



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LOS RESTAURANTES DEL BARRIO
CERRO COLORADO DE LA PROVINCIA DE SAN
ROMÁN – JULIACA, 2023

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA

VILCA TOLA, YANET YOVANA
ORCID 0000-0003-4089-6377

ASESOR

VÁSQUEZ PACHECO, FERNANDO
ORCID: 0000-0002-4217-1217

**CHIMBOTE – PERÚ
2023**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

Vilca Tola, Yanet Yovana

ORCID 0000-0003-4089-6377

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias e Ingeniería, Escuela Profesional de Contabilidad Chimbote, Perú.

ASESOR

Vásquez Pacheco, Fernando

ORCID: 0000-0002-4217-1217

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias e Ingeniería, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú.

JURADO

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID ID 0000-0003-3776-2490

Montano Barbuda, Julio Javier

ORCID: 0000-0002-1620-5946

Soto Medina, Mario Wilmar

ORCID: 0000-0002-2232-8803

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Dr. ESPEJO CHACON, LUIS FERNANDO

PRESIDENTE

Mgr. MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

MIEMBRO

Mgr. SOTO MEDINA, MARIO WILMAR

MIEMBRO

Mgr. VÁSQUEZ PACHECO, FERNANDO

ASESOR

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por guiarme todos los días de mi vida por no dejarme sola en ningún momento, agradezco a mi querida familia por su apoyo permanente, incondicional y sus consejos para lograr mi sueño.

Agradezco a la “UNIVERSIDAD” por permitir la realización de mi carrera profesional y al Mgtr. Vásquez Pacheco, Fernando, asesor de tesis, por su valioso guía y asesoramiento a la realización del trabajo de tesis, Gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de esta investigación.

Yanet Yovana

DEDICATORIAS

El presente trabajo de grado va dedicado a Dios, quien como guía estuvo presente en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas sin desfallecer. A mis padres y a mi querida familia, con apoyo incondicional, amor y confianza permitieron que logre culminar mi carrera profesional.

A mis docentes, quienes me apoyaron con sus enseñanzas y consejos en el aula universitaria me guiaron en este trayecto intelectual.

Yanet Yovana

RESUMEN

El objetivo que se logró en la presente investigación fue: Identificar y describir las características del financiamiento y capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la provincia de San Román – Juliaca, 2022. En cuanto a la **metodología**, el tipo de investigación fue cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental de corte transversal. La población muestral estuvo constituida por 13 administradores y/o propietarios a los cuales se les aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario estructurado. Encontrando los siguientes resultados: el 62% de los administradores encuestados afirmaron haber obtenido riesgo de crédito con el financiamiento, el 69% afirmaron que su microempresa obtuvo riesgo de tasa de interés con el financiamiento, el 77% afirmaron haber obtenido financiamiento a corto plazo para su microempresa, el 85% indicó no haber solicitado apertura de crédito para financiar su microempresa, el 85% indicaron no haber solicitado cuenta corriente para financiar su microempresa, el 69% afirmaron que capacitaban a su personal mediante videos visuales, el 70% afirmaron que en su microempresa se obtenía productividad mediante la capacitación, el 69% afirmaron que su microempresa obtenía calidad de servicio mediante la capacitación, el 62% afirmaron que en su microempresa brindaban capacitación a los trabajadores. **Conclusión:** Quedan identificadas las características del financiamiento y capacitación en las Mypes del sector servicios rubro restaurantes de la provincia de San Román en el 2022; con el 54% que afirmaron que su microempresa obtuvo riesgo de mercado con el financiamiento y el 62% afirmaron que en su micro- empresa capacitaban a sus trabajadores mediante manuales de capacitación.

Palabras clave: caracterización, financiamiento, capacitación.

ABSTRACT

The objective that was achieved in the present investigation was: Identify and describe the characterization of the financing and training of the restaurants of the Cerro Colorado neighborhood of the province of San Román - Juliaca, 2022. Regarding the methodology, the type of investigation was quantitative., descriptive level and non-experimental cross-sectional design. The sample population consisted of 13 administrators and/or owners to whom the survey technique was applied and the structured questionnaire as an instrument. Finding the following results: 62% of the managers surveyed stated that they had obtained credit risk with the financing, 69% affirmed that their microenterprise obtained interest rate risk with the financing, 77% affirmed that they had obtained short-term financing for their microenterprise, 85% indicated that they had not requested a loan to finance their microenterprise, 85% indicated that they had not requested a checking account to finance their microenterprise, 69% stated that they trained their staff through visual videos, 70% affirmed that In their microenterprise productivity was obtained through training, 69% stated that their microenterprise obtained quality of service through training, 62% stated that their microenterprise provided training to workers. Conclusion: The characterization of financing and training in the Mypes of the restaurant service sector in the province of San Román in 2022 is determined; with 54% who affirmed that their microenterprise obtained market risk with the financing and 62% affirmed that in their microenterprise they trained their workers through training manuals.

Keywords: characterization, financing, training

CONTENIDO

| | Pág. |
|--|-------------|
| CARÁTULA..... | i |
| CARÁTULA..... | ii |
| EQUIPO DE TRABAJO..... | iii |
| JURADO EVALUADOR Y ASESOR..... | iv |
| AGRADECIMIENTOS | v |
| DEDICATORIAS | vi |
| RESUMEN..... | vii |
| ABSTRACT..... | viii |
| CONTENIDO | ix |
| ÍNDICE DE CUADROS..... | xi |
| ÍNDICE DE TABLAS | xii |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS | xiv |
| I. INTRODUCCIÓN | 16 |
| II. REVISIÓN DE LITERATURA | 21 |
| 2.1. Antecedentes: | 21 |
| 2.1.1. Internacionales..... | 21 |
| 1.1.2. Nacionales..... | 24 |
| 1.1.3. Regionales..... | 28 |
| 1.1.4. Locales | 30 |
| 2.2. Bases teóricas:..... | 32 |
| 2.2.1. Teoría del financiamiento..... | 32 |
| 2.2.1.1 Teorías del financiamiento | 32 |
| 2.2.1.1.2 Teoría del financiamiento de Miller y Modigliani | 33 |
| 2.2.1.1.3 Teoría de la estructura del capital..... | 33 |
| 2.2.1.2 Fuentes de financiamiento | 34 |
| 2.2.1.3 Sistemas de financiamiento | 35 |
| 2.2.1.4 Costos del financiamiento | 36 |
| 2.2.1.5 Plazos del financiamiento..... | 36 |
| 2.2.1.6 Facilidades de financiamiento | 38 |
| 2.2.1.7 Clasificación de los riesgos financieros | 38 |

| | |
|---|----|
| 2.2.1.8 Usos del financiamiento | 41 |
| 2.2.1.9 Causas de las Restricciones al Financiamiento | 42 |
| 2.2.1.10 Instrumentos de Crédito del Sistema Financiero | 42 |
| 2.2.1.11 Otras formas o tipos de financiamiento | 43 |
| 2.2.1.11.1 Financiamiento tipo Leasing | 43 |
| 2.2.1.11.2 Financiamiento tipo Factoring | 43 |
| 2.2.1.11.3 Financiamiento de proveedores | 44 |
| 2.2.2. Teoría de la capacitación | 44 |
| 2.2.2.1. Medios de capacitación | 45 |
| 2.2.2.2 Objetivos de la capacitación | 45 |
| 2.2.2.3 Beneficios de la capacitación | 47 |
| 2.2.2.4 Métodos para detectar las necesidades de capacitación | 48 |
| 2.2.2.5 Donde aplicar la capacitación | 49 |
| 2.2.2.6 Tipos de capacitación | 51 |
| 2.3. Marco conceptual: | 52 |
| 2.3.1 Definiciones de financiamiento | 52 |
| 2.3.2 Definiciones de capacitación | 52 |
| 2.3.3 Definiciones de empresa | 52 |
| 2.3.4 Definiciones de MYPE | 52 |
| 2.3.5 Definiciones de restaurantes | 53 |
| III. HIPÓTESIS | 54 |
| IV. METODOLOGÍA | 55 |
| 4.1. Diseño de investigación. | 55 |
| 4.2. Población y muestra: | 55 |
| 4.2.1 Población | 55 |
| 4.2.2. Muestra | 55 |
| 4.3. Definición y operacionalización de variables | 56 |
| 4.4. Técnicas e instrumentos: | 57 |
| 4.5 Plan de análisis | 57 |
| 4.6 Matriz de consistencia lógica | 57 |
| 4.7 Principios éticos | 58 |
| V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS | 59 |

| | |
|--|----|
| 5.1 Resultados: | 59 |
| 5.1.1 Respecto al objetivo específico 1: | 59 |
| 5.1.2 Respecto al objetivo específico 2: | 61 |
| 5.2 Análisis de resultados: | 63 |
| 5.2.1 Respecto al objetivo específico 1: | 63 |
| 5.2.2 Respecto al objetivo específico 2: | 69 |
| VI. CONCLUSIONES | 76 |
| 6.1.1 Respecto al objetivo específico 1: | 76 |
| 6.1.2 Respecto al objetivo específico 2: | 78 |
| 6.1.3 Respecto al objetivo general:..... | 79 |
| VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS | 80 |
| 7.1 Referencias bibliográficas:..... | 80 |
| 7.2 Anexos: | 90 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | Pág. |
|--|-------------|
| Cuadro 1: Resultados del objetivo específico 1 | 59 |
| Cuadro 2: Resultados del objetivo específico 2 | 61 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Tabla 1: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de mercado con su financiamiento | 92 |
| Tabla 2: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de crédito con su financiamiento | 93 |
| Tabla 3: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo económico con su financiamiento | 94 |
| Tabla 4: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de tasa de interés con su financiamiento | 95 |
| Tabla 5: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo cambiario con su financiamiento | 96 |
| Tabla 6: Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a corto plazo..... | 97 |
| Tabla 7: Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a largo plazo..... | 98 |
| Tabla 8: Distribución de la muestra, según solicitud de apertura de crédito para financiar su micro empresa | 99 |
| Tabla 9: Distribución de la muestra, según solicitud de préstamos financieros | 100 |
| Tabla 10: Distribución de la muestra, según solicitud de cuenta corriente | 101 |
| Tabla 11: Distribución de la muestra, según capacitación mediante conferencias | 102 |
| Tabla 12: Distribución de la muestra, según capacitación a su personal mediante manuales..... | 103 |
| Tabla 13: Distribución de la muestra, según capacitación a sus trabajadores mediante videos | 104 |
| Tabla 14: Distribución de la muestra, según capacitación a su trabajadores mediante técnicas grupales | 105 |
| Tabla 15: Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación..... | 106 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 16: Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación..... | 107 |
| Tabla 17: Distribución de la muestra, según obtención de seguridad mediante la capacitación..... | 108 |
| Tabla 18: Distribución de la muestra, según obtención de desarrollo personal de sus trabajadores..... | 109 |
| Tabla 19: Distribución de la muestra, según capacitación para sus trabajadores..... | 110 |
| Tabla 20: Distribución de la muestra, según capacitación de pre ingreso a los trabajadores..... | 111 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Gráfico 1: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de mercado con su financiamiento | 92 |
| Gráfico 2: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de crédito con su financiamiento | 93 |
| Gráfico 3: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo económico con su financiamiento | 94 |
| Gráfico 4: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de tasa de interés con su financiamiento | 95 |
| Gráfico 5: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo cambiario con su financiamiento | 96 |
| Gráfico 6: Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a corto plazo..... | 97 |
| Gráfico 7: Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a largo plazo..... | 98 |
| Gráfico 8: Distribución de la muestra, según solicitud de apertura de crédito para financiar su micro empresa | 99 |
| Gráfico 9: Distribución de la muestra, según solicitud de préstamos financieros..... | 100 |
| Gráfico 10: Distribución de la muestra, según solicitud de cuenta corriente | 101 |
| Gráfico 11: Distribución de la muestra, según capacitación mediante conferencias | 102 |
| Gráfico 12: Distribución de la muestra, según capacitación a su personal mediante manuales..... | 103 |
| Gráfico 13: Distribución de la muestra, según capacitación a sus trabajadores mediante videos | 104 |
| Gráfico 14: Distribución de la muestra, según capacitación a su trabajadores mediante técnicas grupales | 105 |
| Gráfico 15: Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación..... | 106 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico 16: Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación..... | 107 |
| Gráfico 17: Distribución de la muestra, según obtención de seguridad mediante la capacitación..... | 108 |
| Gráfico 18: Distribución de la muestra, según obtención de desarrollo personal de sus trabajadores | 109 |
| Gráfico 19: Distribución de la muestra, según capacitación para sus trabajadores..... | 110 |
| Gráfico 20: Distribución de la muestra, según capacitación de pre ingreso a los trabajadores | 111 |

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas han crecido en los últimos años y se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que generan oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamizan la economía local, son el símbolo del camino al crecimiento; por lo tanto, el financiamiento a las micro y pequeñas empresas es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico. (Condemayta, 2009)

Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. Esto se debe a que a medida que va creciendo el empresario genera más empleo porque demandará más mano de obra (Okpara & Wynn, 2008)

Su importancia y evolución se vuelven más claras a medida que se presenta más información contextual a nivel mundial, nacional, regional y local. Esta fase incluye finanzas, desarrollo de capacidades, teoría conceptual y definición de MYPE.

Las pequeñas y microempresas del mundo son un pilar fundamental de las economías nacionales, desempeñan un papel primordial en el desarrollo nacional y, si reciben suficiente apoyo, podrían ayudar a resolver los problemas del estancamiento económico y el alto desempleo que afectan a todas las naciones.

Las micro y pequeñas empresas (en adelante, MYPE) han surgido como un fenómeno social y económico con el objetivo de satisfacer las obligaciones insatisfechas de los segmentos más pobres del habitante. En esta acepción, se han convertido en un lugar donde el desempleo, los recursos económicos y las oportunidades de desarrollo personal están ausentes. Sin embargo, a pesar de estas ventajas, este sector no ha podido conseguir su potencial oportuno a una cohorte de

factores, incluida la falta de sustentáculo financiero y la falta de realismo de los gobiernos en ese momento y la propuesta en el plan de trabajo. (Ávila, 2012)

Se han establecido políticas y programas de apoyo a la MYPE, como capacitación y acceso a préstamos y subvenciones a bajo interés, en toda Europa con el objetivo de ayudar a que prosperen estas entidades generadoras de ingresos. Realmente, en el país europeo como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, el 98,2% del PIB lo generan estas empresas, mientras que el 1,8% proviene de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que las naciones pueden hacerse más grandes tomando decisiones sabias. Para el desarrollo y expansión de las economías de las naciones europeas, fue crucial financiar y capacitar a estas micro y pequeñas empresas. (Flores, 2004)

En América Latina y el Caribe, hogar de aproximadamente 11 millones de empresas, la mayoría del empleo es generado por micro, pequeñas y medianas empresas (MYPE). Según el informe de la OIT “Pequeñas empresas, grandes brechas”, las MYPE representan el 47% del crecimiento del empleo, proporcionando empleo a más de 127 millones de personas en América Latina y el Caribe. En ese momento, el crecimiento del empleo para las medianas y grandes empresas era solo del 19%, pero la cifra era mucho mayor. Para llegar a este exitoso número, podría agregar 76 millones de trabajadores independientes, 28% de trabajo y 5% de tarea. La popularidad de MYPE es una fuente no oficial y de baja calidad, por lo que es un problema para el país en esta área. (OIT, 2005)

La labor que realizan las MYPE en el Perú es innegablemente importante por su involucramiento en el incremento socioeconómico de las comunidades locales, así como por su aporte a la generación de empleos. Al respecto **Okpara y Wynn (2007)**

afirman que; Se cree ampliamente que las PYMES son esenciales para el crecimiento económico, la creación de empleo y el acortamiento de la pobreza en los países en desarrollo. Económicamente hablando, a medida que el dueño de una micro o pequeña empresa se expande, crea más puestos de trabajo al aumentar su demanda de mano de obra. Adicionalmente, como resultado de mayores ventas y beneficios, aumenta su contribución a la formación del producto interno bruto. Sin embargo, las MYPE se ven limitadas en su capacidad de supervivencia y desarrollo a largo plazo por una serie de desafíos. Según investigaciones anteriores, las naciones en desarrollo tienen una tasa más alta de muerte de pequeñas empresas que las naciones desarrolladas. Además, dados los peligros inherentes de iniciar una pequeña empresa y la probabilidad extremadamente baja de que continúe durante más de cinco años, estas empresas deben considerarse a corto plazo para protegerse del peligro de "extinción" una estrategia a largo plazo.

Juliaca es una ciudad en crecimiento y para los restaurantes existen muchos establecimientos comerciales conocidos como MYPE en el sector servicios. Estas MYPE se encuentran en toda la provincia de San Román. No está claro si estas MYPE tienen acceso a fondos de terceros o si el mencionado capital de trabajo es proporcionado por instituciones bancarias. La mayoría de ellos están situados en áreas urbanas y semiurbanas, lo que ofrece empleo a sus residentes de diferentes barrios. Un proyecto de investigación en curso sobre MYPE tiene como objetivo recopilar información a través de encuestas y obtener los datos necesarios para saber más sobre MYPE, y así poder conocer este caso de la Provincia de San Román - Juliaca. La información solicitada es sobre el banco, la tasa de interés que el banco pagará por los créditos que recibe y el período de tiempo en que se otorgan esos créditos (ya sea que

estén capacitados o no). Por las razones expuestas, el **enunciado del problema** de investigación es: ¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023?

Para responder el enunciado del problema, planteamos el siguiente **objetivo general**: Identificar y describir las características del financiamiento y capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023.

Para conseguir el objetivo general, planteamos los siguientes **objetivos específicos**:

Identificar y describir las características del financiamiento de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023.

Identificar y describir las características de la capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023.

La **investigación se justifica** porque permitió conocer las características del financiamiento y la capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca.

Justificación teórica: Para brindar soporte teórico al trabajo de investigación contable, el trabajo de investigación adopta un conjunto de descripciones, leyes y convicciones. Además, sus hallazgos cerrarán una brecha en el cuerpo de conocimiento teórico que actualmente falta en esta área y actuará como un recurso para los futuros investigadores contables.

Justificación práctica: Se prevé que los hallazgos de la investigación sirvan como marco de referencia para los gerentes y propietarios de microempresas de

restaurantes, ayudándolos a decidir cómo asegurar mejor la financiación para aumentar la rentabilidad.

Justificación metodológica: Dada la importancia de la inquisición contable, es inevitable definir una pregunta de investigación, fijar objetivos generales y específicos, y formular hipótesis. Además, para sustentar una teoría, se deben adoptar conceptos y definiciones y aplicar métodos de investigación científica para comparar el conocimiento teórico del autor con la realidad empírica. Utilizar herramientas para sacar conclusiones.

Justificación de la viabilidad: Debido a que la persona a cargo de la investigación cuenta con el personal, los suministros y los fondos necesarios para llevar a cabo todas las actividades descritas en el cronograma y lograr las metas descritas, la gestión del proyecto y del informe de investigación será exitosa.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1. Internacionales

En la investigación se entendió por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por diferentes investigadores en algunas ciudades del Mundo, menos Perú; que hayan utilizado las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Medina (2014) en su tesis “Diseño del plan de capacitación en base al modelo de retorno de inversión-ROI, para la planta central del Ministerio de Defensa Nacional, correspondiente al período fiscal 2013”. El objetivo logrado fue: diseñar un plan de capacitación en base al modelo de retorno de inversión-ROI, para la planta central del Ministerio de Defensa Nacional, correspondiente al período fiscal 2013. Estudio cuantitativo con diseño no experimental descriptivo y metodología correlacional; población muestral de 36 trabajadores a los que se les aplicó un cuestionario estructurado. Concluyó: Brindar oportunidades en diferentes niveles de problemas de aprendizaje y niveles de evaluación de los planes de capacitación. Promover el entendimiento y la cooperación entre las diferentes partes de la organización. Salvaguardar la aceptación de los planes. Preparar e implementar programas de aprendizaje.

López (2014) en su tesis sobre: “Identidad cultural gastronómica patrimonial Chilena: es viable generar un modelo de negocio de restaurant en base a ésta”. El objetivo alcanzado fue: identificar la cultura gastronómica patrimonial Chilena: es viable generar un modelo de negocio de restaurant en base a ésta. Metodológicamente: La metodología cuantitativa utilizó un diseño descriptivo, no experimental, de corte

transversal. La población muestral estuvo conformada por 61 colaboradores quienes respondieron cada uno un cuestionario estructurado. Concluyó: Hemos llegado al tipo de negocio que es técnica y económicamente viable. Tomando un 5 % anual, evaluando un riesgo comercial del 15 % y proyectando 10 años de operaciones, encontramos que a partir del segundo año se obtiene una ganancia de \$100 con una demanda diaria promedio de 80 clientes buscar Promedio de 1 millón de pesos con un periodo de recuperación inicial de 33 meses.

Macas & Luna (2010) en su tesis titulada: “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos “Coexbi S.A” del Cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 -2009”. “El objetivo alcanzado fue: analizar la rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos” “Coexbi S.A” del Cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 -2009. La investigación es cuantitativa. Diseño descriptivo seccional y no empírico. Utilizaron la inducción y la deducción. La población de estudio estuvo constituida por 60 personas, representando una muestra no probabilística de 31 personas, y como técnica de recolección de datos y herramienta de medición se aplicó la encuesta, mediante cuestionarios estructurados. Concluyó: Con anterioridad a los Estados Financieros de la Sociedad “COEXBI S.A” presentados al cierre de cada ejercicio contable, no existía un Comparador Financiero que les permitiera tener una comprensión clara del estado económico financiero del comercio y a su vez realizar los ajustes correspondientes.

Párraga & Zhuma (2013) en su tesis titulada: “Análisis financiero de la rentabilidad que alcanza la ferretería y pinturas comercial unidas por la obtención de

préstamos”. El objetivo alcanzado fue: analizar la rentabilidad que alcanza la ferretería y pinturas comerciales unidas por la obtención de préstamos. El estudio utilizó un enfoque cuantitativo y tenía un diseño descriptivo sencillo en lugar de un diseño transversal de ensayo controlado aleatorio. Se encuestó a un total de 74 empleados, de los cuales 32 sirvieron como muestra representativa; se utilizó el método de la encuesta. Concluyó: Independientemente de si hay un beneficio financiero, ya que el 67% de los encuestados dijo que los beneficios financieros influyen en sus préstamos. Nuevos productos ingresan al mercado y atraen nuevos participantes. El 78% de los encuestados dijo que los productos terminados tienen un impacto significativo en el crecimiento económico de las ferreterías.

Días, (2013) en su tesis acerca de “La Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*Citrus Aurantium*) y su relación con la economía del cantón la maná y su zona de influencia, año 2011”. Cuyo objetivo fue: identificar los principales problemas que afectan la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja. Metodológicamente: enfoque cuantitativo; diseño descriptivo; falta de diseño experimental; estudio transversal. La población fue de 37 trabajadores, mientras que la muestra fue de 23 trabajadores a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado como herramienta de medición. Concluyó: Se puede suponer que existe un mercado condicional listo para acceder y distribuir todos los productos agrícolas, y los clientes potenciales pueden estar representados por compradores mayoristas locales y nacionales.

Reyes & Riquelme, (2009) en su proyecto de investigación titulado: “Alternativas de financiamiento para las Pymes en la ciudad de Chillan”. Cuyo objetivo alcanzado fue: analizar las alternativas de financiamiento para las Pymes en

la ciudad de Chillan. Investigación cuantitativa; un diseño descriptivo, no experimental, de corte transversal. La población estuvo compuesta por 97 trabajadores, y el tamaño de la muestra se calculó en 36 personas. Para esta investigación se utilizó la metodología de la encuesta y un cuestionario estructurado. Concluyó: La mayoría de las PYMES encuestadas no cuentan con los recursos financieros adecuados y muchas veces no los administran adecuadamente, por lo que podemos analizar que esto es tan importante como el propio flujo de caja del proyecto y su gestión. Determinar los recursos económicos.

1.1.2. Nacionales

En esta investigación se entendió por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos alguna ciudad de la región Puno; que hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis en nuestra investigación.

Cruz (2016) en su tesis sobre: “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes de la AV Rosa Toro (cuadra 3-9) en el distrito del San Luis, provincia y departamento de lima, periodo 2014-2015”. El objetivo logrado fue: determinar las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del Sector Servicio; rubro restaurantes de la Av. Rosa Toro (Cuadras 3-9), en el distrito de San Luis-Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, la muestra de 21 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario, aplicando la técnica de la encuesta. Concluyó: El 100% de los préstamos aceptados, el 47,62% eran entidades de crédito, el 71,43% se destinaron a adquisiciones válidas, el 57,14% se destinaron a reformas de instalaciones y el 61,90% se encontraban en preparación. 2501~S/y superior.

10.000 nuevos soles, el 100% pagó de inmediato y el 71,43% no tuvo problemas para solicitar crédito.

Peña (2016) en su tesis titulada: “Caracterización de la capacitación y competitividad en las Mype, rubro restaurantes vegetarianos del centro de Piura, año 2016”. El objetivo logrado fue: determinar las características que tiene la capacitación y la competitividad en las MYPE, rubro restaurantes vegetarianos del centro de la ciudad de Piura, año 2016. Investigación descriptiva utilizando un diseño transversal no experimental. La población era de unas 3 Mypes y 15 ayudantes. Se utilizaron entrevistas y encuestas para recopilar datos, y la guía de entrevistas y el instrumento de encuesta sirvieron como herramientas de recopilación de datos, respectivamente. Concluyó: Más de la mitad de nuestros colaboradores son capacitados en fábrica, y se confirma que al menos algunos de estos trabajadores han sido capacitados a través del diálogo con escuelas, cursos y programas relacionados. Con respecto a la ventaja competitiva que brinda la encuesta MYPE, quedó claro que la tarea principal de un activo valioso que poseen las microempresas es inherente a la preparación de alimentos para la venta en restaurantes.

Benites (2016) en su estudio titulado: “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollerías del distrito de Huamachuco, 2015”. Cuyo objetivo alcanzado fue: determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías del distrito de Huamachuco, 2015. El estudio tuvo un enfoque cuantitativo y descriptivo, y se realizó sobre una muestra de 14 pequeñas empresas. Durante la recopilación de información, se utilizó un cuestionario estructurado. Concluyó: El 31% de los jefes encuestados dijo subsidiar

sus actividades económicas con fondos de terceros, y el 43% dijo que invierte mucho en capital de trabajo. El 60% dijo que los subsidios habían mejorado su desempeño y les permitieron seguir creciendo, y en otra pregunta, el 60% dijo que su desempeño no había disminuido en los últimos 2 años.

Lupa (2016) en su investigación titulada: “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de Mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016”. El objetivo logrado fue: describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del distrito de Tumbes año 2016”. El estudio fue de tipo cuantitativo, con un tamaño de muestra descriptivo de quince restaurantes, y un diseño no experimental; el cuestionario utilizado fue estructurado. Concluyó: Las ayudas de las mypes estaban destinadas a subsidios para mejorar la base, generalmente préstamos de bancos y cabildos financieros. Mypes se caracteriza por una estrecha vinculación con los subsidios, la cual se ha mejorado en los últimos años, reutilizando las ventajas obtenidas en la producción para el crecimiento de la empresa.

Díaz (2016) en su tesis titulada: “Caracterización de capacitación y rentabilidad de las Mype rubro restaurantes de la Urb. Angamos de la ciudad de Piura, año 2016”. El objetivo logrado fue: identificar las características que tiene la capacitación y la rentabilidad de los restaurantes de la Urb. Angamos, año 2016. La Metodología, este estudio utilizó un enfoque descriptivo, cuantitativo con un nivel cuantitativo, un diseño no experimental y un muestreo transversal de 21 empleados en lugar de una muestra probabilística. Concluyó: En cuanto a la educación, la mayoría de los trabajadores encuestados dijeron que habían retomado y estaban listos para la doctrina y la investigación experimental, habían asistido a reuniones profesionales y el 60% dijo

que apreciaban la formación. El 52% de los trabajadores dicen que necesitan estar preparados, ya sea para el trabajo o al menos una vez al año. En cuanto a la rentabilidad, el 56 % de los empresarios dijo que la rentabilidad de su restaurante ha mejorado en los últimos dos años, siendo la cantidad (44 %) y la calidad (34 %) los factores determinantes.

Carrillo (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicios - rubro restaurantes, del distrito de Surquillo Cercado, provincia y departamento de Lima, periodo 2014-2015”. El objetivo alcanzado consistió en: determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Surquillo Cercado, provincia y departamento de Lima, Período 2014–2015. El estudio fue cuantitativo, diseño descriptivo no experimental; la población fue igual a 20 restaurantes a los cuales se les aplicó encuesta como técnica y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Concluyó: La mayoría de las MYPES cuentan con capital asegurado a través de créditos bancarios. La mayoría de las MYPES han invertido su apoyo en mejorar sus instalaciones, con ganancias monetarias de S/. 5001 a 10,000 soles. La mayoría de las MYPES habían pagado sus créditos en 24 meses, tenían problemas con los prepagos y la mayoría se sentía incómoda al estar en medio de una situación de peligro. La mayoría de las MYPES recibieron capacitación luego de recibir el subsidio, e Integridad capacitó a su personal.

Sánchez (2014) en su trabajo de investigación titulado: “Capacitación en habilidades de atención al cliente para mejorar la calidad del servicio brindado en el restaurante Mar Picante de la ciudad de Trujillo”. Fue un estudio cuantitativo con un diseño descriptivo directo más que experimental. Un instrumento para la medición fue

un cuestionario organizado administrado a una muestra de 72 trabajadores, y la técnica utilizada fue una encuesta. Concluyó: El personal del restaurante en su mayoría carecía de la preparación necesaria en las áreas de servicio al cliente, motivación, liderazgo, calidad general, debilidades, fortalezas, trabajo en equipo y manejo de personal. La capacitación en habilidades de servicio al cliente solo puede mejorar la calidad del producto o servicio ofrecido.

1.1.3. Regionales

En esta investigación se entendió por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad de la región, Puno, menos de la provincia de San Román-Juliaca; donde se hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Oncoy (2017) en una investigación realizada sobre: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, provincia de Carhuaz, 2016”. El objetivo consistió en: determinar el financiamiento y la rentabilidad en el sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, 2016. El diseño de investigación fue descriptivo, no experimental y transversal; la población muestral estuvo conformada por 15 representantes legales; la técnica de recolección de datos fue una encuesta; y el instrumento de recolección de datos fue un cuestionario estructurado. Concluyó: Se explican las principales características de las inversiones en micro y pequeñas empresas del sector alimentos y bebidas en el centro de Bicos. El 93% dijo que paga sus matrículas a tiempo. El 66% renueva constantemente los créditos empresariales. El 87% dicho crédito debe ser pagado dentro de un año para terminar el contrato. 53% deposita crédito a largo plazo, 47% utiliza ahorros

personales para negociar una mudanza; El 47% dijo que nunca pidió dinero prestado a amigos o familiares para trabajar. El 66% dice que siempre cuenta con el apoyo de bancos y fusiones de crédito. El 67% dijo que nunca pidió fondos de inversión.

Baltodano (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Venecia restaurant S.C.R. Ltda de Chimbote, 2014”. El objetivo consistió en: determinar las características del financiamiento del sector servicios del Perú y de la empresa Venecia Restaurant S.C.R. Ltda. De Chimbote, 2014. La investigación fue cualitativa, utilizando un diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de estudio de caso; los métodos utilizados fueron una revisión de la literatura, seguida de entrevistas en profundidad guiadas por un cuestionario cerrado. Veintiún participantes conformaron la muestra. Concluyó: La mayoría de Mypes no tienen garantías ni condiciones (formalización, patrimonio, etc.) y por lo tanto no tienen acceso a trámites financieros. Debido a la corta duración, no se ve como una adquisición de activos, sino solo como un trabajo, debido principalmente al corto tiempo en el que se deben pagar los préstamos mencionados anteriormente.

Guevara (2015) en su tesis titulada: “Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas, del sector de servicio-rubro restaurantes de carnes a la parrilla, zona céntrica de Chimbote, 2013”. Cuyo objetivo fue: determinar las principales características de la capacitación en la Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio –rubro Restaurantes de carnes a la parrilla, zona céntrica de Chimbote, 2013. La investigación fue de naturaleza cuantitativa; el diseño no fue experimental ni transversal; la muestra estuvo conformada por 14 micro y pequeñas empresas; las preguntas formuladas fueron encuestas cerradas; y la metodología utilizada fue la

investigación por encuesta. Concluyó: En 2013, la mayoría (57%) del sector servicios en el centro de Chimbote (79%) recibieron de 1 a 3 sesiones de capacitación cuando se enfocan en la preparación de los empleados, y (64%) también piensan que necesitan preparar a su trabajadores, (64%) dicen que necesitan capacitación en procesamiento de alimentos, (43%) han recibido capacitación en el último año, (64%) dicen que necesitan capacitación en procesamiento de alimentos (71%) dice que el procesamiento es un cambio para las micro y pequeñas empresas.

1.1.4. Locales

En este estudio se entendió por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en alguna ciudad de la provincia de San Román-Juliaca, sobre aspectos relacionados con nuestras variables y unidades de análisis.

Quispe (2016) en su tesis titulada: “La capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes de la Av. Libertadores del distrito de San Vicente, provincia de Cañete departamento de Lima, período 2015”. El objetivo alcanzado fue: determinar las características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes de la Av. Libertadores del distrito de San Vicente. Investigación cuantitativa; un diseño descriptivo, no experimental y transversal. La recolección de datos se realizó a través de un cuestionario estructurado de una muestra de 6 Mypes. Concluyó: La mayoría de los representantes legales de Mypes no entienden la importancia de la planificación y la mayoría dice que la capacitación no mejora el desempeño. La mayoría de las personas dicen que no se lo han dicho a su personal y que no están preparados.

Castillo (2018) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes de nuevo Chimbote, 2014”. Cuyo objetivo fue: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo. Para el recojo de la información se escogió una muestra de 13 Mypes que representó el 100% de la población, se utilizó como instrumento el cuestionario pertinente de preguntas cerradas a través de la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Los representantes legales son personas adultas y del sexo femenino. Respecto a las Mypes: El 77% son formales y el 62% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 62% obtuvieron préstamos de terceros, el 50% dijo que fue del sistema no bancario, el 63% a corto plazo y el 75% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 77% no se capacitaron para el otorgamiento del crédito, el 62% del personal no se capacita y el 69% considera que la capacitación es una inversión. En conclusión: Las Mype obtienen financiamiento para cubrir sus necesidades en inversión de mercaderías y existe falta de apoyo para que su personal sea competitivo en el negocio.

Moreno (2021) en una investigación realizada sobre: “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios, Rubro Pollerías del Distrito de Chimbote 2013”. El objetivo consistió en: Analizar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote durante el año 2013. Donde finalmente los resultados de la investigación se pudo describir las características del Financiamiento donde el 100% de las Pollerías

de Chimbote indica que solicita crédito en instituciones financieras, un 88% de las Pollerías de Chimbote opina que la institución financiera donde solicita crédito es un banco, un 84% de las Pollerías de Chimbote obtiene como importe original de crédito de 120, 000 a 160,000 soles, un 84% de las Pollerías de Chimbote encuestados considera que el plazo de su crédito que obtiene es muy bueno, un 96% de las Pollerías de Chimbote obtiene su crédito en la modalidad de Tarjeta capital de trabajo, un 84% de las Pollerías de Chimbote encuestados utiliza su crédito obtenido en Capital de Trabajo, un 88% de las Pollerías de Chimbote encuestados considera el crédito oportuno.

2.2. Bases teóricas:

2.2.1. Teoría del financiamiento

2.2.1.1 Teorías del financiamiento

Según **Palomino, (2009)** teoría que el Financiamiento interno de las empresas, el objetivo más significativo de toda empresa es inducir el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital. Toda empresa, ya sea pública o privada para que pueda realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar 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 financiamientos. El financiamiento interno inicial es a menudo necesario en etapas muy tempranas del desarrollo de la empresa, cuando el empresario todavía está implementado el producto o concepto de negocios y cuando la mayor parte de los activos de la firma son intangibles.

Para **Drimes, (2011)**. El autor hace referencia a que el financiamiento se denomina a la mezcla de todas las fuentes que permiten adquirir recursos activos que emplea un ente. También indica que está conformado por el endeudamiento los cuales son recursos aportados por terceros y el patrimonio neto, ya que son los recursos propios de una empresa que fueron aportados inicialmente por sus asociados.

2.2.1.1.2 Teoría del financiamiento de Miller y Modigliani

Modigliani y Miller (1958), con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

2.2.1.1.3 Teoría de la estructura del capital

Según **Drimer, (2011)** Proliferan nuevos modelos teóricos y métodos de contratación en la gestión financiera, a partir de ejes centrales que representan la aplicación de métodos probabilísticos y posibilitan el análisis de los riesgos y desempeño de estas actividades. Por lo tanto, se concentra en una determinada faceta de la administración financiera, como la forma en que se toman las decisiones relacionadas con el dinero. Dentro de ellos, se enfatiza una perspectiva unificada. No obstante, la práctica profesional ha permitido la acumulación de evidencia que no arroja un resultado favorable al confrontar algunas de sus consecuencias, a pesar de su consistencia formal.

Se analiza cómo un elemento clave para impulsar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas es la organización y el financiamiento que brinda la oferta

bancaria. La informalidad (aproximadamente) de la micro y pequeña empresa plantea dificultades para su desarrollo. 40%), insuficiente gestión administrativa, falta de iniciativas de capacitación, inadecuado y desactualizado mantenimiento de la infraestructura, falta de liquidez y otros factores que restringen su crecimiento. (Vasquez Sifuentes , 2019, pág. 10)

- **Créditos financieros**

BPA, (2022) Este crédito es un desempeño financiero en el que las instituciones financieras proporcionan montos existentes a las restricciones del contrato por una cierta etapa de tiempo. Cada vez se aprueba un crédito, la pequeña y mediana empresa es responsable de administrar los fondos del crédito, incluido el retiro y el reembolso, de acuerdo con sus necesidades continuas. Por tanto, en el negocio crediticio, siempre que lo estime oportuno (siempre, por supuesto, siempre dependiendo del vencimiento del crédito) puede ser necesario cancelar total o parcialmente la deuda, reduciendo así el importe de los intereses pagados. Las pequeñas y medianas empresas pueden acceder a los fondos restantes en los créditos, pero solo están obligadas a pagar intereses sobre el capital que utilizan. Los fondos restantes no están sujetos a este requisito. Cuando se necesita más efectivo para pagar un gasto, normalmente se utilizan créditos. Los créditos se pueden solicitar una tarjeta de crédito o una cuenta de crédito. (BPA, 2022)

2.2.1.2 Fuentes de financiamiento

Las empresas pueden escoger entre varias modalidades para conseguir capital que les permita crecer y desarrollarse, y son diversas las fuentes a las que puede recurrir una empresa para financiarse:

- **Los ahorros personales:** la mayoría de negocios se han iniciado con los ahorros personales, incluyendo la venta de propiedades.
- **Los amigos y parientes:** son unas de las opciones que los propietarios suelen recurrir al iniciar las operaciones interés muy bajas, lo cual resulta muy conveniente para el inicio de una empresa.
- **Juntas:** Es una forma de ahorro personal (donde se aporta periódicamente, por lo general cada mes) asumido con los integrantes de la junta en forma rotatoria, cada integrante recibe un monto que proviene de los aportes de los demás y así dependiendo el monto se recibido este se puede invertir en capital para cualquier tipo de negocio.
- **Bancos y cooperativas:** las fuentes más comunes son los bancos, se requiere presentar un proyecto de inversión y pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de la entidad financiera.
- **Empresas de capital de inversión:** estas prestan ayuda para empresas que requieran expandirse o crecer, a cambio de acciones o un interés parcial en el negocio. (Kierszenowicz, 2016)

2.2.1.3 Sistemas de financiamiento

Banco Central de Reserva del Perú (2019) señala que: “Los ahorros de un agente económico pueden canalizarse a través del sistema financiero hacia quienes lo necesitan. Este sistema consiste en instituciones financieras, recursos financieros y mercados financieros”. En consecuencia, las inversiones y los ahorros están dirigidos a incrementar la economía de una nación. Como resultado, el sistema financiero actúa como intermediario entre quienes necesitan financiamiento y quienes tienen dinero

extra y quieren prestarlo. Entonces el sistema financiero crea crédito. Los bancos juegan un papel fundamental en el sistema financiero como intermediarios entre quienes tienen exceso de liquidez y quienes la necesitan. Además, la situación para ambas partes involucradas está mejorando.

2.2.1.4 Costos del financiamiento

Son los intereses, comisiones y otros costos obtenidos por préstamos ante entidades financieras, entre los costos financieros de los fondos que se han tomado prestados se incluyen:

- a) Los intereses de los préstamos a corto y largo plazo, así como los que proceden de sobregiros en cuentas corrientes.
- b) La amortización de primas de emisión o descuento correspondientes a los fondos que se han tomado a préstamo.
- c) La amortización de los gastos de formalización de contratos de préstamo.
- d) Las cargas por intereses relativas a los arrendamientos financieros contabilizados de acuerdo con la NIC 17, Arrendamientos.
- e) las diferencias de cambio procedentes de préstamos en moneda extranjera, en la medida en que sean consideradas como ajustes a costos por intereses de la operación. (Nic 23., 1993).

2.2.1.5 Plazos del financiamiento

a) Financiamiento a corto plazo

Es el financiamiento que se paga en un año o menos. Generalmente este tipo de financiación se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales en la posición financiera de la empresa, lo

mismo se hace para los gastos permanentes de la misma. Un ejemplo claro es cuando se emplea para proporcionar capital de trabajo extra o para conseguir financiación provisional para un proyecto a largo plazo. (Briceño, 2009) .

Dentro del sistema de financiamiento a corto plazo se encuentran:

- **Línea de crédito:** es la suma de dinero que se tiene disponible en el banco durante un periodo, por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses.
- **Crédito comercial:** es la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario, el crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones.
- **Crédito bancario:** es un préstamo que se obtiene de un banco, ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo, la empresa tiene que pagar cuotas con tasas que a veces resultan demasiadas altas. (Enciclopedia de Clasificaciones , 2017)

b) El Financiamiento a largo plazo

El financiamiento que se paga a más de un año. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias. El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter. (Briceño, 2009).

Dentro del sistema de financiamiento a largo plazo se encuentran:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo (Briceño, 2009).
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece (Briceño, 2009).
- **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 (Briceño, 2009).
- **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 (Briceño, 2009).

2.2.1.6 Facilidades de financiamiento

Dependiendo de su tamaño, conveniencia y diferentes formas, los instrumentos de financiamiento se implementan a través de instituciones financieras (bancarias y no bancarias) y sistemas financieros informales que brindan a las empresas acceso a fondos. y las medidas que toman. (Aguirre la Portilla, 2021, pág. 38)

2.2.1.7 Clasificación de los riesgos financieros

Puente, (2009) Además, enfatiza la necesidad de entender los diferentes peligros que enfrentan los diferentes negocios.

1. **Riesgo de mercado.** Los inversores pueden cambiar el valor de sus participaciones en función de las posiciones del mercado en el que se

intercambian. Los mercados nos permiten distinguir entre peligro de valor, riesgo de tasa de utilidad y peligroso de moneda. Son nuestras capacidades de ventas y gestión las que nos permiten mirar hacia el futuro, seleccionar productos de alto rendimiento, fidelizar a los clientes y mantener nuestra imagen y credibilidad.

2. Riesgo de Crédito. Ocurre cuando un socio no quiere o no puede cumplir con sus obligaciones contractuales. La posibilidad de que el monto del préstamo en el contexto de una transacción financiera no se devuelva dentro del tiempo de vencimiento establecido.

3. Riesgo País. Es éste, en su conjunto, el que contribuye al endeudamiento del país, por circunstancias que difieren de los riesgos comerciales habituales. Estos incluyen el riesgo de soberanía (el riesgo que plantean los acreedores del país o entidad aseguradora) y el peligro de transferencia (el riesgo de que los mercedores extranjeros del país se vuelvan insolventes).

4. Riesgo de liquidez. La razón de esto es que los pagos y recibos de la empresa rara vez se equilibran entre sí. Esto puede conducir a excedentes o deficiencias en las reservas de efectivo de la empresa. Cuando una empresa tiene menos activos líquidos a corto plazo que obligaciones a corto plazo, enfrenta un mayor riesgo de liquidez. Será posible determinar la salud financiera a corto plazo de una entidad examinando la conexión entre sus pasivos a corto plazo y sus activos líquidos o casi líquidos.

5. Riesgo Operacional. Por daños causados por la empresa u organización por posible despido de un empleado o gerente que, durante su

trabajo en esta empresa, entregó toda la información técnica de manera especial. También incluye la posibilidad de pérdida por falla del sistema de control interno. En otras palabras, los controles establecidos pueden fallar en la advertencia, exploración y corrección de inadvertencia que acontecen en las transacciones de manera oportuna. Pérdidas potenciales debido a inconsistencias del sistema, errores administrativos, fallas de control, fraude o error humano.

6. Riesgo Legal. Esta situación surge cada que una de las partes de una transacción carece de la autoridad legal o reglamentaria necesaria para llevarla a cabo.

7. Riesgo de transacción. las importaciones, las exportaciones, los capitales en moneda extranjera y los préstamos son actividades relacionadas con transacciones personales denominadas en moneda extranjera.

8. Riesgo económico. asociado con una disminución en la ventaja competitiva provocada por cambios en los tipos de transformación.

9. Riesgo de tasa de interés. De acuerdo con las diversas descripciones del término en asunto, las pérdidas futuras en el balance general podrían ocurrir debido a los vencedores vencimientos de los activos, pasivos y operaciones de hoja fuera de balance en caso de movimientos de tasas de interés negativas.

10. Riesgo cambiario. Debido a la facilidad con la que se pueden cuantificar sus efectos, es el riesgo financiero empresarial más conocido y evidente. Este tipo de riesgo es el peligro que surge de las oscilaciones en la oferta y demanda de distintivo en el mercado de divisas y se define como la

sensibilidad de la posición financiera y la capacidad de obtener beneficios a la volatilidad de la selección de divisas. Esto es especialmente cierto para créditos, pasivos y monedas de valor variable. (Puente Cuestas , 2009)

2.2.1.8 Usos del financiamiento

Mosquera (2014) establece que, para el micro empresario pueda administrar sus fondos y permite tomar decisiones es necesario que conozca la aplicación de los usos de financiamiento en el cual le permite definir cómo va estar organizada y estructurada su empresa con el fin de realizar los correctivos que permitan lograr el principio de conformidad financiera.

Es importante entonces saber cómo se generan las fuentes y cuáles son los usos que se le dan:

Fuentes:

- La utilidad
- La depreciación
- Aumento del capital (y prima en colocación de acciones)
- Aumento de los pasivos.
- Disminución en los activos

Usos:

- Aumento de activos
- Disminución de pasivos
- Pérdidas netas
- Pago de dividendos o reparto de utilidades
- Readquisición de acciones

2.2.1.9 Causas de las Restricciones al Financiamiento

Mypes ha fallado en el crédito debido a fallas en su sistema de garantías, asimetría de información (lo que lleva a riesgo moral y selección adversa), costos fijos de empréstito y contratos de crédito perfectos con cero protección para los acreedores (en términos de protección de los derechos de los acreedores) tiempo difícil conseguir (García Gonzales , 2015, pág. 23)

2.2.1.10 Instrumentos de Crédito del Sistema Financiero

Hirt, (2004) Describir a grandes rasgos las operaciones de crédito disponibles dentro del sistema financiero a las que pueden acceder las pequeñas y medianas empresas para sus necesidades de financiamiento. Estos son algunos de los más comunes:

Apertura de crédito

Este es un acuerdo en el que el banco se compromete a entregar a la otra parte una cantidad fija o indeterminada por un período de tiempo determinado o indefinidamente, según las opciones disponibles. En lugar de sacar dinero del banco en esta situación, el cliente simplemente lo tiene a mano para usarlo cuando sea necesario.

La obligación de pagar intereses a la entidad no surge simplemente de la apertura de un crédito; más bien, sólo cuando los fondos del banco se utilizan realmente surgen las obligaciones de intereses. (Hirt, 2004)

Préstamos Financieros

Antes de acceder a la solicitud de un cliente de una cantidad específica de dinero de una institución financiera, se deben acordar los términos de la transacción (monto, plazo, tasa, garantía, etc.) Acuerdo por escrito entre el cliente y la

organización, que autoriza al cliente a utilizar los fondos y se compromete a esta última a reembolsar a la entidad de acuerdo con los términos y condiciones especificados.

Este tipo de préstamos suelen cubrir operaciones, compras de equipos, proyectos de inversión, etc. de pequeñas y medianas empresas. Se utiliza para financiar y está íntimamente relacionado con los procesos productivos. (Hirt, 2004)

Adelantos en Cuenta Corriente

Existen ciertas similitudes entre los contratos de un comienzo de crédito y los anticipos en cuentas corrientes. La principal diversidad entre ambos es cuando en el momento de la “iniciación” el cliente no tiene dinero gastado, mientras que existe un “prepago” de “depósitos” (sobregiro). Una cuenta corriente en la que la entidad pagó en su totalidad a un cliente que no tenía fondos suficientes en la cuenta. Dado el alto costo involucrado, este tipo de financiamiento solo debe usarse para necesidades de flujo de efectivo inesperadamente altas, en lugar de como una fuente regular de capital de trabajo para individuos o empresas. (Hirt, 2004)

2.2.1.11 Otras formas o tipos de financiamiento

2.2.1.11.1 Financiamiento tipo Leasing

El Leasing es un tipo de contrato de arrendamiento financiero (o alquiler) durante un período de tiempo determinado y hasta la finalización del mismo. Una vez finalizado, el arrendador (persona o empresa que alquila) dispondrá de una opción de compra sobre el bien recibido por un valor residual (Díez, 2021).

2.2.1.11.2 Financiamiento tipo Factoring

El factoring es una opción de financiamiento que le permite a su empresa cobrar anticipadamente una parte o la totalidad de sus créditos a través de entidades

especializadas. Esto se hace mediante la transferencia de cuentas por cobrar (facturas y letras) convirtiéndolas así en liquidez inmediata (CMF, 2022)

2.2.1.11.3 Financiamiento de proveedores

Es un método de financiamiento más habitual de lo que se podría pensar en las empresas. La financiación de abastecedor se definirá como: adquirir todas las materias primas imprescindible para la transformación de producto mediante la celebración de un contrato por el que la empresa se responsabilice a retribuir en el futuro sin a cambio de una tasa de interés. En la mayoría de los casos, la deuda debe pagarse dentro de los 30, 60 o 90 días (Westreicher, 2018)

2.2.2. Teoría de la capacitación

Según Peter D. (2001), “Mi investigación y análisis teórico me ha permitido explicar los hallazgos mediante el análisis de la teoría y los métodos fundado en la teoría de la gestión y la práctica empresarial”.

Luego destacamos los mismos factores observables del compromiso del cliente como parte integral de nuestro proceso de valorización.

- El nivel de necesidad de medir los resultados de una actividad interna como la formación es muy inferior al de una organización interna o proceso de éxito.
- Estamos entrando en la sociedad de la epistemología. El capital, los recursos naturales y la mano de obra ya no son los principales recursos económicos; el conocimiento es y siempre ha sido. Esta sociedad dará a los trabajadores del conocimiento roles importantes. (Sutton, 2001)

2.2.2.1. Medios de capacitación

Pinillos (2011) se refiere a las estrategias, herramientas y enfoques que ayudan a lograr los resultados previstos de la capacitación. Entre los más importantes se encuentran:

1°. Conferencia: Permite la difusión de una cantidad considerable de datos o instrucciones a un gran número de personas.

2°. Manuales de capacitación: Materiales que se pueden volver a leer, como manuales de capacitación o diagramas impresos.

3°. Videos: Puede reemplazar clases formales o demostraciones, asegurando que los estudiantes potenciales aprovechen al máximo.

4°. Simuladores: Proporcionar al alumno oportunidades para la participación activa y la práctica reiteradamente en la adquisición de habilidades relevantes para el lugar de trabajo.

5°. Técnicas grupales: Incluyendo juegos de rol, ejercicios de inversión de roles, sesiones improvisadas de lluvia de ideas y otras dinámicas de grupo que pueden ayudar a lograr los resultados de capacitación previstos. (Pinillos, 2011)

2.2.2.2 Objetivos de la capacitación

Los programas de formación, según Johnson (2007), deberían apuntar a lo siguiente:

1. Productividad: El desarrollo a través de la formación es fundamental para todos, no solo para los que trabajan directamente. Por ejemplo, capacitación en liderazgo, también obtendrá experiencias educativas diseñadas para aumentar su eficacia en ese rol. Esto pone de manifiesto la estimación de la formación en todos los niveles de la empresa.

2. Calidad: La capacitación del equipo de trabajo es un elemento clave de cualquier estrategia de implementación de la calidad, particularmente en la industria de servicios.

Dado que el servicio es producido mayoritariamente por la cuadrilla de trabajo, invertir en su capacitación es fundamental si se desea obtener resultados de mayor calidad con los mismos recursos.

Planeación de los Recurso Humanos: Las empresas pueden planificar y satisfacer mejor sus necesidades de talento invirtiendo en la formación y el incremento de los empleados.

Prestaciones Indirectas: Como medio para incentivar a los empleados a rendir al máximo, otorgarle una cuota diaria adicional a su salario y que el empleador o la empresa les proporciona en efectivo o en especie para cubrir sus necesidades de recreación, educación u otras necesidades socioculturales y económicas. (Mondy, 2003)

Salud y Seguridad: están garantizadas en un excelente lugar de trabajo con igualdad de condiciones laborales, en que los empleados son tratados con respeto y su participación es posible para mejorar la situación.

Prevención de la obsolescencia: “Una gran proporción de la población está desempleada y no puede encontrar un lugar en el mercado laboral moderno debido a la renuencia de la sociedad a asignar recursos para adquirir una fuerza laboral en extremo calificada”. (Mondy, 2003)

Desarrollo Personal: La capacitación regular ayuda a los empleados a desarrollar sus habilidades y aumenta su motivación, lo que a su vez aumenta la productividad y las ganancias. Hay dos principios principales del concepto de

"desarrollo de capacidades" que se destacan. En primer lugar, las organizaciones generalmente tienen la obligación de sentar las bases para que sus empleados reciban el nivel de capacitación general y especializada que les permitirá realizar sus tareas diarias de manera efectiva. (Wayne, 2002)

2.2.2.3 Beneficios de la capacitación

Stephen, (2009) Es fundamental comprender qué habilidades deben fortalecerse para mejorar las sucesiones de fabricación de servicios. Satisfacer la necesidad de una empresa de empleados calificados y productivos es de suma importancia, ya que cooperara al crecimiento personal y profesional de todos y beneficia a la empresa. Reconocer las deficiencias le ayudará a encontrar soluciones a medida. Uno de ellos es que la falta de un segundo idioma permite a los trabajadores comunicarse con compañia y clientes en el extranjero, lo que facilita la toma de decisiones, aumenta la confianza en sí mismo y aumenta la autoestima.

- Beneficios para las empresas

El desarrollo del personal es beneficioso tanto para la empresa como para sus empleados, ya que permite que la empresa cultive su propio grupo de trabajadores talentosos e implemente planes de crecimiento estratégico con empleados que ya están familiarizados con las políticas y objetivos de la empresa. Esto da como resultado grupos de trabajo estable y dedicado dentro de la organización. Es fundamental que los empleados mejoren constantemente en una era de cambios rápidos y la adopción de nuevas tecnologías para mantenerse por delante de la competencia. Los empleados no pueden simplemente descansar en su educación universitaria y esperar lo mejor; la mejora continua es esencial para mantenerse por delante de la competencia. Esto

aumenta la eficacia operativa, la creatividad y la innovación de sus empleados, todo muy apreciado en el mundo empresarial.

- **Para el personal**

Los empleados se benefician de la capacitación de varias maneras, que incluyen un mejor conocimiento del trabajo en todos los niveles, un aumento de la moral entre la fuerza laboral y una identificación asistida de áreas de mejora. Además, desarrollar un programa de capacitación sólido no tiene por qué llevar mucho tiempo ni ser costoso, y la tendencia sugiere que se debe permitir una mayor transigencia para que los colaboradores puedan elegir lo que es más importante para ellos y compartir el costo total.

2.2.2.4 Métodos para detectar las necesidades de capacitación

Werther & Davis, (2000) Cómo identificar las necesidades de formación:

Inicialmente se deben identificar las obligaciones de cada área y se puede hacer una valoración con el jefe u operador del área y la coordinación de capacitaciones tanto a nivel técnico como técnico.

Después de brindar capacitación, el siguiente paso es hacer un seguimiento con los empleados, ayudarlos a desarrollar planes de acción y evaluar su progreso después de que hayan puesto en práctica sus nuevas habilidades. La empresa puede mejorar la eficiencia de su fuerza de trabajo alentando a sus trabajadores a realizar ajustes personales y profesionales.

Es importante recordar que las estructuras de apoyo de recursos humanos, como las que se enumeran a continuación, trabajan en conjunto con la capacitación: (Sigcho López, 2011, pág. 28)

Descriptivo del cargo: Esto implica examinar el perfil del individuo a la luz de las habilidades y epistemología requerida para el puesto a fin de adecuar estos últimos a los primeros.

Selección de personal: Mediante el uso de herramientas para determinar qué tipo de capacitación precisar el candidato para ocupar el puesto, se deben tener en cuenta los conocimientos técnicos y las habilidades del candidato durante el proceso de selección.

Inducción: Para garantizar que un nuevo empleado pueda desempeñar con éxito sus responsabilidades y comprender que una buena inducción comienza con un buen desempeño, es crucial que el nuevo personal brinde capacitación interna. Esto ayudará al nuevo empleado a familiarizarse con su forma de trabajar y las metas y objetivos de la empresa para su puesto.

Evaluación de Desempeño: Es la mejor manera de anticipar las necesidades de capacitación y una evaluación completa de 360 grados puede brindar resultados aún más precisos. (Sigcho López, 2011, pág. 29)

2.2.2.5 Donde aplicar la capacitación

Las siguientes 4 áreas se incluyen a menudo en la amplia gama de campos en los que se aplica la formación, según Frigo (2002).

a) **Inducción:** “Es el conocimiento que se imparte a los empleados de nuevo ingreso. Los supervisores del participante normalmente se encargan de esto. Las políticas escritas son establecidas por el departamento de recursos humanos para garantizar que la acción sea consistente y organizada”. (Frigo, 2020)

b) Entrenamiento: Esta regla se aplica a todo el personal operativo. Por lo general, uno permanece en el mismo trabajo durante toda su vida. Cuando las innovaciones tienen un efecto en las tareas o funciones, o cuando es necesario aumentar los conocimientos generales del personal operativo, la capacitación se vuelve esencial. Todos los puestos de trabajo deben tener instrucciones escritas publicadas.

c) Formación básica: Aparece en empresas de un tamaño determinado y busca personal que haya recibido formación especializada y tenga un conocimiento amplio de todo el negocio. Por lo general, se seleccionan jóvenes profesionales, se les capacita completamente en el negocio y luego se les ofrece un puesto. En el futuro, serán los “oficiales”.

d) Desarrollo de Jefes: Con frecuencia es el más desafiante porque implica cambiar actitudes en lugar de conocimientos y habilidades específicos. El apoyo de la dirección es necesario para todas las demás iniciativas de formación. El apoyo de la alta dirección y de la organización en su conjunto es crucial en esta situación. El estilo de gestión de una empresa se logra a través del esfuerzo compartido y, lo que es más importante, la consideración introspectiva de los desafíos de la gestión. Tanto el orden como el contenido de las actividades necesitan una preparación cuidadosa para lograr una alineación óptima (Frigo, 2020)

La capacitación como inversión

Frigo, (2020) El tiempo y el dinero que la empresa gasta en reclutar, contratar y capacitar a cada empleado representa una inversión. La empresa debe ser consciente de las capacidades de sus hombres para proteger esta inversión. Esto le permitirá

evaluar si cada persona ha desarrollado todo su potencial en su función actual o si todavía hay margen de mejora. Además, podrá determinar si hay tareas adicionales similares a esta que pueda realizar, ampliando su conjunto de habilidades y aumentando la productividad en su empresa.

“La planificación de carrera es una forma fundamental en la que la empresa salvaguarda su transposición en recursos humanos. Promueve el potencial de avance de cada empleado y permite el uso de personal de reemplazo” (Frigo, 2020).

2.2.2.6 Tipos de capacitación

Según Cruz (2013), existen varios tipos diferentes de entrenamiento.

Capacitación para el trabajo: Dirígete a empleados que están iniciando una nueva actividad porque acaban de incorporarse a la empresa o han sido promocionados o trasladados dentro de la misma empresa. En este caso, busque una persona adecuada para la capacitación y asigne a alguien que ya conozca la función. Enviar a alguien fuera del campo de recursos humanos no ayudará, o peor aún, serán autodidactas. Hace perder el tiempo y distrae a los compañeros. (Cruz A. , 2013)

Capacitación de pre ingreso: Hecho para seleccionar nuevo personal; en este caso, el objetivo de la inducción es que el candidato se convierta en un miembro productivo del equipo y, en última instancia, de la empresa en su conjunto.

Capacitación promocional: Ella me ha dado la oportunidad de acceder a puestos de mayor rango. Esta es probablemente la mejor manera de descubrir talento y encontrar a las personas adecuadas para promocionar. Cree oportunidades para competir por puestos en lugar de guiarse únicamente por el orden de los puestos, pero siga todas las reglas claras para evitar problemas más adelante. (Cruz A. , 2013).

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones de financiamiento

Las finanzas se refieren a la colección de recursos financieros y monetarios utilizados para llevar a cabo la actividad económica. Estos recursos suelen consistir en sumas prestadas para complementar el capital inicial o los recursos propios. (Reyna, 2008).

2.3.2 Definiciones de capacitación

El desarrollo de capacidades también puede verse como la sucesión de aprendizaje por el que un sujeto adquiere y desarrolla la conceptualización de conceptos abstractos al ampliar sus procesos cognitivos y su marco teórico para que pueda tomar decisiones espontáneas. El desarrollo de capacidades debe estar relacionado no solo con el liderazgo de una organización, sino también con sus actividades estratégicas y técnicas. Convertir sus esfuerzos de capacitación en una inversión rentable en lugar de un desperdicio requiere una evaluación de necesidades exhaustiva y precisa. (Moreno, 2014) .

2.3.3 Definiciones de empresa

Es una unidad productiva dedicada y agrupada para desarrollar una actividad económica y tienen ánimo de lucro.

Es una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y, por el que se obtengan beneficios. (Glosario de Contabilidad., 2015)

2.3.4 Definiciones de MYPE

Se define a las Mypes, como unidades económicas conformadas de 2 a 9 trabajadores (asalariados o no), en la que se incluye al empleador (o dueño) así como

al trabajador independiente que emplea TFNR, como a los TFNR dentro de las unidades empresariales donde laboran. Además, se ha tomado al “nivel de ingresos” por ventas como variable relevante para la clasificación de las mismas. Así, habría tres tipos de microempresas: de sobrevivencia, de tipo medio o de promoción, y de desarrollo. En base a esta clasificación de microempresas, se realizó un ejercicio de aplicación en cinco distritos de Lima Sur, en base a la Encuesta de Hogares Especializada de Niveles de Empleo del 2006. Los resultados mostraron la existencia de 52 111 microempresas, siendo en su mayoría de sobrevivencia (82,2%), seguidas de las de tipo medio (16,7%), y sólo el 1,1% de desarrollo. Además, la gran mayoría de microempresas estaban conformadas de 2 a 4 trabajadores (90,3%), y tenían ganancias netas mensuales por debajo de los S/. 2 000. (Ministerio de trabajo y promoción de empleo, 2006)

2.3.5 Definiciones de restaurantes

Según definición ABC (s/f), Restaurante es aquel establecimiento en el cual se provee a los clientes con un servicio alimenticio diverso. Un restaurante es un espacio público, ya que cualquier persona puede acceder a él. Sin embargo, no es una entidad de bien público ya que el servicio de alimentación se otorga a la los clientes a cambio de un pago y no gratuitamente.

III. HIPÓTESIS

En la presente investigación no se planteó hipótesis debido a que la investigación fue de nivel descriptivo y de diseño no experimental – transversal (Hernández, 2014; citado por Fernández, 2019).

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de investigación.

El diseño de investigación fue no experimental –transversal-descriptivo y cuantitativo. Cuyo diagrama fue:

M  **O** **dada una muestra, realizar una observación.**

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y capacitación.

4.2. Población y muestra:

4.2.1 Población

“Es el conjunto de cada componente de la unidad de análisis que forma parte del área geográfica donde se realizó la investigación” (Carrasco, 2007).

La población estuvo conformada por los administradores y/o propietarios de las Mypes- restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la provincia de San Román – Juliaca.

$N = 13$ administradores y/o propietarios

4.2.2. Muestra

La muestra es un segmento o porción de la población que sirve como muestra representativa y cuyas características principales deben ser la objetividad y precisión en reflejar la población en su conjunto, permitiendo la generación de resultados para toda la población en su conjunto a partir de los hallazgos de la muestra. (Carrasco, 2007).

$n = 13$ administradores y/o propietarios

Por lo tanto, se trató de una muestra poblacional.

4.3. Definición y operacionalización de variables

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|----------------|---|---|---|
| Financiamiento | Son algunas Características Relacionadas con el financiamiento de las Mypes. | Riesgo de mercado Riesgo de crédito Riesgo económico Riesgo de tasa Riesgo cambiario Financiamiento a corto plazo Financiamiento a largo plazo Apertura de crédito Prestamos financieros Cuenta corriente | Nominal: Si No No responde |
| Capacitación | Son algunas Características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes. | Capacita a sus trabajadores mediante conferencias. Capacita a sus trabajadores mediante manuales. Capacita a sus trabajadores mediante videos. Capacita a sus trabajadores mediante técnicas grupales. Obtiene productividad mediante la capacitación. Obtiene calidad de servicio mediante la capacitación. Obtiene seguridad mediante la capacitación. Obtiene desarrollo personal de sus trabajadores. Brinda capacitación de pre ingreso. | Nominal: Si No No responde |

Fuente: elaboración propia (2022)

4.4. Técnicas e instrumentos:

4.4.1 Técnicas

La técnica que se aplicó para el recojo de la información fue la encuesta.

4.4.2 Instrumentos

El instrumento utilizado para el recojo de la información fue un cuestionario de preguntas cerradas y abiertas pertinentes.

Cuestionario estructurado: “fue una herramienta simple diseñada por el investigador principal del estudio para recopilar información de la muestra de población del estudio”. (Valderrama, 2005).

4.5 Plan de análisis

Se utilizó el análisis descriptivo para analizar los datos recopilados para la investigación; Se utilizó Microsoft Excel para tabular los datos y elaborar la tabla y el gráfico.

4.6 Matriz de consistencia lógica

| Título de la tesis | Enunciado del problema | Objetivo general | Objetivos específicos: |
|---|---|---|--|
| Caracterización del financiamiento y capacitación de los restaurantes del barrio Cerro Colorado de la provincia de San Román – Juliaca, 2023. | ¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023? | Identificar y describir las características del financiamiento y capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023. | 1. Identificar y describir las características del financiamiento de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023. 2. Identificar y describir las características de la capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023. |

Fuente: Elaboración propia con la asesoría del DTAI Vázquez Pacheco (2022)

4.7 Principios éticos

Las siguientes pautas éticas para la investigación se establecieron en reuniones en Viena y Helsinki, según los autores Pollit y Hungler (1984), y se tuvieron en cuenta en el presente estudio. Se siguieron las siguientes pautas morales:

El conocimiento informado: Este principio se implementó a través de la información brindada a los administradores y/o dueños de restaurantes en la provincia de San Román-Juliaca.

Anonimato: A los dueños y administradores de los restaurantes de San Román-Juliaca se les envió un cuestionario en el que se enfatizaba que sus respuestas se mantendrían confidenciales y se usarían solo con fines de investigación.

Honestidad: Los administradores y/o propietarios de restaurantes de la provincia de San Román han sido informados del propósito de la investigación y cuyos resultados se reflejan.

V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 Resultados:

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1:

Identificar y describir las características del financiamiento de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023.

Cuadro 1: Resultados del objetivo específico 1:

| ITEMS | TABLA N° | RESULTADOS |
|--|----------|---|
| Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de mercado con su financiamiento | 01 | Un 70% (7) responde SI de obtención de riesgo de mercado con su financiamiento y un 20% (4) dice NO y un 10%(2) No responde |
| Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de crédito con su financiamiento | 02 | Un 62% (8) responde SI de obtención de riesgo de crédito con su financiamiento y un 30% (4) dice NO y un 8% (1) No responde |
| Distribución de la muestra, según obtención de riesgo económico con su financiamiento | 03 | Un 62% (8) responde SI de obtención de riesgo económico con su financiamiento y un 23% (3) dice NO y un 15%(2) No responde |
| Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de tasa de interés con su financiamiento | 04 | Un 69% (9) responde SI de obtención de riesgo de tasa de interés con su financiamiento y un 23% (3) dice NO y un 8% (1) No responde |

| | | |
|---|-----------|---|
| <p>Distribución de la muestra, según obtención de riesgo cambiario con su financiamiento</p> | <p>05</p> | <p>Un 38% (5) responde SI de obtención de cambiario con su financiamiento y un 47% (6) dice NO y un 15% (2) No responde</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a corto plazo</p> | <p>06</p> | <p>Un 77% (10) responde SI de obtención de cambiario con su financiamiento y un 15% (2) dice NO y un 8% (1) No responde</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a largo plazo</p> | <p>07</p> | <p>Un 70% (9) dice NO y un 15% (2) responde SI de obtención de financiamiento a largo plazo y un 15% (2) No responde.</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según solicitud de apertura de crédito para financiar su micro empresa</p> | <p>08</p> | <p>Un 85% (11) dice NO y un 15%(2) No responde (0) responde SI de la muestra, según solicitud de apertura de crédito para financiar su micro empresa.</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según solicitud de préstamos financieros</p> | <p>09</p> | <p>Un 70% (9) dice NO 15% (2) responde SI de la muestra, según solicitud de préstamos financieros y un 15%(2) No responde</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según solicitud de cuenta corriente</p> | <p>10</p> | <p>Un 85% (11) dice NO y un 15% (2) No responde 0% (0) responde SI de la muestra, según solicitud de préstamos financieros.</p> |

Fuente: elaboración propia (2022)

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2:

Identificar y describir las características de la capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023.

Cuadro 2: Resultados del objetivo específico 2:

| ITEMS | TABLA N° | RESULTADOS |
|---|----------|---|
| Distribución de la muestra, según capacitación mediante conferencias | 11 | Un 62% (8) dice NO y un 23%(3) No responde.15%(2) responde SI de la muestra, según capacitación mediante conferencias. |
| Distribución de la muestra, según capacitación a su personal mediante manuales | 12 | Un 62%(8) responde SI de la muestra, según capacitación mediante conferencias y un 23% (3) dice NO y un 15%(2) No responde. |
| Distribución de la muestra, según capacitación a sus trabajadores mediante videos | 13 | Un 69%(9) responde SI de la muestra, según capacitación a sus trabajadores mediante videos y un 23% (3) dice NO y un 8%(1) No responde. |
| Distribución de la muestra, según capacitación a su trabajadores mediante técnicas grupales | 14 | Un 62%(8) responde SI de la muestra, según capacitación a sus trabajadores mediante técnicas grupales y un 23%(3) No responde y un 15% (2) dice NO. |

| | | |
|---|-----------|---|
| <p>Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación</p> | <p>15</p> | <p>Un 70%(9) responde SI de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación y un 15% (2) dice NO y un 15%(2) No responde.</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación</p> | <p>16</p> | <p>Un 69%(9) responde SI de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación y un 23% (3) dice NO y un 8%(1) No responde.</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según obtención de seguridad mediante la capacitación</p> | <p>17</p> | <p>Un 62%(8) responde SI de la muestra, según obtención de seguridad mediante la capacitación y un 15% (2) dice NO y un 23%(3) No responde.</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según obtención de desarrollo personal de sus trabajadores</p> | <p>18</p> | <p>Un 54%(7) responde SI de la muestra, según obtención de desarrollo personal de sus trabajadores y un 23% (3) dice NO y un 23%(3) NO responde..</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según capacitación para sus trabajadores</p> | <p>19</p> | <p>Un 62%(8) responde SI de la muestra, según obtención de desarrollo personal de sus trabajadores y un 23% (3) dice NO y un 15%(2) No responde</p> |
| <p>Distribución de la muestra, según capacitación</p> | | <p>Un 31%(4) responde SI de la muestra, según</p> |

| | | |
|--------------------------------------|----|--|
| de pre ingreso a los trabajadores | 20 | obtención de desarrollo personal de sus trabajadores y un 54% (7) dice NO y un 15%(2) No responde |
|--------------------------------------|----|--|

Fuente: elaboración propia (2022)

5.2 Análisis de resultados:

5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Tabla 01

El 54% de la muestra poblacional encuestada dicen que, al aumentar el capital aumenta el riesgo de mercado de su negocio.

Los resultados obtenidos en este estudio están relacionados con el trabajo de Macas & Luna (2010). “Análisis y propuestas de mejora de los beneficios económicos y financieros de la comercializadora y exportadora Biooceánicos “Coexbi S.A” de Huaquillas para el periodo económico 2008-2009”. Concluyó: Los estados financieros de la empresa “COEXBI S.A”, se presentan en cada cierre de los libros de contabilidad, pero hasta el momento no constituyen comparaciones financieras que permitan conocer la situación económica y financiera exacta de la empresa. Sacar las lecciones necesarias.

Los dos resultados están directamente relacionados, ya que las microempresas de restaurantes asumen riesgo de mercado en el financiamiento. Los recursos financieros de Bioceánicos Coexbi S.A. contribuyen a los buenos estados financieros de la empresa.

Tabla 02

El 62% de la muestra poblacional encuestada dijeron que habían experimentado riesgo crediticio después de recibir financiación, lo que equivale al 100% del tamaño de la muestra.

Los resultados encontrados en la actualidad investigación están relacionados con el trabajo de Párraga & Zhuma (2013). Sobre “Análisis financiero de la rentabilidad que alcanza la ferretería y pinturas comercial unidas por la obtención de préstamos”. Concluyó: Independientemente de si hay un beneficio financiero, ya que el 67% de los encuestados dijo que los beneficios financieros influyen en sus préstamos.

El hecho de que la micro empresa de restaurantes asumiera el riesgo crediticio a cambio de financiamiento y la afirmación de Párraga y Zhuma de que las microempresas se beneficiaron de una rentabilidad superior a la mitad explica la relación entre ambos resultados.

Tabla 03

Del 100% igual a 13 de la muestra poblacional encuestada, el 62% de los encuestados dijo que su micro empresa había asumido un riesgo financiero.

Los resultados encontrados en la presente investigación están relacionados con el trabajo de Díaz (2013) sobre “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*Citrus Aurantium*) y su relación con la economía del cantón la maná y su zona de influencia, año 2011”. Quien concluyó: Se puede suponer que existe un mercado condicional y está listo para emprender y distribuir todos los productos agrícolas, y los

clientes potenciales pueden estar representados por compradores mayoristas locales y nacionales.

Se dan cuenta de que existen riesgos financieros al iniciar un restaurante, pero das encuentra evidencia de mercado para la mercancía de la empresa. Estos dos hallazgos están estrechamente relacionados.

Tabla 04

Hubo una muestra poblacional encuestada del 69 % para todos los factores, lo que indica que las pequeñas empresas no están expuestas al riesgo de la tasa de interés con respecto a los pagos anticipados.

Las conclusiones de este estudio se relacionan con la teoría de Reyes y Riquelme (2009) sobre “Alternativas de financiamiento para las Pymes en la ciudad de Chillan”. Quienes concluyeron: Se determinó que la mayoría de las Pymes estudiadas carecían no solo del efectivo disponible sino también del proyecto y el empuje de esos fondos ya que, sin la debida asistencia financiera, no hacían un buen uso de sus recursos económicos.

Existe una clara correlación entre estos dos resultados. Si bien las microempresas de catering enfrentan el riesgo de la tasa de interés para la financiación, en las Pymes Chillan, la liquidez de las pymes es escasa y las microempresas no tienen oportunidades financieras.

Tabla 05

De los 13 de la muestra poblacional encuestada un total del 100%, el 47% indicó que sus microempresas estaban expuestas al riesgo de tipo de cambio en la financiación.

En este estudio encontramos que los hallazgos de la tesis de Baltodano (2016) sobre “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Venecia restaurant S.C.R. Ltda de Chimbote, 2014”. Concluyó: La mayoría de las Mypes no tienen un enfoque procesal financiero ya que no tienen garantías ni condiciones no bancarias (formalización, patrimonio, etc.).

Los dos resultados están directamente relacionados, ya que las microempresas de servicios de alimentos asumen riesgos financieros al recaudar fondos. La microempresa restaurante Venecia S.C.R. Ltda de Chimbote no puede obtener préstamo y no puede obtener crédito.

Tabla 06

El 77% de la muestra poblacional encuestada recibieron préstamos a corto plazo para financiar sus microempresas.

Los resultados encontrados en la presente investigación están relacionados con el trabajo de Benite (2016). “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - industria avícola del distrito de Huamachuco, 2015”. Quien concluyó: El 60 % dice que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y les ha permitido seguir adelante, y el 60% dice que su rentabilidad no ha disminuido durante los últimos 2 años.

Ambos conjuntos de hallazgos están interconectados porque el negocio de micro restaurantes pudo obtener financiamiento a corto plazo, y el negocio de servicio de alimentos de micro restaurantes en el distrito de Huamachuco informó que el financiamiento había aumentado sus ganancias en más de la mitad.

Tabla 07

Del equivalente al 100 % de 13 de la muestra poblacional encuestada, el 70 % dijo que no proporciona financiamiento a largo plazo a las pequeñas empresas.

Los hallazgos del estudio actual están relacionados con la tesis de Lupa (2016) sobre “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de Mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016”. Concluyó: Mypes se caracteriza por una profunda relación con los subsidios, que ha mejorado en los últimos años, y reutiliza las ganancias obtenidas de la producción para hacer crecer la empresa.

Ambos conjuntos de hallazgos están conectados de manera causal debido al hecho de que el financiamiento a largo plazo fue un problema para los restaurantes en el primer conjunto, pero no para los del distrito de Tumbes.

Tabla 08

Solo el 85% de los 13 de la muestra poblacional encuestada informaron haber buscado la expansión del crédito para financiar su micro empresa.

Nuestros hallazgos se relacionan con la teoría de Rengifo (2011) sobre “Finanzas y rentabilidad entre las microempresas comerciales de Tarapoto”. Quien concluyó: Las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto muestran un bajo nivel de gestión empresarial ya que el 61% de ellas no emplea a ninguna persona natural y sólo el 39% emplea a alguna persona jurídica. Los datos financieros y contables de las microempresas suelen ser inexactos, incompletos y no estructurados.

Estos resultados se correlacionan con el hecho de que la microempresa restaurantera no solicitó una línea de crédito, al igual que las otras pequeñas empresas del distrito de Tarapoto, llegaron a la conclusión de que los datos financieros eran en gran parte ficticios e inexactos.

Tabla 09

Del 100% igual a 13 de la muestra poblacional encuestada el 70 % dijeron que nunca habían solicitado un préstamo para financiar su micro empresa.

Los resultados a alcanzar en este estudio son consistentes con la tesis de Marques (2010). “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”.

Concluyó:

Se ha demostrado que los controles de gestión efectivos permiten realizar pronósticos precisos y simplificar los procesos crediticios en todo tipo de negocios, con el objetivo final de proporcionar los informes necesarios para mejorar la rentabilidad.

Ambos resultados se basan en que el microorganismo del restaurante no solicitó préstamos económicos; Márquez dice que un sistema de crédito adecuado ayuda a una empresa a aumentar las ventas y los ingresos.

Tabla 10

Para una micro empresa, el 85% de la muestra poblacional encuestada dijeron que no solicitaron una cuenta corriente, lo cual fue consistente con los resultados de los 13 elementos de la encuesta.

Los hallazgos del estudio actual están relacionados con la tesis de Oncoy (2017) sobre “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Pequeñas Empresas del Sector Servicios: restaurantes en el centro de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016”

Concluyó: Las características clave de invertir en pequeñas y medianas empresas del sector de alimentos se expresan en el centro poblado de Vicos, donde el 80% dice tener siempre préstamos para sus negocios; 93% dijo que pagó sus cuentas a tiempo; El 66% renueva sus préstamos comerciales regularmente.

Ambos conjuntos de hallazgos están interconectados debido al hecho de que la empresa más pequeña indicó la necesidad de una cuenta corriente, mientras que la empresa más grande en el centro poblado de Vicos insistió en que el crédito de su empresa era una gran ayuda.

5.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Tabla 11

El 62% del 100% de la muestra poblacional encuestada dijo que su micro empresa no capacita a sus empleados a través de seminarios.

Los resultados obtenidos en este estudio son compatibles con la tesis de Pena (2016). “Caracterización de la capacitación y competitividad en las Mype, rubro restaurantes vegetarianos del centro de Piura, año 2016”. Quien concluyó: Se determinó que más de la mitad de los trabajadores se capacitaron a través de las fábricas y un pequeño porcentaje de estos trabajadores se capacitaron a través de charlas, cursos y programas relacionados con las escuelas.

Dado que la puesta en marcha del restaurante no capacitó a sus empleados, hubo una clara correlación entre los dos resultados; sin embargo, Pea sostiene que solo una minoría de trabajadores ha sido adecuadamente calificada para sus trabajos.

Tabla 12

El 62% de la muestra poblacional encuestada cuando se encuestó dijo que usaba manuales de capacitación para educar a sus empleados en su micro empresa.

Los hallazgos de este estudio están relacionados con la tesis de Medina (2014) sobre “Diseño del plan de capacitación basado en el modelo retorno de inversión-ROI, para la planta central del Ministerio de la Defensa Nacional, correspondiente a la

vigencia fiscal 2013”. Quien concluyó: Diferentes partes de la organización pudieron entenderse y trabajar juntas para abogar por la aceptación de la estrategia de preparación y la implementación de los programas de capacitación debido a la oportunidad presentada por los diversos grados de brechas de conocimiento y evaluaciones de los planes de capacitación.

Los 2 resultados están directamente relacionados porque las microempresas de restaurantes capacitan a sus empleados a través de manuales. Medina, por su parte, concluye que dar oportunidades a los empleados les facilita la comprensión de la organización.

Tabla 13

El 100%, el 69% de la muestra poblacional encuestada confirmaron que capacitan a sus empleados con videos visuales en la micro empresa.

Los resultados encontrados en el presente estudio difieren de la tesis de Quispe (2016).

“Capacitación a las micro y pequeñas del sector servicios: los restaurantes de la Avenida Libertadores del barrio San Vicente de la provincia de Cañete en Lima, periodo 2015”. Conclusión: La mayoría de los representantes legales de las Mypes desconocen la importancia de la planificación, muchos dicen que la capacitación no tiene nada que ver con mejorar la productividad.

Los restaurantes de la Av. Los Libertadores de la colonia San Vicente afirman que la capacitación no tiene correlación con el incremento de las ganancias, mientras que los restaurantes del otro lado de la avenida afirman que el uso de películas para capacitar a los empleados mejoró los resultados.

Tabla 14

En el 100% de los 13 de la muestra poblacional encuestada analizadas, el 62% afirmó haber capacitado a sus empleados en habilidades grupales en su micro empresa.

Los hallazgos del presente estudio están relacionados con la tesis de Díaz, (2016); “Caracterización de capacitación y rentabilidad de las Mype rubro restaurantes de la Urb. Angamos de la ciudad de Piura, 2016”. Quien concluyó: La mayoría de los trabajadores encuestados dicen que han recibido un programa de capacitación, han sido capacitados y probados, participan en discusiones sobre sus habilidades y el 60% son elegibles para recibir capacitación. El 52% de los empleados dicen que necesitan un plan que sea parte de su trabajo, y eso puede suceder todos los años.

Los dos resultados están directamente ligados porque en la microempresa de hostelería capacitaron a sus trabajadores a través de técnicas grupales; en tanto que en la empresa de restaurantes Urb. Angamos de la localidad de Piura, la mayoría de los trabajadores de la empresa fueron capacitados para realizar su trabajo.

Tabla 15

Del equivalente al 100% de 13 de la muestra poblacional encuestada, 70% confirmaron que se ha logrado la productividad en su microempresa a través de la capacitación.

Existen vínculos entre los hallazgos y el estudio de Carrillo (2016). Sobre “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - sector restaurantero, del distrito de Surquillo Cercado, provincia y departamento de Lima, 2014-2015”. Concluyó: Después de recibir financiamiento, la mayoría de las MYPE realizaron capacitación y desarrollo del personal, e integridad ahora está haciendo lo mismo.

Todas las MYPES cuentan con personal capacitado en cursos de atención al usuario, técnicas de venta y manejo adecuado.

Los 2 resultados están directamente relacionados, ya que la productividad se logra a través de la capacitación en microempresas de restauración. Por otro lado, en las microempresas de restaurantes de la zona de Surquillo Cercado, la mayoría se capacita posteriormente de recibir financiamiento en las microempresas.

Tabla 16

Un total de 69% de la muestra poblacional encuestada dijo que su microempresa ha mejorado la calidad del servicio como resultado de la capacitación del personal.

Los resultados obtenidos en este estudio son compatibles con la tesis de Sánchez (2014). “Capacitación en habilidades de atención al cliente para mejorar la calidad del servicio brindado en el restaurante Mar Picante de la ciudad de Trujillo”. Concluyó: Las brechas más grandes en la capacitación del personal de restaurantes se encontraron en la capacidad de servicio al cliente, la motivación, el liderazgo, la salud general, la vulnerabilidad, la energía, la colaboración y la gestión del personal. Aprender habilidades de servicio al cliente mejora en gran medida la calidad del servicio.

Todos los resultados están relacionados con que encontraron la calidad del trabajo en la microestructura del restaurante; La formación impartida a los empleados del pequeño restaurante Mar Picante incrementó la calidad del servicio al cliente.

Tabla 17

De un total del 100% de la muestra poblacional encuestada, el 62% dijo haber recibido seguridad a través de la capacitación.

Los hallazgos de este estudio están conectados con la teoría de Guevara (2015) sobre “Caracterización de la formación en micro y pequeñas empresas, del sector servicios-restaurantes de carnes a la brasa, zona centro de Chimbote, 2013”. Concluyó: si creen que es importante preparar a sus empleados (79%), han recibido 1-3 capacitaciones, (64%) creen que es importante preparar a sus empleados, (64%) creen que deberían estar preparados el alimento.

Ambos estudios encontraron una clara correlación entre la formación y la mejora del servicio al cliente. Para los primeros, los restauranteros se tranquilizan a través de la educación, y para los segundos, los empresarios del centro de Chimbote coinciden en que la capacitación del personal es fundamental para un mejor servicio.

Tabla 18

El 54% de los 13 de la muestra poblacional encuestada dijeron que la capacitación y la educación contribuyeron al crecimiento profesional de su personal.

Los resultados de este estudio se relacionan con el trabajo de Cruz (2016). “Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mypes del sector servicios, categoría restaurante de la AV Rosa Toro (cuadra 3-9) en el distrito de San Luis, provincia y departamento de Lima, 2014-2015”. Quien concluyó: La mayoría de los préstamos en montos de S/.2501 a S/.10000 nuevos soles, 100% aprobado, 47, 62% de instituciones financieras, 71.43% utilizado 57.14% se utiliza para la reutilización del sitio y el 61,90% se destina a la preparación para la adquisición efectiva.

Estos resultados muestran que la micro empresa restaurantera en mención, ubicada en la Av. Rosa Toro (cuadra 3-9) en el distrito del San Luis de la ciudad, aprovecho fondos recibidos de inversionistas para expandir sus operaciones y capacitar a sus empleados relacionados con lo que hacía.

Tabla 19

El 62 % de la muestra poblacional encuestada dijo que brindaron capacitación a empleados tan altos como la proporción de encuestados con al menos 13 encuestas.

Los resultados de este estudio están relacionados con el trabajo de Medina (2014) lo cual “Diseño del plan de capacitación basado en el modelo retorno de inversión-ROI, para la planta central del Ministerio de la Defensa Nacional, correspondiente a la vigencia fiscal 2013”. Concluyó: Diversos grados de brechas de aprendizaje y oportunidades para evaluar los planes de capacitación facilitaron la comunicación y la colaboración entre las organizaciones.

Estos dos resultados están relacionados, ya que las empresas de restaurantes que invierten en sus empleados a través de la capacitación y el desarrollo también tienden a beneficiarse de un mejor servicio al cliente y, en última instancia, de las ganancias.

Tabla 20

El (54%) de la muestra poblacional encuestada no brinda capacitación previa al ingreso.

Los resultados de este estudio están relacionados con el proyecto de Peña (2016) “Caracterización de la formación y competitividad en la Mype, categoría restaurante vegetariano en el centro de Piura, 2016”. Quien concluyó: La mayoría de los trabajadores se capacitan a través de la experiencia en el trabajo, pero muy pocos han sido capacitados a través de canales formales como conferencias y seminarios en instituciones educativas.

Existe una clara correlación entre los dos resultados, ya que el personal del micro restaurante vegetariano del centro de Piura había recibido una capacitación intermedia, mientras que el personal de la micro empresa de restaurantes no.

VI. CONCLUSIONES

6.1.1 Respecto al objetivo específico 1:

Los empresarios

Las encuestas aplicadas a la muestra poblacional encuestada de las Mype están representadas por porcentajes en donde los resultados obtenidos son los siguientes: Que en un 90% está representada por personas de mayor edad que son aproximadamente entre 30 años de edad a 65 años de edad, mientras el 10% está entre 20 años de edad a 29 años de edad, a la vez muestra resultados de sexo, tal es así que, en un 60% por el género masculino, mientras que en un 40% es del género femenino. También se muestra resultados del nivel de estudios, en donde el 70% está representada por personas con nivel de educación secundaria completa, mientras que el 20% está representada por personas de nivel no universitaria, en tanto el 10% está representada por personas de nivel: sin nivel de educación, hay resultado de nivel de vivencia así tenemos resultados de que un 20% son solteros, mientras en un 50% son convivientes, y un 20% están divorciados o separados.

Características de las MYPE estudiadas

El resultado de la encuesta realizada muestra que en un 20% de la población encuestada cuenta con 3 años de vigencia, mientras que el 30 % tiene 4 años de vigencia, y un 50% tiene como vigencia más de 5 años. En relación a las empresas están formalizadas o no están formalizadas, Se obtuvo como resultado que en un 40% está representada por Mype formales, mientras que en un 60% está representada por Mype que aún no están formalizadas, en el cuestionario presentado respondieron a la pregunta que, si contaban con empleados, los resultados fueron, que en un 100%

cuenta con un colaborador o empleado. Y al a vez en su totalidad que es el 100% muestra que su Mype fue creada con fines de lucro.

Financiamiento

Se obtuvieron los resultados del cuestionario que en un 60% de la muestra poblacional representa a las personas que cuentan con capital propio, mientras que en un 40% representa a las personas que cuentan con fuente de financiamiento es decir cuentan con préstamos de entidades bancarias o no bancarias, respecto al capital de las Mype se obtuvo las siguientes respuestas: que en un 60% indican que su capital es propio, mientras que el 20% indica que su financiamiento es entidades “no bancarias”, y el 20% su forma de financiación es de manera “bancaria”, a la vez se encontró como respuestas respecto a que si tienen conocimiento acerca de la tasa de interés que están pagando como resultado se obtuvo que el 100% no tiene conocimiento de la tasa de interés del financiamiento. También se obtuvo resultados del monto adquirido la cual los resultados son que en un 60% de la población encuestada su respuesta fue que no especifica, mientras que en un 40% afirma que si obtuvieron prestamos del monto solicitado. En cuestión del periodo de préstamo se obtuvo las muestras de: que en un 60% obtuvo préstamos a plazo corto, mientras que el 40% está representada por Mype que obtuvieron préstamos a plazo largo. Respecto a de que manera es utilizado el préstamo los resultados obtenidos son que el 90% afirma que el financiamiento es utilizado como capital de trabajo, mientras que el 10% no especifica.

6.1.2 Respecto al objetivo específico 2:

Capacitación

La capacitación que es la segunda de las variables utilizadas en la presente investigación como resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los emprendedores muestra que: Un 60% sí asistieron a capacitaciones, mientras que 40% de los encuestados no percibieron capacitaciones. En cuestión a la cantidad de asistencias a los cursos de capacitación, en las encuestas realizadas a los emprendedores: Un 60% se capacitaron como mínimo una vez, mientras que en el 40% de los encuestados afirman que no asistieron a ninguna capacitación. Tal es así que los que asistieron a la capacitación referente a los cursos, en las encuestas realizadas a los emprendedores se obtuvo que el 30% se capacitaron o asistieron a temas como inversiones, es así también que en un 30% de los encuestados se obtuvo como respuesta que asistieron a temas de capacitación de importaciones. Mientras que el 40% no asistieron a ningún tipo de capacitación. Cuando se les preguntó si tendría una mejora en su negocio, como respuesta obtenida el 100% de las respuestas indican que sí mejoraría. A la pregunta realizada de qué manera ayuda la capacitación de su MYPE como respuestas se obtuvo que en un 60% ayudaría en la forma de inversión, mientras que en un 40% no especifica.

6.1.3 Respecto al objetivo general:

Se determinó que las Mype están representadas por personas adultas; sin embargo, quienes llevan el control de dichas empresas son del sexo femenino; con un grado de instrucción secundaria completa, en su mayoría obtienen crédito de terceros y del sistema no bancario formal, siendo de corto plazo; lo que es invertido en capital de trabajo; existe falta de capacitación de su personal y en su mayoría consideró que la capacitación es una inversión y relevante para su negocio. Finalmente, se determinó como resultado de la investigación, que las Mype tienen fortalezas y debilidades, no cuentan con el apoyo en lo que respecta al financiamiento y capacitación, pues existe la necesidad constante de que éstas se adapten al cambio de nuevas tecnologías que pueden favorecer el crecimiento y desarrollo de su negocio.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas:

- Aguirre la Portilla, G. J. (2021). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “MC negocios y servicios S.A.C.” de Chimbote y propuesta de mejora, 2018. Chimbote – Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
- Ávila, L. (2012). *Los Intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPE.*
- Baltodano, V. (2017) *en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Venecia restaurant S.C.R. Ltda de Chimbote, 2014”. (tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote., Chimbote. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/handle/20.500.13032/533?show=full>*
- Banco Central de Reserva del Perú. (2019). *Reporte de estabilidad financiera. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2019/mayo/ref-mayo-2019.pdf>*
- Benites, M. (2016) *en su estudio titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollerías del distrito de Huamachuco, 2015”. (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo., Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/572>*
- Bloch, R. (2004). *Las pequeñas y medianas empresas. Análisis comparativo y posibilidades de interacción. Ediciones De Palma.*

- BPA. (03 de 08 de 2022). *Crédito bancario*. Obtenido de https://www.ecured.cu/Cr%C3%A9dito_bancario#Fuentes
- Briceño, A. (2009). *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtm>
- Carrillo, J. (2016) en su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicios - rubro restaurantes, del distrito de Surquillo Cercado, provincia y departamento de Lima, periodo 2014-2015*”. (tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote., Lima. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/582?show=full>
- Castillo Pinedo, A. S. (2018) en su tesis titulada: “*Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes de nuevo Chimbote, 2014*”. (tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Chimbote – Perú. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/6295?show=full>
- CMF, C. P. (2022). *Factoring*. Obtenido de <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27145.html>
- Condemayta, Y. (03 de 09 de 2009). *Microfinanzas y las Mypes Perú*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>
- Cruz, A. (19 de 07 de 2013). *Tipos de capacitación ¿cuál debes aplicar?* Obtenido de <https://www.pymempresario.com/2013/07/tipos-de-capacitacion-cual-debes-aplicar/>

- Cruz, V. (2016) *en su tesis sobre “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes de la AV Rosa Toro (cuadra 3-9) en el distrito del San Luis, provincia y departamento de lima, periodo 2014-2015”*. (tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote., Lima. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/594>
- Días Tipán, M. (2013) *en su tesis acerca de “La Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (Citrus Aurantium) y su relación con la economía del cantón la maná y su zona de influencia, año 2011”*. (tesis de pregrado). Universidad Técnica De Cotopaxi., Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/1567>
- Díaz, C. (2017) *en su tesis titulada “Caracterización de capacitación y rentabilidad de las Mype rubro restaurantes de la Urb. Angamos de la ciudad de Piura, año 2016”*. (tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote., Piura. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/1022>
- Díez, A. (2021). *Leasing y cómo lo contabiliza en la contabilidad*. Obtenido de <https://www.anfix.com/blog/que-es-leasing>
- Drimer, R. (2011). *Teoría del financiamiento*. Obtenido de <https://www.iberlibro.com/buscar-libro/titulo/teoria-financiamiento/autor/drimer-roberto/>
- Drimes, R. (2011). *teoria del financiamiento*. Oswar Buyatti .

- Enciclopedia de Clasificaciones . (2017). *Definiciones de financiamiento*. Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>.
- Fernández, W. (2019). *Caracterización de los impuestos que recaudan las municipalidades del Perú: Caso municipalidad distrital de Nuevo Chimbote: 2015 – 2016*. Universidad Los Ángeles De Chimbote. : Chimbote, Perú.
- Flores, A. (2004). “*Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*”. Lima.
- Frigo, R. (14 de 03 de 2020). *Qué es la capacitación*. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/que-es-la-capacitacion-prof-edgardo-frigo>
- García Gonzales , N. (2015). *La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las Mypes en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho 2014*. Ayacucho – Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- García, N. (15 de 08 de 2018). *Las inversiones en la empresa*. Obtenido de <https://www.studocu.com/ca-es/document/universitat-de-barcelona/fonaments-deconomia-de-lempresa/tema-61-ampliaciontextodocente/8241795>
- Glosario de Contabilidad. (2015). *Contabilidad*. Obtenido de <https://Debitoor.es/glosario/definición-empresa>.
- Guevara, E. (2015) en su tesis titulada “*Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas, del sector de servicio-rubro restaurantes de carnes a la parrilla, zona céntrica de Chimbote, 2013*”. (tesis de pregrado).

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote., Chimbote. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/996?show=full>

Hirt, D. (2004). *Fundamentos de Administración Financiera*. Buenos Aires: CECSA.

Kierszenowicz. (09 de 08 de 2016). *Fuentes de financiamiento empresarial*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial>

López López, F. M. (2014) *en su tesis sobre “Identidad cultural gastronómica patrimonial Chilena: es viable generar un modelo de negocio de restaurant en base a ésta”*. (tesis de pregrado). Universidad de Chile., Santiago de Chile.
;Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116460/cf-lopez_fl.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lupa, E. (2017) *en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de Mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016”*. (tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote., Tumbes. Obtenido de <http://bibliotecavirtualoducal.uc.cl/vufind/Record/oai:localhost:123456789-1526629>

Macas, Y., & Luna, G. *en su tesis titulado “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos “Coexbi S.A” del Cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 -2009”*. (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Loja., Ecuador.

Márquez, L. en su trabajo de investigación titulada: “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”. (tesis de pregrado). Universidad San Martín de Porres., Lima.

Medina Proaño, F. (2014) en su tesis “Diseño del plan de capacitación en base al modelo de retorno de inversión-ROI, para la planta central del Ministerio de Defensa Nacional, correspondiente al período fiscal 2013”. (tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Ecuador., Ecuador. Obtenido de

https://www.academia.edu/26607428/TESIS_DISE%C3%91O_DEL_PLAN_DE_CAPACITACI%C3%93N_EN_BASE_AL_MODELO_DE_RETORNO_DE_INVERSI%C3%93N_ROI_PARA_LA_PLANTA_CENTRAL_DEL_MINISTERIO_DE_DEFENSA_NACIONAL_CORRESPONDIENTE_AL_PERIODO_FISCAL_2013

Ministerio de trabajo y promoción de empleo. (2006). *La micro empresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en lima sur.* . Obtenido de http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf.

Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). *The cost of capital, corporation finance and the theory of investment.* . *The American economic review.*

Moreno Díaz, F. A. (2021) en una investigación realizado sobre: “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios, Rubro Pollerías del Distrito de Chimbote 2013”. (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Chimbote – Perú. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/63011>

- Moreno, R. (2014). *La capacitación*. Obtenido de <http://www.uar.edu.mx/ensayo/2100-capacitaci%C3%B3n-y-desarrollo-del-personal.html>
- Mosquera. (2014). *Usos del financiamiento*. Obtenido de <https://cfsbusiness.files.wordpress.com/2012/08/sena-estado-de-fuentes-y-usos.pdf>
- Nic 23. (1993). Norma Internacional de Contabilidad 23 Costos por Préstamos. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_023_2014.pdf
- OIT. (2005). *Guía para mejorar la productividad de la pequeña y mediana empresa*. Obtenido de <http://www.oitchile.cl/pdf/publicaciones/dia/dia015.pdf>
- Okpara, & Wynn. (2007). *Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. Obtenido de <file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/4126-15740-1-PB.pdf>
- Okpara, J., & Wynn, P. (2008). *SAM Advanced Management Journal*. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>
- Oncoy, A. (2017) *en una investigación realizado sobre: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, provincia de Carhuaz, 2016”*. (tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote., Huaraz. Obtenido de <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/538>
- Palomino, N. (2009). *Financiamiento interno de las empresas*. *El Cid*.

- Párraga, V., & Zhuma, N. (2013) *en su tesis titulado “Análisis financiero de la rentabilidad que alcanza la ferretería y pinturas comercial unidas por la obtención de préstamos”*. (tesis de pregrado). Universidad Estatal de Milagro., Guayaquil. Obtenido de <https://repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/1835>
- Peña, M. (2016) *en su tesis titulado “Caracterización de la capacitación y competitividad en las Mype, rubro restaurantes vegetarianos del centro de Piura, año 2016”*. (tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote., Piura. Obtenido de <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/1056>
- Pinillos, A. (2011). *Medios de capacitacion*. Obtenido de <https://boutiquegisell.wordpress.com/medios-de-capacitacion/>
- Puente Cuestas , A. (2009). *Finanzas Corporativas Para el Peru*. Obtenido de <https://www.buscalibre.pe/libro-finanzas-corporativas-para-el-peru/9789972272523/p/51420566>
- Quispe.(2016) *en su tesis titulada “La capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes de la Av. Libertadores del distrito de San Vicente, provincia de Cañete departamento de Lima, período 2015”*. (tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote., Cañete. Obtenido de <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/2091>
- Ramos, M. (2014). *Nuevo manual teórico practico de las MYPEs micro y pequeñas empresas: Texto único ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial*. Lima, Perú.

- Rengifo, M. *en su tesis sobre “El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto”*. (tesis de Maestría). Universidad Nacional Agraria De La Selva, Tingo María.
- Reyes, M., & Riquelme, Y. (2009) *en su proyecto de investigación titulado “Alternativas de financiamiento para las Pymes en la ciudad de Chillan”*. (tesis de pregrado). Universidad Del Bio-Bio., Chillan. Obtenido de <https://docplayer.es/5652336-Alternativas-de-financiamiento-para-las-pymes-en-la-ciudad-de-chillan.html>
- Reyna, R. (2008). *Incidencia del financiamiento y la capacitación y la rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicios y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Nuevo Chimbote en el período 2005-2006*. Chimbote: Universidad los Angeles de Chimbote.
- Sánchez, M. (2014) *en su trabajo de investigación titulada: “Capacitación en habilidades de atención al cliente para mejorar la calidad del servicio brindado en el restaurante Mar Picante de la ciudad de Trujillo”*. (tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego., Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/351>
- Sigcho López, M. C. (2011). *Proceso de elaboración de un plan de capacitación que permita un mejor rendimiento y aumento de la satisfacción laboral*. Obtenido de <https://docplayer.es/14234167-Facultad-de-ciencias-sociales.html>
- Stephen, R. (2009). *La capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva*. México: Treceava Edición.
- SUNAT. . (2014). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley*

- MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>*
- Sutton, C. (2001). *Capacitación del personal. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>*
- Vasquez Sifuentes, J. (2019). *Las finanzas y la optimización del desarrollo económico de las pequeñas y microempresas en la ciudad de Huánuco. Huanuco – Perú: Universidad Nacional “Hermilio Valdizán” Huánuco.*
- Werther, W., & Davis, K. (2000). *Administración de Personal y Recursos Humanos. México: McGraw – Hill Interamericana.*
- Westreicher, G. (2018). *Financiamiento de proveedores. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>*

7.2 Anexos:

7.2.1 Anexo 1: CUESTIONARIO ESTRUCTURADO

Instrucción: el presente instrumento de medición forma parte de un trabajo contable. Solicito a Ud. tener la amabilidad de marcar con un aspa (X) la respuesta que Ud. considere correcta. Las respuestas anónimas se guardarán con absoluta reserva.

I. DE LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO

1. ¿Su micro empresa obtuvo riesgo de mercado con su financiamiento?
a) Si b) No c) No responde
2. ¿Su micro empresa obtuvo riesgo de crédito con su financiamiento?
a) Si b) No c) No responde
3. ¿Su micro empresa obtuvo riesgo económico con su financiamiento?
a) Si b) No c) No responde
4. ¿Su micro empresa obtuvo riesgo de tasa de interés con su financiamiento?
a) Si b) No c) No responde
5. ¿Su micro empresa obtuvo riesgo cambiario con su financiamiento?
a) Si b) No c) No responde
6. ¿Su micro empresa obtuvo financiamiento a corto plazo?
a) Si b) No c) No responde
7. ¿Su micro empresa obtuvo financiamiento a largo plazo?
a) Si b) No c) No responde
8. ¿Solicitó Ud. ¿Apertura de crédito para financiar su micro empresa?
a) Si b) No c) No responde
9. ¿Solicitó Ud. préstamos financieros para financiar su micro empresa?
a) Si b) No c) No responde
10. ¿Solicitó Ud. cuenta corriente para financiar su micro empresa?
a) Si b) No c) No responde

II. DE LA CAPACITACIÓN

11. ¿Su micro empresa capacita a sus trabajadores mediante conferencias?
a) Si b) No c) No responde
12. ¿Su micro empresa capacita a sus trabajadores mediante manuales de capacitación?

a) Si b) No c) No responde

13. ¿Su micro empresa capacita a sus trabajadores mediante videos?

a) Si b) No c) No responde

14. ¿Su micro empresa capacita a sus trabajadores mediante técnicas grupales?

a) Si b) No c) No responde

15. ¿Su micro empresa obtiene productividad mediante la capacitación?

a) Si b) No c) No responde

16. ¿Su micro empresa obtiene calidad de servicio mediante la capacitación?

a) Si b) No c) No responde

17. ¿Su micro empresa obtiene seguridad mediante la capacitación?

a) Si b) No c) No responde

18. ¿Su micro empresa obtiene desarrollo personal de sus trabajadores mediante la capacitación?

a) Si b) No c) No responde

19. ¿Su micro empresa brinda capacitación para los trabajadores?

a) Si b) No c) No responde

20. ¿Su micro empresa brinda capacitación de pre ingreso?

a) Si b) No c) No responde

RESPONSABLE: ARRM

GRACIAS DIOS LOS BENDIGA

2.2 Anexo 2: Resultados de la aplicación de la encuesta

Respecto al Objetivo Especifico 1:

Identificar y describir el perfil (características) de los administradores o representantes legales de las microempresas (restaurantes) del Barrio Cerro Colorado de la Provincia San Román – Juliaca, 2022.

Tabla 1: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de mercado con su financiamiento

| Obtención de riesgo de mercado con su financiamiento | fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 7 | 54 |
| b) No | 4 | 31 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.

Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 1: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de mercado con su financiamiento

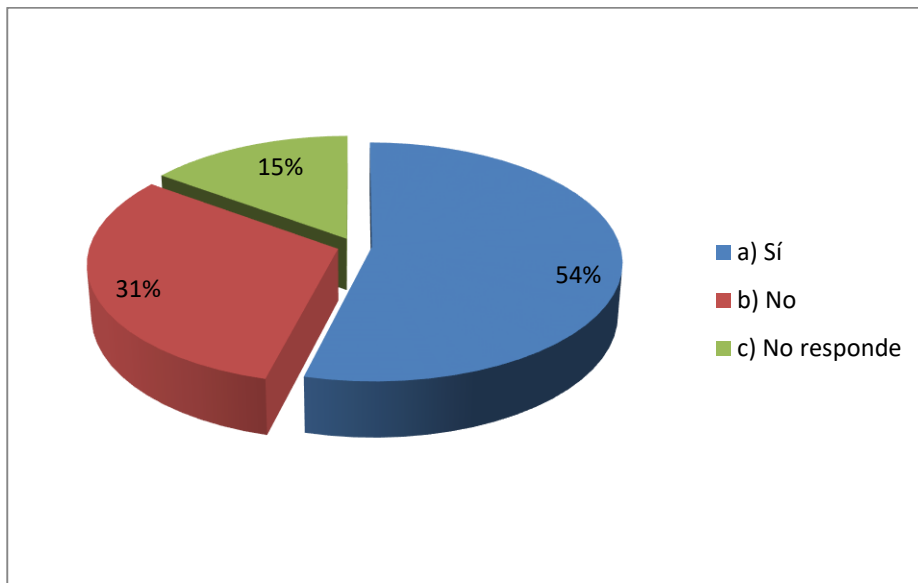


Tabla 2: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de crédito con su financiamiento

| Obtención de riesgo de crédito con su financiamiento | Fi | % |
|---|-----------|------------|
| a) Sí | 8 | 62 |
| b) No | 4 | 30 |
| c) No responde | 1 | 8 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 2: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de crédito con su financiamiento

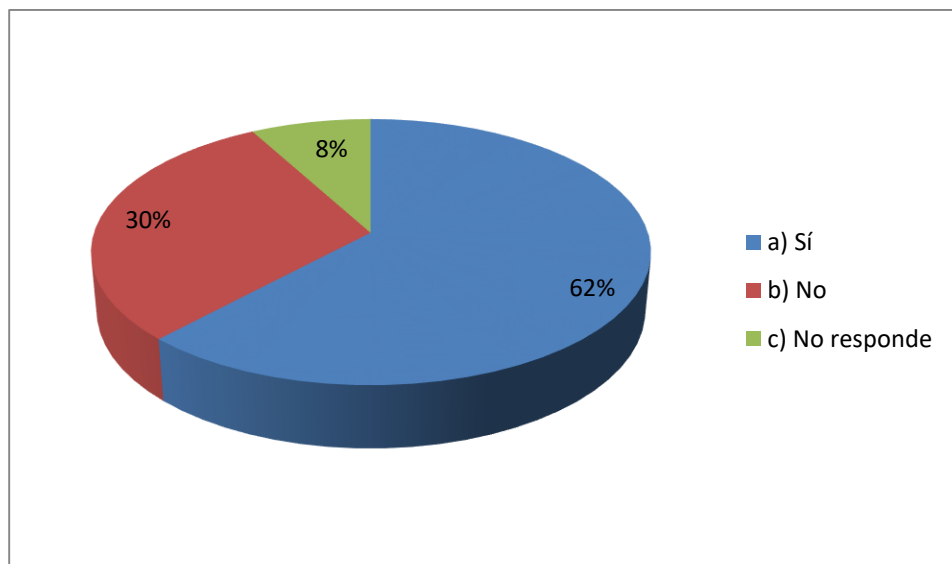


Tabla 3: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo económico con su financiamiento

| Obtención de riesgo económico con su financiamiento | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 8 | 62 |
| b) No | 3 | 23 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 3: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo económico con su financiamiento

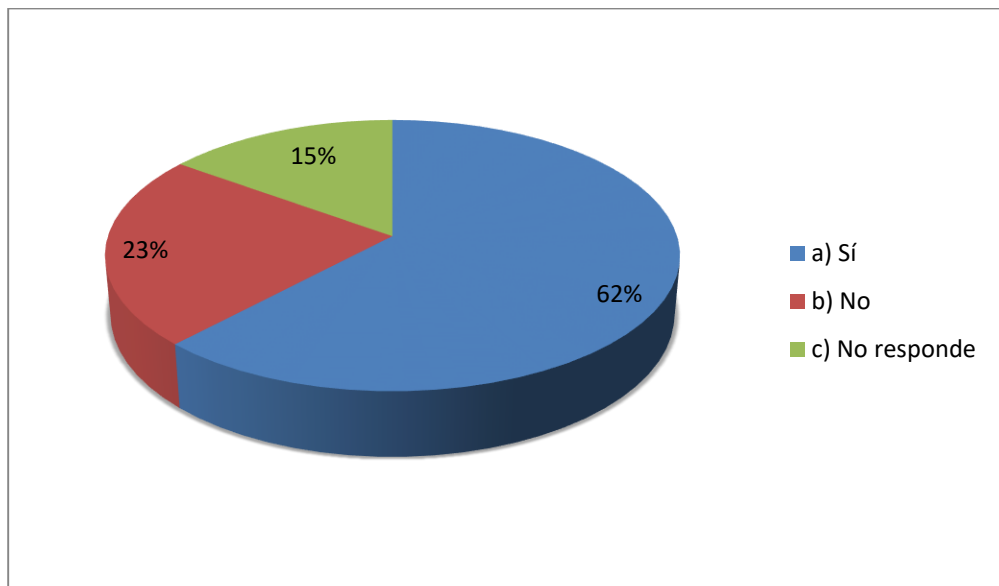


Tabla 4: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de tasa de interés con su financiamiento

| Obtención de riesgo de tasa de interés con su financiamiento | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 9 | 69 |
| b) No | 3 | 23 |
| c) No responde | 1 | 8 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de Santa.

Gráfico 4: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo de tasa de interés con su financiamiento

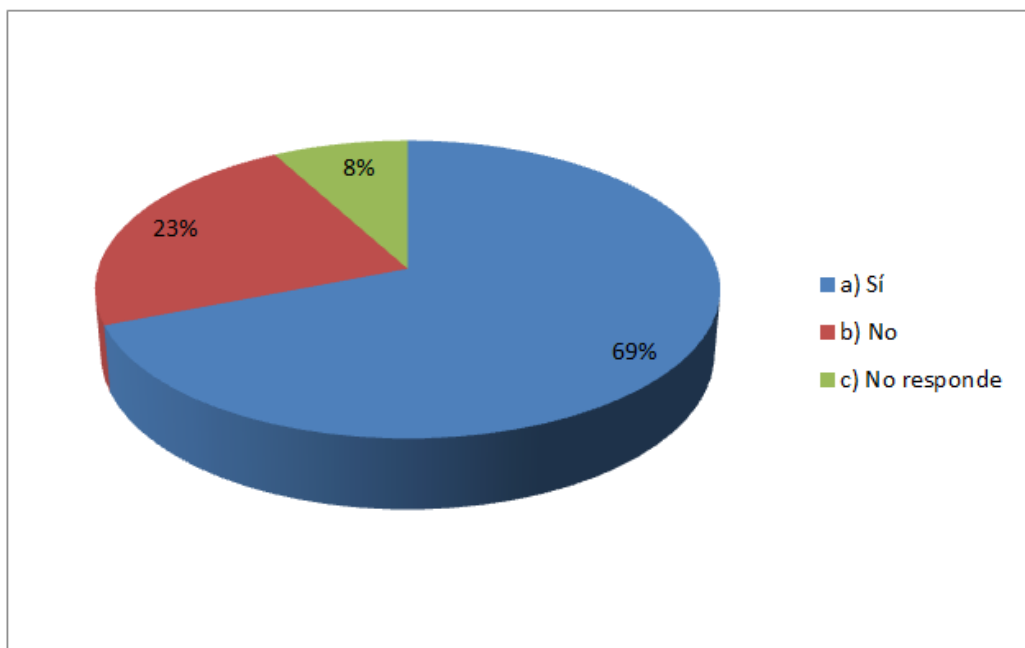


Tabla 5: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo cambiario con su financiamiento

| Obtención de riesgo cambiario con su financiamiento | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 5 | 38 |
| b) No | 6 | 47 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 5: Distribución de la muestra, según obtención de riesgo cambiario con su financiamiento

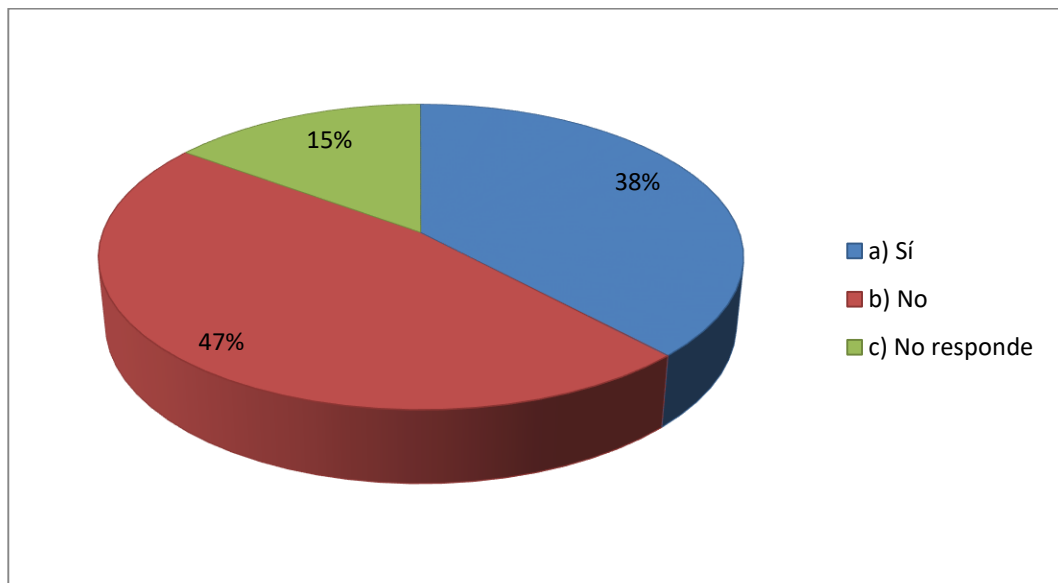


Tabla 6: Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a corto plazo

| Obtención de financiamiento a corto plazo | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Si | 10 | 77 |
| b) No | 2 | 15 |
| c) No responde | 1 | 8 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 6: Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a corto plazo

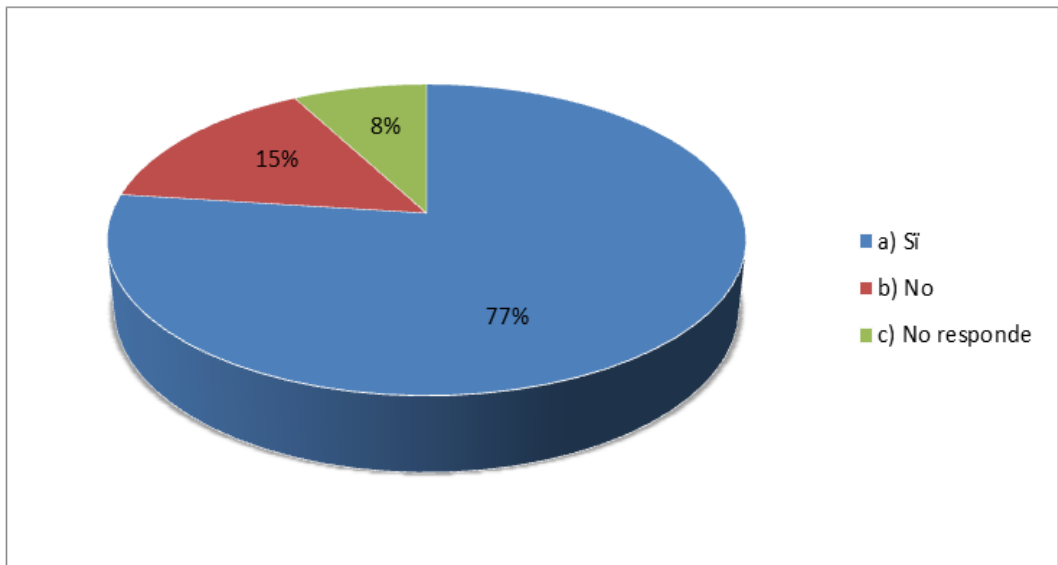


Tabla 7: Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a largo plazo

| Obtención de financiamiento a largo plazo | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 2 | 15 |
| b) No | 9 | 70 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.

Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 7: Distribución de la muestra, según obtención de financiamiento a largo plazo

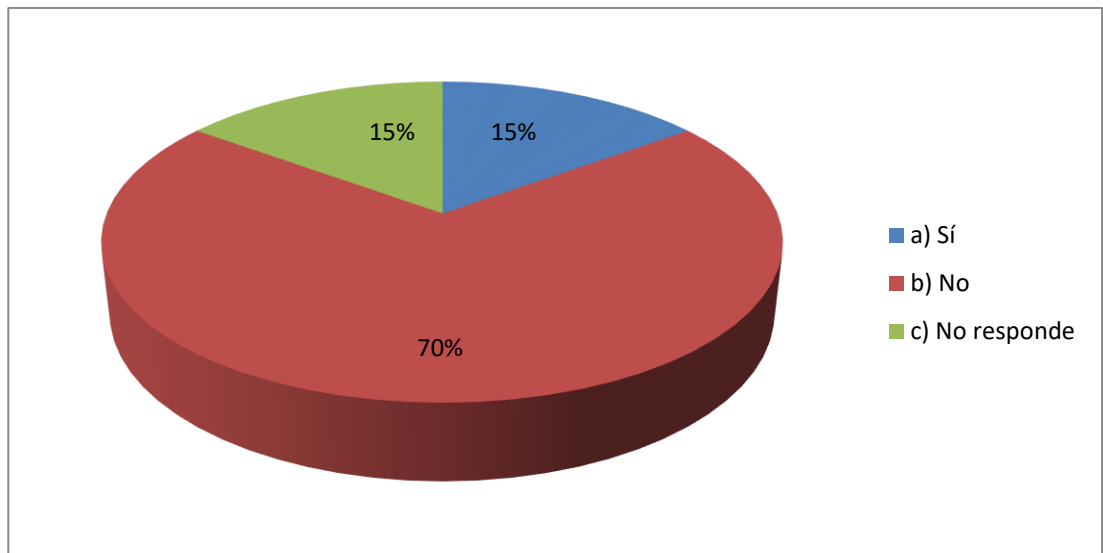


Tabla 8: Distribución de la muestra, según solicitud de apertura de crédito para financiar su micro empresa

| Solicitud de apertura de crédito para financiar su micro empresa | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 0 | 0 |
| b) No | 11 | 85 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de Santa.

Gráfico 8: Distribución de la muestra, según solicitud de apertura de crédito para financiar su micro empresa

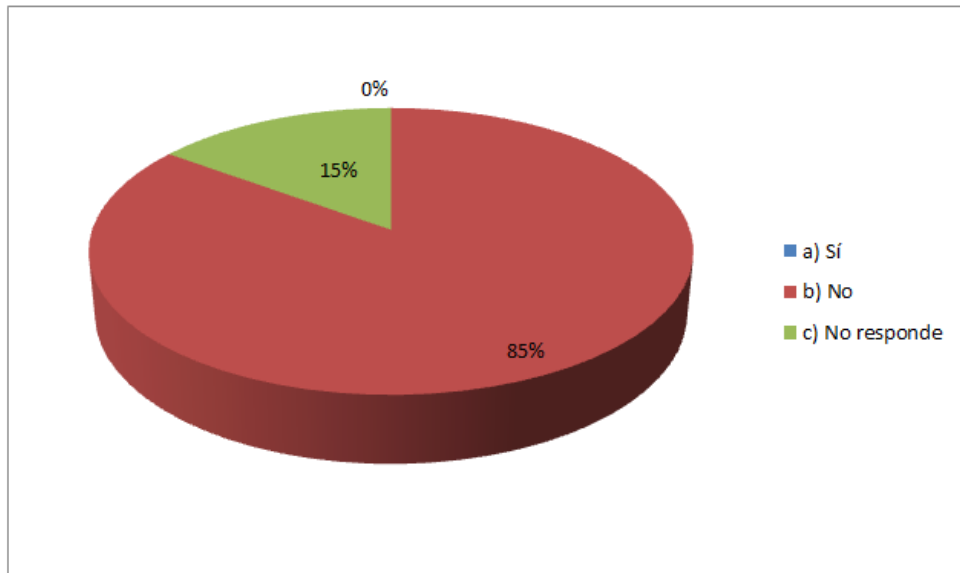


Tabla 9: Distribución de la muestra, según solicitud de préstamos financieros

| Solicitud de préstamos financieros | Fi | % |
|---|-----------|------------|
| a) Sí | 2 | 15 |
| b) No | 9 | 70 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.

Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 9: Distribución de la muestra, según solicitud de préstamos financieros

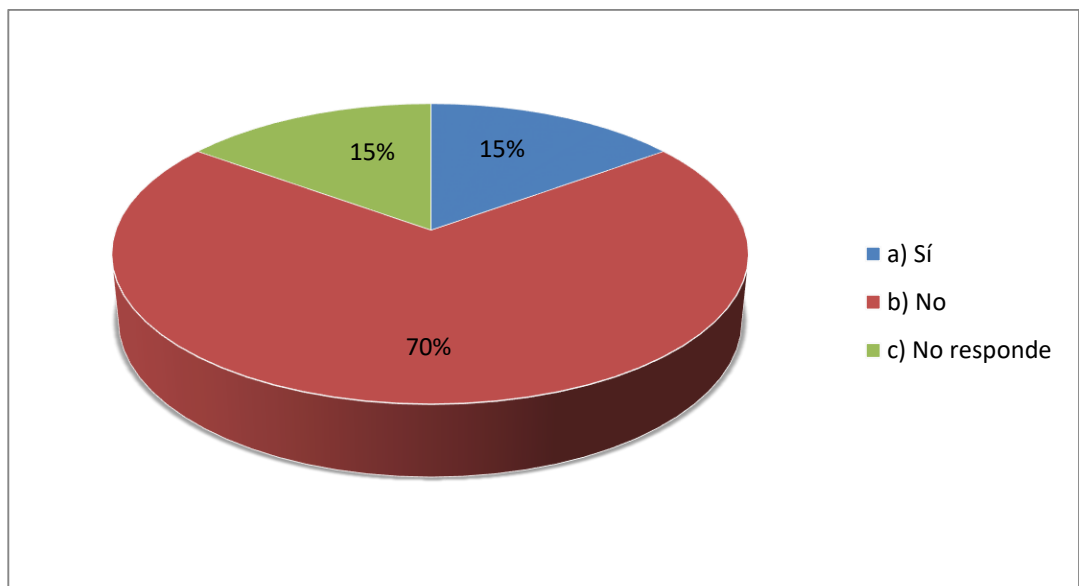


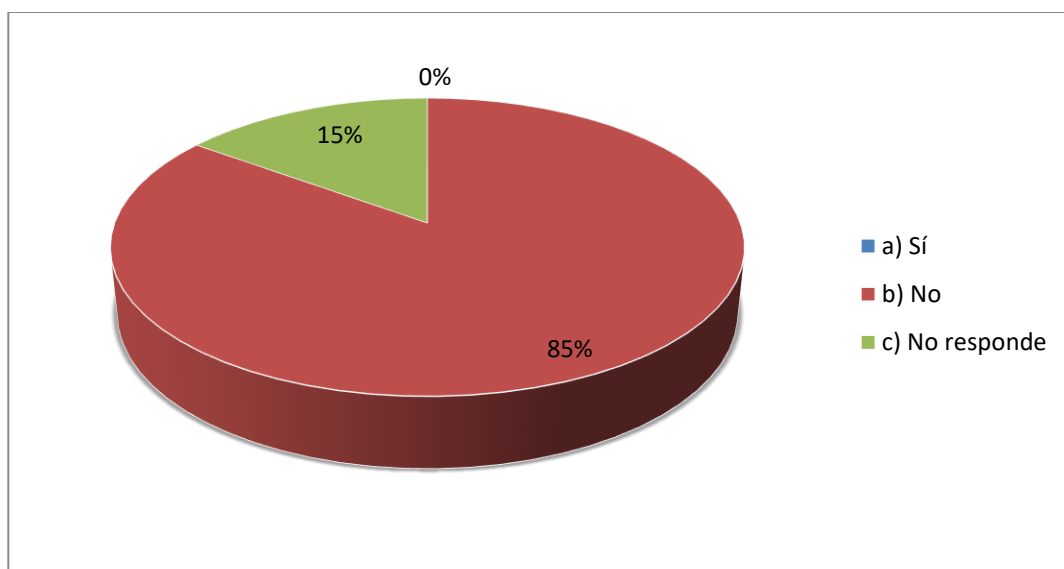
Tabla 10: Distribución de la muestra, según solicitud de cuenta corriente

| Solicitud de cuenta corriente | Fi | % |
|-------------------------------|-----------|------------|
| a) Sí | 0 | 0 |
| b) No | 11 | 85 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.

Elaboración: Propia del autor

Gráfico 10: Distribución de la muestra, según solicitud de cuenta corriente



Respecto al objetivo específico 2:

Identificar y describir las características de la capacitación de los restaurantes del Barrio Cerro Colorado de la Provincia de San Román – Juliaca, 2023.

Tabla 11: Distribución de la muestra, según capacitación mediante conferencias

| Capacitación mediante conferencias | Fi | % |
|---|-----------|------------|
| a) Sí | 2 | 15 |
| b) No | 8 | 62 |
| c) No responde | 3 | 23 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.

Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 11: Distribución de la muestra, según capacitación mediante conferencias

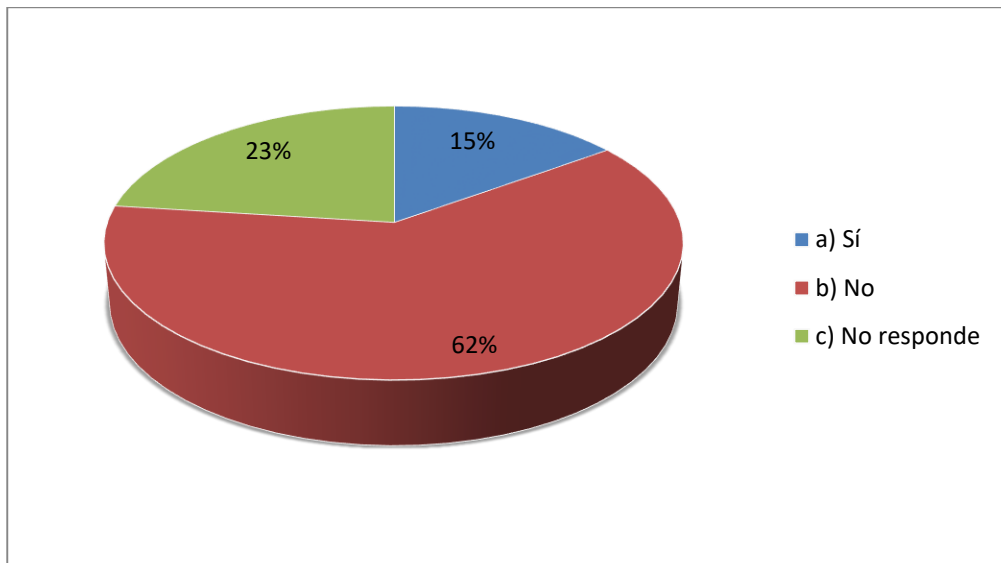


Tabla 12: Distribución de la muestra, según capacitación a su personal mediante manuales

| Capacitación a su personal mediante manuales | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 8 | 62 |
| b) No | 3 | 23 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 12: Distribución de la muestra, según capacitación a su personal mediante manuales

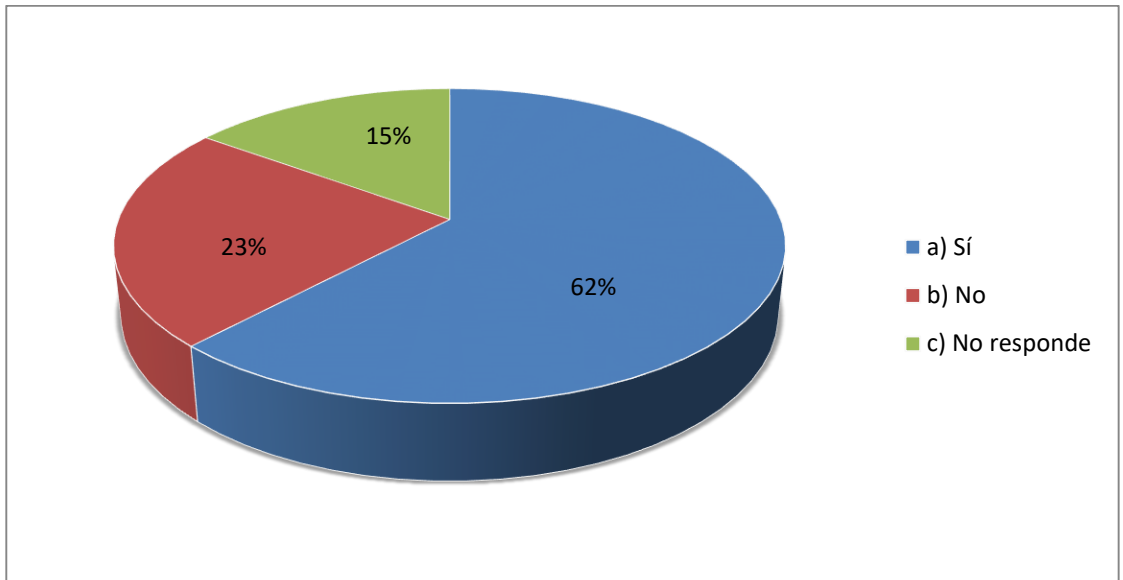


Tabla 13: Distribución de la muestra, según capacitación a sus trabajadores mediante videos

| Capacitación a sus trabajadores mediante videos | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 9 | 69 |
| b) No | 3 | 23 |
| c) No responde | 1 | 8 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 13: Distribución de la muestra, según capacitación a sus trabajadores mediante videos

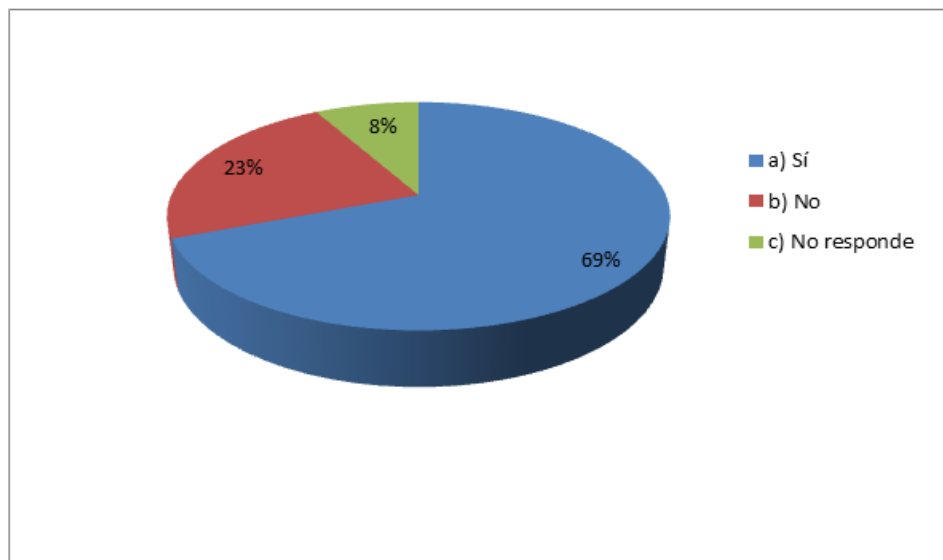


Tabla 14: Distribución de la muestra, según capacitación a su trabajadores mediante técnicas grupales

| Capacitación a su trabajadores mediante técnicas grupales | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 8 | 62 |
| b) No | 2 | 15 |
| c) No responde | 3 | 23 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 14: Distribución de la muestra, según capacitación a su trabajadores mediante técnicas grupales

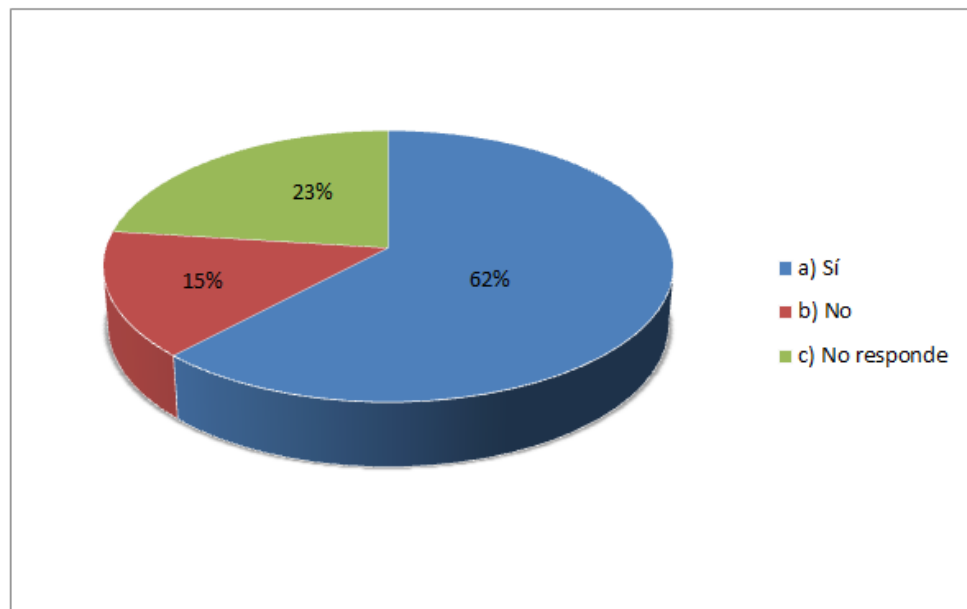


Tabla 15: Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación

| Obtención de productividad mediante la capacitación | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 9 | 70 |
| b) No | 2 | 15 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 15: Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación

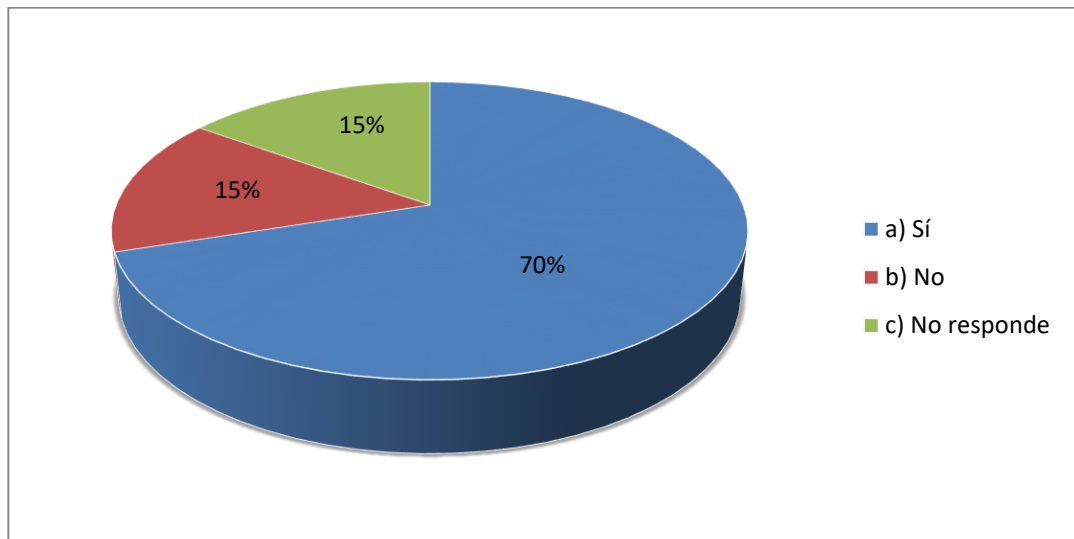


Tabla 16: Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación

| Obtención de productividad mediante la capacitación | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 9 | 69 |
| b) No | 3 | 23 |
| c) No responde | 1 | 8 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 16: Distribución de la muestra, según obtención de productividad mediante la capacitación

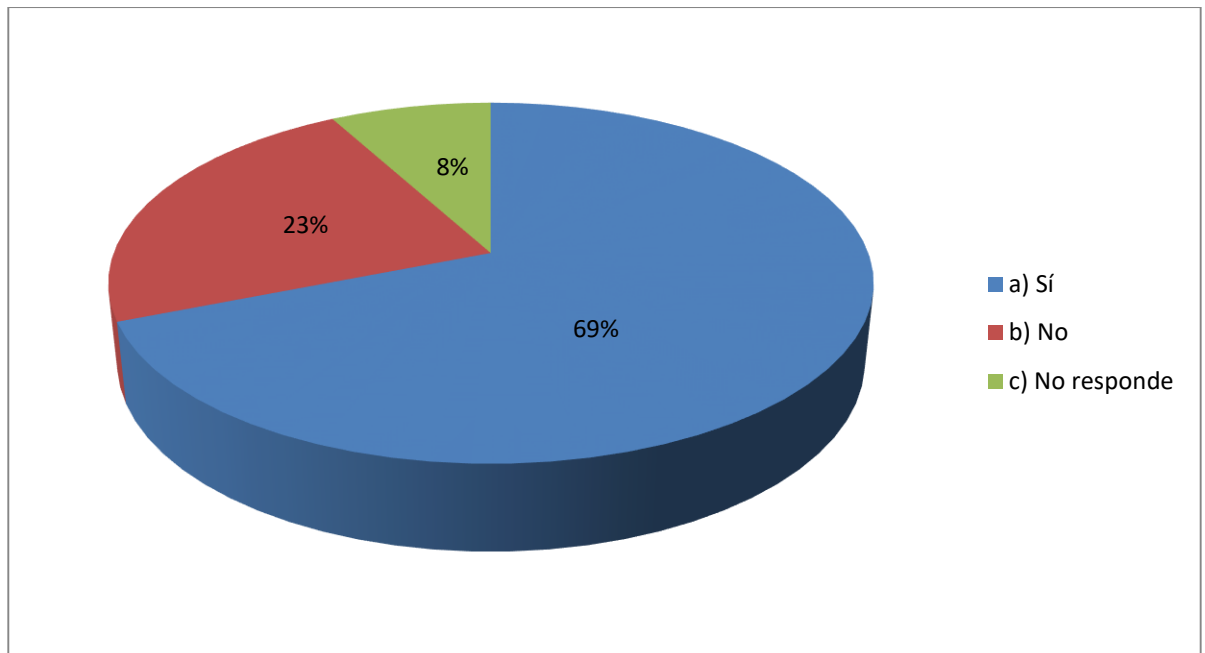


Tabla 17: Distribución de la muestra, según obtención de seguridad mediante la capacitación

| Obtención de seguridad mediante la capacitación | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 8 | 62 |
| b) No | 2 | 15 |
| c) No responde | 3 | 23 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 17: Distribución de la muestra, según obtención de seguridad mediante la capacitación

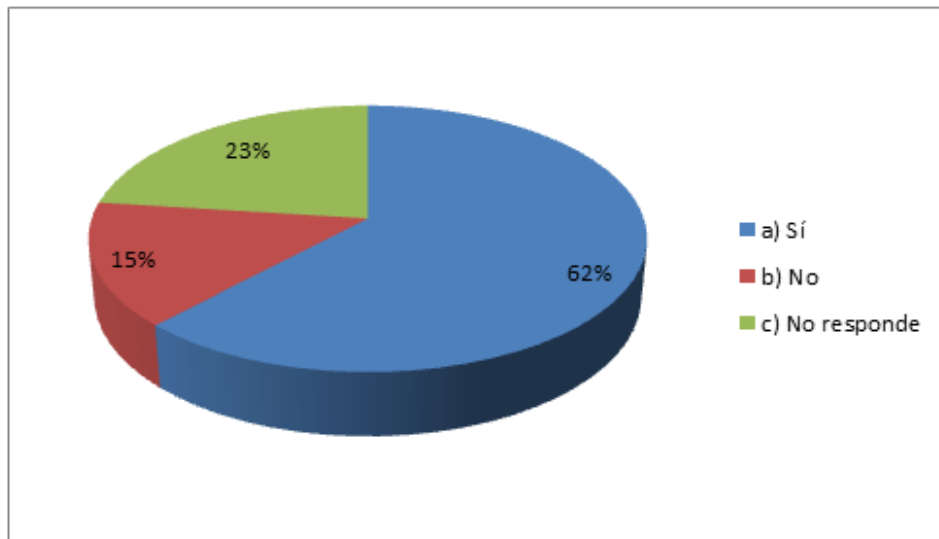


Tabla 18: Distribución de la muestra, según obtención de desarrollo personal de sus trabajadores

| Obtención de desarrollo personal de sus trabajadores | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 7 | 54 |
| b) No | 3 | 23 |
| c) No responde | 3 | 23 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.

Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 18: Distribución de la muestra, según obtención de desarrollo personal de sus trabajadores

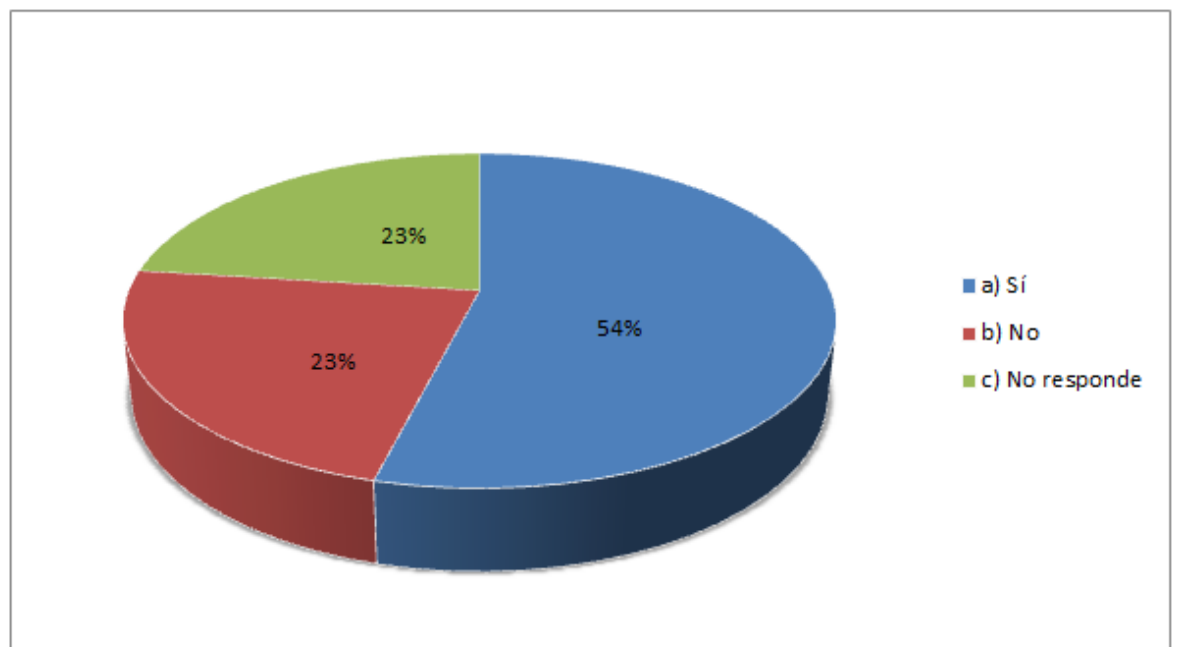


Tabla 19: Distribución de la muestra, según capacitación para sus trabajadores

| Capacitación para sus trabajadores | Fi | % |
|------------------------------------|-----------|------------|
| a) Sí | 8 | 62 |
| b) No | 3 | 23 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 19: Distribución de la muestra, según capacitación para sus trabajadores

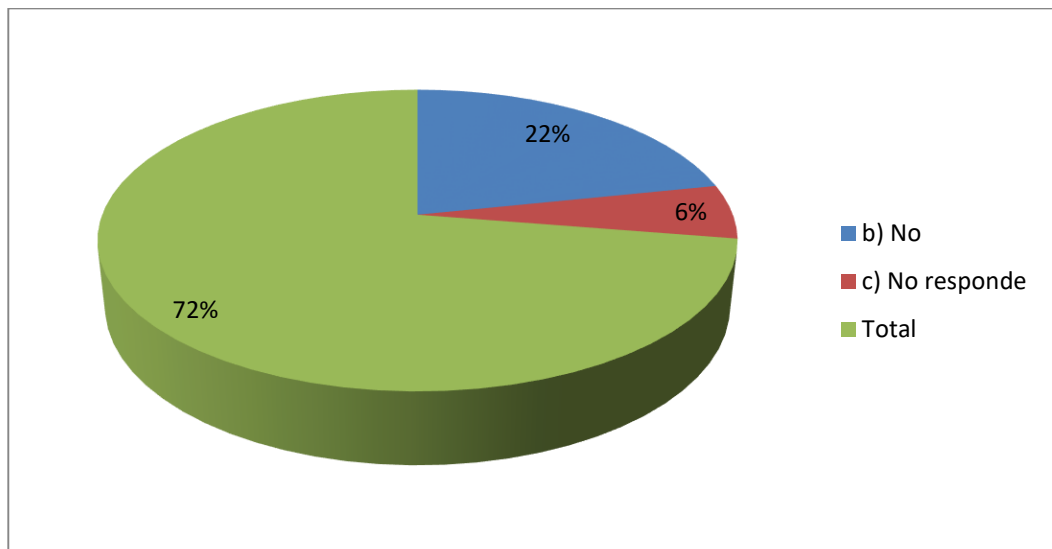
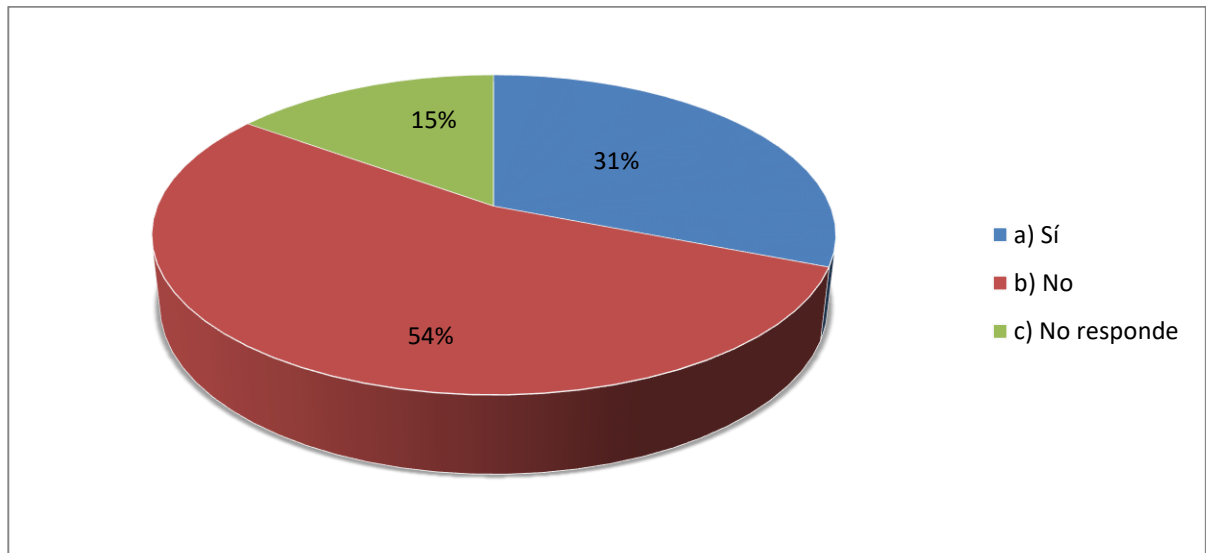


Tabla 20: Distribución de la muestra, según capacitación de pre ingreso a los trabajadores

| Capacitación de pre ingreso a los trabajadores | Fi | % |
|--|-----------|------------|
| a) Sí | 4 | 31 |
| b) No | 7 | 54 |
| c) No responde | 2 | 15 |
| Total | 13 | 100 |

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de restaurantes de San Román-Juliaca.
Elaboración: Propia del autor.

Gráfico 20: Distribución de la muestra, según capacitación de pre ingreso a los trabajadores



CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LOS RESTAURANTES DEL BARRIO CERRO COLORADO DE LA PROVINCIA DE SAN ROMÁN – JULIACA, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

11%

INDICE DE SIMILITUD

13%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.uladech.edu.pe

Fuente de Internet

11%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo