

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO  
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO  
RUBRO COMPRA Y VENTA DE COMBUSTIBLE EN EL  
DISTRITO DE MANANTAY, 2018**

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

AUTOR

**SARAVIA MOYA, XENA PATRICIA  
ORCID:0000-0002-4605-5213**

ASESORA

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

**PUCALLPA – PERÚ**

**2021**

**1. Título de la Tesis:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018

## **2. Equipo de Trabajo.**

**AUTORA:**

Xena Patricia Saravia Moya

Código Orcid: 0000-0002-4605-5213

Universidad católica los Ángeles de Chimbote, estudiante de Pregrado Pucallpa – Perú

**ASESOR:**

Mgtr. Manrique Plácido Juana Maribel

Código Orcid N° 0000-0002-6880-1141

Universidad católica los Ángeles de Chimbote Facultad de Ciencias Contables  
Financiera y Administrativa, Escuela de Contabilidad, Pucallpa – Perú

## **JURADO**

Silvia Virginia Montoya Torres

Orcid n° 0000-0003-0781-3170

López Souza José Luis Alberto

Orcid n° 0000-0002-0720-0756

Ramírez Vilca Ruselli Fernando

Orcid n° 0000-0002-8602-3312

Mgtr. Manrique Plácido Juana Maribel

Orcid n° 0000-0002-6880-1141

### 3. Hoja de firma del jurado y asesor

.....  
SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES  
(PRESIDENTE)  
CÓDIGO ORCID N° 0000-0003-0781-3170

.....  
LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO  
(MIEMBRO)  
CODIGO ORCID N° 0000-0002-8602-3312

.....  
RAMÍREZ VILCA RUSELLI FERNANDO  
(MIEMBRO)  
CÓDIGO ORCID N° 0000-0003-0621-4336

.....  
MANRIQUE PLÁCIDO JUANA MARIBEL  
(ASESOR)  
CÓDIGO ORCID N° 0000-0002-6880-1141

#### **4. Hoja de Agradecimiento y/o Dedicatoria**

### **AGRADECIMIENTO**

En primera instancia doy gracias a Dios, por las bendiciones que nos da día a día y su inmenso amor al prójimo y por enseñarnos a ser solidario con nuestro prójimo.

A todas las personas las personas que estuvieron a mi lado apoyándome en el desarrollo de mi proyecto de investigación, dándome ánimos y fuerza.

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis padres que gracias a sus esfuerzos que cada día hacen para poder lograr mis objetivos como estudiante, su apoyo y aconsejándome para hacer de mí una mejor persona, por ser la fuente de inspiración y motivación para superarme cada día más, ya que ellos son mi motor y motivo para seguir con mis metas planteadas.

## **5. Resumen y abstract**

### **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general lo siguiente: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018. La investigación fue de diseño no experimental, para el recojo de información se utilizó fichas bibliográficas y un cuestionario pertinente de preguntas cerradas aplicado a los administradores o encargados de las Micros y Pequeñas Empresas del caso a través de la técnica de entrevista; obteniendo los siguientes resultado: En cuanto al tema del financiamiento cada Mypes tiene su financia de acuerdo a su productividad, nos dio como resultado que la mayoría tienen un 82.1% con financiamiento de terceros y la otra parte 17.9% tienen un financiamiento propio, lo que conlleva que cada empresa no tiene un respaldo económico propio (Ver Tabla 8); En cuanto a las capacitaciones de las Mypes sobre si recibieron capacitación por parte de la entidad financiera al momento de recibir el crédito dio como resultado que el 57.14% respondieron que no recibieron capacitación y el 25% respondieron que sí, la cual nos demuestra que la mayor parte de las entidades solo quieren otorgar mas no capacitar al cliente. (Ver Tabla 16), En cuanto a la rentabilidad de las Mypes sobre si percibe que la rentabilidad a mejorado en los últimos años dando como resultado que el 100% respondieron que si mejora su rentabilidad en los dos últimos años. (Ver Tabla 24) La Universidad está aplicando el modelo didáctico ULADECH CATOLICA donde los docentes ponen mayor importancia a la dimensión formativa como esencia fundamental de la universidad, donde imparten los conocimientos como las competencias y capacidades: el pensamiento, la reflexión crítica y de acción; asimismo las metodologías activas .

Palabras claves: Caracterización, Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, Mypes

### **ABSTRACT**

The present research work has the following general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector, buying and selling fuel in the district of Manantay, 2018. The research was Non-experimental design, bibliographic records and a pertinent questionnaire of closed questions applied to the administrators or managers of the Micro and Small Enterprises of the case were used to collect information through the interview technique; obtaining the following results: Regarding the issue of financing, each MSM has its financing according to its productivity, the result was that most have 82.1% with third-party financing and the other 17.9% have their own financing, which it implies that each company does not have its own financial backing (See Table 8); Regarding the training of MSEs on whether they received training from the financial institution at the time of receiving the loan, it resulted that 57.14% answered that they did not receive training and 25% answered that they did, which shows us that the Most of the entities only want to grant but not train the client. (See Table 16), Regarding the profitability of MSEs, on whether they perceive that profitability has improved in recent years, resulting in 100% of them answering that their profitability improves in the last two years. (See Table 24) The University is applying the ULADECH CATOLICA didactic model where teachers place greater importance on the formative dimension as a fundamental essence of the university, where they impart knowledge such as skills and abilities: thinking, critical reflection and action ; also active methodologies”.

Keywords: Characterization, Financing, Training, Profitability, Mypes.



INDICE	Pág
1. Título de la Tesis: .....	i
2. Equipo de Trabajo. ....	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor .....	iii
4. Hoja de Agradecimiento y/o Dedicatoria .....	iv
5. Resumen y abstract.....	vi
I. Introducción.....	14
II. Revisión de literatura.....	17
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	17
2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN .....	23
2.2.1. Las Mypes.....	23
2.2.2. Definición del financiamiento .....	25
2.2.3. Definición de capacitación .....	27
2.2.4. Definición de rentabilidad .....	28
III. Hipótesis .....	30
IV. Metodología.....	30
4.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	30
4.1.1. No experimental .....	30
4.1.2. Transversal.....	31
4.1.3. Descriptivo .....	31
4.1.4. Retrospectivo .....	31
4.1.5. Población .....	31

4.1.6. Muestra .....	31
4.2. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE .....	33
4.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	37
4.3.1. Técnicas .....	37
4.3.2. Instrumentos .....	37
4.4. PLAN DE ANÁLISIS .....	38
4.5. MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	39
V. Resultados.....	43
5.1 RESPECTO A LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES .....	43
5.2 RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES .....	47
5.3 RESPECTO A LAS CAPACITACIONES DE LAS MYPES .....	55
5.4 RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES .....	63
5.2. ANÁLISIS DE RESULTADO .....	66
VI. Conclusiones.....	70
VII. Aspectos complementarios .....	73
VIII. Referencias bibliográficas .....	75

<b>GRAFICOS</b>	<b>Pág.</b>
Gráfico 1: ¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro?.....	43
Gráfico 2: La MYPE es formal.....	44
Gráfico 3: ¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa? .....	45
Gráfico 4: ¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla? .....	46
Gráfico 5: ¿Cómo financia su actividad productiva? .....	47
Gráfico 6: Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento? .....	48
Gráfico 7: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito? .....	49
Gráfico 8: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó? .....	50
Gráfico 9: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?.....	51
Gráfico 10: ¿El crédito recibido fue? .....	52
Gráfico 11: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	53
Gráfico 12: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo? .....	54
Gráfico 13: ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito? .....	55
Gráfico 14: ¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?.....	56
Gráfico 15: ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan? .....	57
Gráfico 16: ¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años?.....	58
Gráfico 17: ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?.	59
Gráfico 18: ¿Considera la capacitación como una inversión?.....	60
Gráfico 19: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa? .....	61
Gráfico 20: ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa? .....	62

Gráfico 21: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?.....	63
Gráfico 22: ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa? .....	64
Gráfico 23: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?.....	65

<b>TABLAS</b>	<b>Pág.</b>
Tabla 1: ¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro? .....	43
Tabla 2: La MYPE es formal.....	44
Tabla 3: ¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa? .....	45
Tabla 4: ¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?.....	46
Tabla 5: ¿Cómo financia su actividad productiva? .....	47
Tabla 6: Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento? .....	48
Tabla 7: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito? .....	49
Tabla 8: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó? .....	50
Tabla 9: ¿Le otorgaron el crédito solicitado? .....	51
Tabla 10: ¿El crédito recibido fue?.....	52
Tabla 11: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado? .....	53
Tabla 12 : ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?.....	54
Tabla 13: ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?.....	55
Tabla 14: ¿Cuantas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años? .....	56
Tabla 15: ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan? .....	57
Tabla 16: ¿Cuantas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años? .....	58
Tabla 17: ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?....	59
Tabla 18: ¿Considera la capacitación como una inversión?.....	60
Tabla 19: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa? .....	61
Tabla 20: ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa? .....	62

Tabla 21: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?.....	63
Tabla 22: ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa? .....	64
Tabla 23: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?.....	65

## **I. Introducción**

En la actualidad en nuestro país, hay formas de hacer un negocio (comercio) han cambiado mucho en los últimos años con la ayuda de la tecnología (internet, celular, páginas de internet) en tanto es decir que con la ayuda del inter y toda la tecnología uno tiene más acceso a comprar cualquier tipo de producto ya sea a nivel local, nacional e internacional .

Las Mypes tiene un alcance muy amplio en el sector servicio de ventas de combustible dentro de la localidad de Pucallpa, que constituye el desarrollo del proceso eficaz para generar empleos e ingresos. Las Mypes tienen como enfoque muy alto en los empleos creados, cuyo objetivo es solucionar los problemas de desigualdad laboral, pobreza micro y macro región .

El desarrollo del proyecto es describir el procedimiento de los créditos solicitados por las pequeñas y medianas empresas, que están en el proceso de adquirir un financiamiento para mejorar la calidad del servicio e incrementar de manera proporcional la productividad de las operaciones y futuras operaciones, con la ayuda del crédito financiado .

Según (Junior, 2019), nos dice que: La Evolución de las MYPES en el Perú actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado (más del 70% de peruanos trabajan en una MYPE), además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las MYPE) .

Dado que el financiamiento es un factor muy importante, para el desarrollo de las pequeñas y medias empresas :

El financiamiento, se efectúa frecuentemente mediante crédito de proveedores. El problema reside en primer lugar en obtener un crédito y en segundo lugar en conseguirlo con plazos e intereses favorables. (GOMEZ, 2015)

En el distrito de Manantay de la ciudad de Ucayali, hay una creciente de pequeñas y medianas empresas que se crean en el rubro de ventas de combustible, dado que la investigación del proyecto se basa en describir las principales características del financiamiento, rentabilidad y capacitación de las Mypes en el sector servicio del rubro de venta de combustible, por lo que estas mismas Mypes puedan obtener un financiamiento y rentabilidad adecuada y debida .

La presente investigación contendrá las partes el planteamiento del problema, los objetivos generales y específicos, la revisión de la literatura que incluirá los antecedentes de la investigación y el marco teórico, las hipótesis de la investigación; la metodología de la investigación donde se indicará el tipo de investigación, nivel de investigación, población y muestra, operacionalización de las variables, matriz de consistencia, resultados, conclusiones, recomendaciones y anexos .

Por lo mencionado anteriormente sobre la investigación que va realizar de acuerdo al problema siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018 ?

Para dar la solución al problema plateado, se propuso los siguientes objetivos general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018 .

Para poder alcanzar el objetivo general, se propuso los objetos específicos que son los siguientes :



1. Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018 .
2. Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018 .
3. Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018 .
4. Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018 .

Esta investigación consta en fomentar a través de las normativas legales vigentes, sobre el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas dedicadas al rubro venta de combustibles del sector servicio y de esta forma mejorar la rentabilidad empresarial, de acuerdo al financiamiento y la capacitación de las Mypes. El método de investigación que se aplicará será cualitativo, descriptivo. La población estará conformada por 30 empresarios del rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay y la muestra estará conformada por 28 empresas que laboran en la compra y venta de combustible del distrito de Manantay. (15 Administrativos, 13 trabajadores, se realizará la encuesta y entrevista de manera aleatoria simple. Asimismo, la justificación de la investigación se realizó en el distrito de Manantay porque hay un incremento regular de empresas que están en el rubro de compra y venta de combustible .

## **II. Revisión de literatura**

Para el desarrollo de la investigación titulado : **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE COMBUSTIBLE EN EL DISTRITO DE MANANTAY, 2018** . Se tomará como referencia las investigaciones realizados por autores que sintieron la problemática según su localidad donde se establecían y son los siguientes :

### **2.1 Antecedentes de la investigación**

#### **2.1.1 Internacional**

**(Ramos, 2014)**, en su tesis titulada : **Sistema de costos y la rentabilidad en la microempresa de fabricación de bloques en el sector de la Cangahua Provincia de Cotopaxi**”. Cuyo objetivo general es: “Analizar la relación que tiene el sistema de costos en la rentabilidad de los productos fabricados por la microempresa, con la finalidad de mejorar su información gerencial y el proceso contable, el diseño de la investigación utilizada es: investigación relacional y las conclusiones que se llevó a cabo: Mediante la presente investigación se ha podido evidenciar claramente que el 100% de las microempresas fabricantes de bloques del sector de la Cangahua no poseen un control adecuado de los elementos del costo; y por lo tanto, no existe una distribución correcta al costo de los productos; además, estas microempresas se basan en la competencia para estimar sus costos; El cálculo del Margen Bruto dentro de los índices de rentabilidad es un factor muy importante para la toma de decisiones; ya que, se pueden hacer negocios de manera más eficiente porque se tiene un claro panorama de cuánto se desea obtener de ganancia en una venta. Sin embargo, éstas microempresas no conocen realmente la rentabilidad que sus productos le generan, debido a que simplemente se basan en la experiencia que cada uno de ellos tienen en

el negocio de la fabricación de bloques y por tanto sus productos son vendidos según lo determinado por la competencia y el medio en el que se genera su actividad económica; microempresas necesitan de un sistema de costos acorde a sus necesidades y a su tipo de negocio, con la finalidad de que los propietarios tengan un conocimiento claro del costo de sus productos .

**(Hendrickson, 2011)**, en su tesis titulada: Estudio de factibilidad y evaluación financiera en base a títulos negociables aplicados para la construcción de una estación de servicios . Donde el objetivo general es: Establecer datos relevantes sobre el proyecto a través del análisis de mercado, técnico y financiero a realizar, con la finalidad de facilitar la información a los futuros inversionista ofreciéndole una alternativa de inversión rentable mediante la implementación financiera de títulos valores, el diseño de la investigación que se utilizo es: cualitativa y cuantitativa, llegando a la conclusión: Las encuestas nos permitieron tomar decisiones gerenciales en relación a la apertura de la Estación de servicio con su centro de lubricación, Considerando las encuestas realizadas; los clientes forman una demanda cuantiosa en la necesidad de adquirir combustible, al salir o retornar de sus hogares, Inversionistas dan cuenta que es un sector con gran demanda en productos y servicios; en parte considerando que es una vía en expansión urbana habitacional, actualmente y en futuro, La administración y la puesta en marcha del proyecto por parte del fidecomiso refleja el óptimo manejo de los recursos, de inversión, financiero y humano comprometidos en esta empresa

### **2.1.2 Nacional**

**(GOMEZ, 2015)**, en su tesis titulada: caracterización del financiamiento de las empresas comerciales del Perú. caso: estación de servicio nevado de la ciudad de

Piura en el año 2015 . Cuyo objetivo general de la investigación es: Determinar las principales características del financiamiento de las empresas comerciales del Perú y de la Estación de Servicios Nevado de la ciudad de Piura en el año 2015, la investigación utilizó el Diseño: No experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y cuyas conclusiones que se llevó acabo fueron: Respecto al financiamiento, Estación de Servicios Nevado EIRL financia su capital de trabajo a través de créditos bancarios; Respecto a los factores que limitaron en un inicio la obtención de créditos, fueron la falta de garantías e incapacidad de pago, Respecto a la tasa de interés por el crédito. Estación de Servicios Nevado EIRL financió sus créditos en la banca comercial con tasa del 25% anual, Respecto al monto del préstamo otorgado, Estación de Servicios Nevado EIRL obtuvo financiamiento con montos de S/. 25,000.00 .

**(Ramirez, 2016)**, en su tesis titulada: Proyecto de inversión: Evaluación de factibilidad Económica y Financiera para la instalación de GLP para uso automotor en la estación de servicio de venta de Combustibles líquidos-PICORP-ubicada en Lurigancho -Chosica . Cuyo objetivo general de la investigación es: Evaluar la factibilidad Económica y Financiera para la instalación de GLP para uso automotor en la estación de servicio de venta de Combustibles líquidos-PICORP-ubicada en Lurigancho –Chosica, la investigación utilizó el Diseño: cuantitativa y cuyas conclusiones que se llevó acabo fueron: Según el proyecto de inversión se ha determinado, que para ingresar al mercado con un precio competitivo en la comercialización de GLP en Estación de Servicio deberá tener un margen comercial de 40%; El establecimiento estarán equipadas con las medidas de seguridad, señalización y zonas de seguridad para afrontar satisfactoriamente cualquier emergencia, Y la relación beneficio costos (B/C) es mayor a 1, por ende además de

recuperar la inversión y haber cubierto la tasa de rendimiento se obtuvo una ganancia extra, un excedente en dinero después de cierto tiempo del funcionamiento; Al respecto al punto de equilibrio se requiere vender más 158,175 litros de GLP, situación que genera para no generar pérdidas .

**(SILVERA GOYZUETA, 2014)**, en su tesis titulada: la influencia de la gestión financiera en las Mypes comerciales del distrito de surquillo en el año 2014 . Cuyo objetivo general de la investigación es: Conocer si Gestión Financiera tiene relación con el desarrollo de las Mypes comerciales del distrito de Surquillo, 2014. La investigación utilizó el Diseño: No experimental, transversal, Descriptiva y las conclusiones que llevo a cabo son: Existe una relación directa y significativa entre la gestión financiera y desarrollo de Mypes de Surquillo, 2014; Existe una relación directa y significativa entre el riesgo crediticio y la competitividad de Mypes de Surquillo, 2014; Existe una relación directa y significativa entre la rentabilidad y la formalización de Mypes de Surquillo, 2014; Existe una relación directa y significativa entre la inversión bancaria y la efectividad de Mypes de Surquillo, 2014; Existe una relación directa y significativa entre el presupuesto y la productividad de Mypes de Surquillo, 2014 .

**(Flores-castillo, 2013)**, en su tesis titulada: Mecanismo En El Control Combustible en la zona de frontera de Perú Ecuador . Cuyo objetivo general de la investigación es: Determinar el diseño de un mecanismo de control de combustibles en la zona de frontera Perú Ecuador. La investigación utilizó el Diseño: descriptiva y las conclusiones que llevo a cabo son: Se pudo evidenciar que el subsidio de combustible sin un control adecuado para su distribución y comercialización es la fuente que origina el desabastecimiento de combustible en la zona de frontera del Perú Ecuador,

El actual Sistema de Distribución no cuenta específicamente con un control o monitoreo interno que permita restringir el volumen de consumo por cada usuario y así evitar el contrabando, Las alternativas propuestas por el Estado con el afán de combatir el contrabando y desabastecimiento del combustible aún no han logrado su propósito. Sin embargo se pudo evidenciar que el Estado está dispuesto a erradicar este problema y por lo tanto está abierto a recibir cualquier alternativa favorable para esta situación, El proyecto es económicamente sustentable ya que al implantar el sistema; el estado de Ecuador evitaría las fugas por contrabando las cuales causan inminentes pérdidas económicas para el mismo y estaría ahorrándose mucho más dinero que el de la inversión para el sistema, debemos tener en cuenta también que nuestro combustible es subsidiado .

**(Mario Chiroque Loli, Carlos Antonio Calderón Domínguez, 2020),** en su tesis titulada: plan estratégico de una empresa comercializadora de combustible 2016-2020 .Cuyo objetivo general es: “Identificar las oportunidades de crecimiento y los posibles desarrollos de mercado o de productos, analizando la demanda y segmentación del consumidor y el diseño de la investigación utilizada es: descriptiva y las conclusiones que dedujeron son: Con el cumplimiento del plan estratégico, se podrá reducir la dependencia hacia Repsol del 71,1% al 47,2% de los ingresos; El desarrollo de la estrategia de penetración de mercado en el canal flotas a través la afiliación de estaciones de servicios de propiedad de terceros permitirá ampliar la red a nivel nacional; asimismo, reducirá la dependencia directa del canal flotas hacia Repsol por contar con un número mayor de estaciones terceras; El desarrollo de mercado a través del canal cisternas permitirá autonomía de compra hacia cualquier mayorista de combustible, los S/ 100 millones de soles en compras proyectos al 2020 en este canal servirá como herramienta para renegociar la ampliación del contrato de

operador de Repsol en sus estaciones; Para lograr la penetración y el desarrollo de mercado de ambos canales, es necesario cumplir con el plan de capacitación y profesionalización de los colaboradores establecido en el plan de recursos humanos .

### **2.1.3 Local**

**(Junior, 2019)**, en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de combustible del distrito de callería, 2015 , cuyo objetivos general de la investigación es: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro –compra/venta de combustible de callería, 2015, el diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo y cuyas conclusiones que se llevó acabo fueron: Los 69% de los representantes legales de las MYPE encuestadas tienen estudios de instrucción superior, el 88% de las MYPE encuestadas tienen entre de 6 a 26 años operando en el rubro de compra-venta de combustible. El 100% de las MYPE encuestadas recurren al financiamiento de terceros, al tipo de sistema bancario, al mismo tiempo el 88 %de las Mypes afirman que les otorgo mayores facilidades de crédito .

**(ROMERO, 2018)**, en sus tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercial, Estaciones De Servicio De Venta De Combustibles Del Cercado De La Provincia De Satipo, Año 2017. Cuyo objetivo general de la investigación es: Determinar que fuentes de financiamiento a las que acuden las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017 y su impacto en la rentabilidad; el diseño que se utilizó es no experimental, descriptiva y correlacional y cuyas conclusiones que se llevó acabo fueron: Son constituidas y

dirigidas por propietarios jóvenes-adultos en el rango de edad de 29 a 39 años (83%). Sexo masculino e instrucción técnica, en su mayoría (66%); El 66% de las mypes se encuentran en el rubro de siete años a más. 100% formalizadas y con personal 100% en planillas; Los propietarios en su mayoría recurren al financiamiento de terceros (83%) y prefieren las entidades bancarias; Los destinos principales de los recursos obtenidos son: mejora de infraestructura (50%) y capital de trabajo (33%); en general, si obtuvieron rentabilidad en los últimos dos años (83.3%), indicando que el financiamiento oportuno favorece la rentabilidad del negocio .

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Las Mypes**

(Junior, 2019), cita a Silupe G. (2011) En su libro Fortalecer para crecer: Casos de éxito del programa Mype y expone: En el contexto peruano, las micro y pequeñas empresas (mypes) se definen como unidades económicas constituidas por personas naturales o jurídicas que tienen una actividad legal y cumplen con su obligación fiscal, es decir, están inscritas en el RUC y se acogen a alguna de las modalidades de pago de tributos por ingresos derivados de rentas de tercera categoría correspondientes a negocios de personas naturales y jurídicas . .

Según (FLORES, 2017), en una de sus postulaciones sobre las empresas nos dice: A lo largo del tiempo las organizaciones de todo tipo han evolucionado de acuerdo a las demandas de su entorno, en especial la empresa, como entidad, que sirve a las necesidades de consumo. Las cuales se han adaptado a los cambios constantes del entorno, que exigen de ella, a su vez, cambios (innovación) para sus productos y servicios, así como de su comportamiento como una entidad social .



Según (Ramirez, 2016), en una de sus postulaciones nos dice sobre el crecimiento de la empresa: Para que la empresa posea planes de expansión se requiere que la participación del mercado se encuentre por encima del 5% en el mercado local, en ese sentido los planes serían los siguientes :

Usando la proporción de los residentes en el distrito de Lurigancho - Chosica: Según Información del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2015) la población de residentes es de 218,976 habitantes. La proporción de 2.18%, por lo tanto, según los cálculos anteriores el mercado potencial de la población sería de 8,777 clientes/ usuarios (la proporción de vehículos se mantiene en función a la población  $(402,629 * 2.18\%)$  .

Según (SILVERA GOYZUETA, 2014), cita Magaly Benilla (2014), sobre su postulación sobre las Mypes refiere “una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener una ganancia .

Según (SILVERA GOYZUETA, 2014), en su postulación sobre la productividad de las Mypes: La productividad es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema. En realidad, la productividad debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida .

**Micro empresa:** Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 10 personas. Con niveles de ventas anuales en un

monto máximo de 150 UIT. Se aplicará inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores . (Junior, 2019) pag.28 .

**Pequeña empresa:** Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 100 personas. O un total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas)”(Junior, 2019) pag.28 .

### **2.2.2. Definición del financiamiento**

Según (Junior, 2019), nos dice que el Financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse .

Existen diferentes fuentes de financiamiento:

- Ahorros personales
- Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas.
- Bancos y uniones de crédito.
- Inversionistas de riesgo.
- Empresas de capital de inversión

Según (FLORES, 2017), nos dice que el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado .

Según (SILVERA GOYZUETA, 2014), refiere que las finanzas Son todas aquellas actividades relacionadas con el intercambio y manejo de capital. Las finanzas son una parte de la economía ya que tienen que ver con las diferentes maneras de administrar dinero en situaciones particulares y específicas. Las finanzas pueden ser divididas en finanzas públicas o privadas dependiendo de quién sea el sujeto que administre el capital: si un individuo particular o si el Estado u otras instituciones públicas .

Para la teoría del financiamiento, según (GOMEZ, 2015), quien cita Modigliani y Miller (1958):

La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento .

Para el financiamiento a largo plazo está compuesto por 3 tipos las cuales son:

- a) Pagare: son las partes que involucran para devolver el dinero prestado por un periodo de tiempo definido. Este tipo de negocio tiene como parte generar interés elevado del préstamo y surge del depósito a cuenta corriente .
- b) Línea de crédito: Es un dinero que está disponible en el banco por breve tiempo, esto resulta que las entidades que obtienen este tipo de financiamiento tiene que pagar una tasa de interés previamente .

- c) Crédito comercial: utiliza cuentas por pagar por parte de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento de su inventario .
- d) Crédito bancario: su mismo nombre lo dice que viene de los bancos, la venta principal de este tipo de financiamiento es que se ajusta a las necesidades específicas de la empresa que lo solicita y una de las desventajas es que se tiene que pagar tasas de interés pasivas y los bancos mismos resultan ser demasiado estricto .

Las cajas municipales de ahorro, define que Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa . (ROMERO, 2018).

### **2.2.3. Definición de capacitación**

Según (ROMERO, 2018), define qué. Las organizaciones utilizan la capacitación como una de las herramientas usuales para incorporar nuevas conductas y modificar rutinas. Por lo general, consiste en clases dictadas en aula, a la manera escolar, aunque también pueden tomar otras formas como el entrenamiento en el lugar de trabajo o a distancia. Se trata de actividades planeadas que se realizan en las organizaciones para mejorar el desempeño del personal que ocupa algún puesto de trabajo .

Por sí mismo, ROMERO cita a (Werther & Davis, 1991) en la pag.15 menciona que uno del principal desafío de los administradores de recursos humanos es lograr el mejoramiento de las organizaciones de la cual forman parte, haciéndolas más eficientes y más eficaces a través de administrar mejor los recursos humano, de

aquí que, una buena administración de recursos humanos genera beneficios en el sentido de, que si el talento humano .

(Mario Chiroque Loli, Carlos Antonio Calderón Domínguez, 2020), dice que

La capacitación es un proceso continuo, porque aun cuando al personal de nuevo ingreso se le dé la inducción en forma adecuada, con frecuencia es preciso capacitarlos en las labores para que fueron contratados y proporcionarles nuevos conocimientos necesarios para el desempeño de un puesto, al igual que los empleados con experiencia que son ubicados en nuevos puestos, pueden requerir capacitación para desempeñar adecuadamente su trabajo .

La capacitación o la formación ayuda al personal miembro de la empresa a realizar de manera eficiente su trabajo actual ya que recibe las pautas necesarias para desenvolverse en su ambiente laboral y futuras obligaciones .

#### **2.2.4. Definición de rentabilidad**

La capacidad que se tiene para producir la máxima utilidad o ganancia se la conoce como rentabilidad; ya que, un departamento o área de una empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos”. Según (Ramos, 2014) que cita (Kotter & Heskett, 1995) pag.52 .

Para (Ramos, 2014) que toma como cita Kotter & Heskett, (1995) la rentabilidad económica es completamente independiente de la estructura financiera de la empresa. Calcula la tasa de devolución producida por un beneficio económico respecto al total del capital, incluyendo el patrimonio y todas las cantidades facilitadas .

Se establece con la fórmula para calcular:

$$R.E. = \frac{\textit{Beneficio económico}}{\textit{Activo total}}$$

Para calcular la rentabilidad financiera ROE:

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio neto después de impuestos}}{\textit{Fondos propios}}$$

Según (FLORES, 2017), dice que la En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento te que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo .

Para (ROMERO, 2018) la rentabilidad en el análisis contable dice que “la importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una organización, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, estabilidad, en todo análisis empresarial el centro de discusión tiende a situarse entre la rentabilidad y la solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica .

La interacción entre ambos tipos de productividad vendrá determinada por el criterio de apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una composición financiera en la que hay capitales ajenos, actuará como amplificador de la productividad financiera en relación a la económica, continuamente que esta última sea preeminente al coste medio de la deuda y como reductor en caso opuesto .

Para (SILVERA GOYZUETA, 2014), nos menciona que “el nivel de rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o

previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos .

### **III. Hipótesis**

Este presente trabajo de investigación no tendrá hipótesis por el cual sostengo según el autor “Los estudios cualitativos, por lo regular, no formulan hipótesis antes de recolectar datos (aunque no siempre es el caso, tal y como se comentó en el primer capítulo) .(BAPTISTA, 1392)

En una investigación podemos tener una, dos o varias hipótesis; y como se explicará más adelante a veces no se tiene hipótesis. Asimismo, hemos visto que nuestro estudio puede iniciarse como exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo, y que como investigadores decidimos hasta dónde queremos y podemos llegar (es decir, si finalmente el estudio terminará como descriptivo, correlacional o explicativo) . (Hernandez Sampieri, 1997)

### **IV. Metodología**

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

El diseño que se abarco para el desarrollo de la investigación según los estudios cualitativos será no experimental– transversal-retrospectivo-descriptivo.

M ----->O

M = Muestra conformada por las pequeñas y medianas empresas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

##### **4.1.1. No experimental**

Se aplicó no experimental porque se tomará datos del fenómeno de estudio sin jugar deliberadamente la variable, se verificará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto de estudio.

#### **4.1.2. Transversal**

Porque se recolectaron los datos en una sola coyuntura y en un tiempo determinado, su propósito principal fue describir las variables y analizar su incidencia interrelacionada en un momento dado.

#### **4.1.3. Descriptivo**

Será aplico método descriptivo porque el estudio de la investigación se limitará a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

#### **4.1.4. Retrospectivo**

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”. (Hernandez Sampieri, 1997)

#### **4.1.5. Población**

La población se constituyó por 30 propietario de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018

#### **4.1.6. Muestra**

Para realizar la investigación se tomó por calcular la muestra en estudios descriptivos ya que según su estudio cualitativa no probabilística del rubro compra y venta de combustible en el



distrito de Manantay, 2018 del universo en total. Teniendo como tamaño de muestra 28 empresarios.

b) Para población finita (cuando se conoce el total de unidades de observación que la integran):

$$n = \frac{N Z^2 pq}{d^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

p = proporción aproximada del fenómeno en estudio en la población de referencia

q = proporción de la población de referencia que no presenta el fenómeno en estudio (1 - p).

La suma de la p y la q siempre debe dar 1. Por ejemplo, si p= 0.8 q= 0.2

Z, N y d se explicaron en el párrafo anterior.

Fuente: (Aguilar-Barojas, 2005)

$$n = \frac{(30) (1.96)^2 (0.50)(0.50)}{(0.05)^2 (30 - 1) + (1.96)^2 (0.50)(0.50)}$$
$$n = 27.89 \approx 28$$
$$n = 28$$

#### 4.2. Definición y operacionalización de variable

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los dueño y/o gerentes de Pyme	Son algunas características de los dueño y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

**Fuente:** (ROMERO, 2018)

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20  Más de 20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

**Fuente:** (ROMERO, 2018)

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

**Fuente:** (ROMERO, 2018)

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años .	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa .	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión .	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

**Fuente:** (ROMERO, 2018)

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las Mypes (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

### **4.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **4.3.1. Técnicas**

Para la recolección de los datos de la investigación se utilizó la técnica de encuestas.

#### **4.3.2. Instrumentos**

El instrumento que se aplicó encuestas para obtener los datos necesarios para validar la investigación, fue un cuestionario de

30 preguntas, en función a los objetivos específicos y la definición operacional de las variables con sus indicadores.

#### **4.4. Plan de análisis**

Los datos recaudados se convertirán en una data, que se estará aplicando por el programa SPSS, donde se obtuvieron los cuadros estadísticos y cuadros de valores porcentuales, según la encuesta que se aplicó para el fenómeno de estudio y realizar el análisis e interpretación según las variables que se está estudiando.

#### 4.5. Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICADORES	METODOLOGIA
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018.	Representantes legales de la Mypes	Características	Edad: Sexo Grado de instrucción Estado Civil	TIPO Y NIVEL  Cualitativo-Descriptivo	POBLACION  La población estará constituida por 30 propietario de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018
			Micro y pequeñas empresas	Características	Antigüedad de las Mypes		
				Ley de la micro y pequeñas empresas N°300056	Número de trabajadores  Objetivo de las Mypes		
		<b>Objetivos Específicos</b>	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento	<b>Diseño</b>  El diseño que se utilizó para el desarrollo de la investigación será no experimental–transversal-retrospectivo-descriptivo.	<b>Muestra</b>
	Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018	Interés		Tasa de interés			
		Monto		Monto del crédito			
		Plazos		Plazo del crédito			



		Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018.	Capacitación	Personal	Recibe capacitación el personal		
				Cursos	Cantidad de veces que dictan cursos de capacitación. Temas de capacitación		
		Describir las principales características de la	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora la rentabilidad		<b>Técnica</b>
				Capacitación	Mejora la rentabilidad		Encuesta

		<p>capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018.</p>		Tipos	Economía Financiera		
--	--	---	--	-------	---------------------	--	--

#### 4.6. Principios éticos

El presente Trabajo de Investigación, se utilizó los principios éticos que corresponde:

1. **La justicia:** Este principio impide a mostrar riesgos a un determinado grupo, ya que se dividen de forma equitativa los beneficios y riesgos.
2. **Beneficencia:** Este principio detalla que el investigador debe tener responsabilidad del bienestar físico ya que su principal objetivo es la protección del participante, más que la búsqueda de nuevos conocimientos ya sea científico o interés personal.
3. **Veracidad:** El principio nos muestra ser transparente en la información que se detallara en el desarrollo del trabajo de investigación, en la recolección de los datos y los resultados previos.

## V. Resultados

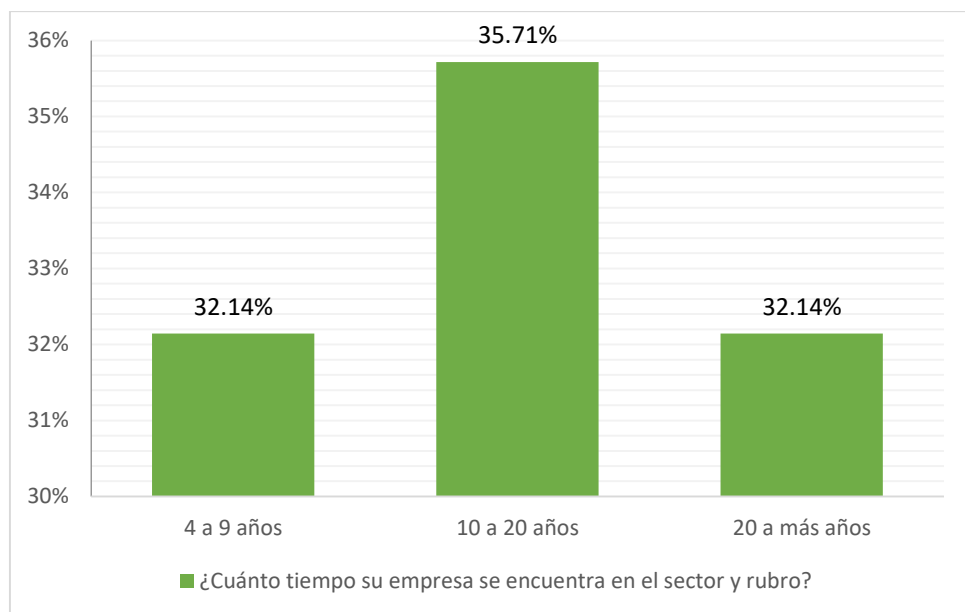
### 5.1 Respecto a las principales características de las Mypes

#### Pregunta 1:

*¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	4 a 9 años	9	32.1
	10 a 20 años	10	35.7
	20 a más años	9	32.1
	Total	28	100.0

**Tabla 1: ¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro?**



**Gráfico 1: ¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro?**

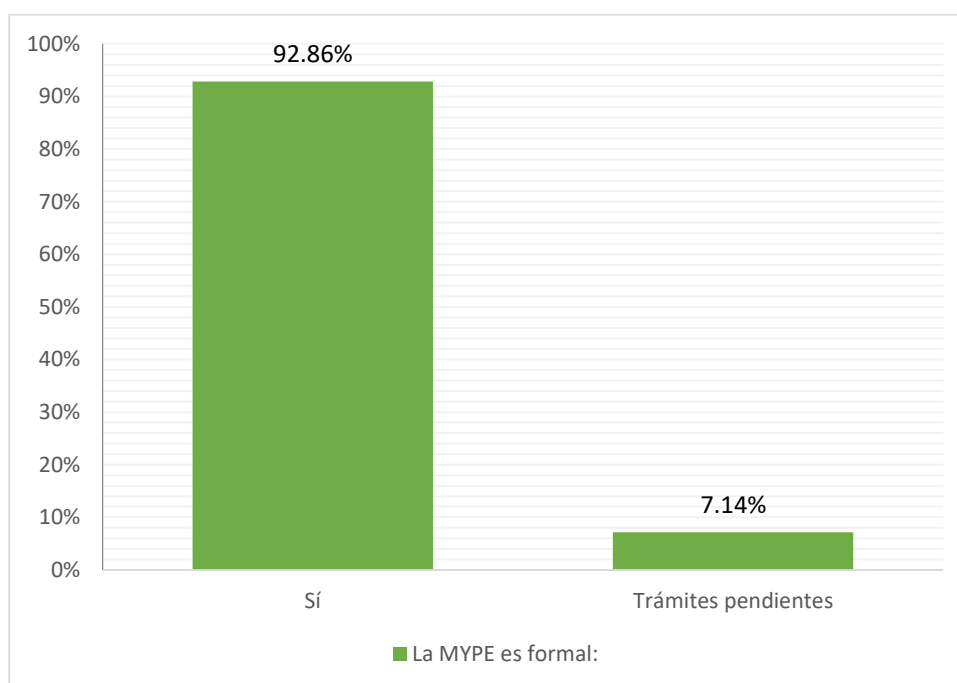
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta sobre el tiempo que se encuentran en el rubro, se obtuvo como resultado que el 32.14% (9) tienen entre 4 a 9 años, el 35.71% (10) tienen entre 10 a 20 años y el 32.14% (9) tiene de 20 años a más.

## Pregunta 2:

### *La MYPE es formal:*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	26	92.9
	Trámites pendientes	2	7.1
	Total	28	100.0

**Tabla 2: La MYPE es formal**



**Gráfico 2: La MYPE es formal**

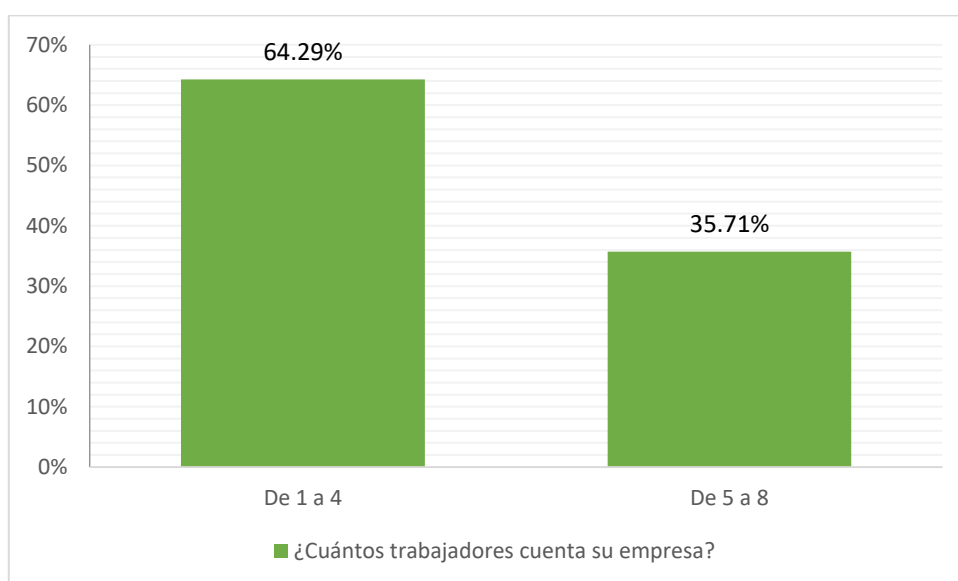
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre la formalidad de las Mypes, se obtuvo como resultado que 92.86% (26) respondieron que Si son formales y el 7.14% (2) respondieron que están en trámites.

**Pregunta 3:**

*¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 4	18	64.29%
	De 5 a 8	10	35.71%
	Total	28	100%

**Tabla 3: ¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa?**



**Gráfico 3: ¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa?**

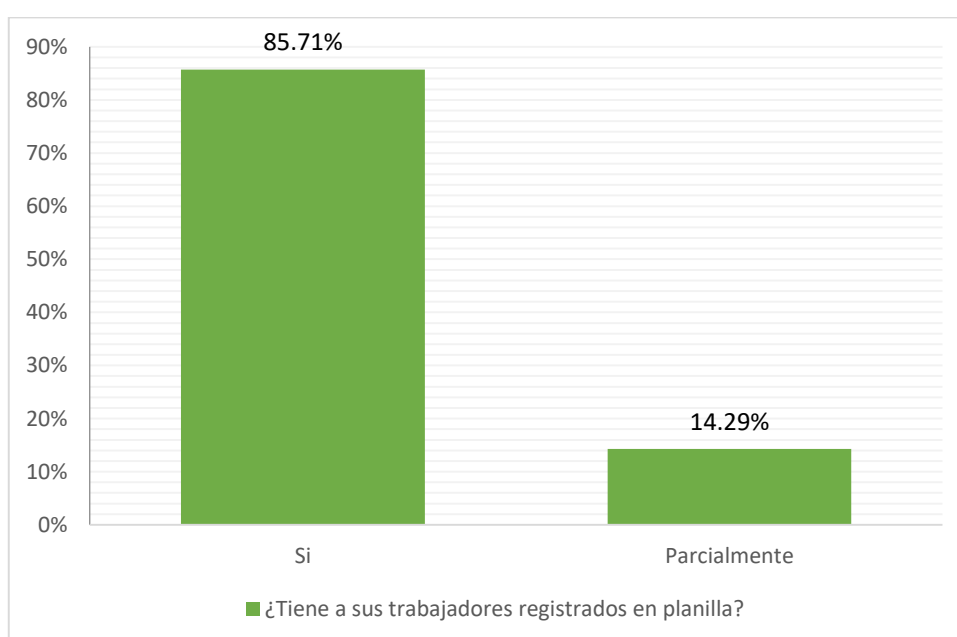
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre el número de trabajadores que cuenta la empresa, se obtuvo como resultado que el 64.29% (18) respondió que tienen de 1 a 4 trabajadores y el 35.71% (10) respondió que tiene de 5 a 8 trabajadores.

**Pregunta 4:**

*¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	24	85.71%
	Parcialmente	4	14.29%
	Total	28	100%

**Tabla 4:** ¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?



**Gráfico 4:** ¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?

**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si los trabajadores están registrados en planilla, se obtuvo como resultado que el 85.71% (24) respondieron que Si están registrados en planilla y el 14.29%(4) respondió que están parcialmente.

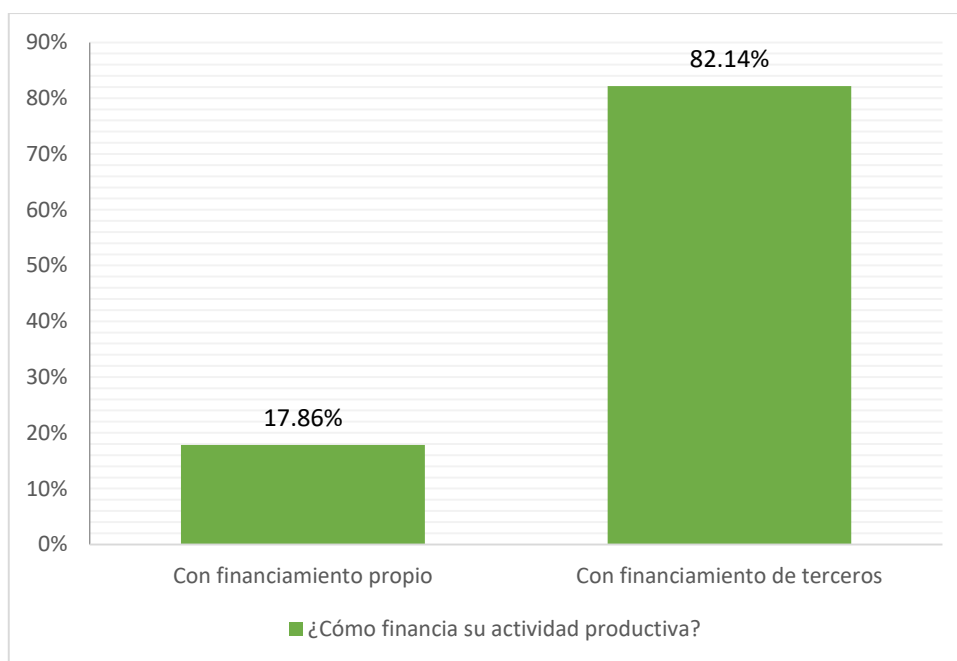
## 5.2 Respecto al financiamiento de las Mypes

### Pregunta 5 :

#### *¿Cómo financia su actividad productiva?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Con financiamiento propio	5	17.86%
	Con financiamiento de terceros	23	82.14%
	Total	28	100%

**Tabla 5: ¿Cómo financia su actividad productiva?**



**Gráfico 5: ¿Cómo financia su actividad productiva?**

**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre cómo se financia su productividad, se obtuvo como resultado que el 17.86% (5) respondieron que lo hacen con financiamiento propio y el 82.14% (23) respondieron que lo hacen con financiamiento de terceros.

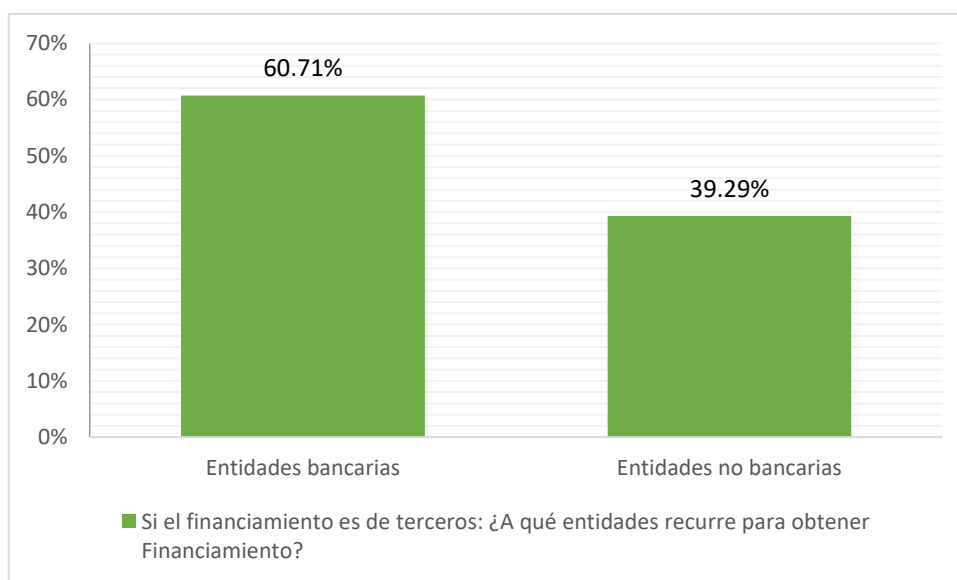


### Pregunta 6 :

*Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades bancarias	17	60.71%
	Entidades no bancarias	11	39.29%
	Total	28	100%

**Tabla 6: Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?**



**Gráfico 6: Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?**

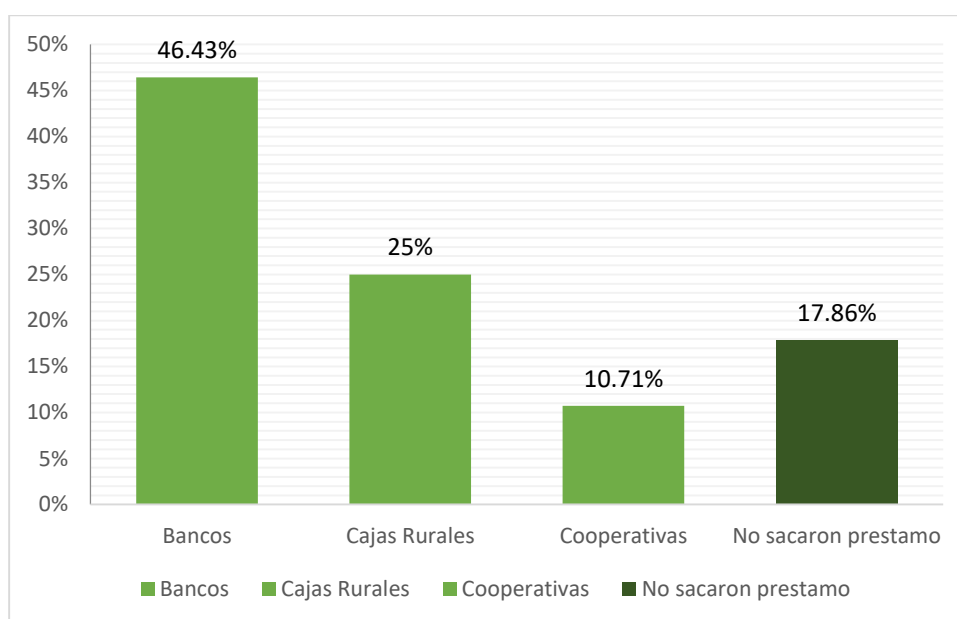
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre a qué entidades recurre para obtener el financiamiento por terceros, se obtuvo como resultados que el 60.71% (17) respondieron que recurren a entidades bancarias y el 39.29% (11) respondieron que recurren a entidades no bancarias.

### Pregunta 7:

*¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bancos	13	46.43%
	Cajas Rurales	7	25%
	Cooperativas	3	10.71%
No sacaron préstamo	No sacaron préstamo	5	17.86%
Total		28	100%

**Tabla 7: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?**



**Gráfico 7: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?**

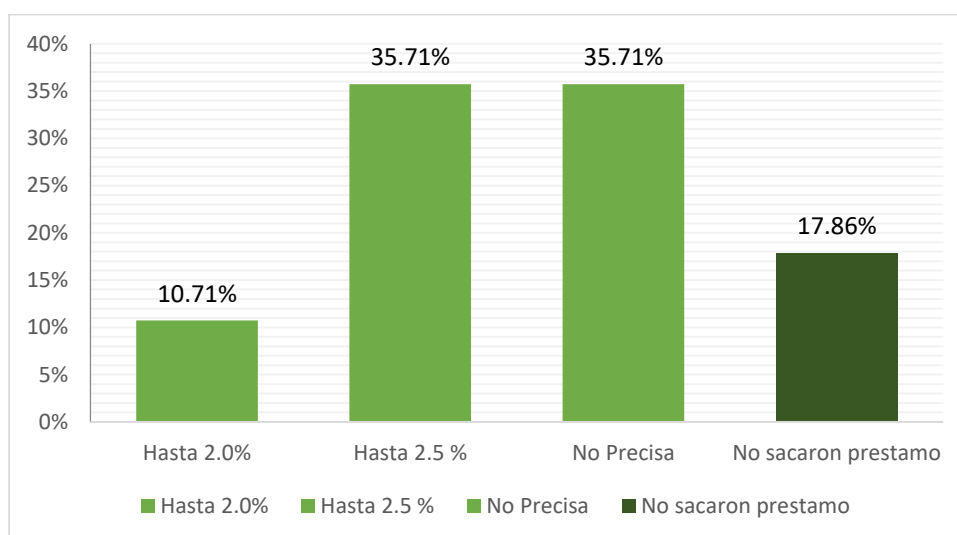
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre qué entidad financiera otorga mayor facilidad de obtención de crédito, se obtuvo como resultado que el 46.43% (13) respondieron el Banco, 25% (7) respondieron cajas rurales, el 10.71% (3) respondieron cooperativas y el 17.86%(5) representa a las empresas que no sacaron préstamo.

### Pregunta 8:

#### *¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Hasta 2.0%	3	10.71%
	Hasta 2.5 %	10	35.71%
	No Precisa	10	35.71%
No sacaron préstamo	No sacaron préstamo	5	17.86%
Total		28	100%

*Tabla 8: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?*



*Gráfico 8: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?*

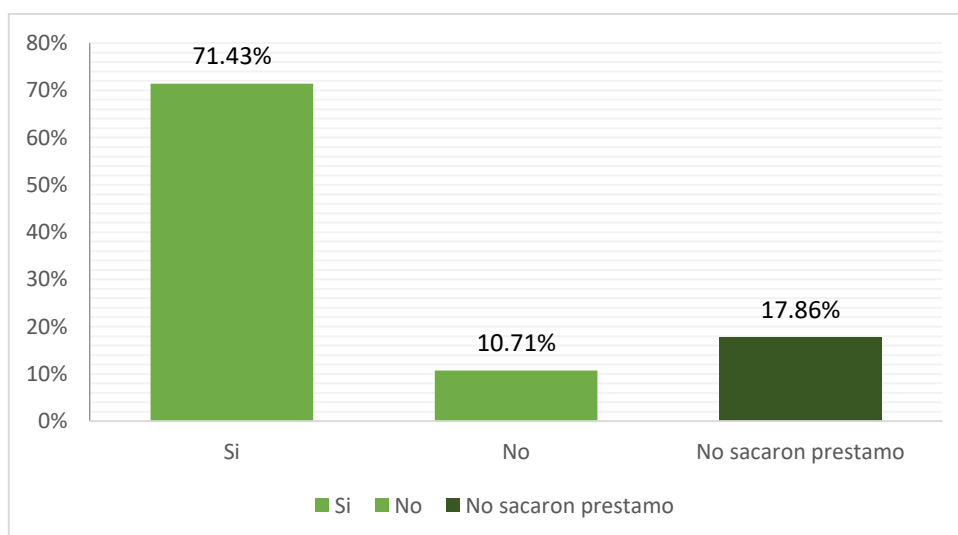
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre que tasa de interés pago o paga a la entidad financiera, se obtuvo como resultado que el 10.71% (3) respondieron que hasta el 2.0 % de tasa interés, el 35.71% (10) respondieron que hasta el 2.5% de tasa de interés, el 35.71% (10) no precisa y el 17.86% (5) representa a las empresas que no sacaron préstamo.

### Pregunta 9 :

#### *¿Le otorgaron el crédito solicitado?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	20	71.43%
	No	3	10.71%
No sacaron préstamo	No sacaron préstamo	5	17.86%
Total		28	100%

**Tabla 9: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?**



**Gráfico 9: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?**

**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si lo otorgaron el crédito solicitado, se obtuvo como resultado que el 71.43% (20) respondieron que, SI le dieron el crédito solicitado, el 10.71% (3) respondieron que NO y el 17.86% (5) representa a las empresas que no solicitaron préstamo.

### Pregunta 10 :

#### ¿El crédito recibido fue?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Corto Plazo	8	28.57%
	Mediano Plazo	11	39.29%
	Largo Plazo	4	14.29%
No sacaron préstamo	No sacaron préstamo	5	17.86%
Total		28	100%

Tabla 10: ¿El crédito recibido fue?

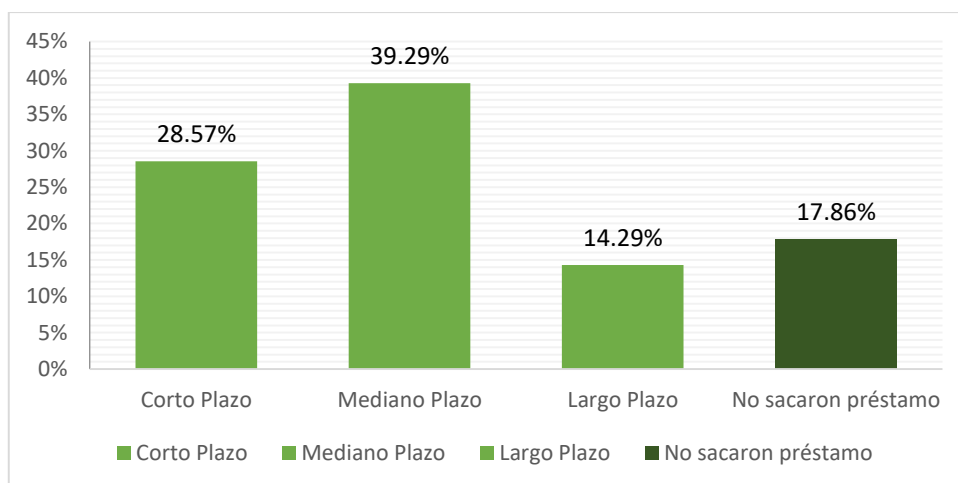


Gráfico 10: ¿El crédito recibido fue?

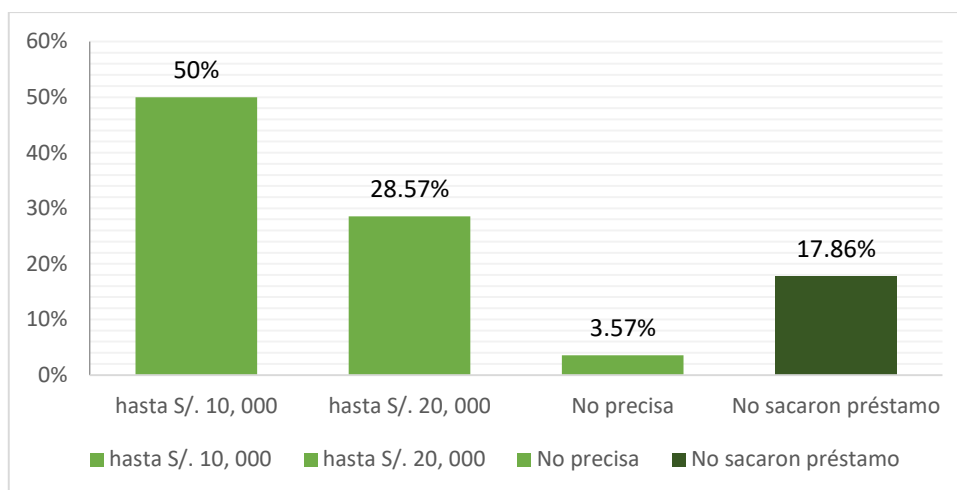
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre el crédito recibido, se obtuvo como resultado que el 28.57% (8) respondieron que fue a Corto plazo, el 39.29% (11) respondieron que fue a Media plazo, el 14.29% (4) respondieron que fue a Largo plazo y el 17.86% (5) representa a las empresas que no solicitaron préstamo.

### Pregunta 11 :

*¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	hasta S/. 10, 000	14	50%
	hasta S/. 20, 000	8	28.57%
	No precisa	1	3.57%
No sacaron préstamo	No sacaron préstamo	5	17.86%
Total		28	100%

**Tabla 11: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?**



**Gráfico 11: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?**

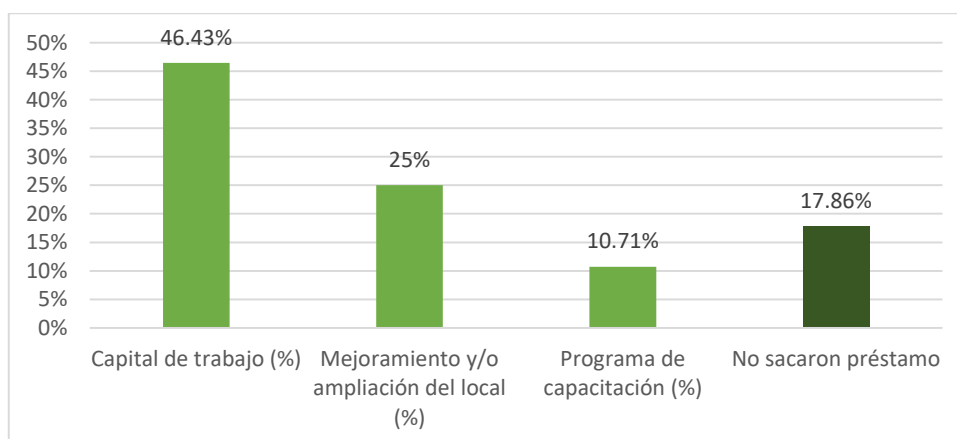
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre el promedio de crédito otorgado, se obtuvo como resultado que el 50% (14) respondieron que recibieron hasta S/10, 000, el 28.57% (8) respondieron que recibieron hasta S/20, 000, el 3.57% (1) respondieron no precisa y el 17.86% (5) representa a las empresas que no solicitaron préstamo.

## Pregunta 12:

*¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo (%)	13	46.43%
	Mejoramiento y/o ampliación del local (%)	7	25%
	Programa de capacitación (%)	3	10.71%
No sacaron préstamo	No sacaron préstamo	5	17.86%
Total		28	100%

**Tabla 12 :** *¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?*



**Gráfico 12:** *¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?*

**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre en que fue invertido el crédito, se obtuvo como resultado que el 46.43% (13) respondieron que lo invirtieron en capital de trabajo, el 25% (7) respondieron que invirtieron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 10.71% (3) respondieron que invirtieron en programa de capacitación y el 17.86% (5) representa a las empresas que no solicitaron préstamo.

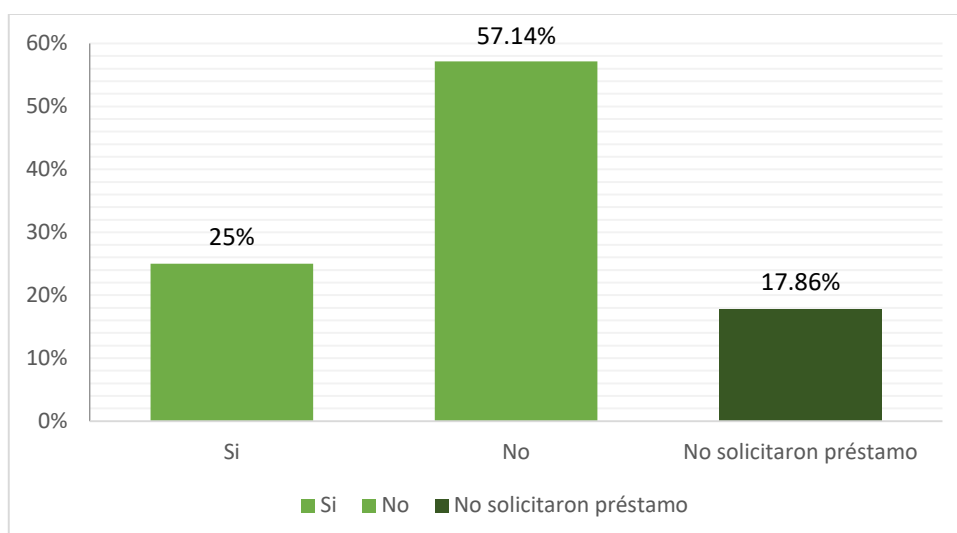
### 5.3 Respecto a las capacitaciones de las Mypes

#### Pregunta 13:

*¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	7	25%
	No	16	57.14%
No solicitaron préstamo	No solicitaron préstamo	5	17.86%
Total		28	100%

**Tabla 13: ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?**



**Gráfico 13: ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?**

**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si recibieron capacitación sobre el crédito que lo otorgaron, se obtuvo como resultado que el 25% (7) respondieron que, SI recibieron capacitación, el 57.14% (16) respondieron que, NO recibieron capacitación y el 17.86% (5) representan a las empresas que no solicitaron préstamo.

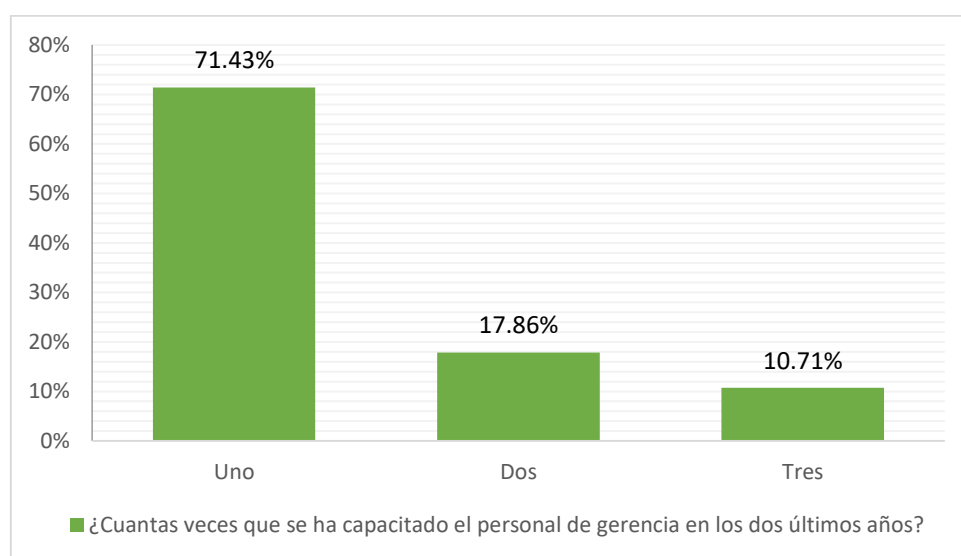


**Pregunta 14 :**

*¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	20	71.43%
	Dos	5	17.86%
	Tres	3	10.71%
	Total	28	100%

**Tabla 14:** ¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?



**Gráfico 14:** ¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?

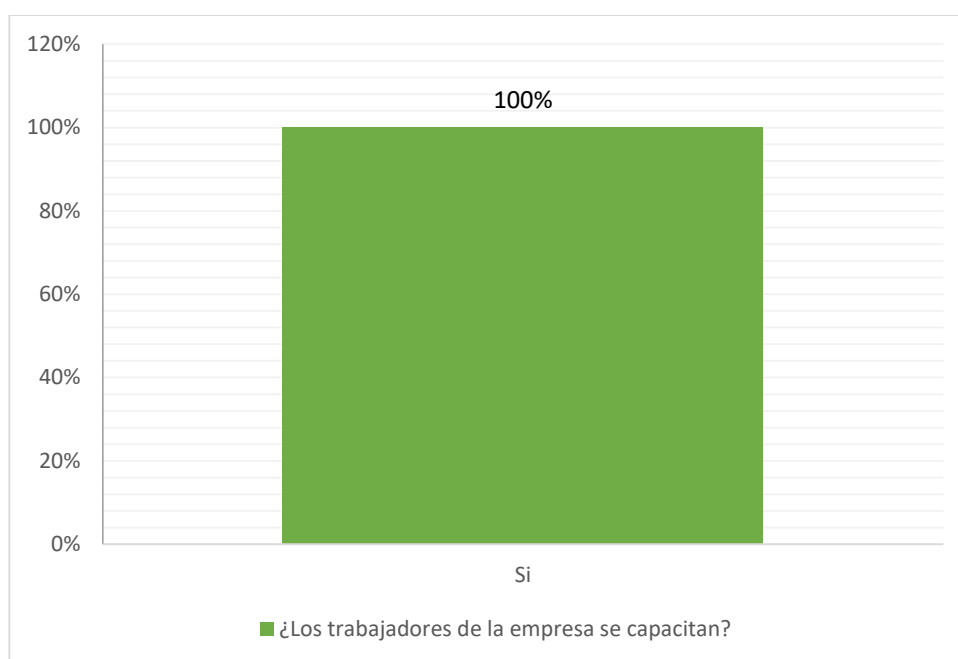
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre las veces que recibieron capacitación del personal de gerencia, se obtuvo como resultado que el 71.43% (20) respondieron que se capacitaron solo 1 vez, el 17.86 % (5) respondieron que se capacitaron 2 veces y el 10.71% (3) respondieron que 3 veces.

**Pregunta 15:**

*¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	28	100%

**Tabla 15: ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?**



**Gráfico 15: ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?**

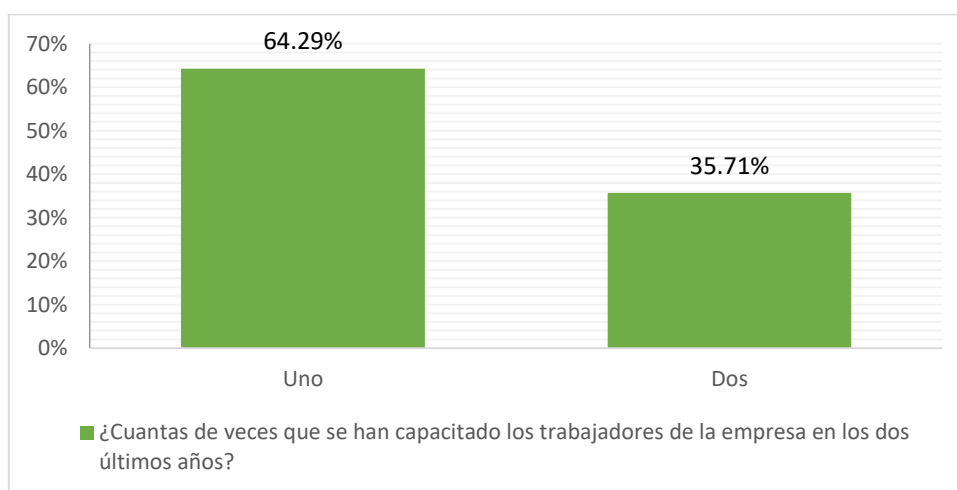
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si los trabajadores se capacitan, se obtuvo como resultado que el 100% (28) respondieron que, SI capacitan a los trabajadores de la empresa.

### Pregunta 16:

*¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	18	64.29%
	Dos	10	35.71%
	Total	28	100%

**Tabla 16:** ¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años?



**Gráfico 16:** ¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años?

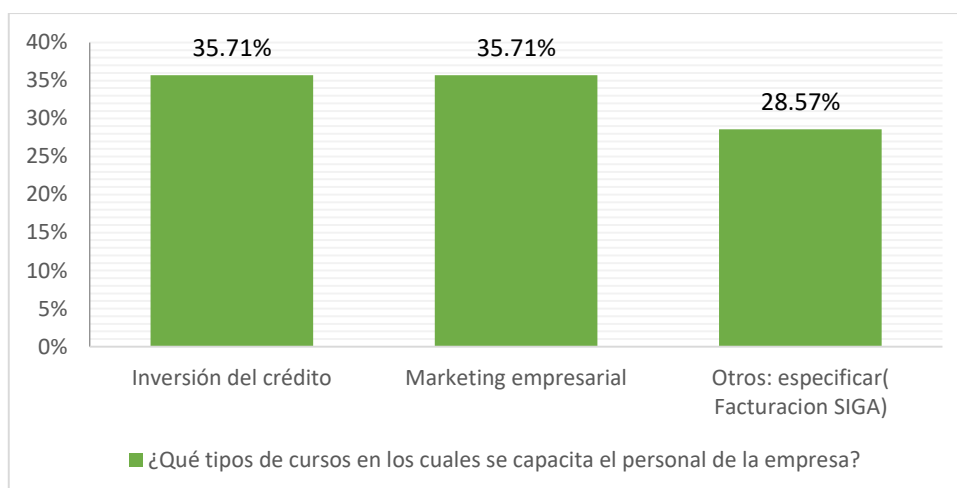
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre cuántas veces al año se capacitaron al personal, se obtuvo como resultado que el 64.29% (18) respondieron que capacitaron solo 1 vez y el 35.71% (10) respondieron que capacitaron 2 veces en los dos últimos años.

**Pregunta 17:**

*¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión del crédito	10	35.71%
	Marketing empresarial	10	35.71%
	Otros: especificar( Facturación SIGA)	8	28.57%
	Total	28	100%

**Tabla 17:** ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?



**Gráfico 17:** ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?

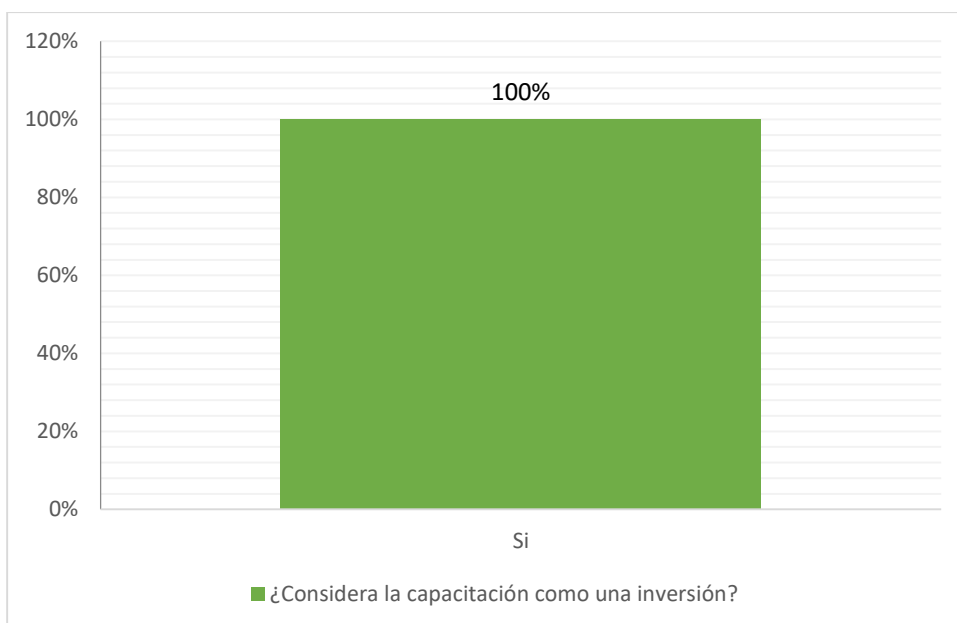
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre qué tipo de curso capacitaron al personal de la empresa, se obtuvo como resultado que el 35.71% (10) respondieron que, en Inversión del crédito, el 35.71% (10) respondieron que en Marketing empresarial y el 28.57% (8) respondieron que en otros (Facturación SIGA).

**Pregunta 18:**

*¿Considera la capacitación como una inversión?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	28	100%

**Tabla 18: ¿Considera la capacitación como una inversión?**



**Gráfico 18: ¿Considera la capacitación como una inversión?**

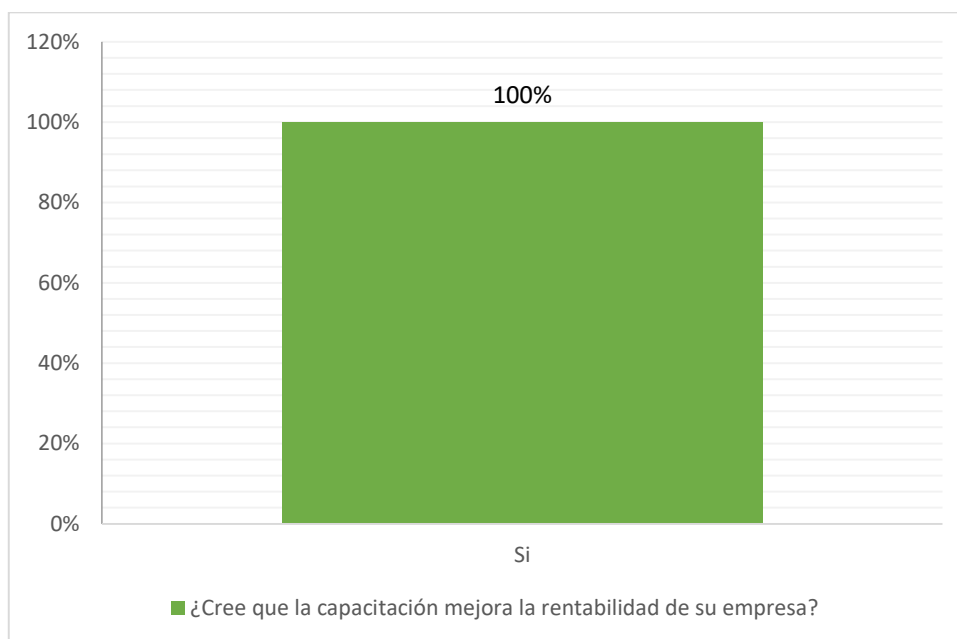
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si considera que capacitación es una inversión, se obtuvo como resultado que el 100% (28), respondieron que, SI consideran que la capacitación es una inversión.

**Pregunta 19:**

*¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	28	100%

**Tabla 19:** ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?



**Gráfico 19:** ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

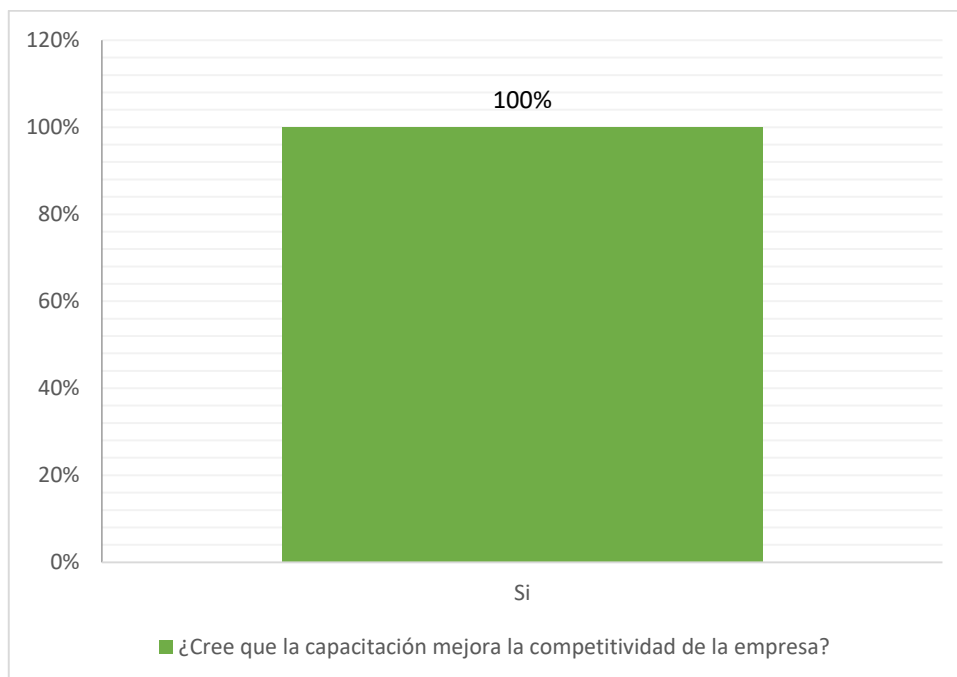
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa, se obtuvo como resultado que el 100% (28) respondieron que, SI la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.

**Pregunta 20:**

*¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	28	100%

**Tabla 20: ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa?**



**Gráfico 20: ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa?**

**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si la capacitación mejora la competitividad de su empresa, se obtuvo como resultado que el 100% (28) respondieron que, SI la capacitación mejora la competitividad de la empresa.

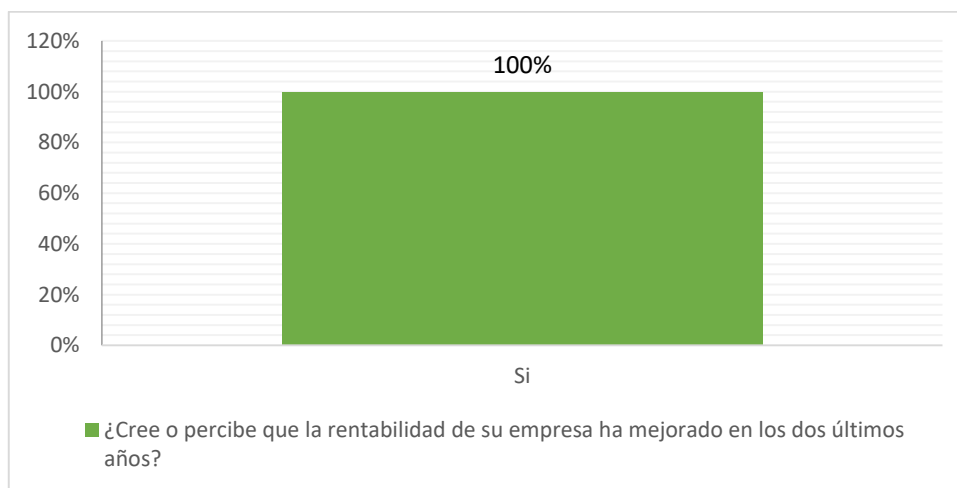
## 5.4 Respecto a la rentabilidad de las Mypes

### Pregunta 21:

*¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	28	100%

**Tabla 21:** ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?



**Gráfico 21:** ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años, se obtuvo como resultado que el 100% (28) respondieron que, SI que su rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años.

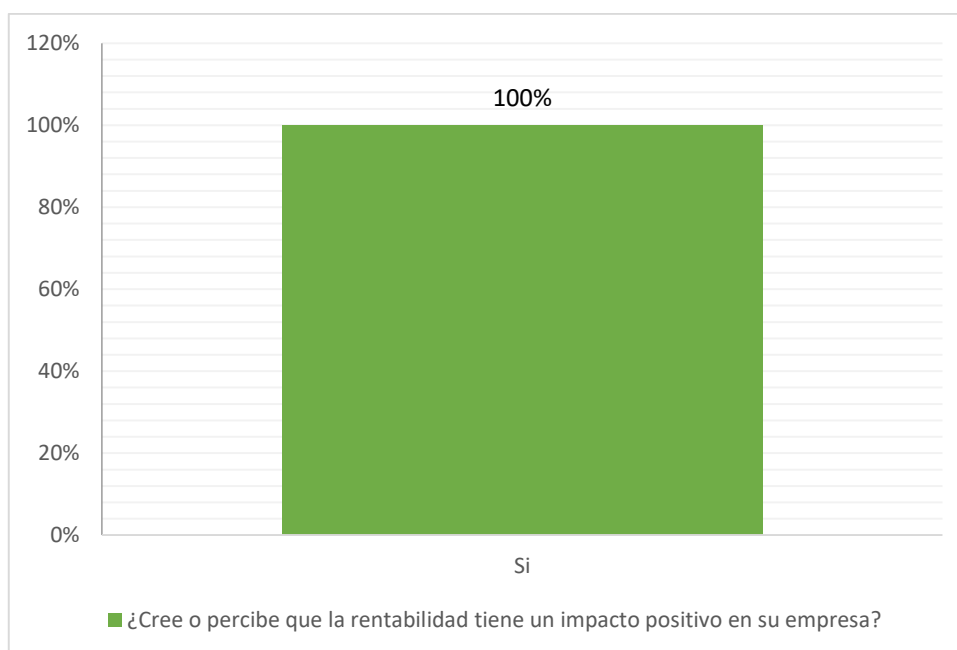


**Pregunta 22:**

*¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	28	100%

**Tabla 22:** ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa?



**Gráfico 22:** ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa?

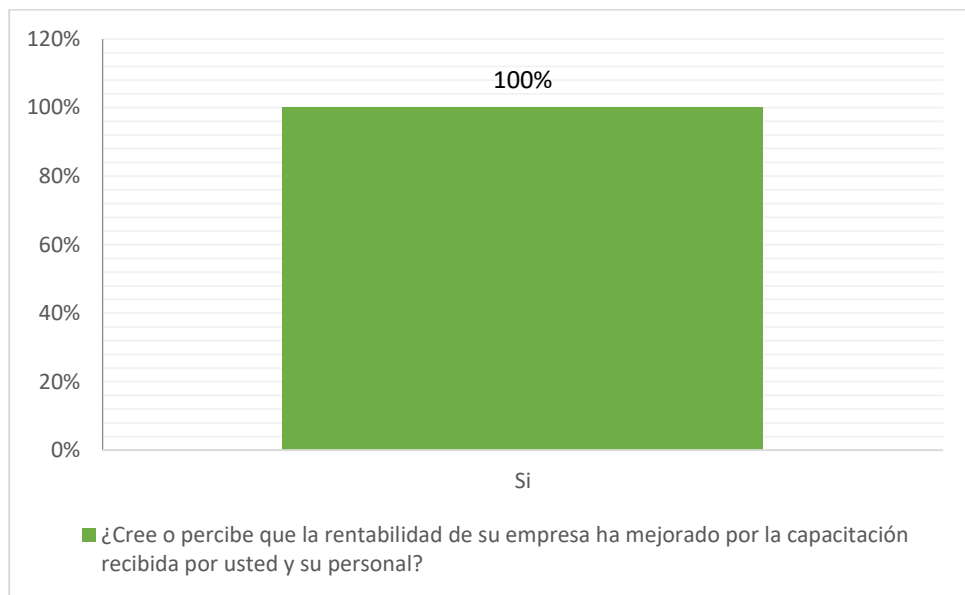
**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa, se obtuvo como resultado que el 100% (28) respondieron que, SI cree que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa.

### Pregunta 23:

*¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	28	100%

**Tabla 23:** ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?



**Gráfico 23:** ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?

**Interpretación:** Según los datos obtenidos por la encuesta, sobre si percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida, se obtuvo como resultado que el 100% (28) respondió que, SI cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación de recibida hacia él y su personal.

## **5.2. Análisis de Resultado**

### **5.2.1 Principales características de las Mypes**

En cuanto a las características de la Mypes sobre el análisis del tiempo de funcionamiento en el rubro, dando como resultado que la mayoría de las empresas están entre el rango de 10 a 20 años con un 35.7% y las demás empresas están entre 4 a 9 años y 20 años a mas, esto nos demuestra que las empresas que cada empresa tienen una estructura económica sólida y equilibrada en el rubro (Ver Tabla 4), del resultado del análisis nos muestra que el 92.9% de las Mypes son Formales y la otra parte 7.1% están en trámites, también nos muestra que el número de trabajadores que encuentran en cada empresa son el 64.3% que tiene de 1 a 4 trabajadores, mientras las otras empresas tiene 35.7% que son de 5 a 8 trabajadores, lo que demuestra que son las personas necesarias para el trabajo en el rubro ya que son Mypes (Ver Tabla 6), de los trabajadores que están en las empresas según el análisis realizado nos muestra que 85.7% se encuentran en planilla y el otro 14.3% se encuentran parcialmente contratados, lo que nos demuestra que esta pequeña muestra de empresas que están en trámite de formalidad de su empresa no cuentan con régimen de trabajo estable para sus trabajadores. (Ver Tabla 7)

### **5.2.2 Respecto al financiamiento de las Mypes**

En cuanto a cómo financia cada Mypes su productividad nos dio como resultado que la mayoría tienen un 82.1% con financiamiento de terceros y la otra parte 17.9% tienen un financiamiento propio, lo que conlleva que cada empresa no tiene un respaldo económico propio (Ver Tabla 8), de las empresas que están financiados por terceros la mayor entidad que representa con el 60.7% que son la entidad bancaria y el otro 39.3% entidades no bancarias (Ver Tabla 9), dado al análisis la entidades que otorgan mayor facilidad al acceso del crédito nos muestra que el 46.3% eligió el Banco ya que se sienten

seguros de sus políticas de créditos y el resto respondieron entre Cajas Rurales el 25% Cooperativas el 10.7% y el 17.9% que no eligieron ningún préstamo.(Ver Tabla 10), de las tasas de interés que pago o paga mensualmente, se dedujo que el 35.7% tiene una tasa de interés hasta el 2.5% , 35.7% no precisa su tasa de interés y el 10.7% recibió el crédito con una tasa de interés hasta 2.0%, considerando que las Mypes tiene que recurrir a estos financiamiento para su debido funcionamiento como empresa (Ver Tabla 11), del análisis del crédito solicitado nos muestra que el 71.4% dijeron que si recibieron el crédito solicitado, el 10.7% dijeron que no recibieron el crédito solicitado y el 17.9% no solicito crédito, es nos da a entender que el análisis de las entidades financiera no se adecua al tipo de solicitud de crédito (Ver Tabla 12), sobre el crédito recibido la mayor parte de las empresas respondieron que 39.3% saco el crédito a Mediano Plazo, el 28.6% lo puso a Corto plazo y el 14.3% lo puso a Largo plazo, dado que las empresas conocieron las tasas de interés por el monto recibido (Ver Tabla 13), sobre el monto del crédito recibido el 50% recibió hasta S/10, 000, el 28.6% recibió hasta S/20, 000 y el 3.6% no precisa (Ver Tabla 14), en cuanto a la inversión del crédito recibido el 46.4% respondieron que lo utilizaron para capital de trabajo y la otra parte con el 25% lo invirtió en mejora y/o ampliación del local, el 10.7% lo invirtió en programa de capacitación, dado que las inversiones de las empresas se dirigieron a los aspectos que ese momento lo parecían oportunos la inversión, para que así su productividad no tenga falencia ni restricción en el manejo de la empresa. (Ver Tabla 15).

### **5.2.3 Respecto a la capacitación de las Mypes**

En cuanto a las capacitaciones de las Mypes sobre si recibieron capacitación por parte de la entidad financiera al momento de recibir el crédito dio como resultado que el 57.14% respondieron que no recibieron capacitación y el 25% respondieron que sí, la

cual nos demuestra que la mayor parte de las entidades solo quieren otorgar mas no capacitar al cliente. (Ver Tabla 16), de los resultados sobre cuantas veces recibió capacitación el personal gerencial respondieron que 71.4% si recibió al menos una vez en los dos últimos años, el resto varía entre el 17.4% de dos veces en los dos últimos años y el ultimo 10.7% recibieron tres veces en los dos últimos, la cual indican los resultados que por lo menos tienen un gran mínimo conocimiento sobre su capacitación personal (Ver Tabla 17), en torno a las capacitaciones de los trabajadores de la empresa dio como resultado que el 100% de las empresas respondieron que si capacitan a sus empleados (Ver Tabla 18), sobre cuantas veces han capacitado al personal de la empresa respondieron que el 71.4% si capacitaron por lo menos una vez y el otro 17.9% respondieron que dos veces en los dos últimos, esto nos demuestra que si la mayoría de las empresas se preocupan por lo menos que al menos una sola ves que el personal se capacite.(Ver Tabla 19). De acuerdo a los tipos de cursos que capacitan o llevaron el personal de trabajo administrativo de la empresa se muestra como resultado que el 35.7% capacitan en Inversión del Crédito, el 35.7% se capacitan en Marketing empresarial y el 28.6% se capacitan el Facturación SIGA, lo que nos da a saber que cada empresa tiene un punto específico en temas de capacitación. (Ver Tabla 20). Por lo se ha investigado sobre como las empresas consideran a las capacitaciones se obtuvo como resultado que 100% consideran que las capacitaciones es una inversión para sus activos. (Ver Tabla 21). Sobre las capacitaciones brindados para su empresa mejoran la rentabilidad, nos dio como resultado que el 100% respondieron que si mejoran las capacitaciones en torno a su rentabilidad económica y ayuda a que las empresas tomen una dirección equilibrada. (Ver Tabla 22). Sobre como la capacitación mejora la competitividad de la empresa se obtuvo como resultado que el 100% respondieron que

si mejoran la competitividad de la empresa ya que ayuda a la productividad de la empresa. (Ver Tabla 23).

#### **5.2.4 Respecto a la rentabilidad de las Mypes**

En cuanto a la rentabilidad de las Mypes sobre si percibe que la rentabilidad a mejorado en los últimos años dando como resultado que el 100% respondieron que si mejora su rentabilidad en los dos últimos años. (Ver Tabla 24), sobre si la rentabilidad tiene un impacto positivo en la empresa, respondieron el 100% que la rentabilidad tiene un impacto positivo en la empresa, por lo que genera mayor beneficio en las ventas, activos y recursos propios. (Ver Tabla 25). En cuanto a la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal, se obtuvo como resultado que el 100% respondieron que si la rentabilidad ha mejorado gracias a las capacitaciones realizadas ya que esto conllevara a tener una vitalidad económica en el rubro del negocio. (Ver Tabla 26).

## **VI. Conclusiones**

Luego de conocer los resultados de la investigación de los datos analizados, teniendo en cuenta los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible en el distrito de Manantay, 2018, se concluye:

**6.1.1 Respecto a describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible.** Se sabe que la edad más predominante en los representantes legales que tienen son de 29 a 39 años que representan el 46.43%, esto nos demuestra que las edades de los representantes nos muestran una buena experiencia al dirigir sus empresas, también obtuvimos como resultado que el sexo de los representantes que tiene mayor predominancia es el Masculino 71.43%, con respecto al grado de instrucción que tiene cada dueño es de Universitario con un 42.9% esto nos demuestra que Mypes están dirigidas por personas con capacidad y el conocimiento adecuado.

**6.1.2 Respecto a describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible.** Se sabe en cuanto a cómo financia cada Mypes su productividad nos dio como resultado que mayoría tienen un 82.1% con financiamiento de terceros, de las cuales están financiados por terceros la mayor entidad que representa con el 60.7% que son la entidad bancaria, dado al análisis de la entidades que otorgan mayor facilidad al acceso del crédito nos muestra que el 46.3% eligió el Banco, junto a la tasas de interés que pago o paga mensualmente, se dedujo que el 35.7% tiene una tasa de interés hasta el 2.5% , 35.7% no precisa su tasa de interés por lo que no hay brecha de capacitación

por parte de entidad, también considerando que las Mypes tiene que recurrir a estos financiamiento para su debido funcionamiento, del análisis del crédito solicitado nos muestra que el 71.4% dijeron que si recibieron el crédito solicitado, es nos da como conclusión que el análisis de las entidades financiera no se adecua al tipo de solicitud de crédito, sobre el crédito recibido la mayor parte de las empresas respondieron que 39.3% saco el crédito a Mediano Plazo, dado que las empresas conocieron las tasas de interés por el monto recibido, sobre el monto del crédito recibido el 50% recibió hasta S/10, 000, en cuanto a la inversión del crédito recibido el 46.4% respondieron que lo utilizaron para capital de trabajo, dado que las inversiones de las empresas se dirigieron a los aspectos que ese momento lo parecían oportunos la inversión, para que así su productividad no tenga falencia ni restricción en el manejo de la empresa.

**6.1.3 Respecto a describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible.** En cuanto a las capacitaciones de las Mypes sobre si recibieron capacitación por parte de la entidad financiera al momento de recibir el crédito dio como resultado que el 57.14% respondieron que no recibieron capacitación, de los resultados sobre cuantas veces recibió capacitación el personal gerencial respondieron que 71.4% si recibió al menos una vez en los dos últimos años, la cual indican los resultados que por lo menos tienen un gran mínimo conocimiento sobre su capacitación personal, en torno a las capacitaciones de los trabajadores de la empresa dio como resultado que el 100% de las empresas respondieron que si capacitan a sus empleados, sobre cuantas veces han capacitado al personal de la empresa respondieron que el 71.4% si capacitaron por lo menos una vez, esto nos da a conocer que la mayoría de las empresas se preocupan por lo menos que al menos una sola ves que el personal se capaciten. De acuerdo a los



tipos de cursos que capacitan o llevaron el personal de trabajo administrativo de la empresa se muestra como resultado que el 35.7% capacitan en Inversión del Crédito, el 35.7% se capacitan en Marketing empresarial, lo que nos da a saber que cada empresa tiene un punto específico en temas de capacitación para su personal. Por lo se ha investigado sobre como las empresas consideran a las capacitaciones se obtuvo como resultado que 100% consideran que las capacitaciones es una inversión para sus activos. Sobre las capacitaciones brindados para su empresa mejoran la rentabilidad, nos dio como resultado que el 100% respondieron que si mejoran las capacitaciones en torno a su rentabilidad económica y ayuda a que las empresas tomen una dirección equilibrada. Sobre como la capacitación mejora la competitividad de la empresa se obtuvo como resultado que el 100% respondieron que si mejoran la competitividad de la empresa ya que ayuda a la productividad de la empresa.

**6.1.4 Respecto a describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible.** En cuanto a la rentabilidad de las Mypes sobre si percibe que la rentabilidad a mejorado en los últimos años dando como resultado que el 100%, sobre si la rentabilidad tiene un impacto positivo en la empresa, respondieron el 100% que la rentabilidad tiene un impacto positivo en la empresa, por lo que genera mayor beneficio en las ventas, activos y recursos propios. En cuanto el 100% respondieron que si la rentabilidad ha mejorado gracias a las capacitaciones realizadas ya que esto conllevara a tener una vitalidad económica en el rubro del negocio.

## **VII. Aspectos complementarios**

### **7.1.1 Respecto a las características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible.**

- Que las personas dueños de cada empresa deber involucrar más jóvenes y enseñar el manejo debido de una empresa.
- Que las personas de sexo femenino tienda a participar en el manejo o direccionamiento de las empresas.
- Que las personas con estudios superiores hagan su especialización en termino de gestión de empresa para puedan aportar más conociendo a las generaciones futuras.
- Que las empresas que no están formalizados hagan lo necesario para que sus trabajadores gocen de un buen ambiente laboral.

### **7.1.2 Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible.**

- Que las empresas deben acomodarse al régimen de contrataciones del estado, para que así gocen de sus beneficios como trabajadores de una empresa privada.
- Que las empresas que un sigan solicitando financiamiento de terceros, opten por buscar inversionistas para que así su capital de trabajo no sea menor y puedan cumplir sus objetivos.
- Que las empresas antes de recibir o solicitar un prestamos de una entidad financiera verifique a que tasa de interés esta sostenida la cantidad de dinero que solicito.
- Que las empresas lean los términos y condiciones que la entidad bancaria les da al momento de recibir el préstamo.

- Que las empresas analicen a que margen de tiempo se ara los pagos correspondientes para que así no se crucen con los gastos de la empresa.
- Que las empresas inviertan más en tema de facturación y en el manejo del software SIGA para su debida administración de la empresa.

### **7.1.3 Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible.**

- Que las empresas siempre soliciten una breve capacitación por parte de la entidad financiera al momento que se solicite un crédito.
- Que la empresa tenga capacitaciones 3 veces al año, para que así estén al margen de las nuevas tendencias de los gastos, activos, NIF y puedan aplicarla en sus empresas.
- Que las empresas apliquen cursos dedicadas a las falencias que la empresa tiene para así puedan resolver problemas futuros por el personal ya capacitado.
- Que las siempre estén aplicando las capacitaciones necesarias al personal de trabajo.

### **7.1.4 Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de combustible.**

- Que las empresas hagan sus balances generales para verificar si la empresa está tomando un rumbo adecuado en las ventas o activos fijos.
- Que las empresas que tienen una rentabilidad estable, sigan aplicando capacitación en torno a la productividad y competitividad.

## VIII. Referencias bibliográficas

- Aguilar-Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Fórmulas Para El Cálculo de La Muestra En Investigaciones de Salud*.
- BAPTISTA, R. H. S. C. F. C. P. (1392). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION* (M. G. H. Education (ed.); 6 ta edici, Vol. 4, Issue 3). <http://marefateadyan.nashriyat.ir/node/150>
- Flores-castillo, L. (2013). *Mecanismo En El Control Combustible en la zona de frontera de Perú Ecuador*. UNIVERSIDAD DE PIURA.
- FLORES, M. R. Q. (2017). Financiamiento Del Capital De Trabajo Factor Que Incide En La Rentabilidad En Las Pequeñas Y Medianas Empresas De Expendio De Combustible En El Distrito De Ayacucho, 2016. In *Universidad Catolica los Angeles de CHimbote*. UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHIMBOTE.
- GOMEZ. (2015). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL PERÚ. CASO: ESTACIÓN DE SERVICIO NEVADO DE LA CIUDAD DE PIURA EN EL AÑO 2015. In *Mayra Yanira Gomez Moran*. UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHIMBOTE.
- Hendrickson, L. G. (2011). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EVALUACIÓN FINANCIERA EN BASE A TÍTULOS NEGOCIABLES APLICADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA ESTACIÓN DE SERVICIOS*. UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA.
- Hernandez Sampieri, R. (1997). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA* (M. G. Hill (ed.); 6TA ed., Vol. 4, Issue 3, pp. 57–71). <http://marefateadyan.nashriyat.ir/node/150>
- Junior, S. I. G. (2019). “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de combustible del distrito de calleria, 2015.” In *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*. ULADECH.
- Mario Chiroque Loli, Carlos Antonio Calderón Domínguez, J. A. T. F. (2020). “PLAN

*ESTRATÉGICO DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE COMBUSTIBLE 2016-2020*” (Vol. 21, Issue 1). UNIVERSIDAD DEL PACIFICO.

Ramirez, W. D. E. (2016). *“Proyecto de inversion: Evaluacion de factibilidad Economica y Financiera para la instalacion de GLP para uso automotor en la estacion de servicio de venta de Combustibles liquidos-PICORP-ubicada en Lurigancho -Chosica.”* UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE.

Ramos, J. (2014). *Sistema de costos y la rentabilidad en la microempresa de fabricación de bloques en el sector de la Cangahua Provincia de Cotopaxi* [UNIVERSIDAD TECNICA DE AMABTO]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20575/1/T2592i.pdf>

ROMERO, P. J. A. (2018). *Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercial, Estaciones De Servicio De Venta De Combustibles Del Cercado De La Provincia De Satipo, Año 2017.* [ULADECH]. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4467>

SILVERA GOYZUETA, J. A. (2014). *“LA INFLUENCIA DE LA GESTION FINANCIERA EN LAS MYPES COMERCIALES DEL DISTRITO DE SURQUILLO EN EL AÑO 2014”* TESIS [FEDERICO VILLAREAL]. [https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/43603161/3\\_SEMINARIO.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1542508503&Signature=rnBVOC02VIWZa0Is0aPQbZwJfWo%3D&response-content-disposition=inline%3Bfilename%3DMICROBIOLOGIA\\_MG.\\_GISELA\\_YUPANQUI\\_SI](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/43603161/3_SEMINARIO.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1542508503&Signature=rnBVOC02VIWZa0Is0aPQbZwJfWo%3D&response-content-disposition=inline%3Bfilename%3DMICROBIOLOGIA_MG._GISELA_YUPANQUI_SI)

# TALLER DE INVESTIGACION

---

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

0%

INDICE DE SIMILITUD

5%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---

## FUENTES PRIMARIAS

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo