



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
RENTABILIDAD Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL
SECTOR SERVICIO RUBRO DISTRIBUCIÓN DE CERVEZA
DEL DISTRITO DE MANANTAY - PERIODO 2018**

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

AUTOR

**PIZARRO CHUJUTALLI, ELIZABETH
ORCID: 0000-0001-6786-9163**

ASESOR

**MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

PUCALLPA – PERÚ

2021



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
RENTABILIDAD Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL
SECTOR SERVICIO RUBRO DISTRIBUCIÓN DE CERVEZA
DEL DISTRITO DE MANANTAY - PERIODO 2018**

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

AUTOR

**PIZARRO CHUJUTALLI, ELIZABETH
ORCID: 0000-0001-6786-9163**

ASESOR

**MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

PUCALLPA – PERÚ

2021

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018”

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Pizarro Chujutalli, Elizabeth

ORCID: 0000-0001-6786-9163

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

ASESOR

Manrique Placido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADO

Montoya Torres, Silvia Virginia.

ORCID: 0000-0003-0781-3170

López Souza, José Luis Alberto.

ORCID: 0000-0002-0720-0756

Vilca Ramírez, Ruselli Fernando.

ORCID: 0000-0002-8602-3312

Hoja de firma del Jurado y Asesor

Mgtr. Montoya Torres, Silvia Virginia.

Presidente

Mgtr. López Souza, José Luis Alberto.

Miembro

Mgtr. Vilca Ramírez, Ruselli Fernando.

Miembro

Mgtr. Manrique Placido, Juana Maribel.

Asesor

Agradecimiento y Dedicatoria

Agradecimiento

A Dios por permitirme disfrutar de la vida y salud de cada uno de mis familiares, a pesar de la difícil crisis de salud que estamos viviendo, gracias a mi madre que con su amor y confianza siempre fue mi motor y motivo para ser mejor cada día, a mi padre que siempre me impulso a terminar una carrera profesional, sin su apoyo hoy no sería posible la culminación de mi carrera profesional.

No ha sido sencillo el camino hasta ahora, pero gracias a su apoyo y su amor, lo complicado de lograr esta meta se ha notado menos. Les agradezco de todo corazón, mi hermosa familia.

Dedicatoria

A Dios, por darme vida, salud y una maravillosa familia, gracias a él puedo seguir desarrollándome como persona y profesional, y realizar este pequeño trabajo.

A mi madre, padre y hermanos, porque gracias a sus consejos pude cumplir mis objetivos y metas, me animaron en todo momento a seguir a pesar de las circunstancias y a mi hijo Ian Jared porque él es el motivo para seguir superándome día a día y ser para él un buen ejemplo.

Resumen

La presente investigación, tuvo como enunciado del problema la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características principales del financiamiento, la capacitación y rentabilidad las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza en el distrito de manantay, periodo 2018?, cuyo objetivo general fue indagar y detallar las caracterizaciones principales del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el entorno de estudio de manantay 2018. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para la obtención de información se escogió en forma dirigida a 30 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario, obteniendo los siguientes resultados: El 50% de los representantes legales tenían de 30 a 35 años, el 73.33% de los representantes de las Mype son de sexo masculino, el 43.33% de las Mype tenían superior universitario incompleto, el 50% son convivientes, el 84% son formales. El 70% de los trabajadores son permanentes, el 80% tiene financiamiento bancario, el 76.6% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 50% menciona que recibió capacitación, el 73.3% afirma que la capacitación es una inversión, el 73.3% cree que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y el 76.6% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos años. En conclusión: Queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza en el distrito de manantay periodo 2018.

Palabras clave: Mype, financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Abstract

The present investigation had the following question as a statement of the problem: What are the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small businesses in the service sector, beer distribution in the district of Manantay, 2018 period ? general objective was to investigate and detail the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector, beer distribution, in the study environment of manantay 2018. The research was quantitative-descriptive, for the The information was obtained in a directed way to 30 MYPES, who applied a questionnaire, obtaining the following results: 50% of the legal representatives of 30 to 35 years, 73.33% of The representatives of the Mype are male, 43.33% of the Mype of the representatives of the university are incomplete, 50% are cohabiting, 84% are formal. 70% of the workers are permanent, 80% have bank financing, 76.6% indicate that they obtained the training when acquiring the financial credit, 50% mention that they received training, 73.3% affirm that the training is an investment, 73.3% believe that the financing granted if their profitability improved, 57% believe that the training does improve their profitability and 76.6% mention that the profitability improved in recent years. In conclusion: Training and profitability financing in micro and small companies in the service sector is determined, beer distribution in the district of Manantay period 2018.

Keywords: Mype, financing, training and profitability.

Contenido

Tabla de contenido

Hoja de firma del Jurado y Asesor.....	V
Agradecimiento y Dedicatoria	VI
Resumen.....	VII
Abstract	VIII
I. Introducción.....	- 12 -
II. Revisión de la Literatura	- 16 -
2.1. Antecedentes	- 16 -
2.1.1. Internacional	- 16 -
2.1.2. Nacional.....	- 17 -
2.1.3. Regional.....	- 19 -
2.1.4. Local	- 20 -
2.2. Bases Teóricas de la Investigación	- 22 -
2.2.1. Teorías del financiamiento	- 22 -
2.2.2. Teorías de la capacitación.....	- 24 -
2.2.3. Teorías de la rentabilidad.....	- 26 -
III. Hipótesis.....	- 27 -
IV. Metodología.....	- 27 -
4.1 Diseño de la investigación	- 27 -
4.2. Población y Muestra.....	- 28 -
4.2.1. Población	- 28 -
4.2.2. Muestra	- 28 -
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	- 28 -
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	- 31 -
4.4.1. Técnicas	- 31 -
4.4.2. Instrumentos	- 32 -
4.5. Plan de análisis.....	- 32 -
4.6. Matriz de Consistencia.....	- 33 -
4.7. Principios Éticos.....	37
V. Resultados	38
5.1. Resultados	38
5.1.1.- Respecto a las características del financiamiento	38
Tabla N° 1 ¿Solicito crédito en la actualidad?.....	38
5.1.2. Respecto a las características de la rentabilidad	47
5.1.3.- Respecto a las características de la capacitación.....	51

5.2. Análisis de Resultados _____	57
4.2.1 Respecto al financiamiento _____	57
5.1.2. Respecto a la rentabilidad _____	58
5.1.3. Respecto a la capacitación _____	59
VI. CONCLUSIONES	59
6.1 Respecto al objetivo específico 01: Detallar las características principales del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el entorno de estudio de manantay 2018 _____	59
6.2 Respecto al objetivo específico 02: Detallar las características principales de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el entorno de estudio de manantay 2018 _____	60
6.3 Respecto al objetivo específico 03: Detallar las características principales de la Rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el entorno de estudio de manantay 2018 _____	60
Bibliografía	62
Anexos	64
Anexo 1 _____	64
Anexo 2 _____	67
Anexo 3 _____	68

TABLAS Y GRÁFICOS

TABLA 1: ¿SOLICITO CRÉDITO EN LA ACTUALIDAD?.....	39
TABLA 2: ¿RECIBÍO EL CRÉDITO?	40
TABLA 3: ¿MONTOSOLICITADO DEL PRÉSTAMO?	41
TABLA 4: CANTIDAD RECIBIDA DEL CRÉDITO	42
TABLA 5: ENTIDAD FINANCIERA DONDE SE SOLICITÓ EL CRÉDITO	43
TABLA 6: TASA DE INTERÉS COBRADO POR EL PRÉSTAMO	44
TABLA 7: ¿SU CRÉDITO FUE APROBADO?.....	45
TABLA 8: ¿EL CRÉDITO FUE SUFICIENTE PARA LA EMPRESA?	46
TABLA 9: ¿HUBO MEJORAS EN SU EMPRESA?.....	47
TABLA 10: ¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LA ACTUALIDAD?	48
TABLA 11: ¿CREES QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO POR EL FINANCIAMIENTO DADO?	49
TABLA 12: CREES QUE LA RENTABILIDAD DE TU EMPRESA SE HA AFECTO POR EL PAGO DE TRIBUTOS	50
TABLA 13: CREES QUE LA CAPACITACIÓN DE LOS TRABAJADORES MEJORA LA RENTABILIDAD DE TU EMPRESA	51
TABLA 14: RECIBÍO ALGUNA CAPACITACIÓN USTED PARA OPTAR CON ALGÚN CRÉDITO	52
TABLA 15: CUANTA CAPACITACIÓN HA TENIDO USTED ESTE AÑO	53
TABLA 16: USTED TUVO ALGUNA CAPACITACIÓN ¿EN QUÉ TEMA PARTICIPO?	54
TABLA 17: EL PERSONAL DE LA EMPRESA HA TENIDO ALGUNA CAPACITACIÓN.....	55
TABLA 18: CREE USTED QUE LAS CAPACITACIONES SON UNA INVERSIÓN.....	56
TABLA 19: CONSIDERAS QUE LAS CAPACITACIONES DEL PERSONAL SON DE GRAN AYUDA PARA LA EMPRESA.....	57

I. Introducción

Según (Sanchez Barraza, 2006), en la actualidad las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son muy importantes para la economía de nuestro país. Según el ministerio de trabajo y promoción del empleo, tienen una gran relevancia ya que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, y a su vez que genera el autoempleo. El Perú tiene los mejores indicadores macroeconómicos, una economía sólida, mayores exportaciones, negociaciones de acuerdos comerciales con Estados Unidos y otras naciones desarrolladas, entre otras. Este optimismo y ánimo de la economía se traslada al consumo privado, dado que la población está demandando mayores bienes y servicios para el consumo. Este dinamismo económico favorece un mayor desarrollo de las micros y pequeñas empresas. Por tanto, es necesario conocer su funcionamiento como piezas fundamentales de la economía peruana.

Esta relevancia económica de las MYPE en el Perú, ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias más conocidas como la del continente europeo y los países de América Latina.

(Ferrero, 2011) nos menciona que en América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulada y pertinente para las microempresas.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las MYPE. Al respecto, (Schreiner, 1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes.

Según (Gomero Gonzales, 2006), el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos, Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Las empresas más grandes que en la actualidad conocemos existen gracias a su emprendimiento, ya que empezaron como pequeñas empresas familiares, con sueños, anhelos y muchas ganas de crecer en su negocio. Las grandes industrias no hubieran existido sin antes haber iniciado como una empresa familiar, micro o pequeña empresa, pero gracias a su esfuerzo y dedicación lograron surgir y lograr la posición en el mercado que hoy tienen.

(Mares, 2017) nos dice que las micro y pequeñas empresas (MYPES) surgen por la necesidad de generar ingresos económicos para cubrir las necesidades familiares, aquellas necesidades que el estado no ha podido satisfacer por la falta de puestos de trabajo, siendo empujadas por ese requerimiento tratan de ver la forma de poder crear sus propias fuente de ingresos económicos, y para ello, toman diferentes medidas de posibles medios para poder conseguirlo, creando así sus propios negocios a través de pequeñas empresas, estas empresas a su vez no solo genera ingresos para su familia sino que genera empleo para otras personas e ingresos para sus familias también, generando una cadena de mejora económica incluso para el país mediante el aumento del PBI. En américa latina, las MYPES son las principales

fuentes del crecimiento económico, ya que el aumento poblacional ha sido mayor en los últimos años, por ese motivo, es parte de la estrategia del gobierno, generar las herramientas necesarias para apoyarlas. Estas herramientas son parte importante para el crecimiento, el éxito y presencia de las mypes en el mercado, el financiamiento (créditos o préstamos bancarios) y la capacitación empresarial son fundamentales para lograr que su negocio pueda crecer y generar los ingresos esperados.

En el Perú el consumo de cerveza en fiestas, parrilladas y reuniones es mayor, debido al aumento poblacional, la ciudad de Pucallpa ha ido creciendo en gran manera, siendo la empresa Backus el único gran proveedor de cerveza en todos los distritos de nuestra ciudad, es por ello que se ha visto la necesidad de distribuir la cerveza a los asentamientos humanos más alejados, lugares a donde los grandes camiones repartidores de la Backus no pueden llegar, es decir, hasta el lugar del evento. Para ello se necesita contar con un capital fijo para lograr obtener el producto y un vehículo que sirva para el transporte de las cajas de cerveza.

En los últimos años, las Mypes en nuestro país han cobrado relevancia, sobre todo en los lugares como asentamientos humanos ya que allí se concentra gran parte de la población, siendo las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico, gracias a las mypes se han generado más puestos de trabajo y un mercado más abundante. Se ha mencionado que las MYPES son la principal fuente de ingresos para la economía del país, ya que en los últimos años las mypes han ido en aumento pues son más las familias emprendedoras que quieren ser sus propios jefes, además que promueve el empleo y contribuye con gran parte de porcentaje del PBI. Sin embargo es uno de los sectores con menos apoyo específico por parte del gobierno y de las financieras, por ejemplo si un nuevo emprendedor solicita un préstamo bancario, este emprendedor debe contar con un aval (una persona que esté dispuesto a hacerse cargo de la deuda en caso que el emprendedor no pueda pagarlo) para poder acceder al préstamo solicitado, de no tenerlo el préstamo le es negado; a pesar de ser mayoría en el mercado el gobierno no toma medidas concretas con

respecto a las mypes ya que no cuentan con un buen respaldo a la hora de financiarse y regularizarse, es decir, hay muchos mypes informales sobre todo en los lugares más alejados de la ciudad.

Para dar una mejor solución a estas limitaciones, se propone un sistema nacional de capacitación, mediante la capacitación podremos lograr que los micro y pequeños empresarios puedan hacer crecer su negocio, ya que tendrán conocimiento de lo legal y tributario para formalizar su negocio, y de esa manera se evitaran las estafas por parte de inescrupulosos, también contarán con un modelo de acciones y estrategias para captar mejor a su clientela y lograr que su negocio sea conocido en el medio, y de esa manera lograr hacer crecer el negocio, a mayor clientela mayores ventas y mejores ingresos, dentro de esta propuesta existirá un organismo regulador que fije las bases, designe las pautas y fije las normas para que la propuesta de la capacitación llegue con eficiencia a todos los empresarios de las micro y pequeñas empresas, logrando así mayor alcance y mayores micro empresarios capacitados y listos para el éxito y la formalización.

Si este programa llegara a realizarse con éxito serían muchas las mypes que entrarían en la formalización y de esa manera serían más empleos generados e ingresos tributarios para el gobierno, en pocas palabras muchos resultarían beneficiados de manera directa o indirecta con ese programa.

Para la realización de este proyecto se planteó la siguiente pregunta ¿Cuáles son las características principales del financiamiento, la capacitación y rentabilidad las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza en el distrito de manantay, periodo 2018?, cuyo objetivo general fue indagar y detallar las caracterizaciones principales del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el entorno de estudio de manantay 2018. Para ello se planteó los siguientes objetivos específicos:

1) Detallar las características principales del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el en el distrito de manantay, periodo 2018.

2) Detallar las características principales de la Capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el en el distrito de manantay, periodo 2018.

3) Detallar las características principales de la Rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el en el distrito de manantay, periodo 2018.

En la presente investigación sobre las micro y pequeñas empresas se ha optado por intereses generales, que permitió aclarar las características principales del financiamiento, la rentabilidad y la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro distribución de cerveza, por ello esta investigación nos dio la posibilidad de lograr estrategias para el financiamiento, la rentabilidad y capacitación de una mype para un mejor desarrollo y crecimiento empresarial.

II. Revisión de la Literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

(Bustos, 2013), en su tesis Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas llega a las siguientes conclusiones: Desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer fuentes de financiamientos que se presentan para las MiPymes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos. Un gran número de

personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios.

2.1.2. Nacional

(Quispe Hanco, 2018), en su tesis caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado san José de la ciudad de Juliaca 2017, tuvo como objetivo, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, Respecto a las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado

ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 86% afirmó que la rentabilidad de su empresa ha mejorado.

(Cochachin Sanchez, 2019), en su tesis titulada caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, transportes de Huaraz, 2018, tuvo como objetivo: describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, Transportes de Huaraz, 2018. La metodología que se utilizó en la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental; la población muestral conformada por 30 representantes del sector servicio transporte de Huaraz, a quienes se les aplicó una encuesta con 19 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: El 100% de las MYPE tienen 16 años de antigüedad en el mercado, el 57% de los trabajadores son capacitados, respecto al financiamiento: el 57% de los encuestados afirman haber obtenido crédito de entidades financieras, el 60% a corto plazo, el 40% invierten en ampliación del local y para 87% el financiamiento recibido mejor la rentabilidad. En conclusión, las MYPE tienen una antigüedad de 16 años, tienen trabajadores capacitados, obtienen crédito de entidades financieras a corto plazo y el financiamiento obtenido invierten en ampliación del local.

(Barrera Barrera, 2018), en su tesis titulada Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas De Artículo De Bisutería Del Distrito De Huaraz, 2017, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de artículo de bisutería de Huaraz, 2017. El estudio fue cuantitativo – descriptiva simple, para el recojo de la investigación se escogió una muestra de 22 micro y pequeñas empresas de una población de 40 MYPE, a quienes se les empleó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, Aplicando la técnica de la encuesta. Consiguiéndose los siguientes resultados: Con respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, el 9% financian su activa productiva con capital propio; el 18% reinvirtió sus utilidades; el 23% vendió sus activos; el 14% emitió nuevas acciones; el

9% utilizó de la hipoteca; el 91% recurren a entidades bancarias, que les otorga mayores facilidades para obtención del crédito; el 73% lo utiliza para capital de trabajo y el 91% solicitaron créditos hasta 2 años. Finalmente, se concluye que las micro y pequeñas empresas solicitan financiamiento del sistema financiero donde otorga mayores facilidades para la adquisición del préstamo, que le permita tener mayor capital de trabajo, por montos de s/5,001.00 nuevos soles a s/10,000.00 nuevos soles.

2.1.3. Regional

En este proyecto de investigación damos a entender por antecedentes regionales a la recopilación de información realizadas por autores de la región de Ucayali, en las cuales se hayan utilizado las mismas variables.

(Ferreiros, 2011), en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería - provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010, donde da a conocer los principales resultados que fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 60% son del sexo masculino y el 40% tienen grado de instrucción superior no universitario completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del 30 ámbito de estudio son: el 87% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee un trabajador permanente y el 47% manifestó que posee un trabajador eventual.

(Lobo Shuña, 2018) en su tesis Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018, Este estudio tuvo como propósito describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación siguió un

diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 35 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 37 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 85% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 66% son hombres y el 46% tiene secundaria completa, el 46% son casados y el 80% se dedica a ser comerciante. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 71% de empresas tiene entre 6 a más de 16 años en el rubro y el 100% son formales; el 54% tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes y de 1 a 2 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 74% se financia por terceros, el 63% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 2% mensual, por un préstamo de 6,000 a 10,000 y a corto plazo, invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 74% no recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejor servicio al cliente; el 77% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 80% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 74% que la capacitación la mejoró. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

2.1.4. Local

(Zevallos Ruiz, 2018) en su tesis titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018, La investigación tuvo como objetivo, Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad, el 85% son del sexo femenino, el 65% tienen grado de

instrucción secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante. El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 85% de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% recibieron capacitación

previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 70% consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas. Finalmente, el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

(Garcia Fasabi, 2018), en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018, tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 85 y una muestra de 85 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas: el 65% tiene entre 45_64 años, el 71% son de sexo femenino, el 22% tiene el grado de Primaria completa, el 80% son convivientes y el 79% se dedica al comercio; Respecto a

las características de las micro y pequeñas empresas: el 55% se dedica hace más de 3 años, el 76% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 80% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual, de los representantes encuestados el 100% son formales, el 82% afirma que es la obtención de ganancias y el 68% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa; Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas: el 85% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros, el 53% lo solicitó en Entidades Bancarias, el 59% lo obtuvieron en las Entidades no Bancarias, el 49% lo solicitó en Mi Banco, el 82% realiza un pago de 13% anual, el 71% que se le otorgaron los montos solicitados, el 71% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_ s/.10.000, el 88% lo solicitó a Largo Plazo y el 59% lo invirtió en activos fijos; Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas: el 59% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse, el 78% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión, el 80% considera relevante la capacitación, el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado, el 71% afirma que, si ha disminuido, el 92% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 8% no lo considera primordial, el 94% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. Teorías del financiamiento

Para muchas de las empresas, la determinación de una buena estructura financiera es de suma importancia, por lo que la gerencia debe realizar un análisis muy minucioso para escoger la mejor opción de financiamiento para su negocio, es por ello que se ha

de tener en cuenta que dichas decisiones definirán el incremento y el rendimiento de la empresa. La razón de ello es que en estos tiempos tenemos tasas de intereses cada vez más inestables, provocando que el costo del dinero varíe en corto tiempo. Para apoyar a la microempresa pueden tomar diferentes caminos. Existen una gran magnitud de métodos y diversos enfoques para sacar adelante el esfuerzo de promoción. Un componente que sin duda casi nunca falta, que está vigente en la gran mayoría de los proyectos y que ha venido acaparando cada vez más potencia es el préstamo, ya sea como único medio, o como parte de un paquete que también incorpora labores de capacitación y de asistencia técnica.

Para expertos como (Mascareñas, 2004), la correcta estructura financiera debe abarcar todas las cuotas que incluya el respectivo pago de todos los intereses, sin importar el periodo en el cual termina de la deuda, en otras palabras “es la mezcla de todos los orígenes financieros del ente, sin importar el plazo o vencimiento”.

(Levy, Julio 2017) en su artículo nos menciona que el dinero antecede a la producción, aumenta tanto ingreso como el ahorro que cancela las deudas y genera liquidez para realizar los bienes de capital fijo. También menciona que el dinero es una relación social que constituye una deuda a la que se le asigna un valor, está determinado por la demanda y por tanto es endógeno y no es neutral.

(Drimer, 2008) en su tesis nos habla que el tema del financiamiento, vinculado a conceptos como la tasa de intereses y el nivel general de liquidez, ha sido una de las cuestiones básicas abordadas. En esta tesis Drimer hace referencia al autor Alfred Marshall, quien señala que el financiamiento tiende a equilibrarse en un mercado de libre competencia: “luego el interés, siendo el precio pagado en un mercado por el uso del capital, tiende a alcanzar un nivel tal de equilibrio que la demanda total de capital en ese mercado, a dicho tipo de interés sea igual a la oferta total capital que haya en el mismo tipo”.

(Briceño, 2009) nos habla que la generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer ricos a sus inversionistas que las otras empresas. Es por eso que se dice que la finanza tiene que ver con el manejo eficiente del dinero de la empresa. Si bien es cierta, está incompleta, pues falta agregarle dos factores adicionales: Tiempo y Riesgo.

En el caso del tiempo se sabe que la administración del efectivo de la empresa se hace pensando en el futuro, ejemplo, si se tiene una fábrica y se quiere ampliar su capacidad de producción la decisión de hacerlo se toma hoy y los resultados de la inversión se verán reflejados en los próximos años.

Por otro lado, siguiendo con el ejemplo anterior, si se decide comprar hoy la maquinaria para ampliar la producción, será necesario que calculemos hoy si esta inversión será rentable. En otras palabras, debemos determinar hoy si el beneficio futuro sea mayor a costo de ampliación. Sin embargo, la posibilidad que no se cumpla lo que se estimó siempre estará presente. A esto se conoce como riesgo y es algo que está presente cuando se toma decisiones en todos los aspectos de la vida.

En otras palabras, las fianzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas. (Briceño, 2009)

2.2.2. Teorías de la capacitación

Por medio de la capacitación y el desarrollo, cada empresa se enfrenta a su realidad presente y futura usando de esa manera mejor su capacidad humana, de igual manera, recibe la motivación para mejorar y así lograr un apoyo más eficiente, que como de ser se traduce con mejoras en la productividad. La capacitación sedimentada en la necesidad de cada empresa de implementar algo nuevo a su estructura que le posibilitara conservar de manera constante su capacidad de participación y de mejora por medio del

conocimiento y desarrollo de las cualidades de sus integrantes, lo que se modifica en un cargo más como podría ser, la mejora en la producción y que en el mejor de los casos corresponde a una función educativa con expectativas de un mejor presente y futuro.

(Rezepka, 1997) en su libro hace referencia 5 puntos de la capacitación. La capacitación ocurre en la práctica del que hacer que se aprende, cuando esta práctica se vive en el mutuo respeto del profesor o profesora, requiere de libertad reflexiva y confianza en las propias capacidades, se adquiere como una capacidad hacer, solo si el proceso ocurre desde la posibilidad de ser responsable de lo que se hace.

(Gore, 2001) nos menciona que, si el conocimiento es un factor de la producción, el problema no puede limitarse a comparar el costo de la capacitación con aumentos inmediatos en la productividad, en tanto nadie conoce los costos de oportunidad de los conocimientos que no se lograron. También menciona que la capacitación habitualmente se realiza repitiendo rituales escolares y esperando resultados que no se sabe exactamente de que dependen, ya que carecemos de una teoría de la enseñanza en organizaciones no escolares.

(Francia, 2017) en su libro “El impacto de la capacitación” hace referencia a (Werther, et al,2000, p.256) y este nos dice que el proceso de capacitación y desarrollo es un proceso de cambio. Gracias a él, los empleados mediocres se transforman en trabajadores capaces y los trabajadores actuales se desarrollan para cumplir nuevas responsabilidades. Para verificar el éxito de un programa, los gerentes de personal deben insistir en la evaluación sistemática de su actividad. Este análisis significa que la capacitación no es la simple realización de cursos, consiste en lograr que las personas estén en condiciones de hacer de manera eficiente aquello que se requiere hacer, independientemente del ámbito en el que se desenvuelven. En este mismo libro también hace referencia a (Arias, F,2001, p502) quien menciona una interrogante: ¿Qué se desea o es necesario cambiar?, elevar la calidad de vida, incrementar la productividad,

disminuir el desperdicio (...), adquirir mayores competencias en las funciones productivas, entre otras posibilidades (...). Obviamente, es indispensable apreciar o medir objetivamente el estado real de estos aspectos, para lo cual se emplean diversos indicadores, instrumentos y procedimientos. Es preciso enfatizar que si se carece de una medición o una clasificación objetivas de la situación actual será imposible determinar después si las actividades desplegadas condujeron a mejor (o a empeorar) dicha situación.

La autora antes mencionada afirma que medir los resultados de la capacitación es difícil, pero es posible hacerlo, para ello nos da la clave de saber que se va a medir con la capacitación antes de iniciarla. Con la capacitación se puede medir la efectividad de los programas o cursos de formación, a partir de los conocimientos, actividades y actitudes. Es decir que la capacitación debe responder a la necesidad de la organización, que los contenidos y conocimientos hayan llegado con éxito hacia los trabajadores y estos a su vez lo trasladen a las funciones que desempeñan.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad.

Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001b), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, la rentabilidad de una empresa, es la señal que se cimienta en la división de las utilidades sobre el total de ventas con las dos variables medidas anualmente. En Primer lugar, este indicador recopila en primer lugar el desempeño de corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita. Micro y pequeñas empresas. Es la entidad económica que maneja un individuo natural o jurídico, establecido de alguna forma de estructuración o gestión de empresas, que realiza diferentes tipos de actividades como. Es de vital importancia destacar que, la mype no necesariamente debe ser constituida como persona jurídica, ya que puede ser controlada de manera directa por su propietario persona natural.

(EcuRed, s.f.) según el sitio web de Wikipedia la rentabilidad es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. También se menciona que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

III. Hipótesis

En el presente informe de investigación, no habrá hipótesis debido a que la investigación fue de tipo cualitativo, de diseño no experimental – descriptivo.

IV. Metodología.

4.1 Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ► O

Dónde:

M = Muestra conformada por 30 MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables principales.

1. No experimental

La presente investigación fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

2. Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables.

4.2. Población y Muestra.

4.2.1. Población

En la presente investigación la población fue constituida por 50 micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018, información obtenida a través del trabajo de campo que realizó el investigador en el distrito de Manantay de Ucayali.

4.2.2. Muestra

De la población de estudio se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018, el cual represento el 100% del universo.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Secundaria Completa Superior universitaria Superior universitaria incompleta Superior no

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón -Un año -Dos años -Tres años -Más de tres años

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características relacionadas al financiamiento del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	El financiamiento de su actividad es propio (autofinanciamiento)	Nominal: Si No
		A que entidades recurre para obtener financiamiento:	Razón: Entidades bancarias Entidades no bancaria
		En las veces que solicitó el crédito a la entidad ¿le fue otorgado con facilidad?	Nominal: Si No
		El crédito otorgado por la entidad ¿fue el monto que Ud. Solicitó?	Nominal: Si No
		El financiamiento recibido ¿mejoró a su empresa?	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018. (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación recibida ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		El esfuerzo y empeño realizado ha dado frutos con respecto a la rentabilidad obtenida en su empresa	Nominal: Si No
		En el año anterior, ¿ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018. (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la capacitación de sus empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Ud. Ha recibido capacitación para la mejor marcha de su empresa	Nominal: Si No
		Le ayudó la capacitación recibida a dirigir mejor a su empresa	Nominal: Si No
		Su personal a cargo recibió capacitación para la mejor atención al público	Nominal: Si No
		Vio mejores resultados en su empresa con la capacitación impartida a sus trabajadores	Nominal: Si No

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomó como principales variables el financiamiento, capacitación y rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnicas

Se empleó para relacionar el sujeto de estudio con el objeto, dotando al investigador de una teoría y un método adecuado para que la investigación tenga una orientación correcta y el trabajo de campo arroje datos exactos y confiables.

4.4.2. Instrumentos

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado con preguntas cerradas y de opción múltiple, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables

4.5. Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS o el Excel Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

4.6. Matriz de Consistencia.

Título	Problema	Objetivos	Variab les	Dimensiones	Indicadores	Metodología					
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio–rubro distribución de Cerveza del Distrito de Manantay, 2018	Formulación	General	Financiamiento	1. Objetivos	- Crédito.	Tipo Y Nivel	Población	Instrumento			
		¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Manantay del sector servicio-rubro distribución de cerveza, ¿2018?		Detallar los aspectos principales del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector Servicio – rubro Distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	2. Intereses				- Entidades financieras.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio – rubro Estación de Servicios
	- Tasa de interés.										
	- Monto del Crédito.										
	ESPECIFICO		Detallar los aspectos principales del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector Servicio – rubro		2. Empresarios	- Trabajadores		Estuvo conformada por 30 micro empresas del sector comercio - rubro Estación de Servicios en el distrito			
						1. Capacitaciones				- Recibe capacitación.	Muestra
										- Total de capacitados	

		Distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.					de Yarinacocha	
		Detallar los aspectos principales de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el sector Servicio – rubro Distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Rentabilidad	1. Financiamiento	- Mejoro de rentabilidad	Diseño	Técnica	Análisis De Datos
		Detallar los aspectos principales de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector Servicio – rubro Distribución de cerveza del distrito de Manantay, 2018.						
				2.Capacitación	- Mejoro de la rentabilidad de las empresas gracias a las capacitaciones	No experimental - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Los datos recogidos se procesarán en excel y la tabulación de datos en el software SPSS Versión

				3. Rentabilidad	- Mejora de la rentabilidad de sus empresas gracias al financiamien to			20 (Programa de estadística).

4.7. Principios Éticos

(Aranda, 2008), sostiene en su artículo “Principios éticos y de calidad: buenas prácticas en la organización del conocimiento” que actualmente la exigencia humana requiere dos actitudes: serenidad ante las cosas y apertura hacia el cambio para crear una nueva identidad, una nueva actitud frente a lo bueno y lo malo como una obra perdurable, seres con calidad humana y una sociedad digna que tenga un sentido de la vida humana y para darle ese verdadero sentido aparece la ética, una rama antiquísima de la ciencia filosófica. La ética conocida también como filosofía moral es aquel estudio o disciplina que se interesa por los juicios de aprobación o desaprobación, los juicios sobre lo correcto o lo incorrecto, la bondad o maldad, la virtud o el vicio, lo apetecible o lo sensato de las acciones, disposiciones, fines, objetos o estado de cosas. La ética es una teoría, investigación o explicación de un tipo de experiencia humana o forma de comportamiento de los hombres: el de la moral, pero considerado en su totalidad, diversidad y variedad. El valor de la ética como teoría está en lo que explica, no en prescribir o recomendar con vistas a la acción en situaciones concretas. Cuando hablamos de ética profesional, no sólo nos referimos a que la ética es para quienes tienen un título o son profesionales, sino que ésta en especial va destinada a las personas que ejercen una profesión u oficio en particular. Reconocemos entonces que la ética profesional tiene como objeto crear conciencia de responsabilidad, en todos y cada uno de los que ejercen una profesión u oficio, todo esto vinculado con la idea de un bien, por lo tanto, la moral está implícita en el ejercicio profesional.

Destaca también “que el hecho de que en las relaciones cotidianas de los individuos surgen constantemente problemas cuya solución no sólo afecta a la persona que lo crea sino también a otra u otras que sufren las consecuencias. Desde el primer instante en que un profesional actúa como tal en la sociedad no debe utilizar el puesto para excluir

a unos o para favorecer a otros, emitir normas en su ámbito laboral en beneficio propio, participar en el proceso de convocatorias o concursos favoreciendo a los miembros de su propia familia o allegados, aceptar dinero o regalos a cambio de dar un trato especial o favor a alguien como retribución por actos inherentes a sus funciones, mentir para encubrir a otros aún en contra de sus principios morales, perder el tiempo, pasar horas sin producir nada y no esforzarse en el trabajo. Tomar materiales de la institución para su uso personal o hacer uso indebido de los recursos disponibles en la misma. Encubrir y no denunciar actos ilícitos. Por el contrario, el profesional se debe a la sociedad y como tal debe servirla y entregar toda su calidad humana y moral adquirida desde sus primeros años de formación”

V. Resultados

Para las presentaciones de los resultados, estos se agruparon a los objetivos específicos planeados

5.1. Resultados

5.1.1.- Respecto a las características del financiamiento

Tabla N° 1 ¿Solicito crédito en la actualidad?

¿Solicito crédito en la actualidad?		
Crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Si	20	66.6%
No	10	33.4%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

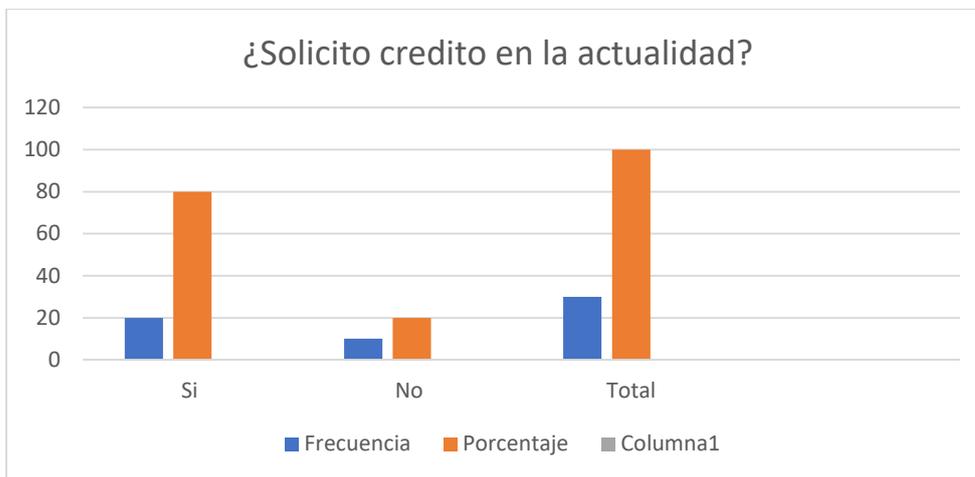


Tabla 1: ¿Solicitó crédito en la actualidad?

Interpretación: Según las tablas y gráficos muestra que el 66.6 % de los representantes legales si solicitaron un crédito y el 33.4 % no solicito crédito. Se concluye que el mayor porcentaje de representantes legales si opto por solicitar un crédito.

Tabla N° 2 ¿Llego a recibir el crédito?

¿Llego a recibir el crédito?		
Recibió el crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Si	20	66.6%
No	10	33.4
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

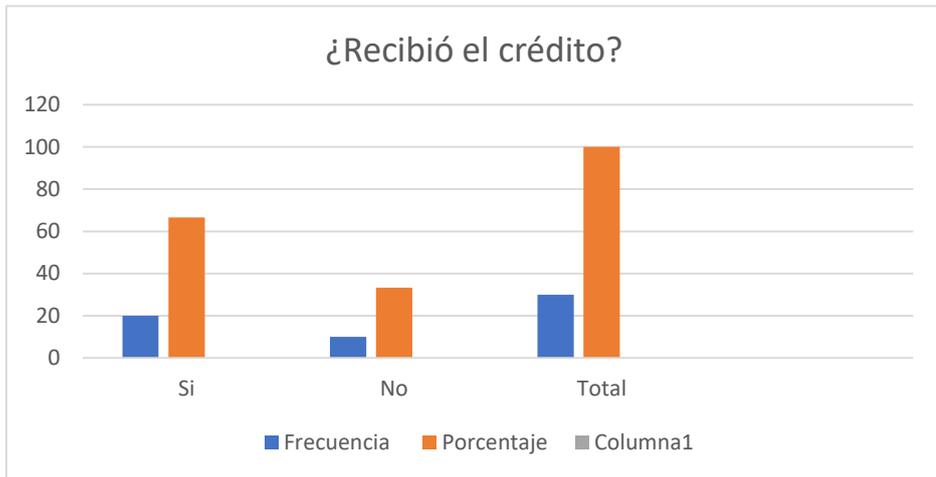


Tabla 2: ¿Recibió el crédito?

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 66.60% si recibieron el préstamo bancario solicitado y el 3.4% no recibieron el préstamo bancario solicitado.

Tabla N° 3 Monto solicitada del préstamo

Monto solicitada del préstamo		
Monto recibido	Frecuencia	Porcentaje %
Más de 500	5	16.6%
Más de 1,000	3	10.2%
Más de 3,000	2	6.6%
Más de 5,000	20	66.6
Total	30%	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

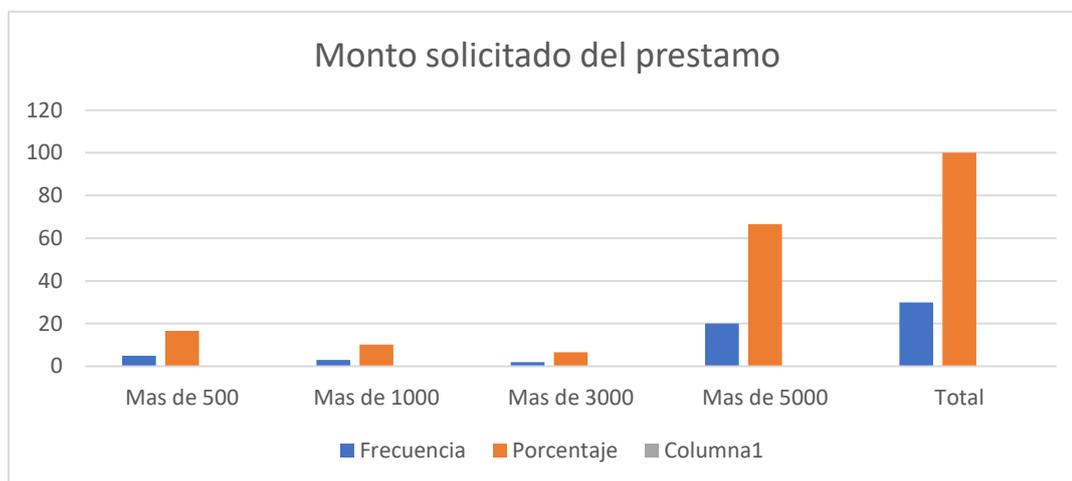


Tabla 3: ¿Monto solicitado del préstamo?

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 66.60% recibieron más de 5,000 soles, el 16.60% recibieron más de 500 soles, el 10.20% recibieron más de 1,000 y el 6.60% recibieron más de 3000 soles.

Tabla N° 4 Cantidad recibida del crédito

Cantidad recibida del crédito		
Cantidades	Frecuencia	Porcentaje%
Más de 500	0	0
Más de 3,000	20	66.6%
Más de 5,000	10	33.4
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

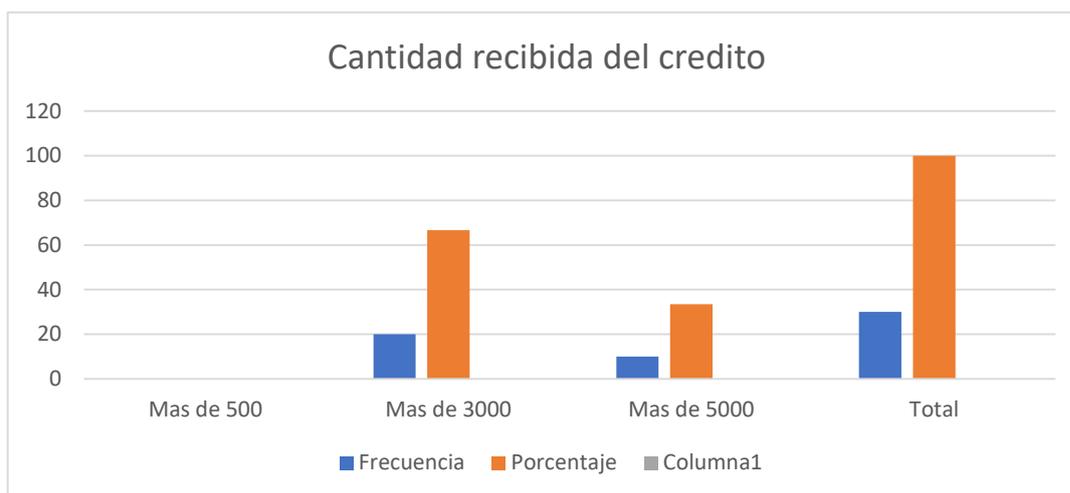


Tabla 4: Cantidad recibida del crédito

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 66.60% recibieron más de 3000 soles, el 33.4% recibieron más de 5000 soles y 0% recibieron más de 500 soles.

Tabla N° 5 Entidad Financiera donde se solicitó e crédito

Entidad Financiera donde se solicitó e crédito		
Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje %
Cajas	10	33.3%
Cooperativas	4	13.4%
Bancos	16	53.3%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

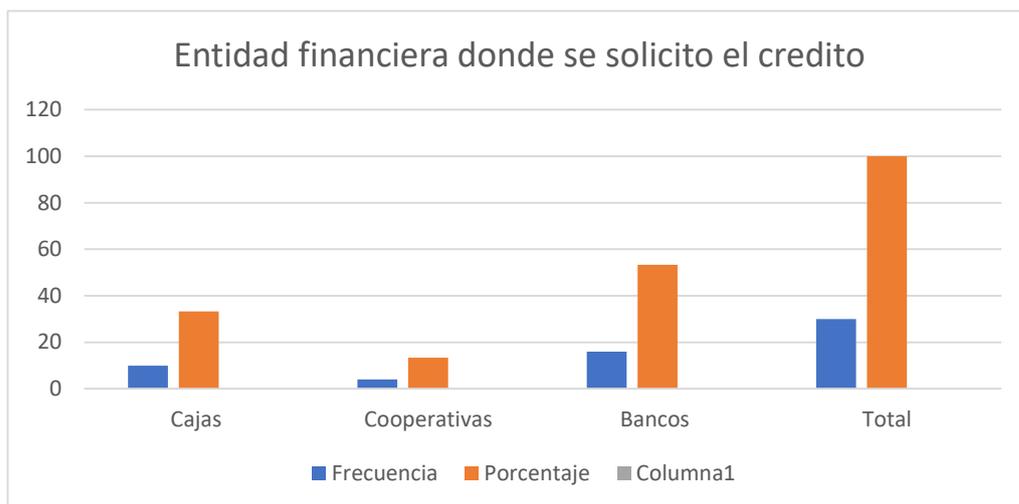


Tabla 5: Entidad financiera donde se solicitó el crédito

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 53.3% solicitaron su crédito en bancos, el 33.3% solicitaron su crédito en cajas y el 13.4% solicitaron su crédito en cooperativas.

Tablas N° 6 Tasa de interés cobrado por el préstamo

Tasa de interés cobrado por el préstamo		
Interés cobrado por el crédito	Frecuencia	Porcentaje %
3 % mensual	18	60%
4% mensual	12	40%
6% mensual	0	0
Más de 7% mensual	0	0
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

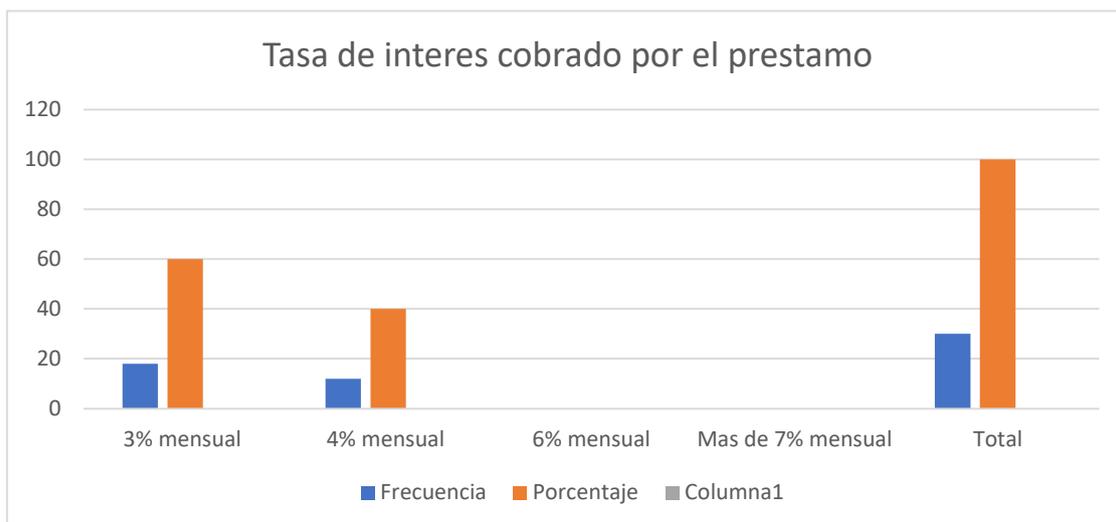


Tabla 6: Tasa de interés cobrado por el préstamo

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 60% paga un interés de 3% mensual y el 40% paga un interés del 4% mensual.

Tabla N° 7 Su crédito ha sido aprobado

Su crédito ha sido aprobado		
Crédito aprobado	Frecuencia	Porcentaje %
Si	19	63.4%
No	11	36.6
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

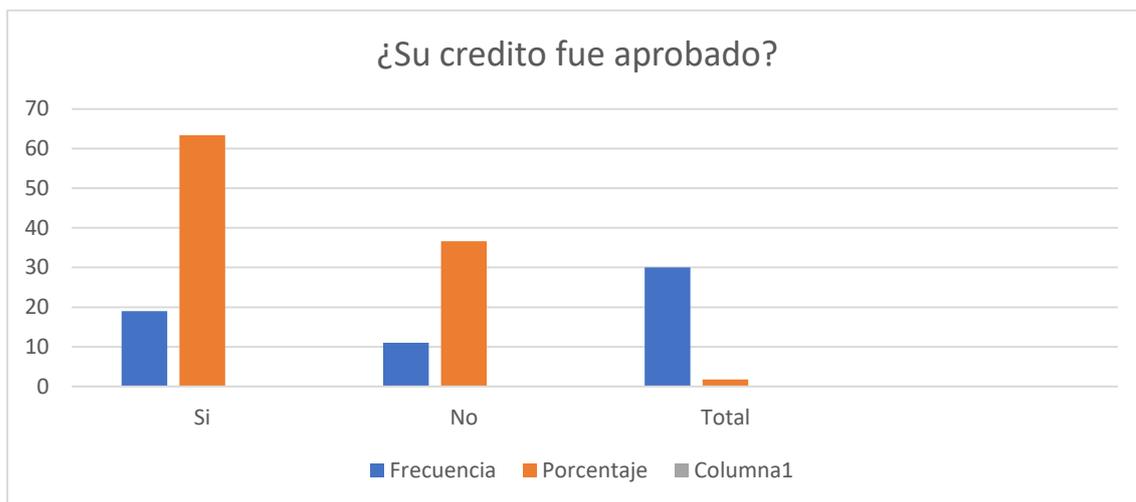


Tabla 7: ¿Su crédito fue aprobado?

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 63.40% si recibieron la aprobación del préstamo solicitado y el 36.6% no recibieron el préstamo solicitado.

Tabla N° 8 El crédito fue suficiente para su empresa

El crédito fue suficiente para su empresa		
Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje %
Si	22	73.3%
No	8	26.7
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.

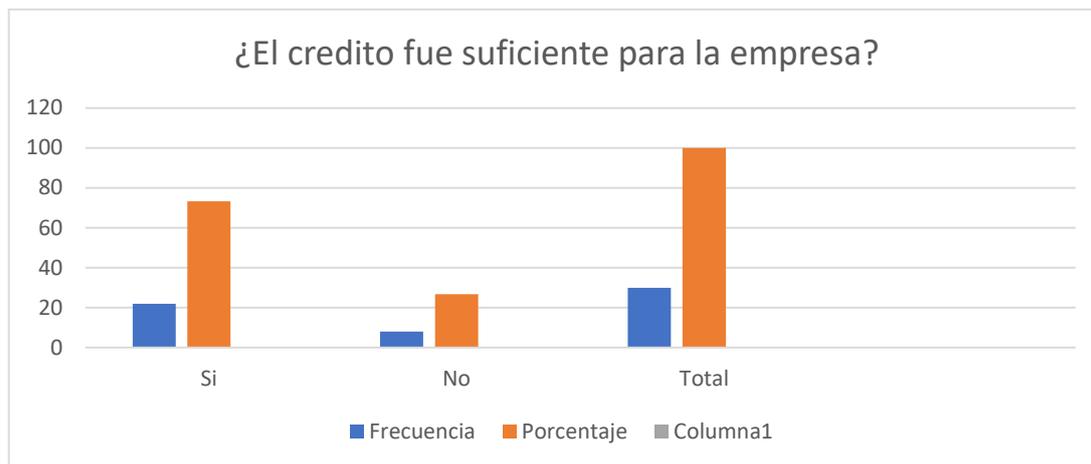


Tabla 8: ¿El crédito fue suficiente para la empresa?

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados para el 73.30% si fue suficiente el préstamo recibido y para el 26.70% no fue suficiente el préstamo recibido.

Tabla N° 9 Si su financiamiento recibido fue suficiente, ¿hubo mejoras en su empresa?

Si su financiamiento recibido fue suficiente, ¿hubo mejoras en su empresa?		
Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje %
Si	21	70%
No	9	30%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.

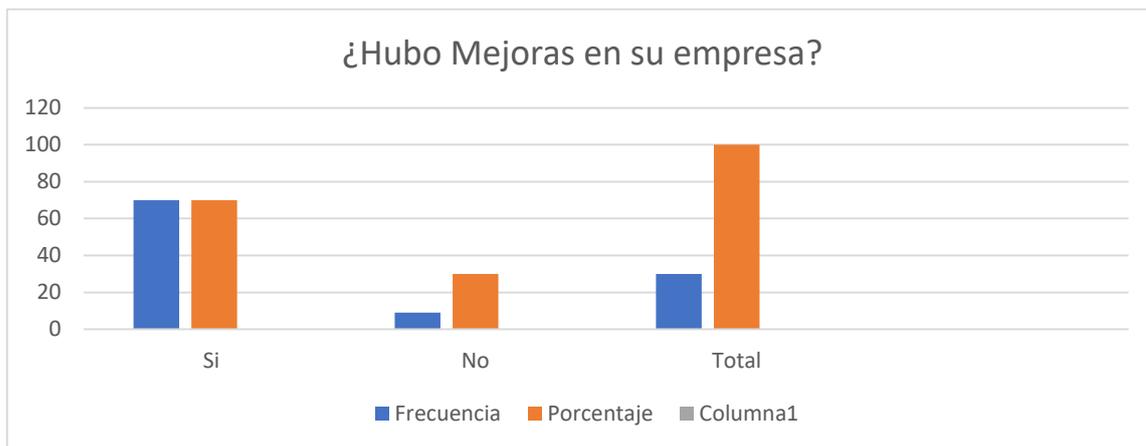


Tabla 9: ¿Hubo mejoras en su empresa?

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 70% manifiesta que sí tuvieron mejoras en su empresa y el 30% manifiesta no tener mejoras en su empresa.

5.1.2. Respecto a las características de la rentabilidad

Tabla N° 10 Crees que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en la actualidad

Creas que su rentabilidad de su empresa ha mejorado en la actualidad		
Rentabilidad en la actualidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	76.6%
No	7	23.4%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.

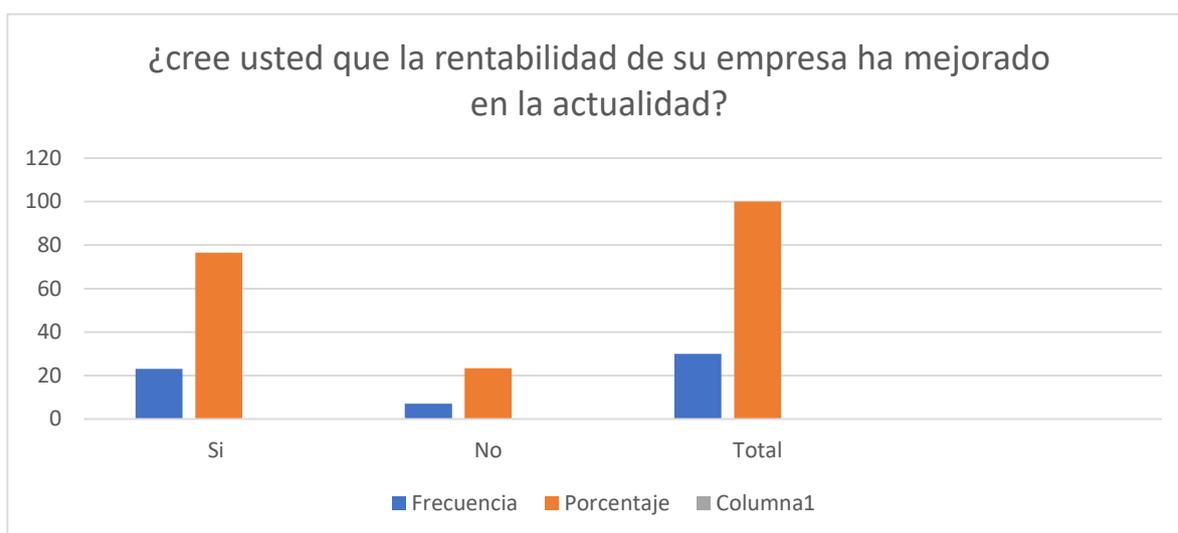


Tabla 10: ¿cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en la actualidad?

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 76.60% si considera un aumento de la rentabilidad de su empresa a la actualidad y el 23.4% no considera aumento alguno en su rentabilidad empresarial.

Tabla N° 11 Crees que su rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento dado

Creas que su rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento dado		
Rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	73.3%
No	8	26.7%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

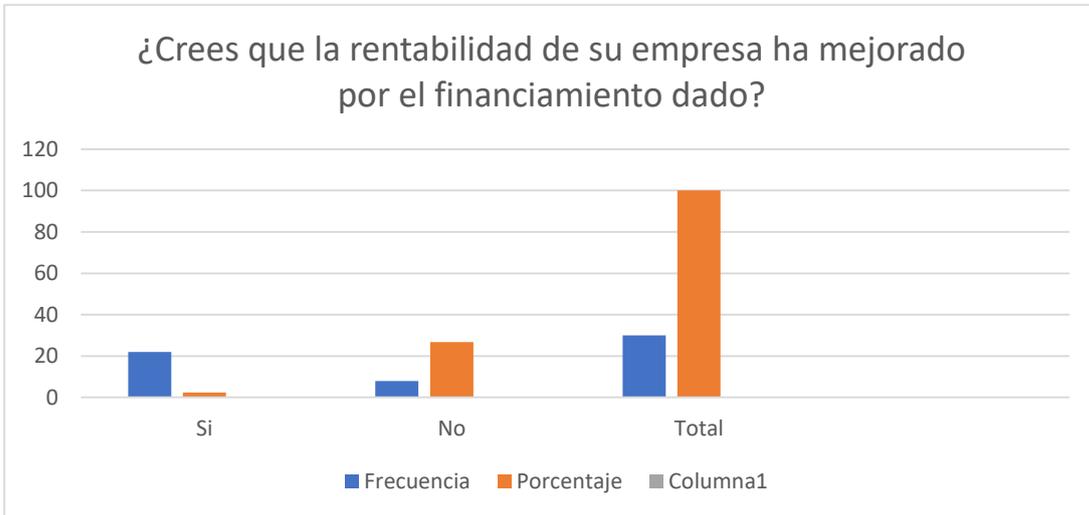


Tabla 11: ¿Crees que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento dado?

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 73.30% si consideran una mejora con el financiamiento recibido y el 26.70% no consideran mejora con el financiamiento recibido.

Tabla N° 12 Crees que la rentabilidad de tu empresa se ha afecto por el pago de tributos

Creas que la rentabilidad de tu empresa se ha afecto por el pago de tributos		
Rentabilidad por tributos	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	80%
No	6	20%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

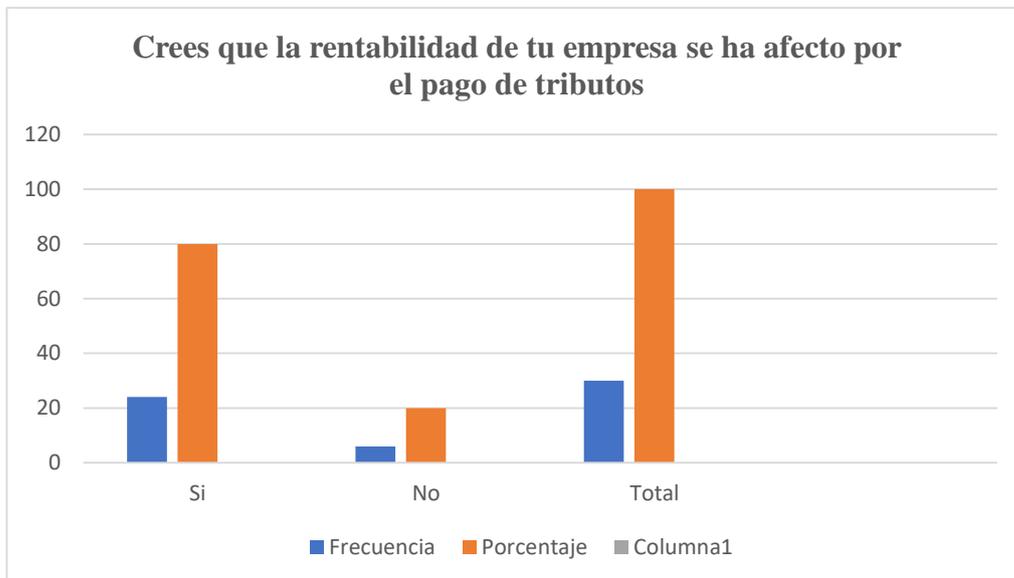


Tabla 12: Crees que la rentabilidad de tu empresa se ha afecto por el pago de tributos

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 80% si considera que la rentabilidad de su empresa se ha visto afectada por el pago de tributos el 20% no considera que le haya afectado el pago de tributos.

Tabla N° 13 Crees que la capacitación de los trabajadores mejora la rentabilidad de tu empresa

Crees que la capacitación de los trabajadores mejora la rentabilidad de tu empresa		
Rentabilidad y capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	56.6%
No	13	43.4%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.

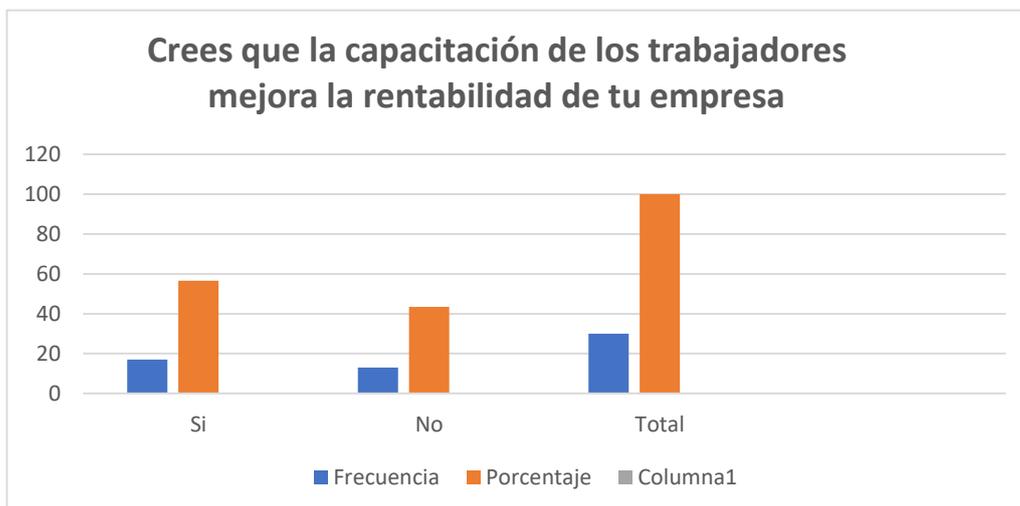


Tabla 13: Crees que la capacitación de los trabajadores mejora la rentabilidad de tu empresa

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 56.6% si considera que la capacitación de los trabajadores mejora la rentabilidad de su empresa 43.4% no considera que la capacitación de los trabajadores mejora la rentabilidad de su empresa.

5.1.3.- Respecto a las características de la capacitación

Tabla N° 14 Recibió alguna capacitación usted para optar con algún crédito

Recibió alguna capacitación usted para optar con algún crédito		
Capacitación para un crédito	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	76.6%
No	7	23.3%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.

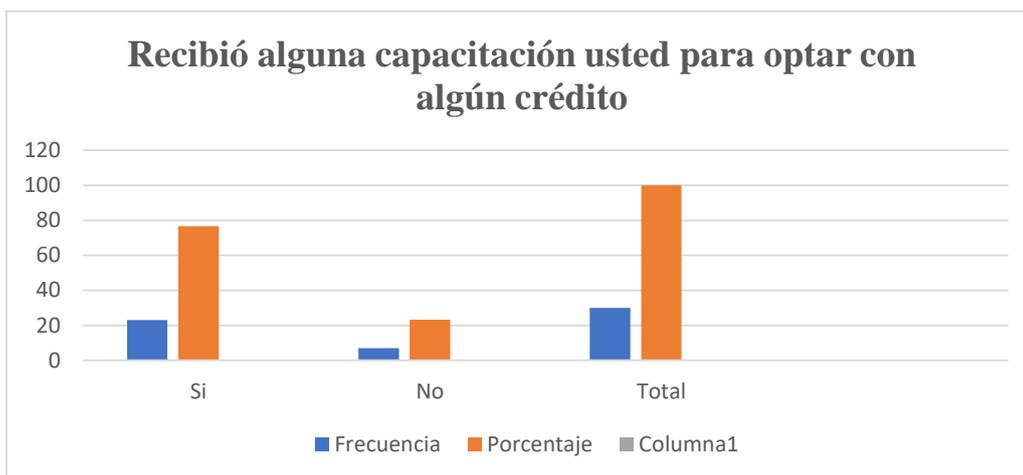


Tabla 14: Recibió alguna capacitación usted para optar con algún crédito

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 76.6% si recibió capacitación para optar algún crédito y el 23.3% no recibió capacitación para optar el crédito.

Tabla N° 15 Cuanta capacitación ha tenido usted este año

Cuanta capacitación ha tenido usted este año		
Capaciones al rubro de servicios	Frecuencia	Porcentaje
Tres	5	16.6%
Cuatro	15	50%
Cinco	2	6.7%
Ninguna	8	26.7%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

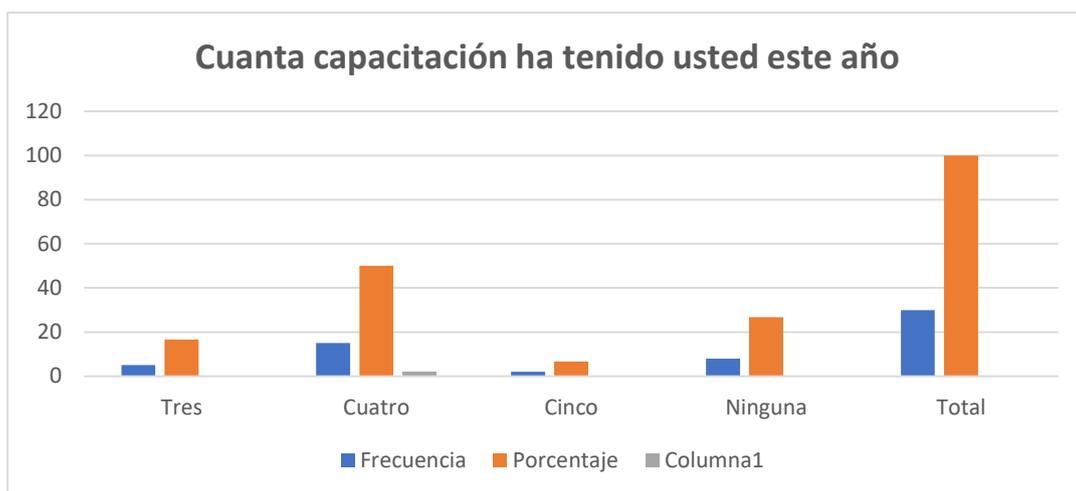


Tabla 15: Cuanta capacitación ha tenido usted este año

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 16.6% recibió tres capacitaciones durante el año, el 50% recibió cuatro capacitaciones durante el año, el 6.7% recibió cinco capacitaciones durante el año y el 26.7% no recibió capacitación durante el año.

Tabla N° 16 Usted tuvo alguna capacitación ¿En qué tema participo?

Usted tuvo alguna capacitación ¿En qué tema participo?		
Capacitaciones personales	Frecuencia	Porcentaje
Administración de una empresa	20	66.8%
Inversiones de un crédito	5	16.7%
Otros	5	16.5%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

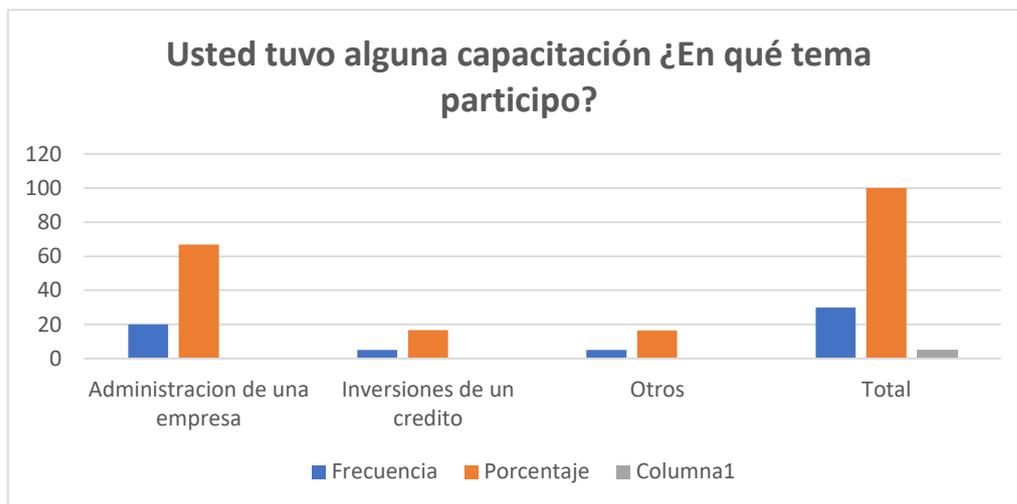


Tabla 16: Usted tuvo alguna capacitación ¿En qué tema participo?

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 66.8% recibió capacitación en administración empresarial, el 16.7% recibió capacitación en inversiones de crédito y el 16.5% recibió capacitación en otros temas.

Tabla N° 17 El personal de la empresa ha tenido alguna capacitación

El personal de la empresa ha tenido alguna capacitación		
Capacitación para los trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio		

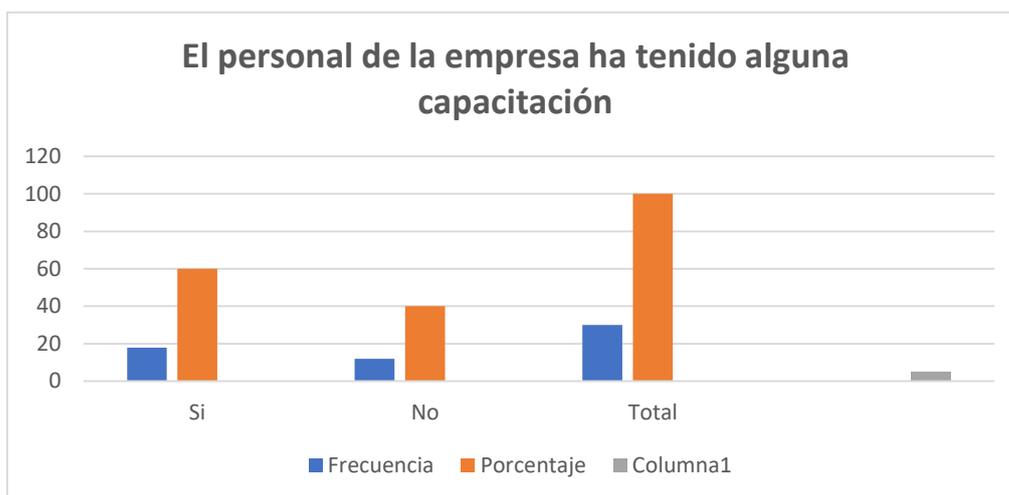


Tabla 17: El personal de la empresa ha tenido alguna capacitación

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 60% capacitó a sus trabajadores y el 40% no capacitó a sus trabajadores.

Tabla N° 18 Cree usted que las capacitaciones son una inversión

Cree usted que las capacitaciones son una inversión		
Inversión de una capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	73.3%
No	8	26.7%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

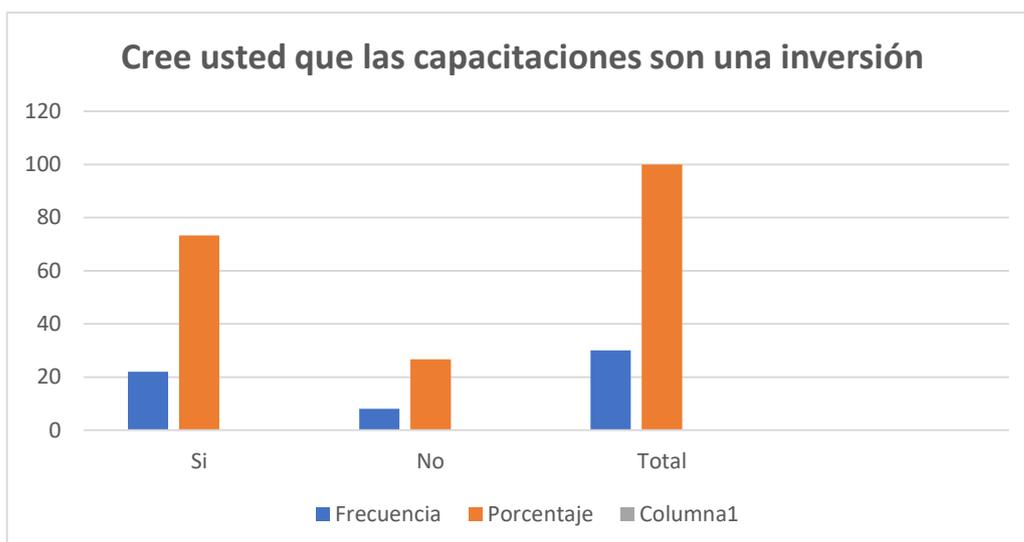


Tabla 18: Cree usted que las capacitaciones son una inversión

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 73.3% cree que la capacitación es una inversión y el 26.7% no cree que la capacitación es una inversión.

Tabla N° 19 Consideras que las capacitaciones del personal son de gran ayuda para la empresa

Consideras que las capacitaciones del personal son de gran ayuda para la empresa		
Capacitaciones para la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	26.7%
No	22	73.3%
Total	30	100%
FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.		

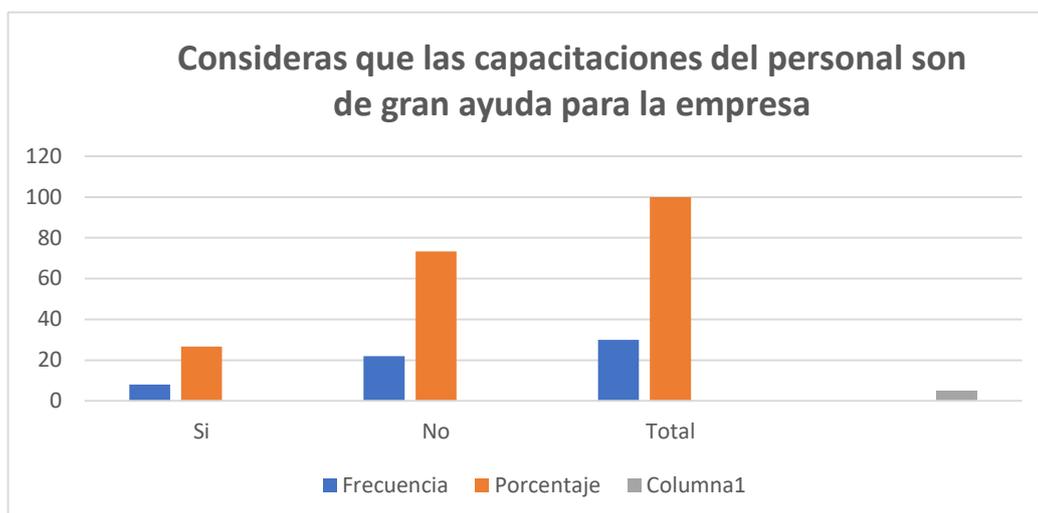


Tabla 19: Consideras que las capacitaciones del personal son de gran ayuda para la empresa.

Interpretación: Según las tablas y gráficos se llegó a la conclusión que, del 100 % de los encuestados el 26.7% cree que la capacitación al personal es una gran ayuda para la empresa y el 73.3% no cree que la capacitación al personal sea de ayuda para la empresa.

5.2. Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto al financiamiento

- El 80% (20) de las micro y pequeñas empresas ha solicitado crédito y el 20% (10) no solicitó crédito. (Ver tabla N° 1).
- El 66.60% (20) de los representantes encuestados llegó a recibir el crédito solicitado y el 33.40% (10) no llegó a recibir el crédito. (Ver tabla N° 2).
- El 66.60% (20) de los representantes encuestados solicitó crédito de más de 5000 nuevos soles, el 16,6% (5) más de 500 nuevos soles, el 10.20% (3) más de 1000 nuevos soles, y el 6,60% (3) más de 3000 nuevos soles. (Ver tabla N° 3).
- El 66.60% (20) de los representantes recibieron crédito de más 3000 nuevos soles y el 33.40% (10) recibieron más de 5000 nuevos soles. (Ver tabla N° 4).

- El 53,30% (16) de los representantes legales solicito su crédito en bancos, el 33.30% (10) solicito su crédito en cajas y el 13.40% (4) solicito su crédito en cooperativas. (Ver tabla N° 5).
- El 60% (18) de los representantes legales pagó más del 7% de interés mensual y el 40% (12) pagó 4% de interés mensual. (Ver tabla N° 6).
- El 63,40% (19) de los representantes legales recibió el crédito solicitado a la entidad y el 36.60% (11) no llego a recibir el crédito solicitado. (Ver tabla N° 7).
- El 73,30% (22) de los representantes legales afirma que el crédito recibido fue suficiente y el 26.70% (8) afirma que el crédito recibido no fue suficiente. (Ver tabla N° 8).
- El 70% (21) de los representantes legales afirma que con el crédito recibido ubo mejoras en la empresa y el 30% (9) afirma que con el crédito recibido no ubo mejoras. (Ver tabla N° 9).

5.1.2. Respecto a la rentabilidad

- El 76.60% (23) de los representantes legales cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en la actualidad y el 23.40% (7) cree que la rentabilidad de su empresa no ha mejorado en la actualidad. (Ver tabla N° 10).
- El 73,30% (22) de los representantes legales cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento dado y el 26.70% cree que la rentabilidad de su empresa no ha mejorado en nada. (Ver tabla N° 11).
- El 80% (24) menciona que la rentabilidad ha mejorado con los tributos que pagó y el 20% (6) menciona que la rentabilidad no ha mejorado con los tributos que pago. (Ver tabla N° 12).
- El 56.60% (17) menciona que la rentabilidad ha mejorado con la capacitación a los trabajadores y el 43.40% (13) menciona que la rentabilidad no ha mejorado con la capacitación a los trabajadores. (Ver tabla N° 13)

5.1.3. Respecto a la capacitación

- El 76.60% (23) de los representantes legales recibió capacitación para optar su crédito y el 23.30% (7) no recibió capacitación alguna. (Ver tabla N° 14).
- El 50% (15) menciona que ha tenido cuatro capacitaciones durante el año, el 26.70% (8) menciona que no ha tenido ninguna capacitación durante el año, el 16.60% menciona que ha tenido tres capacitaciones durante el año y el 6.70% menciona que ha tenido cinco capacitaciones durante el año. (Ver tabla N° 15)
- El 66.80% (20) menciona que ha sido capacitado en “administración empresarial”, el 16.70% menciona que ha sido capacitado en “inversiones crediticias” y el 16.50% menciona que ha sido capacitado en otros temas. (Ver tabla N° 16)
- El 60% (18) menciona que el personal de su empresa ha sido capacitado y el 40% (12) menciona que el personal de su empresa no ha sido capacitado. (Ver tabla N° 17)
- El 73.30% (22) menciona que la capacitación es una inversión y 26.70% (8) menciona que la capacitación no es una inversión. (Ver tabla N° 18)

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto al objetivo específico 01: Detallar las características principales del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el entorno de estudio de manantay 2018

Respecto al financiamiento se concluye que el 66.6% (20) de las micro y pequeñas empresas han sido financiados por entidades bancarias y el 33.33% (10) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades no bancarias, eso indica que más de la mitad de los microempresarios confían en el financiamiento bancario ya que el 66.6% (20) de las microempresas recibió crédito en entidades bancarias y el 66.6% (20) de las microempresas que solicitaron su crédito recibieron el monto que solicitaron que fue mayor a S/ 3,000.00 en préstamo. También se concluye que

el 22.2% (4) de las microempresas invirtió el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, por otro lado hay un menor porcentaje de microempresarios que no recibió el crédito solicitado, debido a que la entidad bancaria no considero accesible su solicitud de préstamo.

6.2 Respecto al objetivo específico 02: Detallar las características principales de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el entorno de estudio de manantay 2018

Respecto a la capacitación el 76.6% (23) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previa al crédito, ya que la entidad bancaria a la que acudieron tienen ese beneficio para sus clientes, el 50% (15) de las micro y pequeñas empresas recibieron 4 capacitaciones durante el año, los cuales fueron temas como atención al cliente, como llevar las cuentas, entre otros, el 66.8% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en Administración de una empresa, siendo de mucha ayuda a la hora de llevar las riendas de su negocio, el 60% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, y con la capacitación recibida los trabajadores desarrollaron con mayor efectividad su trabajo, de eso modo los clientes se sintieron satisfechos con la atención brindada en su negocio, obteniendo más ventas y mayor rentabilidad.

6.3 Respecto al objetivo específico 03: Detallar las características principales de la Rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro distribución de cerveza, en el entorno de estudio de manantay 2018

Respecto a la rentabilidad se concluye que el 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas consideran que el financiamiento mejora la rentabilidad, ya que a mayor inversión mayor oportunidad de ampliar el negocio y cubrir la necesidad de más clientes, por otro lado, el 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad, eso ya que si el personal esa capacitado podrá

resolver dudas en los clientes y estos a su vez confiaran en el criterio de los trabajadores del negocio, mejorando así la atención a los clientes y con ello mayor afluencia para el negocio; el 76.6% (23) de las micro y pequeñas empresas aseguran que su rentabilidad mejoro en los últimos años y el 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas aseguran que su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

Bibliografía

- Aranda, R. S. (2008). PRINCIPIOS ETICOS Y DE CALIDAD: BUENAS PRACTICAS EN LA ORGANIZACION DEL CONOCIMIENTO. *BIBLIOS*, 1-15.
- Barrera Barrera, R. L. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE ARTÍCULO DE BISUTERIA DEL DISTRITO DE HUARAZ, 2017*. Huaraz: Repositorio Uladech.
- Briceño, P. L. (2009). *Finanzas y Financiamiento*. EE.UU.: Nathan Associate Inc, 2009.
- Bustos. (2013). *Fuentes de Financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas empresas*.
- Cochachin Sanchez, C. A. (2019). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO, TRANSPORTES DE HUARAZ, 2018*. Huaraz.
- Drimer, R. L. (2008). *Teoria del Financiamiento: Evaluacion y Aportes*. Buenos Aires: Programa de Doctorado .
- EcuRed. (s.f.). *Wikipedia*. Obtenido de Wikipedia: <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Ferrero, C. (2011). *Apoyando a las Pymes. Politicas de fomento en america latina*. Santiago de Chile : Copyright Naciones Unidas .
- Ferreyros. (2011). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro utiles de oficina, del distrito de calleria - provincia de coronel portillo, periodo 2009 - 2010*. Pucallpa: Repositorio Uladech.
- Francia, A. O. (2017). *El Impacto de la Capacitación*. Mexico: Editorial Digital UNID.
- Garcia Fasabi, C. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018*. Pucallpa.
- Gomero Gonzales, N. A. (2006). *Determinacion del riesgo por operaciones de credito en el sector de las mypes en el Perú*. Lima: Revista UNMSM.
- Gore, E. (2001). *La Capacitacion Laboral y la Construccin del Conocimiento en las Organizaciones*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Economicas.
- Levy, N. (Julio 2017). *Financiamiento, Financiarización y Problemas del Desarrollo*. *Academia Mexicana de la Economia Mexicana*.
- Lobo Shuña, L. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018"*. Pucallpa.
- Mares. (2017). *Las micro y Pequeñas Empresas en el Perú*. Lima: ECB Ediciones.
- Mascareñas. (2004). *La estructura del financiamiento*.

- Quispe Hanco, H. W. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado san José de la ciudad de Juliaca 2017*. Juliaca.
- Rezepka, H. M. (1997). *Formación Humana y Capacitación*. Santiago: Dolmen Ediciones S.A.
- Sanchez Barraza, B. J. (2006). *Las Mypes en Perú, su importancia y propuesta tributaria*. Lima: Revista UNMSM - Quipukamayoc.
- Schreiner, J. L. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: algunas líneas de acción*. Washington D.C: Fundes.
- Vela. (2007). *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*.
- Zevallos Ruiz, Z. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018*. Pucallpa.

Anexos

Anexo 1 Cronograma

**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las
MYPES del sector servicio-rubro distribución de cerveza del distrito de
manantay, periodo 2018**

N° Actividad	Inicio	Final	Marzo				Abril				Mayo				Junio			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Socialization del spa	08/03/2021	14/03/2021		x														
Formular el cronograma de trabajo	15/03/2021	21/03/2021			x													
Revisión de los elementos desarrollados en las asignaturas de taller de Investigación precedentes.	22/03/2021	28/03/2021				x												

contiene el informe final.																		
Levanta las observaciones del informe final.	17/05/2021	23/05/2021																
Levanta las observaciones del informe final de acuerdo a las indicaciones.	23/05/2021	30/05/2021																
Continúa con la sustentación del informe final.	31/05/2021	06/06/2021																
Levanta las observaciones del informe final de acuerdo a las indicaciones.	07/06/2021	13/06/2021																
Sustentación	14/06/2021	20/06/2021																

Anexo 2

PRESUPUESTO

LOCALIDAD: Manantay - Ucayali

Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Bienes de consumo:			
✓ Lápiz	10 Und.	0.50	5.00
✓ Fólder y fastener	10 Und.	1.00	10.00
✓ Papel bond de 75 gr. T/A-4	04 Millar	24.00	96.00
✓ Cuadernillo	01 Und.	3.50	3.50
✓ Borrador	01 Und.	1.00	1.00
Total bienes de consumo			115.50
Servicios:			
✓ Pasajes			100.00
✓ Impresiones	580 Und.	0.50	290.00
✓ Copias	360 Und.	0.10	36.00
✓ Anillado	04 Und.	3.00	12.00
✓ Internet	3 meses	70.00	210.00
Total Servicios			648.00
Total General			763.50



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Instrumentos de Recolección (encuesta)

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro
y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **“Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro – distribución de cerveza en el distrito de manantay periodo 2018”**.

La información que usted nos proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a): Fecha:/...../2019

Razón Social.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

- Masculino (.....) Femenino (.....)

1.3 Grado de instrucción:

- Secundaria Completa (.....) -Superior universitaria completa (.....)

- Superior universitaria incompleta (.....) -Superior no universitaria Completa (.....)

1.4 Estado civil

- Soltero (.....) - Casado (.....) - Conviviente (.....) - Divorciado (.....)
- Otros (.....)”

1.5 Profesión (.....) - Ocupación (.....)

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

2.1 ¿Cuánto tiempo lleva en funcionamiento su negocio?

- Un año 5 (.....) -Dos años 10 (.....) -Tres años 20 (.....) -Más de tres (.....)

2.2 Formalidad de la MYPE:

- Formal (.....) - Informal (.....)

2.3 Número de trabajadores

2.4 Motivos de formación de la MYPE:

- Obtener ganancias (.....) - Subsistencia (.....) - Otros (.....)

III. FINANCIAMIENTO

Describir las fuentes del financiamiento de las MYPES del sector servicio rubro distribución de cerveza en el distrito de manantay, 2018.

3.1 ¿Cree usted que a través del financiamiento que se brinda a las empresas exista la posibilidad de mantener una economía estable?

- SI (.....) - NO (.....)

3.2 ¿Considera usted que los préstamos bancarios son la mejor alternativa de financiamiento?

- SI (.....) - NO (.....)

3.3 ¿Ha solicitado crédito financiero?

- SI (.....) -NO (.....)

3.4 El crédito solicitado fue:

- Corto plazo (menor o igual a un año) (.....) -Largo plazo (mayor a un año) (.....)

3.5 El crédito solicitado fue para:

- Inicio (.....) - Ampliación (.....) - Refinanciamiento (.....)

3.6 Entidad a la que solicito el crédito

- Bancaria (.....) - No bancaria (.....) - Terceros (.....)

3.7 Se le entrego el monto solicitado

- SI (.....) -NO (.....)

3.8 Cree usted que una de las principales desventajas para adquirir un crédito financiero son las tasas de interés elevado?

- SI (.....) - NO (.....)

3.9 ¿Cree usted que los requisitos serían los principales obstáculos, para que una entidad financiera le otorgue un crédito?

- SI (.....) - NO (.....)

3.10 Cree usted que un crédito financiero permite obtener mayor capacidad de desarrollo para su negocio?

- SI (.....) - NO (.....)

IV. DE LA CAPACITACION A LAS MYPES

4.1 Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

- SI (.....) -NO (.....)

4.2 Cuantos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años

- Uno (.....) Dos (.....) Tres (.....) Otros (.....)

4.3 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

- SI (.....) - NO (.....)

4.4 Mencione que cantidad de cursos

- Uno (.....) - Dos (.....) - Tres (.....) - Mas (.....)

4.5 En que años usted recibió más capacitaciones

- 2016 (.....) - 2017 (.....)

