características del financiamiento y capacitación de las MYPES; Sector comercio de combustibles del Perú y la empresa SERVICENTRO GARLUFAC E.I.R.L, - Ayacucho; 2018.</p>	<p>No se aplica</p>	<p>No se aplica por ser de caso</p>	<p>La investigación fue de tipo cualitativo y nivel descriptivo, bibliográfico – documental.</p>	<p>TECNICA: Encuesta INSTRUMENTO Cuestionario estructurado y no experimental</p>