



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO-RUBRO
HOTELES DEL DISTRITO DE HUARAZ PERIODO 2018**

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

AUTOR:

BACH. FRANKLIN HUAYANAY IZQUIERDO

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2019

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO HOTELES DEL
DISTRITO DE HUARAZ PERIODO 2018**

Equipo de trabajo

Investigador: Bach. Franklin Huayanay Izquierdo

Asesor: Dr. CPC Juan de Dios Suárez Sánchez

Jurado de sustentación

Mgter. CPC. Eladio Germán Salinas Rosales

Presidente

Mgter. CPC. Justina Maritza Sáenz Melgarejo

Miembro

Mgter. CPC. Nélica Rosario Broncano Osorio

Miembro

Agradecimiento

A Dios, por darme la vida, la fe y la fortaleza necesaria para salir siempre adelante e iluminando cada paso de mi vida y cuidar siempre mi salud y la esperanza para terminar este trabajo de investigación.

A La universidad Católica los Ángeles de Chimbote,
por darme la oportunidad de crecer en conocimiento,
virtud y valores humanos, culturales y religioso

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suarez Sánchez, docente tutor, por su dedicación, sus conocimientos, sus orientaciones, su paciencia y su motivación; que supo encaminarme e instruirme en el presente trabajo de investigación, por ello agradezco a la grandeza de su sabiduría y a la nobleza de sus actos.

Franklin

Dedicatoria

A mis padres Armando y Benilda, por ser pilar importante en mi vida y demostrarme siempre fidelidad sin interés alguna, así regalándome cariño, consejo y comprensión en los momentos difíciles de la vida; y apoyarme con los recursos necesarios para culminar mis estudios. Los quiero mucho.

A mis estimados Hermanos/as Haberme brindado ternura, cariño y educación, para ser una persona de bien en la sociedad; a mis Hermanos/as que me brindaron su apoyo sin condición alguna para seguir mis estudios superiores.

Franklin

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como enunciado: ¿Cómo son el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro hoteles del distrito de Huaraz periodo 2018? Tuvo como objetivo general, determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles del Distrito de Huaraz, para ello se utilizó el tipo de investigación cuantitativo – descriptivo, puesto que se realizó sin manipular deliberadamente las variables a través de la técnica de la encuesta. Además, se escogió una muestra poblacional de 43 MYPE, a quienes se les aplicó una encuesta de 23 preguntas, obteniéndose así los siguientes resultados más resaltantes; respecto al financiamiento, el 56% de las MYPE encuestadas recibieron crédito de entidades bancarias, el 28% de entidades no bancarias, de la misma manera el 12% de usureros y solo el 4% de otros. Esto quiere decir que las empresas realizan más préstamos en entidades bancarias según la encuesta realizada a las MYPE, con respecto a la rentabilidad el 100% de los encuestados el 76% de los microempresarios encuestados afirmaron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de las MYPE encuestadas solicitaron un crédito no bancario y que la rentabilidad de su negocio está influenciada por el financiamiento recibido y la mayor parte de las MYPE se formó para generar ganancia – rentabilidad.

Palabras clave: Compra, crédito, financiamiento, MYPEs, préstamos y rentabilidad

Abstract

The present research work had as a statement: What is the financing and profitability of the micro and small companies in the service sector - hotel item in the district of Huaraz period 2018? Its general objective was to describe the financing and profitability of micro and small companies in the service sector - hotels in the District of Huaraz, since it was carried out without deliberately manipulating the variables through the survey technique. In addition, a population sample of 43 MYPE was chosen, to which a survey of 23 questions was applied, thus obtaining the following most outstanding results; Regarding financing, 56% of the MYPE surveyed received credit from banking entities, 28% from non-banking entities, in the same way 12% from usurers and only 4% from others. This means that companies make more loans in banks according to the MYPE survey, with respect to the profitability of 100% of the respondents, 76% of the surveyed microentrepreneurs affirmed that the credits obtained if they improved the profitability of their Business. Finally, the conclusions are: most of the MYPE surveyed requested a non-bank loan and that the financing received influences the profitability of their business and most of the MYPE were formed to generate profit - profitability.

Keywords: Credit, Purchase, Financing, MYPEs, Loans and Profitability

Índice

Contenido	Pág.
1. Título.....	ii
2. Equipo de trabajo	iii
3. Jurado de investigación.....	iv
4. Agradecimiento.....	v
5. Dedicatoria.....	vi
6. Resumen	vii
7. Abstract.....	viii
8. Contenido.....	ix
9. Índice de Tablas:.....	xi
10. Índice de figuras:	xiii
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	8
2.1. Antecedentes	8
2.2. Bases teóricas:.....	35
2.3. Marco conceptual	41
III. Hipótesis.	51
IV. Metodología	52
4.1. Diseño de la investigación	52
4.2. Población y muestra	53
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	54
4.4. Técnicas e instrumentos	56
4.5. Plan de análisis.....	56
4.6. Matriz De Consistencia	57
4.7. Principios Éticos.....	58
V. Resultados y Análisis De Resultados	59
5.1. Resultados	59
5.2. Análisis De Resultados	66
VI. Conclusiones y Recomendaciones	75
VII. Recomendaciones.....	77

Aspectos complementarios	78
Referencia Bibliografía.....	78
Anexo.....	84

Índice de Tablas:

	Pág.
Tabla 01: Financió su actividad productiva con ahorros personales	59
Tabla 02: Financió su actividad por medio de terceros	59
Tabla 03: Acudió a una entidad financiera para obtener el financiamiento	59
Tabla 04: Le otorgaron el crédito solicitado	60
Tabla 05: Tiempo de solicitud del crédito	60
Tabla 06: Tuvo criterios para pedir un financiamiento	60
Tabla 07: Entidad que le brindó mejores tasas de intereses	60
Tabla 08: Asesoramiento para adquirir un crédito	61
Tabla 09: Solicitud de créditos de manera constante	61
Tabla 10: Invirtió el crédito obtenido en la empresa	61
Tabla 11: El personal es generador de aportes para mejorar los procesos productivos de la empresa	61
Tabla 12: Mejora por el financiamiento recibido su rentabilidad	62
Tabla 13: La rentabilidad disminuyó en los últimos años	62
Tabla 14: La rentabilidad permite que la empresa se mantenga estable	62
Tabla 15: Evaluación de la rentabilidad de la empresa	62
Tabla 16: Competitividad de la empresa en el mercado empresarial	63
Tabla 17: Obtención de rentabilidad financiera	63
Tabla 18: Análisis de rentabilidad	63
Tabla 19: Análisis de solvencia	63
Tabla 20: Análisis de la estructura financiera	64
Tabla 21: Resultados finales con el margen de utilidad neta acerca de las proyecciones	64

Tabla 22: Costos de ventas con el margen de utilidad bruto acerca de los márgenes operacionales	64
Tabla 23: Los ingresos de las actividades económicas cubren sus costos operacionales	64
Tabla 24: Políticas de ingresos económicos garantizan el crecimiento de la demanda	65

Índice de figuras:

	Pág.
Figura 01	89
Figura 02	89
Figura 03	90
Figura 04	90
Figura 05	91
Figura 06	91
Figura 07	92
Figura 08	92
Figura 09	93
Figura 10	93
Figura 11	94
Figura 12	94
Figura 13	95
Figura 14	95
Figura 15	96
Figura 16	96
Figura 17	97
Figura 18	97
Figura 19	98
Figura 20	98
Figura 21	99
Figura 22	99
Figura 23	100

I. Introducción

El presente estudio de investigación procede de la línea de investigación denominada: “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y/o tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales”; dicha línea está establecido por la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote y aprobado por el Manual Interno de Metodología de Investigación. (Nº 1355-2018-CU-ULADECH, 2018).

El financiamiento y la rentabilidad son elementos fundamentales ya que de ellos depende el crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, se puede mencionar o decir que uno de los giros más rentables son las micro y pequeñas empresas dedicadas a la hotelería, dentro de este rubro los factores principales que se tiene en cuenta son las operaciones que realiza y el capital de la empresa que es manejado a nivel administrativo y financiero, es recomendable realizar de forma minuciosa cada una de las operaciones, para poder ver el crecimiento de la empresa. (Venturo, 2016).

En el siglo XX en Cuba, gran parte de los alojamientos fueron espacios de arquitectura en las cuales se reflejaba el impacto del tiempo descuidándose en cuanto a su contorno, se abstenían a brindar sus servicios a los huéspedes aceptando las caracterizaciones principales de la hotelería tradicional. Sin embargo, en las dos últimas décadas surgieron alojamientos u hoteles sugiriendo una alternativa y estos buscan que el visitante lleve a cabo una experiencia distinta en espacios únicos, en el cual se pueda recibir los servicios ofrecidos estar en contacto con diferentes áreas de interés obteniendo un beneficio más personalizado descubriendo cómo cumplir con los clientes para su satisfacción. En el tiempo aparecieron personas que de alguna

manera marcaron un antes y un después en algunos aspectos de la hotelería, contribuyendo con ideas nuevas que cambiaron el negocio para su progreso. Algunos de ellos empezaron con pequeños espacios hasta el punto que resultaron grandes empresarios, se convirtieron en los propietarios de redes de hoteles y que siguen creando nuevos alojamientos en diversas partes del mundo. (Lloga & Sánchez, 2013).

En la Unión Europea el mercado hotelero tradicionalmente se ha caracterizado en el uso excesivo de la financiación bancaria. Hasta hace poco, las empresas hoteleras equivalentes a un 80% se financiaban de entidades financieras, esto es de acuerdo a los datos publicados por la OECD, lo cual es contrastado de manera notable con el 30% de financiamiento dadas por las entidades financieras de Estados Unidos. En este contexto la regulación de las organizaciones financieras es alta así como también el incremento de la necesidad de capital, lo cual hace que el modelo europeo se vea obligado a realizar un cambio necesario. Actualmente se produce la desintermediación financiera, o sea la mayoría de las empresas se adentran en el mercado de bonos como opción de financiamiento ya que el crédito no fluirá en las empresas como era antes de la crisis, por tanto se debe buscar alternativas al financiamiento tradicional de manera que no sea caro permitiendo seguir con las actividades empresariales y dando un crecimiento estable en la economía de Europa. (Marí, 2015).

En España y Bélgica pertenecientes a la Unión Europea, 32 hoteles que son de la propiedad del grupo Silken, actualmente entraron en un concurso de acreedores por tener una deuda vencida mayor a los 300 millones de euros. Esta compañía es caracterizada porque sus hoteles son urbanos con tres y cuatro estrellas, sus

resultados muestran que no están obteniendo una rentabilidad adecuada por sus cambios de tendencias ya que cada vez los clientes prefieren los hoteles exclusivos y lujosos. Existen modalidades mixtas de inversión en Ibiza, por ello la mayoría de los proyectos se ejecutan por invertir fondos grandes de capital. Principalmente se quiere la obtención de una excelente rentabilidad sobre su capital y para lo cual acuden a expertos en gestiones hoteleras teniendo conocimiento que de este modo será menor el riesgo que implica esta operación. (Marí, 2015).

En el Perú, en la provincia de Leoncio Prado en especial Tingo María en los últimos años ha ido aumentando los turistas motivo por el cual empresas privadas decidieron invertir en la construcción de hoteles. Actualmente en dicha provincia existen 38 hoteles y hostales las mismas que están registradas en la Dirección Zonal de Comercio y Turismo, éstas empresas hoteleras generan competitividad, mejoran el servicio al cliente y la calidad de atención. Dichos empresarios se motivan para remodelar su infraestructura para que puedan lograr una mejor oferta en sus servicios brindados, reduciendo sus tarifas a beneficio del cliente. (Venturo, 2016).

Tingo María por ser un lugar turístico va incrementando la visita de los turistas cada año, lo que viene siendo un equivalente a 40,000 visitas de acuerdo a los datos del Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas de dicha provincia, lo que significa que es conveniente para el incremento económico y a la mejora de su rentabilidad de los empresarios hoteleros. (Venturo, 2016).

En el departamento de Ancash, el desarrollo de las empresas hoteleras ha sido muy importante gracias a la visita de los turistas de diferentes países lo que implica un aumento en la parte económica, existen hoteles competitivos en diferentes lugares donde los administradores requieren innovar de nuevas técnicas, métodos y

herramientas para lograr el crecimiento de la empresa. En cuanto a la rentabilidad es considerada como una herramienta importante ya que esto permite a la entidad hotelera conocer sus fortalezas y debilidades frente a su situación económica o financiera, de este modo se puede dar ciertas pautas para el mejoramiento de la toma de decisiones que podría verse reflejada a futuro. (Saccaco, 2016).

En la ciudad de Huaraz, las empresas hoteleras luchan por tener mayor participación y ser eficientes para que puedan cumplir con el propósito trazado que es la de satisfacer las necesidades de los clientes, son conscientes que deben crecer constantemente teniendo como responsabilidad canalizar recursos de financiamiento en distintas áreas, es decir, las finanzas son muy importantes en la planificación de las empresas hoteleras. Estas empresas hoy en día cuentan con distintas opciones de financiación las que son principalmente los bancos, proveedores, aportaciones de capital, etc. Con el desarrollo del negocio de hospedajes añadieron un elemento fundamental que es el restaurant en los mismos hoteles con la finalidad de dar facilidad y comodidad a los turistas que visitan esta ciudad. Los hoteles son diseñados por profesionales que buscan construir algo novedoso para salir de lo común y sin caer en lo excesivo que podrían disgustar a los clientes, esto implica que se debe realizar una inversión es en este punto donde los empresarios acuden a las diversas fuentes de financiamiento para poder lograr este proyecto. Para el diseño de los ambientes de los hoteles es necesario tener en cuenta las características hogareñas, áreas de recreo y diversión para no afectar en gran medida en la rentabilidad del negocio. Asimismo, estas empresas hoteleras enfrentan restricciones que les impide desarrollar distintas funciones sobre técnicas y métodos de producción para elevar la productividad (Bonifacio, 2017).

En este contexto el problema relacionado al tema de investigación es: ¿Cómo son el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro hoteles del Distrito de Huaraz, 2018?, teniendo, así como objetivo general: Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro hoteles del Distrito de Huaraz, 2018. Para poder conseguir el objetivo general se ha formulado los siguientes objetivos específicos al cual se detalla a continuación: 1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles del Distrito de Huaraz, 2018, 2. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles del Distrito de Huaraz, 2018.

La investigación se justifica porque:

Desde el punto de vista teórico, en el desarrollo de este trabajo de investigación se requirió adoptar las teorías que sustentan a las variables y en el marco conceptual el uso de conceptos que ayudaron a la descripción, análisis y explicación teórica.

Desde el punto de vista práctico, la justificación se orientó a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la misma especialidad.

Desde el punto de vista metodológico, el trabajo de investigación ayudó en la elaboración de los instrumentos de medición de acuerdo al problema de investigación, objetivos e hipótesis a demostrar, según las variables e indicadores de investigación.

Desde el punto de vista viable, este trabajo de investigación es viable ya que el responsable de esta investigación contó con recursos humanos, materiales de oficina y recursos informáticos. Gracias a estos recursos se hizo posible lograr los objetivos propuestos en esta investigación.

Este trabajo de investigación tuvo la siguiente metodología: el diseño que se utilizó fue descriptivo - no experimental de corte transversal, porque se realizó el estudio en su contexto sin manipular las variables y los datos se recopilaban en un solo acto; el tipo de investigación fue cuantitativo, porque se describió sin manipular las variables de estudio; el nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se describió las principales características de nuestro objeto de estudio; tuvo una población de 46 hoteles y muestra de 23 microempresarios dedicados al rubro en estudio; la técnica para la recolección de datos estuvo basada en una encuesta y cuyo instrumento para la recolección de datos fue el cuestionario estructurado de 23 preguntas. En las cuales se realizó un análisis descriptivo a través de los datos recolectados.

Obteniéndose así los siguientes resultados más resaltantes; respecto al financiamiento: el 78% opinaron que el financiamiento que realizaron fue a través de terceros, el 61% respondieron que el financiamiento del crédito lo obtuvieron a través de cajas municipales. Respecto a la rentabilidad: el 100% de los encuestados mencionan que el personal es un generador de aportes para mejorar los procesos productivos de la empresa, el 78% de respondieron que su negocio ha mejorado gracias al financiamiento recibido.

Llegando a la siguiente conclusión: Se ha determinado las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro hoteles, del

distrito de Huaraz, 2018 llegándose a la conclusión: Se ha determinado el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles, del distrito de Huaraz, 2018; llegando a la conclusión que ambas variables son dependientes porque no se podría invertir sin financiamiento y no habrá rentabilidad sin inversión y esto va de la mano con una buena administración, todo esto se relaciona con los fundamentos teóricos y los antecedentes considerados en la investigación.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional.

Castro (2017) en su trabajo de investigación: El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato, Ecuador; ha sido desarrollado en la Universidad Técnica de Ambato; tuvo como objetivo general: Analizar de qué manera el financiamiento de las microempresas productoras de calzado incide en la rentabilidad para demostrar el manejo del dinero; su metodología fue: de enfoque cualitativo y cuantitativo, utilizó la modalidad de investigación bibliográfica y de campo, su nivel de investigación es exploratoria - descriptiva y correlacional, tiene como población a las microempresas pertenecientes a la asociación de productores de calzado del centro comercial Juan Cajas; tuvo como conclusión: Se ha reconocido que en esta área no tienen una guía de estrategias financieras, lo que les permite explotar los pequeños activos de estas microempresas y de esta manera mejorar la productividad de estas organizaciones. Esta metodología financiera debe estar conectada a la satisfacción de los objetivos de la microempresa. La forma en que supervisan el efectivo incorpora la efectividad en sus pagos y cobros dentro del giro del negocio.

Logreira & Bonett (2017) en su estudio titulada: Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia; su objetivo general fue: Analizar el financiamiento privado en

las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia. Su metodología: tiene un Diseño No – experimental, nivel descriptivo, tipo exploratoria – explicativa, su técnica fue la observación directa y la encuesta, población de 745 empresas y muestra de 200. Se tuvo como resultado: del año 2011 a junio de 2016 las colocaciones vía microcrédito ascendieron a un valor de 20.763.290 (cifras en millones) donde el 92,6% de este valor fue colocado por bancos comerciales, los cuales no sólo son exigentes con los requisitos solicitados a las empresas, sino que también cobran las segundas tasas de interés más altas. Como conclusión: No solo se deben generar nuevas alternativas para la financiación de las nuevas empresas en Colombia, sino que se debe realizar un proceso de socialización de las alternativas existentes con el fin de fomentar su uso. Es fundamental la articulación de los esfuerzos entre el Estado y las entidades financieras privadas con el objetivo de que las tasas de interés adjudicadas a los microcréditos puedan ser menos costosas y se realicen capacitaciones o acompañamiento de este tipo de negocios para que se desarrollen y crezcan.

2.1.2. Nacional.

Ramaycuna (2017) en su tesis: Factores que limitan el desarrollo financiero de las MYPE en el distrito de Catacaos - Piura, 2017; cuyo objetivo fue: determinar los factores que limitan el desarrollo financiero de las MYPE en el distrito de Catacaos – Piura, 2017; como metodología: El estudio sigue una tendencia cuantitativa, su tipo es no experimental, tuvo un diseño descriptivo de tipo transversal, la población estuvo conformada por 79

MYPE dedicadas al rubro de artesanía, tejido y orfebrería, la muestra del estudio fue de tipo no probabilístico, por lo que está constituido por 21 MYPE de la calle comercio. Como resultados: El 85.7% de los empresarios no son informales, el 81% no cree importante la capacidad de endeudamiento para realizar un financiamiento, el 66.7% indicaron que pertenecen al nuevo RUS. Como conclusión: Los factores sociales restringen esencialmente el avance del desarrollo financiero de las MYPE en el distrito de Catacaos-Piura, 2017 ($r = .456$ $p = .038$), sobre la base de que la informalidad, la tasa de mortalidad y la ausencia de protección incitan a las entidades financieras a la mejora monetaria, ya que no tienen el límite relacionado con el dinero y esto se debe a la ausencia de buenas opciones, por ejemplo, las MYPE, a pesar de que han estado ubicadas en el mercado durante bastante tiempo.

Perez (2018) el presente informe titulado: Caracterización de la capacitación y rentabilidad en las MYPEs del Sector servicios, en el rubro hoteles en el distrito de Zorritos, 2017; tuvo como objetivo general Determinar las características de la Capacitación y Rentabilidad en las MYPEs del sector servicios, en el rubro Hoteles en el Distrito de Zorritos, año 2017; su metodología es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y un diseño no experimental de corte transversal, la población es para la variable capacitación de tipo finita conocida y en el caso de la variable Rentabilidad es finita, se utilizó la técnica de la encuesta, y el instrumento del cuestionario. Llegando a las siguientes conclusiones: las etapas de la capacitación desde el punto de vista de los gerentes el 83% la etapa del diseño de la capacitación,

un 67% por la etapa del diagnóstico de la capacitación, y sobre los niveles un 100% considera los niveles de análisis de los recursos humanos y la estructura de los puestos de trabajo, un 83% por el análisis de la capacitación. Desde la óptica de los trabajadores las etapas de la capacitación un 78% por el diseño de la capacitación, el 62% por la etapa de la implantación y evaluación y el 73% por el nivel de análisis de las necesidades de capacitación. En relación a la variable Rentabilidad aplicada a los gerentes se tiene que el 83% utiliza el tipo de rentabilidad económica, un 67% la rentabilidad financiera, y el 83% trabajan con los indicadores de margen operacional y crecimiento sostenible.

Sánchez (2018) en su tesis: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – Rubro Hoteles tres Estrellas de la ciudad de Arequipa, 2017; tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio del rubro hoteles tres estrellas de la ciudad de Arequipa, año 2017; su metodología fue: El tipo de estudio de la presente investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo - no experimental, la población está constituida por los hoteles de tres estrellas de la ciudad de Arequipa, como muestra el total de la población, es decir un total de 9 hoteles con, entre los cuales se encuestará a 18 administradores/contadores. Se encontró como resultados más altos que los administradores realizan su financiamiento de manera semi formal en entidades privadas. También cabe mencionar que con respecto a las características de las MYPE del sector servicio rubro hoteles

tres estrellas. Se concluye que muy pocas veces existe un análisis contable de la rentabilidad y así lo demuestran los resultados estadísticos aplicado a los administradores/encargados de las MYPE del sector servicio rubro hoteles tres estrellas de la ciudad de Arequipa.

Ushiñahua, Cortéz & Salas (2018) en su tesis de investigación: Incidencia del Financiamiento en la rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Turismo – Rubro Restaurantes, Hoteles y Agencias de Viaje en el Distrito de Tarapoto, Provincia de San Martín, Período 2014 – 2016; tuvo por objetivo explicar las características del financiamiento a través de encuestas para determinar su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencia de viaje provincia de San Martín, periodo 2014 – 2016; la metodología utilizada parte de la selección de una muestra constituida por un total de 38 MYPE, que conforman la misma población dedicadas a este rubro y esta vinculados al tema, es de nivel explicativo y el diseño de la misma es no experimental mediante el uso de los métodos fueron inductivo – deductivo y analítico – sintético así como de técnicas e instrumentos de recolección al procesamiento y análisis de datos utilizando la encuesta y el análisis documental, se procedió al procesamiento y análisis de datos para la contrastación de la hipótesis planteada. Los resultados de la investigación el 44.74% no han participado en eventos relacionados con servicios financieros, para el 84.21% de los encuestados el principal criterio para obtenerlo es el plazo de pago de cuotas, este rubro es apoyado crediticiamente

principalmente por Cajas Municipales, EDPYME y Organismos No Gubernamentales, ofertando productos financieros en un 78.95% como Cartas Fianza, Créditos para inversiones en Activo Fijo y Capital de Trabajo y en un 21.05% productos financieros estructurados. Como conclusión llego a El financiamiento incide positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de este rubro y esta relación es positiva, es decir efectiva (eficiente y eficaz) y mejora la posición de la empresa en el mercado, su capitalización y crecimiento, esto es corroborado por los resultados obtenidos en las rentabilidades económica y financiera medido a nivel de ratios en el análisis documental. Por tanto, los resultados de la investigación confirman la Hipótesis H1 en el sentido que el financiamiento incide positivamente en la rentabilidad, en este caso del rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje.

Oropeza (2016) en su tesis titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro casas de empeño del distrito de Iquitos, 2015; tuvo por objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio-rubro casas de empeño, del distrito de Iquitos-Maynas, periodo 2015; su metodología: fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 60% manifestaron que financia su propio negocio, el 60% manifestaron que el

financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias, el 70% no precisa en que tiempo fue el crédito solicitado, 40% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 50% manifestó que si recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% su personal no ha recibido capacitación, el 90% declararon que la capacitación es una inversión, el 80% consideran que la capacitación es relevante. Respecto a la rentabilidad: El 90% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 80% de los representantes legales encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 90% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

Venturo (2016) en su tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016; tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016; su metodología: fue No experimental y descriptiva, para llevarla a cabo se tomó la población muestral de 12 Representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro Hoteles, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características del financiamiento el 67% su financiamiento es ajeno. Respecto a las características de la capacitación el

58% precisa no haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito. Respecto a las características rentabilidad, el 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido. Se pudo concluir que el 100% de las MYPE consideran que la capacitación es una inversión y ya vienen dedicándose a esa actividad empresarial por más de 3 años y el 58% afirman no haber recibido capacitación al momento de recibir un crédito.

Sulca (2016) en su tesis: Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio, Rubro Venta de Calzado en el Distrito de Juanjui Periodo 2016; tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE rubro venta de calzado de la ciudad de Juanjui, región San Martín, Año 2016; en su metodología: ha sido no experimental, fue descriptiva y se escogió una muestra poblacional de 12 microempresas, aplicando un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% 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 75% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 25% si recibió capacitación y el 83% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su

negocio, 100% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 100% afirmó que el año actual fue mejor que el año anterior.

Viera (2016) en su tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio (Cabrera, 2015) Rubro Clínicas Particulares Del Distrito De Sullana, Año 2014. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las MYPE antes mencionadas. La investigación es de tipo descriptiva, de nivel cuantitativo, se escogió una muestra de 08 MYPE, a quienes se le aplicó un cuestionario de 23 preguntas y se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento tenemos un 75% que utiliza financiamiento propio, un 25 % utiliza financiamiento por terceros en el cual tenemos que un 25% que recurre a cajas para obtener financiamiento y el otro 50% obtiene financiamiento mediante bancos y el 25% no precisa .Respecto a rentabilidad 87% considera que para que la empresa permanezca estable debe haber rentabilidad y un 13% considera otros factores .Se concluye que el 100% manifiesta que al ingresar si recibió capacitación lo cual este es una inversión que permite obtener buenos resultados así como también hay un 75 % que considera que la especialización del personal influye mucho para lograr ingresos económicos para la empresa y un 25% considera otros factores.

Cabrera (2015) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2015. Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector agrario-rubro camu camu del distrito de Yarinacocha 2015. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados:

En cuanto a las características de los empresarios: El 90% de los representantes legales de las MYPE estudiadas son adultos; el 100% son del sexo masculino; el 60% tiene secundaria incompleta. En cuanto a las características de las MYPE: El 70% indicaron que tienen de tres a siete años en la actividad empresarial y el rubro; el 100% posee en promedio más de tres trabajadores permanentes; el 100% manifestaron que la formación de las MYPE fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 80% declararon como inversión a la capacitación; el 90% consideran a la capacitación relevante; el 60% de sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al sembrío y cuidados de las plantas de camu camu. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años. Finalmente se llegó a la conclusión de que el 100% de las MYPE estudiadas financian su actividad empresarial con autofinanciamiento, el 70% si capacita a su personal y la mayoría no son Rentables.

Morales (2016) en su tesis titulada: Caracterización De La Capacitación Y Rentabilidad MYPE Sector Comercio Rubro Textil Distrito

De Tumbes, 2016. Tuvo por objetivo describir las características de la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro textil en la ciudad de Tumbes, 2016. El tipo de investigación es descriptivo y de enfoque cuantitativo, el diseño que se realizó es no experimental, con una población de 307 MYPE con una muestra de 34 MYPE de una del sector comercio de prendas de vestir en la ciudad de Tumbes. Se utilizaron técnicas, encuestas e instrumentos como un Cuestionario, El tratamiento del cuestionario se ha llevado a cabo a través de métodos estadísticos. Como resultados se obtuvo el 65% no abarca los sistemas de control de su tiempos y el 35% responde que sí, el 71% aplican la capacitación una vez al año para tener mayores resultados y los otros 29% cada seis meses, el 53% respondió que utilizan conocimientos generales para poder funcionar con efectividad y el otro 47% utilizan conocimientos especializados, el 56% desarrollan sus labores bajo presión y el 44% respondieron que no, el 62% no conocen de la aplicación de sistemas para el proceso productivo y el 38% responde que sí. Como conclusión se llegó a lo siguiente: Respecto a la capacitación se concluyó que la gran mayoría de las MYPE del sector comercio rubro tiendas de prendas de vestir del Distrito de Tumbes tienen una Falta de cultura para capacitarse y existe a la vez Carencia de capacitación, es decir que no le toman interés o importancia por capacitación.

Hernandez (2016) en su tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015. Tuvo por

objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio - rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, periodo 2014-2015. La investigación fue descriptiva –cuantitativa. Para su desarrollo se aplicó una encuesta dirigida a los representantes legales de las MYPE del sector de prendas de vestir, el cual arrojó los siguientes datos; se inició con una población de 20 MYPE , con una muestra de 10 MYPE , en donde se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: a) el 80% de los representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos, en un 80% son del sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, siendo el 5% administradores de empresas y un 20% tiene otras profesiones b) Un 30% de los negocios del rubro prendas de vestir tiene entre uno y tres años, otro 30% tiene entre tres y cinco años, y el 40 % entre cinco y siete años en el rubro empresarial y el 100% de empresas son formales, el 90% tiene entre dos y tres empleados permanentes y el 80% tiene uno o dos empleados eventuales. Respecto al financiamiento: c) el 70% financia su actividad con créditos de terceros, con un 50% de entidades bancarias y a corto plazo. d) El crédito recibido en los años 2014 y 2015 lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: e) el 60% recibió capacitación para el otorgamiento del crédito así como el 20% de su personal también fue capacitado; f) un 20% considera que la capacitación es una inversión y el 80% cree que es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: g) el 70% manifestó que el financiamiento y la capacitación

mejoraron la rentabilidad de su empresa; h) el 80% considera que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Kong & Moreno (2014) en su estudio titulado: “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010 – 2012”. Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el Título de: licenciado en administración de empresas. Dicho estudio tuvo como objetivo general: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, en el período 2010-2012, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las MYPE y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de MYPE ha sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la

reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPE.

Alviz (2014) en su estudio sobre: caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – estudios contables, del distrito de Callería - Pucallpa, período 2012 – 2013. Presentado para optar el título de Contador Público en la universidad católica los ángeles de Chimbote. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio-rubro estudios contables del distrito de Calería-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 17 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 88% son del sexo masculino; el 100% tiene universitaria completa. Respecto a las características de las MYPE: El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% y 53% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales. Respecto al financiamiento: El 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias; en el año 2012 y 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a corto plazo; el 67% invirtieron el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación

de local. Respecto a la capacitación: El 67% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 100% consideran a la capacitación como una inversión; el 82% consideran a la capacitación relevante para sus empresas; Respecto a la rentabilidad: El 82% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

Salinas (2014) en su tesis de investigación titulada: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro agencia de viaje del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013”. Presentado para optar el título de Contador Público en la universidad católica los ángeles de Chimbote, el tipo de investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos. El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental - descriptivo. La población estuvo constituida por 14 Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo – rubro agencias. Se tomó una muestra de 10 MYPE de la población en estudio. Para el recojo de la información se ha utilizado la técnica de la encuesta. El instrumento que se ha utilizado para conseguir los objetivos de la investigación ha sido un cuestionario estructurado de 25 preguntas. Los resultados obtenidos fueron, 100% (10) de los representantes legales encuestados, su edad fluctúa entre 26 y 60 años. En los representantes legales de las MYPE en estudio, predomina el sexo

masculino con 80% (8). El 50% (5) de los representantes legales encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria completa, el 20% (2) no tienen ninguna instrucción y el 20% (2) tienen instrucción universitaria incompleta. En los representantes legales de las MYPE en estudio, predominan las profesiones de administrador con 30%, comerciante 30% y contador 20%. En conclusión, se llegó a, El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años. El 80% son del sexo femenino y el 20% son del sexo masculino. El 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, el 20% no tiene ningún el 20% posee superior no universitario incompleta y el 10% tiene superior no universitario completa.

2.1.3. Regional

Oncoy (2017) en su tesis: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios, Rubro Restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016. El estudio tuvo como objetivo determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, 2016. El diseño de investigación fue descriptivo, no experimental y transversal; la población muestral estuvo conformado por 15 representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes del centro poblado de Vicos; la técnica para recolectar datos fue la encuesta y el instrumento, el cuestionario estructurado. Como resultados se encontró que el 80% precisó que mantienen el financiamiento de su

negocio; el 93% paga puntualmente el financiamiento recibido; el 87% se endeuda a corto plazo; el 66% acude siempre a los bancos y uniones de crédito; el 80% percibe la tasa de crecimiento del mercado. En conclusión, queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de servicios rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos en la Provincia de Carhuaz, según los resultados presentados y que se relacionan con los antecedentes y el marco teórico.

Evangelista & Centurión (2015) en su tesis: Financiamiento en Micro y Pequeña Empresas Sector Servicio Rubro Restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea Nuevo Chimbote, 2015. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea. Distrito Nuevo Chimbote, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo de diseño no experimental transversal, se utilizó una muestra de 16 micro y pequeñas empresas de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas a través de la técnica de la encuesta. Se obtuvo los siguientes resultados: el 68,5% tienen entre 31 a 50 años, el 56.2% son de género masculino, el 43,8% tiene grado de instrucción secundaria, el 93.8% son dueños, el 50% tiene de 1-3 años en el cargo, el 56.3% tienen de 1-3 años de permanencia, el 100% tienen de 1-5 trabajadores, el 93.8% se creó para generar ganancias, el 68.85% no solicitaron un crédito. Como conclusión se llegó a que los propietarios a pesar de no tener un buen grado académico gestionan sus

negocios de manera eficiente y por otro lado cuentan con un capital propio porque no necesitaron de un financiamiento por parte de terceros para poder empezar a operar desde que se iniciaron como microempresa ya que el pago de interés que oferta las entidades financieras es muy elevado y también no cuentan con las garantías que estos lo solicitan para tener acceso a un crédito.

Ordoñez & Vázquez (2014) en su investigación sobre: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del rubro restaurantes en san Vicente, 2014. Presentado para optar el título de Contador Público en la universidad católica los ángeles de Chimbote. La investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y de la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes turísticos, del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, 2014. La investigación fue descriptiva, y para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 micro y pequeñas empresas (MYPE), a las que se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta, mediante la cual se obtuvieron los siguientes resultados: respecto a los empresarios y las MYPE, el 100% de los dueños de las MYPE estudiadas son adultos, de los cuales el 60% son del sexo masculino y el 100% tiene secundaria completa. Asimismo, el 73% de las MYPE estudiadas afirma que tiene más de tres años en la actividad empresarial y el 66% tiene trabajadores eventuales. El 93% (14) de la MYPE encuestadas son formales y el 7% (1) es informal. Respecto al financiamiento, el 53% de las MYPE estudiadas financia su

actividad económica con préstamos de terceros y el 33% los invirtió en mejorar y ampliar su local. Respecto a la capacitación, el 93% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de los créditos. Respecto a la rentabilidad, el 60% de las MYPE estudiadas afirma que con el crédito obtenido mejoró la rentabilidad de su negocio y el 67% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa. Finalmente se concluye que poco más de la mitad (53%) de las MYPE estudiadas financió su actividad productiva con préstamos de terceros y poco menos de la mitad (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Liñan (2014) en su investigación sobre: El financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPE del Distrito de Sihuas. Período 2013. Informe presentado para optar el título de contador público en la Universidad los Ángeles de Chimbote. La investigación tuvo como objetivo, Describir el financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPE del Distrito de Sihuas, período 2013. La investigación fue cualitativa – descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Los resultados son: Los gestores financieros de la entidad tienen que realizar un estudio cuidadoso de las distintas fuentes de financiamiento de los recursos financieros que sea la más provechosa, para lograr un mayor valor de la empresa y de los accionistas teniendo en cuenta que la maximización de la rentabilidad reflejado en las utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las entidades. Entre las conclusiones se afirma que es importante señalar que la

empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios. Finalmente; la influencia de los créditos pymes en las empresas MYPE de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya nos son tan exigentes con las garantías debido a que hay bastantes entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tiene más alternativas para buscar financiamiento y que resulte fructuosa en la rentabilidad de la empresa.

2.1.4. Local

Gallozo (2017) en su tesis: Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE Sector Servicio Rubro Restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, Periodo 2016. Tuvo por objetivo describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015. Tipo y nivel de investigación cuantitativo descriptivo; no experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. La Población de estudio estuvo conformado por 58 Micro y Pequeñas empresas del sector servicio, con una población muestral de 58 representantes del mercado central de Huaraz. Donde se obtuvo los siguientes resultados: El

48% de los directivos tenían de 40 a 49 años, el 81% de los representantes de las MYPE son de sexo femenino, el 48% de las MYPE tenían educación de secundaria, el 50% son convivientes, el 84% son formales. El 60% de los trabajadores son permanentes, el 78% tiene financiamiento propio, el 47% afirmaron que fue para el pago de trabajadores, el 55% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 36% menciona que recibió 1 capacitación, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años. Conclusión: Queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en mercado central de Huaraz, en el 2015; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Osorio (2016) en su tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015. Tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro artesanía del distrito de Taricá del periodo 2015. La metodología que se utilizó fue cuantitativa porque para la

recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo, además de ello la población y muestra estuvo conformada por 14 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes, Respecto al financiamiento el 86% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 14% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 86% no recibieron la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 7% si recibió; y el 7% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su rentabilidad del negocio y 7% no precisa. Llegando así a conclusiones más resaltantes; En su mayoría las MYPE en estudio utiliza el financiamiento de terceros para conformar su capital. Asimismo, respecto a la capacitación sus trabajadores no se capacitan, en el 86% de ellas indican que no recibieron, solo el otro 7% si recibió capacitación y el 7% no precisa. Finalmente, con respecto a la rentabilidad el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.

Robles (2015) en su estudio titulado: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística de Huaraz, en el 2014. El diseño de investigación fue: descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 25 propietarios y administradores de las agencias de información turística, se operacionalizaron las variables, la

técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras. Conclusión: Queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística de Huaraz, en el 2014; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Inchicahui (2014) En su tesis titulada: El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013. Presentado para optar el título de contador público en la Universidad los Ángeles de Chimbote. La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio Rubro Hoteles de la Ciudad de Huaraz – 2013. La investigación fue

cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 20 propietarios de las MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas y abiertas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 70% afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y solo el 30% negaron esta posibilidad. En cuanto a la rentabilidad, el 90% afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE mientras que el 10% no lo considera así. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas certificaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE.

Solís (2014) en su tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios. Rubro Bazar De Ropas Del Distrito De Carhuaz. Periodo 2013. Tesis presentada Para Optar El Título Profesional De Contador Público, en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. El estudio tuvo por objetivo general, describir las principales características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector Comercial - rubro Bazar de Ropas del distrito de Carhuaz. El desarrollo es una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo y de diseño no experimental descriptivo. Se realizó las encuestas con una muestra de 05 MYPE de una población de 10, los resultados son: Respecto a la empresa: El 60% de los representantes indican tener más de tres años en la actividad. El

60% asegura ser una empresa formal. El 80% indica tener cuatro trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: El 100% indica que no solicitaron préstamo. Respecto a la capacitación: El 100% de los representantes legales indican que el año 2013 sí se capacitaron. El 100% manifiesta que la capacitación es una inversión. El 80% afirma que no capacitó al personal. El 60% indica que la capacitados mejora la rentabilidad. Respecto a la rentabilidad: El 60% indica que los últimos años ha mejorado la rentabilidad. El 100% respondió que la capacitación es un gasto.

Hurtado (2013) en su tesis titulada: Control Interno y Rentabilidad en la Empresa Hotelera de Tres Estrellas La Joya S.A.C – Huaraz 2011. Tesis presentada Para Optar El Título Profesional De Contador Público, en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. La presente investigación; tuvo por objetivo general; describir las principales características del control interno y la rentabilidad en la empresa hotelera La Joya S.A.C, esta es una investigación Cualitativa, de nivel descriptivo, con un diseño no experimental para realizar las descripciones y realizara esta investigación de manera óptima se encuestó a una muestra de 20 trabajadores de una población de 40; a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, para ello usamos la técnica de la encuesta, los resultados obtenidos fueron los siguientes: Respecto Datos generales del encuestado, La edad de los trabajadores Fluctúan entre 22 – 25 años con 35%, El 60% de los trabajadores es de sexo femenino, el 40% de los trabajadores tienen estudios universitarios Completos, 65% de trabajadores no especifica profesión;

Respecto al perfil de las empresas hoteleras; el 35% afirma servicios de hospedaje, alimentación y asesoría de eventos, 35% afirma que las tres áreas producen ingresos. Respecto al control Interno; El 65% afirma tener un comité de control; el 57.14% afirma que el comité es muy malo; El 69.23% cree necesario la implementación de un comité, El 55% cree que el área de hotel es mayor fiabilidad, El 60% cree necesario un control con normas y reglamentos, El 55% de los cree ser necesario un comité de control para el incremento de utilidades. Respecto a la rentabilidad; El 60% respondió con mayor inversión incrementaría la rentabilidad, El 65% confirmo que el año 2011 la rentabilidad mejoro, El 75% de los encuestados cree que con adecuado control interno mejoraría la rentabilidad a favor de entidad.

Tafur (2017) en su tesis: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del distrito de Independencia, 2015; su objetivo general consistió en: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del Distrito de Independencia, 2015; su metodología fue de diseño descriptivo simple, no experimental y transversal, la población muestral estuvo conformado por 25 gerentes o administradores de las micro y pequeñas empresas hoteleras de Huaraz, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 88% aplicaron el financiamiento interno para dinamizar su negocio; el 64% dijeron haber acudido al financiamiento externo para mover su negocio, el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero. En cuanto a la rentabilidad, el 56% realiza el análisis de

rentabilidad económica; el 60% efectúa el análisis de rentabilidad financiera. Conclusión: el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de servicios rubro Hoteles del Distrito de Independencia, 2015; como se puede verificar en las tablas y figuras que presentan los resultados de la investigación como consecuencia de la recolección de datos de la muestra y que tienen una relación directa con las propuestas teóricas demostradas en los antecedentes y las bases teóricas de los investigadores.

Tuya (2018) en su tesis: El financiamiento y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio – Rubro lavandería de la Provincia de Huaraz, 2017; tuvo como objetivo: Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Lavandería de la provincia de Huaraz – 2017; la metodología fue de carácter cuantitativa – descriptiva, en la que se escogió una muestra de 12 MYPE de rubro “lavandería” se aplicó el instrumento de recojo de información utilizando la técnica del cuestionario y la encuesta. Los resultados fueron lo siguiente: Respecto al financiamiento interno para su microempresa un 34% utilizó esta modalidad, el 67% no emplearon la línea de crédito como instrumento financiero. Respecto a la rentabilidad: el 25% no analizaron la solvencia para convencer las obligaciones financieras, En margen de utilidad tenemos como resultado el 0.39%, margen de utilidad neta el 1.43%. En conclusión el Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro lavanderías de la provincia de Huaraz corresponden a un nivel medio, porque ha verificado que las empresas lavanderas son rentables manifestándose el

incremento los últimos años; queda determinado de acuerdo a la revisión de la literatura realizada, se obtienen una información valiosa de los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación con los resultados empíricos obtenidas de la muestra mediante del instrumento de medición.

2.2. Bases teóricas:

a. Teorías del financiamiento

Sarmiento (2004) indica que esta teoría hace mención sobre el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento dando lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Esta teoría tiene dos técnicas que se basaron a raíz de una hipótesis para admitir el efecto del financiamiento sobre la estimación de la empresa, luego de lo cual numerosos creadores hipotéticamente aclaran el caso contrario. La primera técnica viene dada por las teorías habituales hacia comienzos de los años 60, que insisten en la presencia de una estructura de capital ideal, que surge por un arbitraje entre las economías de evaluación identificadas con el razonamiento de los costos monetarios y los riesgos de insolvencia, en esta perspectiva los teóricos progresaron al mostrar la presencia de un equilibrio entre costos y las ventajas de la obligación. La segunda técnica depende del patrón legalmente vinculante, donde la hipótesis de los costos de organización propone particularmente la intención de limitar los gastos de seguridad de las tiendas. Estos intentan disminuir la situación irreconciliable que puede aparecer entre los distintos actores de la firma a saber: el supervisor, el inversionista y el jefe del préstamo distinguen dos tipos de disputas: la primera de naturaleza interior, con respecto

a los ejecutivos e inversores y el segundo con respecto a los inversores y arrendatarios. Estas divergencias de intereses son premisas de ciertos aspectos de la administración. Paralelamente a la teoría de la organización, se produjo el establecimiento de la asimetría de datos. Existe una analogía en este contexto y el financiamiento de las firmas en el mercado de capitales, es así como aparece un interés desde el punto de vista económico del financiamiento gracias a la aplicación de esta teoría. Es así como uno de los objetivos es mostrar los diferentes análisis que responden a los aportes en diferentes contextos teóricos, tales como las imperfecciones del mercado donde se encuentran los aspectos impositivos, los conflictos de interés, las asimetrías de información y de otra parte el control del mercado. Dado que existen diferentes aproximaciones o teorías acerca de la selección del financiamiento de la firma, es importante ver el impacto de los determinantes de la estructura de financiamiento.

b. La teoría tradicional de la estructura financiera.

Torres (2007) menciona que esta teoría es un método analizado que elimina las desventajas de los demás e incorpora lo más difícil de lograr, el análisis del Flujo de Caja y con certeza puede ser aplicado en cualquier tipo de empresas, sean accionarias o no, desde la perspectiva de la empresa como dueño, además el mismo fue validado en el sector estatal de la economía nacional, siendo diferentes las características y condiciones financieras en que operan estas entidades. En realidad, cada empresa escoge la estructura financiera que más le conviene, pues hay factores externos e internos que determinan las disposiciones de los altos mandos y los administradores de la entidad, por ello realizar un estudio cuidadoso de todos los métodos que

brinda la práctica nacional e internacional y poder determinar así aquella estructura que sea la más provechosa, para lograr un mayor aumento del valor del negocio y de los accionistas teniendo en cuenta que la maximización de utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las empresas.

c. La teoría de las inversiones en capital humano

Lovaina (2001) la teoría dominante con respecto a los intereses en la preparación del trabajo es la hipótesis del capital humano propuesta por el autor Becker. Esta teoría ha avanzado después de un tiempo, ya que al principio se consideró para aclarar partes del ciclo de vida de las personas, sin embargo últimamente tiende a centrarse en las elecciones vitales entre los jefes y representantes dentro de las empresas. En los fundamentos esta teoría se considera adecuada para una empresa, para el empleador y los trabajadores; esto puede construir la eficiencia del trabajo esperado en la empresa, sin embargo, los costos deben ser adquiridos. En otras palabras, como en cualquier inversión en capital humano generan tasas de rendimiento, que deben contrastarse y sus gastos. Estos gastos pueden ser gastos inmediatos o costos de oportunidad. Los gastos de coordinación incorporan una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su director en el proceso de preparación, el problema principal detallado en esta teoría alude a los privilegios de propiedad de las ventajas de interés en la capacitación. El hecho es bastante básico, si una organización invierte en maquinaria puede venderse siempre que con el objetivo se pueda recuperar esa parte de esta inversión puede ser recuperada. A causa del capital humano,

una vez más, la persona de negocios no puede evitar la financiación humana para recuperar sus inversiones.

d. Teorías de la rentabilidad

Gitman (1993) afirma que hay algunas definiciones y conclusiones identificadas con el término de rentabilidad, por ejemplo se dice que expresa el beneficio entre el salario y los gastos. La rentabilidad de una organización se puede evaluar en referencia a las ofertas, los recursos, el capital o la estimación de acciones.

Aguirre (1997) considera la rentabilidad como un objetivo monetario transitorio que las organizaciones deben cumplir, identificado con la adquisición de una ventaja fundamental para el gran avance de la organización.

Sánchez (2002) la rentabilidad es una idea que se aplica a toda la actividad monetaria en la que los medios relacionados con el dinero se preparan con un objetivo final específico para adquirir ciertos resultados. Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio se toma en cuenta algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, como es la capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; la visión clara de tener un futuro beneficioso es evidenciada con un plan concreto de acción y su capacidad de vender y por último su experiencia en los negocios. Si no existieran socios con quienes invertir y son únicos dueños, se debe analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de los negocios.

e. Teoría de la rentabilidad y del riesgo.

Markowitz (1952) el autor partió de la premisa de que a partir de la observación y de la experiencia, se pueden establecer expectativas relevantes acerca de los rendimientos futuros que puede ofrecer una determinada inversión. Por esto, el análisis de la rentabilidad de una cartera comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el director financiero pueda considerar como óptima. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. El reconocimiento de esta teoría acepta que la presencia de una cartera teórica con el beneficio más extremo y con un riesgo insignificante que, claramente, sería ideal para el líder normal financiero racional. Esa es la razón por la que mediante esta teoría supone que la cartera con la productividad progresiva más extrema no necesita ser la que tenga un nivel de riesgo básico.

f. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

Sharpe (1963) menciona que el modelo de mercado surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe, consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad,

Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice macroeconómico, este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal; es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

g. La teoría de los mercados perfectos

Fazzari & Althey (1987) Señalan que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos.

h. La teoría de agencia

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

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Financiamiento

Santos (2015) manifiesta que el financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero, las adquisiciones de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica por lo que el financiamiento es un paso necesario al momento de realizar un emprendimiento.

1. Fuentes de financiamiento.

Saavedra (2015) sostiene que dentro de las fuentes de financiamiento tenemos a los siguientes:

- a. **Los ahorros personales:** para la mayoría de las organizaciones, la fuente fundamental del capital proviene de fondos personales y diferentes tipos de activos individuales. Con la mayor frecuencia posible, las tarjetas de crédito generalmente también se utilizan para respaldar las necesidades de las organizaciones.
- b. **Los amigos y los parientes:** fuentes privadas, por ejemplo, la familia y los amigos, son otra opción para obtener efectivo. Esto se brinda sin intereses o con un bajo costo de préstamo, lo cual es extremadamente útil para comenzar las actividades.
- c. **Bancos y uniones de crédito:** las fuentes de financiamiento más ampliamente reconocidas son los bancos y las asociaciones de crédito. Dichas organizaciones darán el préstamo, solo en caso de que demuestres que tu demanda está muy legitimada.
- d. **Las empresas de capital de inversión:** estas organizaciones prestan

ayuda a las organizaciones que están en desarrollo y/o expansión, a cambio interés parcial o de acciones para el negocio.

- e. Por otra parte, la financiación se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

2. Características del financiamiento

Venturo (2016) Precisa el centro de las características del financiamiento, las cuales tenemos:

a. El Financiamiento a corto plazo:

- **Crédito comercial:** es el uso que se hace de los registros pagaderos por la organización del pasivo a corto plazo acumulado, como las cuentas por cobrar, los impuestos a pagar y el financiamiento de acciones, así como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** es una especie de financiamiento a corto plazo que las organizaciones adquieren a través de los bancos con el que construyen conexiones útiles.
- **Línea de crédito:** significa dinero en efectivo constantemente accesible en el banco, sin embargo, en un período concurrido por adelantado.
- **Papeles comerciales:** esta fuente de financiación a corto plazo, se compone de los pagarés no garantizadas de organizaciones vastas y esenciales obtenidas por bancos, agencias de seguros, los fondos de pensiones y algunas organizaciones modernas que desean poner sus activos superfluos impermanentes por el momento.
- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** consiste en

ofrecer los registros por cobrar de la organización a un factor (operador de transacciones o comprador de registros por cobrar) según lo indicado previamente, con un objetivo final específico para adquirir activos para asignar recursos.

- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiación, las acciones de la organización se utilizan como garantía de un crédito, para esta situación el banco tiene el propósito de reclamar esta certificación, en caso de que la organización no cumpla.

b. El Financiamiento a largo plazo:

- **Hipoteca:** es el punto en el cual una propiedad de la persona endeudada queda bajo el control del prestamista (Acreedor) teniendo en cuenta el objetivo final de garantizar la entrega del crédito.
- **Acciones:** Es la inversión de valor o de capital de un asociado, dentro de la asociación a la que tiene un lugar.
- **Bonos:** es un instrumento compuesto confirmado, en el que el prestatario hace la promesa incondicional, para pagar un todo predeterminado y en una fecha determinada, junto con el interés calculado a una tasa específica y en fechas específicas.
- **Arrendamiento Financiero:** contrato consultado entre el propietario de la mercancía (banco) y la organización (arrendatario), que está autorizada a utilizar estos productos en un período particular y mediante el pago de una renta particular, las estipulaciones pueden cambiar dependiendo de la circunstancia y los requisitos de cada uno de ellos.

Esa es la razón, en nuestro país hay una gran cantidad de

establecimientos de financiación de tipo privado público, comunitario e internacional. Estos establecimientos otorgan créditos de diversos tipos, en diversos plazos, a personas y asociaciones. Estas fundaciones son delegadas:

- **Instituciones financieras privadas:** sociedades financieras, bancos, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, fondos de reserva y cooperativas de crédito que realizan intermediación presupuestaria con la población en general.
- **Instituciones financieras públicas:** cajas rurales de instituciones estables, bancos del Estado. Estas fundaciones están representadas por sus propias leyes particulares, pero están sujetas a la promulgación financiera de todas las naciones y al control de la superintendencia de bancos.
- **Entidades financieras:** este es el nombre dado a las asociaciones que mantienen las extensiones de crédito para actividades de mejora y pequeñas tareas remuneradas para las poblaciones pobres. Incorporan asociaciones universales, los gobiernos y las ONG nacionales o internacionales.

3. Criterios para obtener un financiamiento

Marí (2015) expresa que existen tres criterios fundamentales que tanto las empresas como las personas deben tomar en cuenta al momento de endeudarse, no hacerlo podría generarle serios problemas financieros e incluso la quiebra de la compañía.

- Quizás el criterio más evidente o más frecuente es el el flujo de caja con los pagos que se tendrá que hacer en forma de amortizaciones. El gerente

de finanzas debe evaluar si se contará con el dinero para afrontar el pago de la deuda, y para ello deberá coordinar con los gerentes de producción y de ventas.

- Un segundo criterio que acompaña el anterior es el plazo de la deuda. Para ello se hacen proyecciones de los pagos mensuales, los cuales serán más elevados cuando el plazo de la deuda es más corto y más bajos si el plazo es más largo.
- Un tercer criterio a considerar se refiere a la moneda en que se concretará la deuda. "La empresa debería endeudarse en una moneda similar a aquella con la que percibe sus ingresos. También podría ser una moneda diferente para aprovechar alguna oportunidad, aunque se debe ser muy cauteloso en este aspecto", recomienda el experto en temas financieros.

4. Tasa de interés

Bonifacio (2017) expresa que la tasa de interés es un concepto básico en finanzas que viene hacer la relación entre el dinero que termina valiendo una operación y el monto inicial de la misma, se expresa como un porcentaje la que normalmente se paga mes a mes y se calcula anualmente.

5. Asesoramiento para el financiamiento

Para obtener un financiamiento podemos recibir algún asesoramiento por parte de la entidad que no ofrece el crédito o de forma particular, allí veremos si realmente conviene adquirir el préstamo, a qué tiempo, y cuánto debemos solicitar, lógicamente que solicitarlo a menos tiempo conviene para porque así los intereses son menos a comparación del largo plazo. Tenemos que ver a qué entidad financiera o caja municipal lo solicitamos (Bonifacio, 2017).

6. Crédito

Es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un periodo determinado, en un crédito los mismos empresarios administran ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo atendiendo a nuestras necesidades en cada momento, de esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente con la consiguiente deducción en el pago de intereses. El propósito del crédito es cubrir los gastos corrientes o extraordinarios en momentos puntuales de falta de liquidez, el crédito conlleva normalmente la apertura de una cuenta corriente (Bonifacio, 2017).

2.3.2. Definición de la rentabilidad.

Lourffat (2011) afirma que la rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

1. Niveles de rentabilidad

Pérez y Capillo (2011) expresan que la rentabilidad económica se establece así en indicador básico para ver la eficiencia en la gestión

empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

a) La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio. El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad (Pérez y Capillo, 2011).

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en

la literatura anglosajona (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente: Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. Los hoteles estudiados en Europa y Estados Unidos sobre su rentabilidad de años pasados al período analizado, les ha permitido establecer estrategias financieras, que al mismo tiempo han procedido un efecto positivo en su rentabilidad, para años futuros. Por lo tanto, cuando los hoteles de categoría media ubicados en el distrito de Huaraz emplearan estrategias financieras, eficientes, que los lleva a la alta lumbre como los hoteles prestigiosos, que tenga cada vez más rentabilidad moderadamente creciente, lo que se desconoce es el comportamiento de su rentabilidad, de alguna u otra manera, por dicho motivo se estudiara dichas diferencias de hoteles de mediano y alta capacidad de servicio (Pérez y Capillo, 2011).

2. Análisis de la estructura financiera

Pérez y Capillo (2011) afirma que la estructura financiera constituye el capital de financiamiento, es decir el análisis financiero consiste en la recopilación de datos financieros para comparar la diferencia entre los diferentes grupos de cada uno y observar los cambios presentados por las distintas operaciones de la empresa. Mediante esta interpretación de los datos

obtenidos se pueden interpretar lo que permite realizar a la gerencia como son:

- Medir el progreso comparando los datos y resultados alcanzados mediante las operaciones y controles aplicados.
- Informar sobre la capacidad del endeudamiento.
- Su rentabilidad
- Fortaleza y debilidad financiera

Todo esto facilitara el análisis de la situación financiera y así poder tomar decisiones.

3. Margen de utilidad neta

Son aquellas operaciones que se calcula dividiendo el ingreso neto después de impuestos entre las ventas, también viene hacer una proporción de utilidades importantes que muestra qué tan eficientemente la compañía puede convertir ventas en ganancias netas, el ingreso neto es el cálculo final en el estado de ingresos y mantener un margen de utilidad neto alto en la que muestra que la empresa está en una buena posición para ganar utilidades en el mercado actual (Pérez y Capillo, 2011).

4. Margen de la utilidad bruta

Para calcular el margen de utilidad bruta se dividen las ganancias entre las ventas, el cálculo de las ganancias brutas es el primer rubro importante en el estado financiera de la empresa, la utilidad bruta es la diferencia entre las ventas y el costo de los bienes vendidos. El costo de los bienes vendidos incluye todos los costos variables como mano de obra directa y costos de materiales directos, una vez que calculas la utilidad bruta tomas este resultado

y lo divides entre el total de las ventas del periodo (Pérez y Capillo, 2011).

5. Margen operacional

El margen operacional es la relación que existe entre las utilidades operacionales y las ventas totales (ingresos operacionales), mide el rendimiento de los activos operacionales de la empresa en el desarrollo de su objeto social. Este indicador debe compararse con el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la verdadera rentabilidad de la empresa (Pérez y Capillo, 2011).

6. Crecimiento sostenible

La sostenibilidad es una parte integral de las operaciones y las estrategias de las compañías para el crecimiento y la creación de valor, se trata de crear valor para la persona y la naturaleza “El valor que beneficia a los clientes y consumidores, empleados y accionistas, así como el medio ambiente y las comunidades en las que se lleva a cabo las operaciones”. La estrategia de sostenibilidad se basa en los valores centrales de la compañía: respeto, excelencia y responsabilidad y representa una forma de trabajar que está profundamente arraigado en el ADN de la compañía (Pérez y Capillo, 2011).

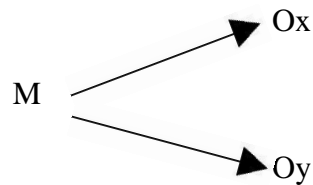
III. Hipótesis.

El financiamiento y la rentabilidad tienen sus propias características en las micro y pequeñas empresas del rubro hoteles en el distrito de Huaraz.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

Ox = Variable Financiamiento

Oy = Variable Rentabilidad

No experimental

Fue no experimental porque se realizaron sin manipular deliberadamente la variable, se observaron el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. (Kerlinger & Lee, 2002)

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal. (Sánchez, 2017)

4.1.1. Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

4.2. Población y muestra

a. Población

Tamayo & Tamayo (2007) La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

La población estuvo constituida por 46 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

b. Muestra

Carrasco (2007) La muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población.

El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico, tomándose una muestra de 23 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

TÍTULO: FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO HOTELES DEL DISTRITO DE HUARAZ PERIODO 2018.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Financiamiento	Es el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica con la característica de satisfacer las necesidades o requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto, mediano y largo plazo. (Gitman, 1997)	Fuentes de Financiamiento	Ahorros personales	¿Financió su actividad productiva con los ahorros personales?
			Por terceros	¿Financió su actividad productiva por medio de terceros?
			Entidades Financieras	¿Acudió a una entidad financiera para obtener el financiamiento?
		Características del financiamiento	Crédito	¿Le otorgaron el crédito solicitado?
			Financiamiento a Corto y Largo plazo	¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?
			Criterios para obtener un crédito	¿Tuvo criterios para pedir un financiamiento?
			Tasas de interés	¿Qué entidad le brindó mejores tasas de interés?
			Asesoramiento para el financiamiento	¿Recibió algún asesoramiento para adquirir el crédito?
Créditos de manera constante	¿Solicita créditos de manera constante?			
Inversión del crédito	¿En qué fue invertido el crédito financiero obtenido?			
Rentabilidad	Son los beneficios conseguidos que se obtienen de una inversión realizada y nos permite medir la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados. (Santos, 1999)	Niveles de rentabilidad	Rentabilidad Económica	¿Considera que el personal es generador de aportes para la mejora de los procesos productivos de la empresa? ¿Su negocio ha mejorado gracias al financiamiento recibido? ¿Percibe que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años? ¿La rentabilidad permite a que su empresa se mantenga estable? ¿Cómo evalúa la rentabilidad de su empresa? ¿Percibe que su empresa es competitiva en el mercado?
			Rentabilidad Financiera	¿Su empresa obtiene rentabilidad financiera?

		Rentabilidad	Análisis de la estructura Financiera	¿Realiza el análisis de Rentabilidad?
				¿Realiza el análisis de Solvencia?
				¿Realiza el análisis de la Estructura Financiera?
			Margen de utilidad neta	¿Los resultados finales con el margen de utilidad neta evidencian el acercamiento a las proyecciones?
			Margen de utilidad bruto	¿Los costos de ventas con el margen de utilidad bruto siempre le permiten márgenes operacionales?
			Margen operacional	¿Los ingresos por sus actividades económicas cubren sus costos operacionales?
		Crecimiento sostenible	¿Las políticas de sus ingresos económicos garantizan atender el crecimiento de la demanda?	

4.4. Técnicas e instrumentos

4.4.1. Técnicas

El autor López (1998) Nos dice que para el recojo de la información de campo se utiliza la técnica de la encuesta porque se ha convertido en una herramienta fundamental para el estudio de las relaciones sociales.

Como técnica para el recojo de información se usó la encuesta porque mediante esta técnica se pudo recaudar información para posteriormente elaborar el cuestionario.

4.4.2. Instrumentos

El autor Muñoz (1998) El cuestionario es un documento en el cual se recopila información por medio de preguntas concretas aplicadas a una determinada muestra con el propósito de conocer una opinión.

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 24 preguntas relacionado al problema planteado.

4.5. Plan de análisis

Para el plan de análisis se utilizó la estadística descriptiva porque nos permitió describir las características y comportamiento de la muestra escogida las que serán representadas en tablas y figuras porcentuales las que se elaboraron con el programa de Microsoft Excel en base a las normas APA. Todo esto fue posible gracias a los datos o información que se obtuvo mediante las técnicas aplicadas durante la investigación.

4.6. Matriz de consistencia

TÍTULO: FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO- RUBRO HOTELES DEL DISTRITO DE HUARAZ PERIODO 2018.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGÍA
<p>Enunciado Del Problema</p> <p>¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro hoteles del Distrito de Huaraz periodo 2018?</p>	<p>Objetivo General Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro hoteles del Distrito de Huaraz periodo 2018.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles del Distrito de Huaraz periodo 2018. 2. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles del Distrito de Huaraz periodo 2018. 	<p>El financiamiento y la rentabilidad tienen sus propias características en las micro y pequeñas empresas del rubro hoteles en el distrito de Huaraz.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño de Investigación <ul style="list-style-type: none"> - No experimental Tipo: Cuantitativo Nivel: Descriptivo 2. Población y Muestra N = 46 n = 23 Muestreo probabilístico. 3. Definición y Operacionalización de Variables. 4. Técnicas e Instrumentos: Técnicas: Encuesta Instrumentos: Cuestionario Estructurado. 5. Plan de Análisis: 6. Matriz de consistencia. 7. Principios éticos.

4.7. Principios Éticos

De acuerdo al código de ética para la investigación dada por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote he puesto en práctica los siguientes principios éticos que rigen la actividad investigadora.

- **Protección a las personas:** Se aplicó este principio porque se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad de las personas participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada.
- **Justicia:** Este principio me permitió ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones necesarias para que los involucrados en la investigación sean tratados de forma equitativa durante la investigación.
- **Consentimiento informado y expreso:** Este principio permitió durante la investigación contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas que son parte de la investigación consienten el uso de la información para los fines establecidos en el proyecto.
- **Beneficencia y no maleficencia:** Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones, en ese sentido la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Integridad científica:** La integridad o rectitud deben regir no solo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional.

V. Resultados y análisis de resultados

5.1. Resultados

De La Variable Financiamiento

Tabla 1

Financió su actividad productiva con ahorros personales

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	5	22%
No	18	78%
No responde	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 2

Financió su actividad por medio de terceros

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	14	61%
No	6	26%
No responde	0	13%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 3

Acudió a una entidad financiera para obtener el financiamiento

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	15	65%
No	3	13%
No responde	5	22%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 4

Le otorgaron el crédito solicitado

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	13	56%
No	10	44%
No responde	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 5

Tiempo de solicitud del crédito.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	10	43%
Largo plazo	13	57%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 6

Tuvo criterios para pedir un financiamiento.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	35%
No	12	52%
No responde	3	13%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 7

Entidad que le brindó mejores tasas de intereses.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Entidad Bancaria	13	57%
Entidad no Bancaria	10	43%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 8

Asesoramiento para adquirir un crédito.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	52%
No	0	0%
No responde	11	48%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 9

Solicitud de créditos de manera constante.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	22%
No	0	0%
No responde	18	78%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 10

Invirtió el crédito obtenido en la empresa.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	5	22%
No	5	22%
No responde	13	56%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

De La Variable Rentabilidad

Tabla 11

El personal es generador de aportes para mejorar los procesos productivos de la empresa.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	100%
No	0	0%
No responde	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 12

Mejora por el financiamiento recibido su rentabilidad.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	78%
No	0	0%
No responde	5	22%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018

Tabla 13

La rentabilidad disminuyó en los últimos años

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	18	78%
No responde	5	22%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 14

La rentabilidad permite que la empresa se mantenga estable.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	78%
No	0	0%
No responde	5	22%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 15

Evaluación de la rentabilidad de la empresa.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Buena	18	78%
Regular	0	0%
Mala	5	22%
No responde	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 16

Competitividad de la empresa en el mercado empresarial

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	78%
No	0	0%
No responde	5	22%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio - 2018.

Tabla 17

Obtención de rentabilidad financiera

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	21	91%
No	2	9%
No responde	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 18

Análisis de rentabilidad

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	20	87%
No	0	0%
No responde	3	13%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 19

Análisis de solvencia

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	23	100%
No	0	0%
No responde	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 20
Análisis de la estructura financiera

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	23	100%
No	0	0%
No responde	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 21
Resultados finales con el margen de utilidad neta acerca de las proyecciones

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	18	78%
No	2	9%
No responde	3	13%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 22
Costos de ventas con el margen de utilidad bruta acerca de los márgenes operacionales

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	16	70%
No	3	13%
No responde	4	17%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 23
Los ingresos de las actividades económicas cubren sus costos operacionales

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	19	83%
No	4	17%
No responde	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

Tabla 24

Políticas de ingresos económicos garantizan el crecimiento de la demanda

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	17	74%
No	4	17%
No responde	2	9%
Total	23	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE en estudio – 2018.

5.2. Análisis de resultados

De la Variable Financiamiento

- En la tabla 1 se observa que del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% opinaron que no financiaron su actividad productiva con ahorros personales y el 22% opinaron que sí financiaron mediante ahorros personales.

Estos datos se comparan con los datos del autor Venturo (2016) donde hace mención que el 67% opinan que su financiamiento es Ajeno y el 33% su financiamiento es propio.

El autor Gallozo (2017) también menciona que el 76% son mediante financiamientos propios y el 24% son financiamiento por terceros.

A la vez la autora Cabrera (2015) nos dice que el 100% (10) manifestó que su financiamiento es propio.

- En la tabla 2 se nota que del 100% de los encuestados igual a 23, el 61% respondieron que sí financiaron su actividad por medio de terceros, el 13% no respondieron a la interrogante y el 26% opinaron que no financiaron mediante terceros.

Estos datos se comparan a los datos obtenidos por las autoras Ushiñahua, Cortéz & Salas (2018) donde dicen que el 75% financiaron su empresa a través de terceros a comparación del 15% que dijeron que no y el 10% no respondieron.

- En la tabla 3 se ve que del 100% de los encuestados igual a 23, el 65% opinaron sí acudieron a una entidad financiera para obtener el financiamiento por otro lado el 13% dicen que no acudieron a una entidad financiera para obtener el financiamiento y el 22% no respondieron.

Estos datos se asemejan a los del autor Gallozo (2017) donde indica que el 74% indican sí acudieron a una entidad bancaria para solicitar el crédito y el 26% no respondieron a la pregunta.

- En la tabla 4 se puede plasmar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 56% dijeron sí le otorgaron el crédito solicitado mientras que el 44% mencionaron que no les otorgaron el crédito solicitado.

Estos datos se comparan a los del autor Venturo (2016) donde dice que el 67% mencionan que si les dieron el crédito solicitado y el 33% que no les dieron el crédito solicitado.

- En la tabla 5 se puede observar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 57% opinaron que el tiempo que solicitaron el crédito fue a largo plazo y el 43% dijo que el tiempo que solicito el crédito fue a corto plazo.

Estos datos se comparan con los datos recopilados por el autor Hernández (2016) el 50% manifestó que el crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 30% manifestó que fue a largo plazo y un 20% no precisó.

Se contradice con los datos obtenidos del autor Oncoy (2017) donde nos dice que el 53% indicaron siempre utilizar el financiamiento a largo plazo; a diferencia del 7% dijeron nunca y el 40% opinaron a veces utilizar el financiamiento a largo plazo

- En la tabla 6 se puede notar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 52% opinaron que no tuvieron criterio para pedir el crédito mientras que el 13% no respondieron y el 35% mencionaron que sí tuvieron criterio para solicitar el crédito.

Estos datos obtenidos se asemejan a los de las autoras Ushiñahua, Cortéz & Salas (2018) donde dicen que el 84.21% consideran que entre los criterios más importantes para tomar decisiones de financiamiento están los plazos de pago y el 15.79%, las tasas de interés, criterios que las instituciones financieras ofrecen en la oferta de servicios financieros.

- En la tabla 7 se puede plasmar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 57% mencionaron que la entidad que les brindaron mejores tasas de intereses fueron las entidades bancarias y el 43% opinaron que fueron las entidades no bancarias que les brindaron mejores tasas de intereses.

Estos datos se contradicen con los datos del autor Morales (2016) donde hace mención que el 63% de los encuestados opinaron que la entidad particular es la que le ofrece excelentes tasas de interés, en cambio el 37% dijeron que es la entidad estatal les otorga excelentes tasas de interés.

- En la tabla 8 se puede notar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 52% opinaron que si recibieron asesoramiento para adquirir el crédito a comparación del 48% que no respondieron a la pregunta.

Estos datos se asemejan a los de la autora Morales (2016) en la que dice que 63% opinaron que antes de recibir un crédito les brindaron asesoría por parte de la entidad bancaria a comparación de un 37% opinaron lo contrario.

- En la tabla 9 se puede ver que del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% no respondieron si solicitan crédito de manera constante a comparación del 22% que sí solicitan créditos de manera constante.

Estos datos se parecen a los del autor Venturo (2016) donde hace mención que el 50% manifiestan que las entidades bancarias son las que otorgan

mayores facilidades para la obtención del crédito, el 30% manifiesta que son las entidades no bancarias y el 20% no precisan.

- En la tabla 10 se puede observar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 56% no respondieron si invirtieron el crédito en la empresa por otro lado el 22% mencionaron que si invirtieron el crédito en la empresa a comparación del 22% que dijeron que no.

Estos datos se asemejan a los del autor Morales (2016) donde menciona que el 75% opino que si invirtieron el crédito solicitado en la empresa a comparación del 25% que no respondieron.

Estos datos se asemejan a los de la autora Morales (2016) en la que dice que 63% opinaron que si fue invertido el crédito en la empresa a comparación de un 37% opinaron lo contrario.

De la variable Rentabilidad

- En la tabla 11 se puede notar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 100% de los encuestados mencionan que el personal es un generador de aportes para mejorar los procesos productivos de la empresa.

Estos datos se asemejan a los del autor Morales (2016) donde hace mención que el 56% conoce que su personal general aportes para mejorar los procesos y el 44% respondió que no.

- En la tabla 12 se puede observar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% dice que el crédito solicitado fue invertido en la empresa y el 22% no respondieron.

Estos datos son semejantes a los datos de las autoras Ushiñahua, Cortéz & Salas (2018) donde dicen que el 52.63% lo usó para capital de trabajo, 26.32% lo destinó para inversión en activo fijo y el 21.05% tanto para ambos, es decir en capital de trabajo como en activo fijo.

También el autor Venturo (2016) 55% indica que fue para la capacitación de sus trabajadores, 28% para la mejora o expansión de las instalaciones, 10% para capital de trabajo y 7% para la adquisición de activos fijos.

Al mismo tiempo, el autor Gallozo (2017) 47% piensa que es para el pago de los trabajadores, 29% es para el pago de proveedores, 16% es para el pago de otras deudas y 9% es para el pago de tributos.

También el autor Cabrera (2015) El 60% (6) considera que la capacitación si mejoró su rentabilidad empresarial, mientras que el 40% (4) preciso que la capacitación no ha mejorado su rentabilidad empresarial.

- En la tabla 13 se puede notar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% respondieron que la rentabilidad no disminuyó en los últimos años y el 22% no respondieron.

Estos datos se asemejan a los del autor Venturo (2016) hace referencia a que el 83% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y el 17% Cree que la rentabilidad de su negocio No ha mejorado por el financiamiento recibido.

También el autor Gallozo (2017) donde dice que el 53% cree que el financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de su negocio, el 31% indica que no mejoró y el 16% no respondió

El autor Cabrera (2015) también menciona que el 100% (10) no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial.

- En la tabla 14 se puede ver que del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% opinaron que la rentabilidad permite a las compañías se mantengan estable y el 22% no respondieron.

Estos datos se asemejan a los datos del autor Viera (2016) donde dice que el 87% que considera que la rentabilidad ayuda a que la empresa se mantenga estable y así esta pueda permanecer en el mercado acompañado también del buen manejo que realicen a la vez el 13% considera que no solo depende de la rentabilidad sino también de otros factores.

- En la tabla 15 se puede notar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% opinaron que su rentabilidad es buena y el 22 opinaron que es mala.

Estos datos se asemejan a los del autor Viera (2016) donde dice que 50% que evalúa su rentabilidad a un nivel medio, un 25% considera alto y por otra parte el 25% opinaron que su rentabilidad es baja.

- En la tabla 16 se observa que del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% afirman que su empresa es competitiva en el mercado empresarial y el 22% no respondieron.

Estos datos se asemejan a los del autor Oncoy (2017) donde dice el 66% indicaron siempre participar competitivamente en el mercado local; a diferencia del 7% dijeron nunca y el 27% indicaron a veces participar competitivamente en el mercado local.

- En la tabla 17 se observa que del 100% de los encuestados igual a 23, el 91% expresan que obtienen la rentabilidad financiera y el 9% dicen que no.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Ramaycuna (2017) donde nos muestra que el 81 % de los empresarios encuestados en cuanto a los factores económicos dijeron que no consideran fundamental la capacidad de endeudamiento para realizar un financiamiento porque les falta información sobre el tema y el 19% piensan que es fundamental la estructura de capital para llevar a cabo un financiamiento.

- En la tabla 18 se nota que del 100% de los encuestados igual a 23, el 87% expresan que realizan el análisis de rentabilidad y el 13% no responden.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Tafur (2017) en la cual muestra que el 60 % de los empresarios encuestados manifiestan que efectúan el análisis de rentabilidad financiera de su empresa, a diferencia del 8% que no han respondido y el 32% dicen no percibir el análisis de rentabilidad financiera.

- En la tabla 19 se ve que del 100% de los encuestados igual a 23, el 100% expresan que realizan el análisis de solvencia.

Estos datos guardan relacionan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Tafur (2017) en la cual muestra que el 64 % de los empresarios encuestados manifiestan que efectúan el análisis de solvencia de su empresa, mientras que el 4% no han respondido y el 32% dicen que no realizan la solvencia.

- En la tabla 20 se puede plasmar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 100% expresan que realizan el análisis de la estructura financiera.

Este resultado tiene relación con el resultado del autor Sánchez (2018) donde el 55.6% de los encuestados dicen que siempre existe un análisis de la estructura financiera en la entidad y el 38.9% opinan que casi siempre.

- En la tabla 21 se puede observar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% expresan que los resultados con el margen de utilidad neta evidencian el acercamiento a las proyecciones, a diferencia del 9% que opinan que no y el 13% no responden.

Este resultado tiene relación con el resultado teórico de la autora Tuya (2018) en la cual manifiesta que el margen de utilidad neta muestra el margen de ganancias que la empresa espera por una actividad económica realizada, en su estudio a una empresa este margen le salió de 1.43% en el año 2017.

- En la tabla 22 se puede notar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 70% expresan que los costos de ventas con el margen de utilidad bruta siempre le permiten márgenes operacionales, a diferencia del 13% que opinan que no y el 17% no responden.

Este resultado tiene relación con el resultado teórico de la autora Tuya (2018) en la cual manifiesta que el margen de utilidad bruta muestra el saldo de ganancias disponibles para así poder afrontar el gasto administrativo de la MYPE, en su estudio a una empresa este margen le salió de 0.39% en el año 2017.

- En la tabla 23 se puede plasmar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 83% expresan que los ingresos por sus actividades económicas cubren sus costos operacionales y el 17% dicen que no.

Este resultado es igual al resultado del autor Perez (2018) donde se ve que el 83% de los encuestados afirman tener buenos ingresos por ventas y esto permite cubrir sus costos operacionales y el 17% expresan que no tienen buenos ingresos de ventas.

- En la tabla 24 se puede notar que del 100% de los encuestados igual a 23, el 74% expresan que las políticas de sus ingresos económicas garantizan atender el crecimiento de la demanda, mientras que el 9% no responden y el 17% dicen que no.

Este resultado es semejante al resultado del autor Perez (2018) donde se ve que el 83% de los encuestados afirman tener políticas de ventas con lo cual crece la demanda y el 17% expresan que no tienen políticas de ventas.

VI. Conclusiones

- Queda descrito las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Hoteles de la ciudad de Huaraz 2018, con el 78% que opinan que el financiamiento que realizaron fue a través de terceros y el 22% opinaron fue por financiamiento propio, con estos resultados podemos decir que en su gran mayoría financiaron a través de terceros porque los recursos propios no son suficientes o son difíciles de encontrarlos, por lo que podemos decir que la financiación por terceros es atractivo ya que los intereses son deducibles fiscalmente por ser provenientes de entidades bancarias públicas o privadas u otros, a comparación de los que pudieron financiar a través de medios propios evitando así no endeudarse con terceros ya que los recursos propios son utilizados en la mayoría de los casos de forma desacertada.
- Queda descrito las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro Hoteles de la ciudad de Huaraz 2018, con el 100% que dicen que el crédito solicitado sí fue invertido en la empresa, el 78% respondieron que su negocio ha mejorado gracias al financiamiento recibido; como vemos el total de los encuestados mencionan que gracias al financiamiento del crédito mejoró la rentabilidad de la empresa, cuando se habla de rentabilidad se refiere a la capacidad que tiene una organización para poder generar ciertos beneficios relacionados con las ventas y en otros casos los servicios que brindan, es decir que la diferencia que hay entre los ingresos y los gastos sea suficiente como para poder mantenerse en el mercado de manera sostenible y así seguir creciendo.

- Se ha determinado el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles, del distrito de Huaraz, 2018; llegando a la conclusión que ambas variables son dependientes porque no se podría invertir sin financiamiento y no habrá rentabilidad sin inversión y esto va de la mano con una buena administración, todo esto se relaciona con los fundamentos teóricos y los antecedentes considerados en la investigación.

VII. Recomendaciones

- Respecto al financiamiento de las MYPE se recomienda a los representantes legales buscar nuevos mecanismos de financiamiento por parte de terceros, como también las entidades financieras deben crear mecanismos de evaluación para otorgar créditos de acuerdo a los planes de negocio, ello permitiría hacer una inversión adecuada sin las dificultades y falencias que conlleva financiar con recursos propios, se debe elegir la que más se acomoda a su situación para ser responsables en sus pagos.
- Respecto a la rentabilidad se recomienda que las MYPE consideren no solamente la rentabilidad económica sino también la rentabilidad financiera; porque ambas formas de rentabilidad son importantes para la microempresa. Asimismo, tengan en cuenta el análisis contable con la finalidad de mejorar su rentabilidad y tener mayor control sobre sus ganancias para poder llegar a sus objetivos.
- Respecto al financiamiento y rentabilidad, en términos generales se recomienda a los propietarios y/o representantes encuestadas hacer una evaluación minuciosa de las diferentes fuentes de financiamientos externos, así mismo diseñar programas e impulsar el análisis periódico de la rentabilidad financiera para potencializar los recursos de la empresa en aras de mejorar los ingresos.

Aspectos complementarios

Referencia Bibliografía

- Alviz, R. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector servicio – estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2012 – 2013*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/748>
- Bonifacio, A. (2017). *Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas rubro hoteles - Huaraz, 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1610/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_BONIFACIO_FELIPE_ANDRES_LUCAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cabrera, J. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2015*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/923/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_CABRERA_VARGAS_JOEL.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Carrasco, S. (2007). *Metodología de la investigación científica*. Lima, Perú: Editorial San Marcos.
- Castro, S. (2017). *El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato, Ecuador*. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/25292>
- Dominguez, J. (2015). *Manual interno de metodología de la investigación*. Obtenido de <https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/manual-interno-metodologia-modificado-2014-uladech.pdf>
- Evangelista, R., & Centurión, R. (2015). *Financiamiento en Micro y Pequeña Empresas Sector Servicio Rubro Restaurantes, Urbanización Nicolas*

- Garatea Nuevo Chimbote, 2015*. Obtenido de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1669/1441>
- Gallozo, D. (2017). *Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las MYPE Sector Servicio Rubro Restaurantes En El Mercado Central De Huaraz, Periodo 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1
- Gitman, S. (1997). *Teoría de Financiamiento*.
- Hernandez, F. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/921/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_HERNANDEZ_EVANGELISTA_FIORELLA_DEL_PILAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Hurtado, F. (2013). *Control Interno Y Rentabilidad En La Empresa Hotelera De Tres Estrellas La Joya S.A.C – Huaraz 2011*. Obtenido de <https://docplayer.es/62450772-Facultad-de-ciencias-contables-financieras-y-administrativas-escuela-profesional-de-contabilidad.html>
- Inchicahui, M. (2014). *el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013*. Obtenido de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_cf9b217f4b7a2de2c6c8575a4eb89b3e
- Kerlinger, F., & Lee, H. (2002). *La ciencia y el enfoque científico, 4ta Ed. (pp-3-20)*. México:MC-GrawHill/Interamericana.
- Liñan, D. (2014). *El financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPE del Distrito de Sihuas. Período 2013*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5392>
- Lloga, R., & Sánchez, O. (2013). *Los hoteles en el Malecón tradicional: una mirada a través de la evolución de la arquitectura hotelera en la Habana*. Obtenido

de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-58982013000200009

- Logreira, H., & Bonett, G. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla. Colombia*. Obtenido de <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TEISIS%20FINANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26%20BONETT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Marí, V. (2015). *Inversión y financiación de proyectos hoteleros*. Madrid. Obtenido de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/6404/TFM000204.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Morales, M. (2016). *Caracterización De La Capacitación Y Rentabilidad MYPEs Sector Comercio Rubro Textil Distrito De Tumbes, 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/986/CAPACITACION_RENTABILIDAD_MORALES_HUANCAS_MARIA_DEL_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Oncoy, D. (2017). *Caracterización del Financiamiento Y La Rentabilidad de Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios, Rubro Restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/533/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ONCOY_PAJUELO_ARTURO_RUFINO.pdf?sequence=1
- Ordoñez, S., & Vázquez, K. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del rubro restaurantes en san Vicente, 2014*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1896>
- Oropeza, D. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro casas de empeño del distrito de Iquitos, 2015*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1257/FINANC>

IAMIEN TO_OROPEZA_ASCARZA_DHIELO_JESUS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Osorio, R. (2016). *Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Artesanía Del Distrito De Taricá - Provincia De Huaraz, Periodo 2015*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/933/CAPACITACION_FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_OSORIO_FIGUEROA_ROSA_DOMITILA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Perez, L. (2018). *Caracterización de la capacitación y rentabilidad en las MYPEs del Sector servicios, en el rubro hoteles en el distrito de Zorritos, 2017*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3931/CAPACITACION_RENTABILIDAD_PEREZ_LOZADA_LUIS_MARTIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramaycuna, J. (2017). *Factores que limitan el desarrollo financiero de las MYPE en el distrito de Catacaos - Piura, 2017*. Obtenido de http://181.224.246.201/bitstream/handle/UCV/10776/ramaycuna_oj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Robles, D. (2015). *Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística de Huaraz, en el 2014*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/388>
- Saccaco, L. (2016). *La capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles del Distrito de Villa Rica, Provincia de Oxapampa, 2015*. Obtenido de <https://docplayer.es/95850669-Facultad-de-ciencias-contables-financieras-y-administrativas.html>
- Salinas, D. (2014). *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro agencia de viaje del distrito de Callería- Pucallpa, periodo 2012-2013*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/333853547/Caracterizacion-del->

financiamiento-la-capacitacion-y-la-rentabilidad-de-las-micro-y-pequeñas-empresa

- Sanchez, E. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – Rubro Hoteles tres Estrellas de la ciudad de Arequipa, 2017*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4056/CARACTERISTICAS_DEL_FINANCIAMIENTO_LA_RENTABILIDAD_MYPE_HOTELES_TRES_ESTRELLAS_SANCHEZ_OVIEDO_ERICK_RANDALL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sánchez, M. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L. de Casma 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2179/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUEÑAS_EMPRESA_SANCHEZ_ESPADA_MILAGROS_PILAR.pdf?sequence=1
- Santos, L. (1999). *Definición de rentabilidad*.
- Solís, T. (2014). *Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios. Rubro Bazar De Ropas Del Distrito De Carhuaz*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2407>
- Sulca, H. (2016). *Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las MYPEs Del Sector Comercio, Rubro Venta De Calzado En El Distrito De Juanjui Periodo 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1021/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_SULCA_VASQUEZ_HEMILLAY_JAZZMIN.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Tafur, A. (2017). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del distrito de Independencia, 2015*. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044162>
- Tamayo, T., & Tamayo, M. (2007). *El Proceso de la Investigación científica*. Editorial Limusa S.A. México.

Tuya, L. (2018). *El financiamiento y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio – Rubro lavandería de la Provincia de Huaraz, 2017.*

Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/4671/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_TUYA_CACHA_LIZ_ANGELICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y&fbclid=IwAR3NAWKkc6wJ4AtM9Bwm-GkFpLpg9uem0XkAWwqgUg-Pg8c_ecUvbNxbgXI

Ushiñahua, L., Cortés, L., & Salas, H. (2018). *Incidencia del Financiamiento en la rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Turismo – Rubro Restaurantes, Hoteles y Agencias de Viaje en el Distrito de Tarapoto, Provincia de San Martín, Período 2014 – 2016.* Obtenido de

<http://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/2595>

Venturo, S. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Hotelería en la Provincia de Leoncio Prado, 2016.* Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/441/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VENTURO_CORONEL_SILVIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Viera, N. (2016). *Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio Rubro Clínicas Particulares Del Distrito De Sullana, Año 2014.* Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/865/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VIERA_SANCHEZ_NATALI.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Anexos

Anexo 01: Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

Instrucciones

Leer detenidamente las alternativas y marcar con un aspa (X) en las alternativas que crea conveniente, el presente cuestionario es anónima y confidencial por lo que se le solicita responder las siguientes preguntas con total veracidad y honestidad.

Los datos que usted me proporcionará serán utilizados sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente su colaboración.

DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

1. ¿Cuáles fueron las fuentes de financiamiento con la que financió su empresa?
 - a. Financiamiento propio
 - b. Financiamiento por terceros
2. ¿A qué entidad acudió para obtener el crédito?
 - a. Cajas municipales
 - b. Entidades bancarias públicas
 - c. Entidades bancarias privadas
 - d. EDPYME

3. ¿Le otorgaron el monto solicitado?
 - a. Si
 - b. No
 - c. No responde
4. ¿Qué tipo de crédito solicitó?
 - a. Crédito comercial
 - b. Crédito personal
 - c. Crédito de consumo
 - d. Otros
5. ¿Qué criterios tomo para solicitar el financiamiento?
 - a. Plazo de pago del crédito
 - b. Inst. financieras que otorgan el crédito
 - c. Tasas de intereses
 - d. Todas las anteriores
6. ¿Qué entidad le otorgó mayores facilidades para obtener el crédito?
 - a. Entidad Bancaria
 - b. Entidad no bancaria
 - c. No precisa
7. ¿A qué plazo fue solicitado el crédito?
 - a. Corto plazo
 - b. Largo plazo
8. ¿Qué entidad le brindó mejores tasas de interés?
 - a. Entidades bancarias públicas
 - b. Entidades bancarias privadas
 - c. Cajas Municipales
9. ¿Recibió algún asesoramiento para adquirir el crédito?
 - a. Si
 - b. No
 - c. No responde

10. ¿Solicita créditos de manera constante?
- a. Si b. No c. No responde

DE LA VARIABLE RENTABILIDAD

11. ¿Considera que el personal es generador de aportes para la mejora de los procesos productivos de la empresa?
- a. Si b. No c. No responde
12. ¿Su negocio ha mejorado gracias al financiamiento recibido?
- a. Si b. No c. No responde
13. ¿Percibe que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?
- a. Si b. No c. No responde
14. ¿La rentabilidad permite a que su empresa se mantenga estable?
- a. Si b. No c. No responde
15. ¿Cómo evalúa la rentabilidad de su empresa?
- a. Si b. No c. No responde
16. ¿Percibe que su empresa es competitiva en el mercado?
- a. Si b. No c. No responde
17. ¿Su empresa obtiene rentabilidad financiera?
- a. Si b. No c. No responde
18. ¿Realiza el análisis de Rentabilidad?
- a. Si b. No c. No responde
19. ¿Realiza el análisis de Solvencia?
- a. Si b. No c. No responde

20. ¿Realiza el análisis de la Estructura Financiera?
- a. Si b. No c. No responde
21. ¿Los resultados finales con el margen de utilidad neta evidencian el acercamiento a las proyecciones?
- a. Si b. No c. No responde
22. ¿Los costos de ventas con el margen de utilidad bruto siempre le permiten márgenes operacionales?
- a. Si b. No c. No responde
23. ¿Los ingresos por sus actividades económicas cubren sus costos operacionales?
- a. Si b. No c. No responde
24. ¿Las políticas de sus ingresos económicos garantizan atender el crecimiento de la demanda?
- a. Si b. No c. No responde

Anexo 2: Figuras

DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

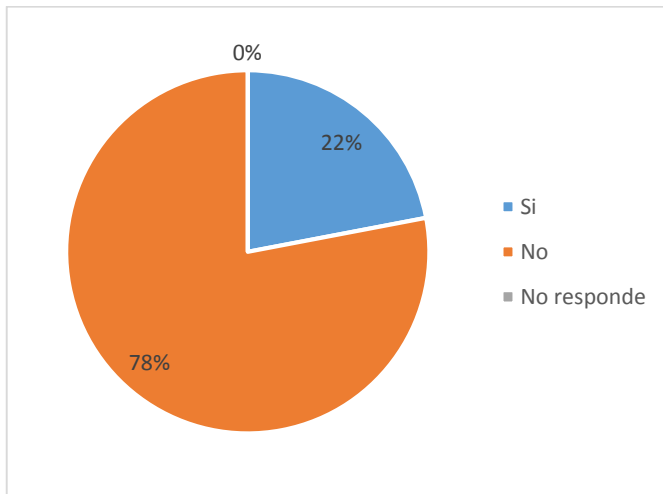


Figura 1: Financió su actividad productiva con ahorros personales.

Fuente: Tabla 1

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% opinaron que no financiaron su actividad productiva con ahorros personales y el 22% opinaron que sí financiaron mediante ahorros personales.

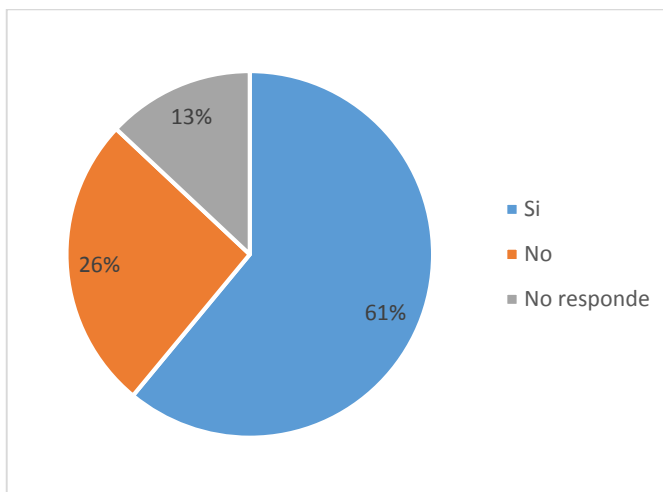


Figura 2: Financió su actividad productiva por medio de terceros.

Fuente: Tabla 2

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 61% respondieron que sí financiaron su actividad por medio de terceros, el 13% no respondieron a la interrogante y el 26% opinaron que no financiaron mediante terceros.

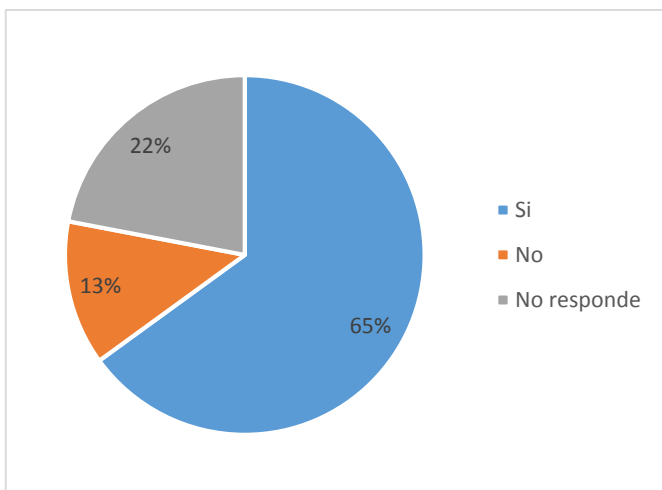


Figura 3: Acudió a una entidad financiera para obtener el financiamiento.

Fuente: Tabla 3

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 65% opinaron sí acudieron a una entidad financiera para obtener el financiamiento por otro lado el 13% dicen que no acudieron a una entidad financiera para obtener el financiamiento y el 22% no respondieron.

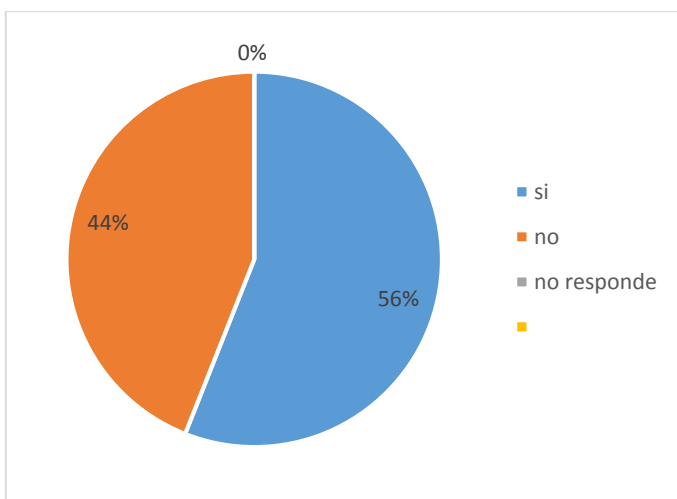


Figura 4: Le otorgaron el crédito solicitado.

Fuente: Tabla 4

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 56% dijeron sí le otorgaron el crédito solicitado mientras que el 44% mencionaron que no les otorgaron el crédito solicitado.

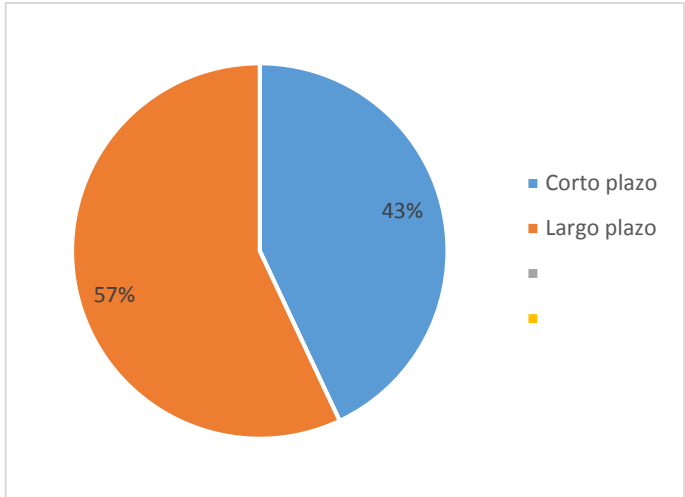


Figura 5: Tiempo de solicitud del crédito.

Fuente: Tabla 5

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 57% opinaron que el tiempo que solicitaron el crédito fue a largo plazo y el 43% dijo que el tiempo que solicito el crédito fue a corto plazo.

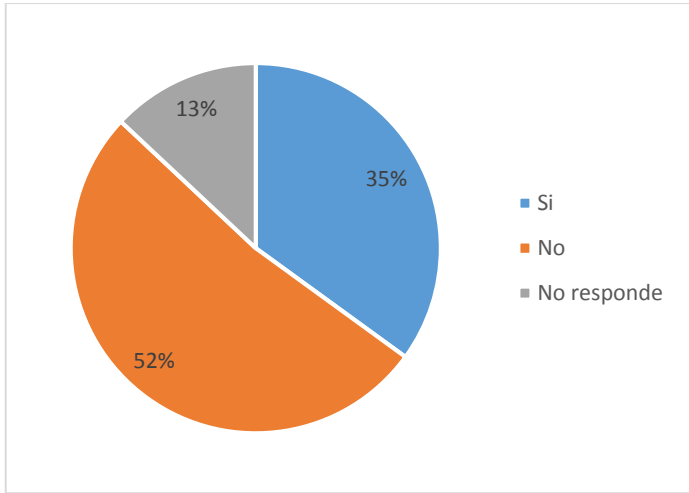


Figura 6: Tuvo criterios para pedir un financiamiento.

Fuente: Tabla 6

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 52% opinaron que no tuvieron criterio para pedir el crédito mientras que el 13% no respondieron y el 35% mencionaron que sí tuvieron criterio para solicitar el crédito.

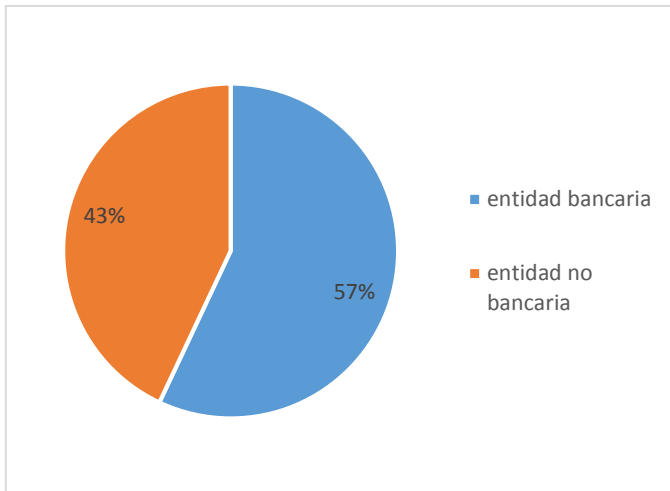


Figura 7: Entidad que le brindó mejores tasas de intereses.
Fuente: Tabla 7

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 57% mencionaron que la entidad que les brindaron mejores tasas de intereses fueron las entidades bancarias y el 43% opinaron que fueron las entidades no bancarias que les brindaron mejores tasas de intereses.

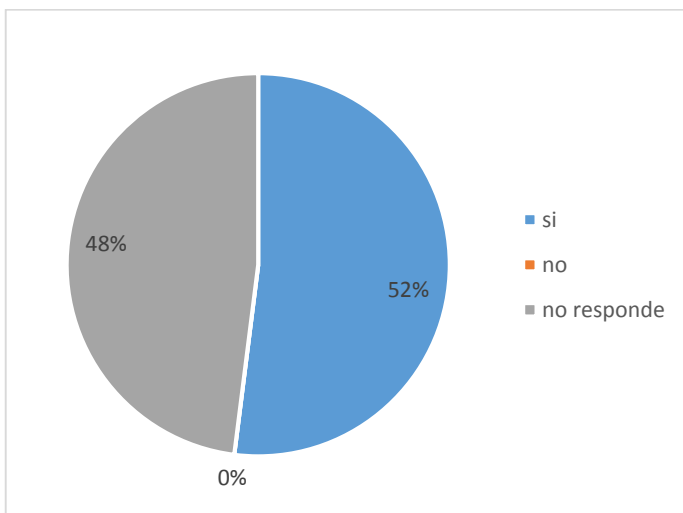


Figura 8: Asesoramiento para adquirir un crédito.
Fuente: Tabla 8

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 52% opinaron que si recibieron asesoramiento para adquirir el crédito a comparación del 48% que no respondieron a la pregunta.

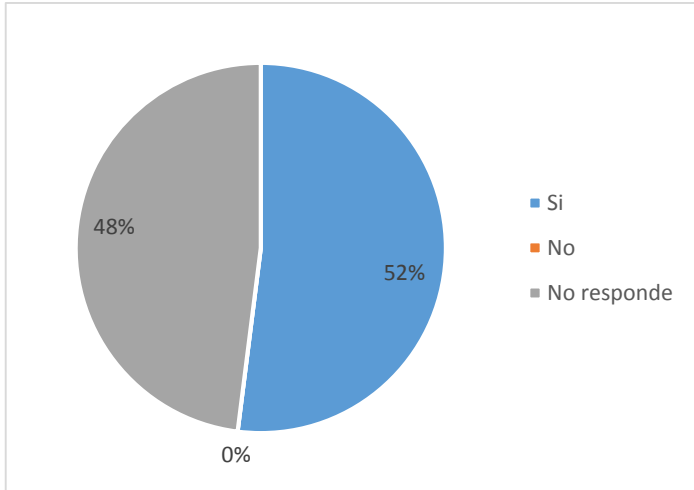


Figura 9: Solicitud de crédito de manera constante.
Fuente: Tabla 9

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% no respondieron si solicitan crédito de manera constante a comparación del 22% que sí solicitan créditos de manera constante.

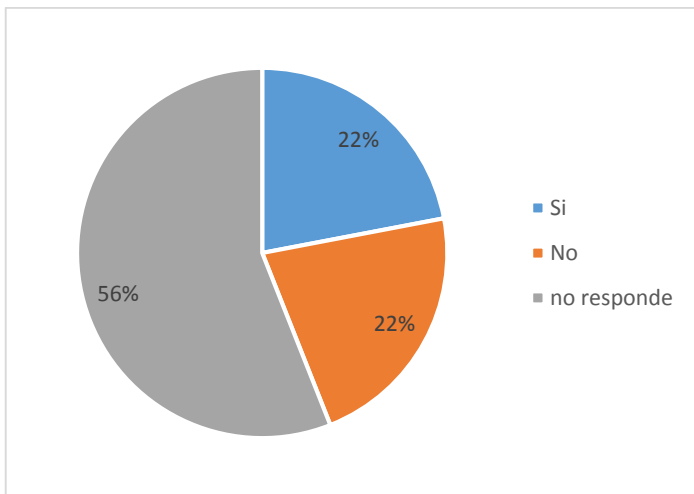


Figura 10: Invirtió el crédito obtenido en la empresa.
Fuente: Tabla 10

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 56% no respondieron si invirtieron el crédito en la empresa por otro lado el 22% mencionaron que si invirtieron el crédito en la empresa a comparación del 22% que dijeron que no.

DE LA VARIABLE RENTABILIDAD

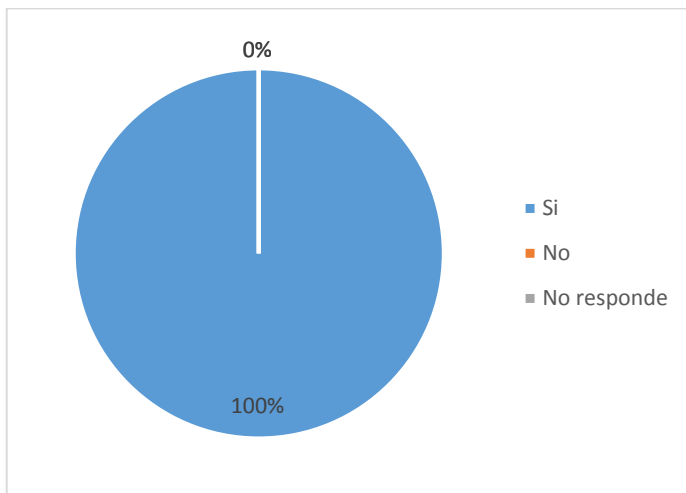


Figura 11: El personal es generador de aportes para los procesos productivos de la empresa.

Fuente: Tabla 11

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 100% de los encuestados mencionan que el personal es un generador de aportes para mejorar los procesos productivos de la empresa.

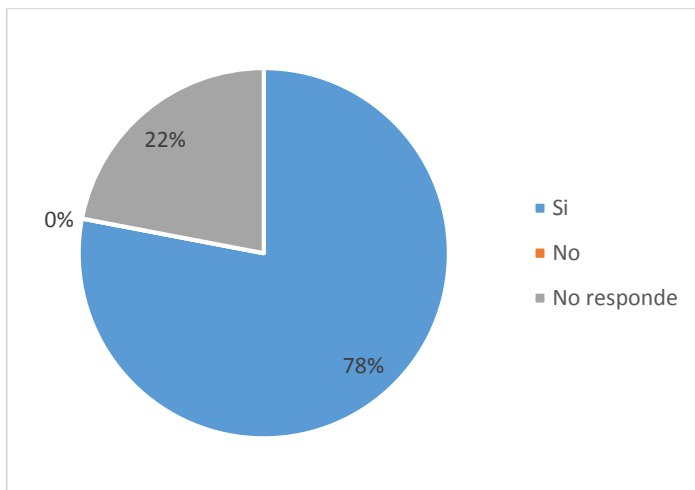


Figura 12: Mejora por el financiamiento recibido su rentabilidad.

Fuente: Tabla 12

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% dice que el crédito solicitado fue invertido en la empresa y el 22% no respondieron.

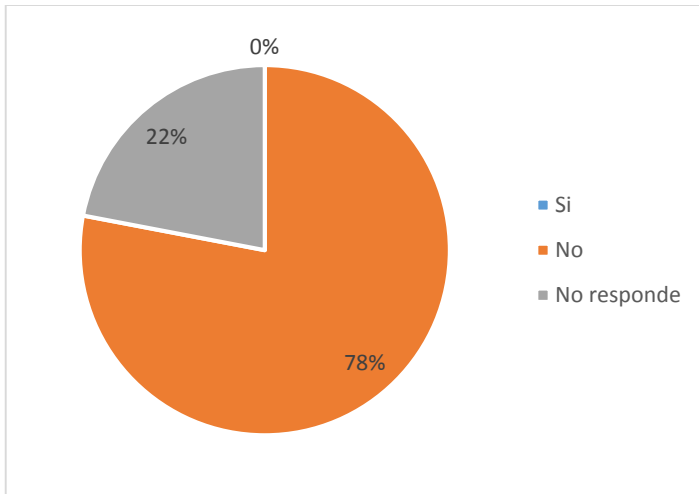


Figura 13: La rentabilidad disminuyó en los últimos años.
Fuente: Tabla 13

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% respondieron que la rentabilidad no disminuyó en los últimos años y el 22% no respondieron.

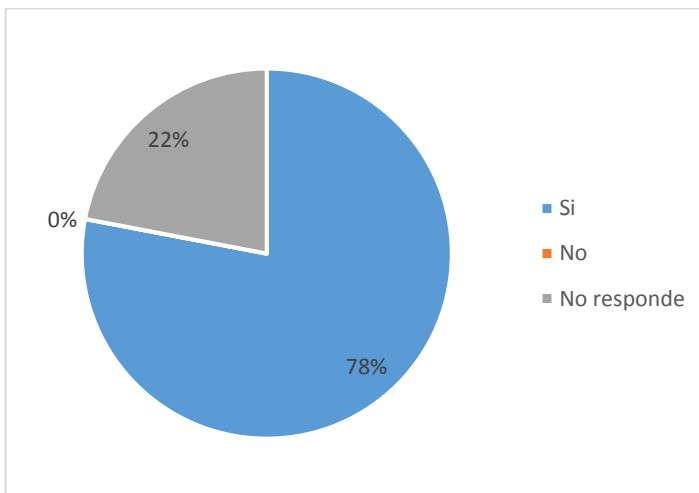


Figura 14: La rentabilidad permite que la empresa se mantenga estable.
Fuente: Tabla 14

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% opinaron que la rentabilidad permite a las compañías se mantengan estable y el 22% no respondieron.

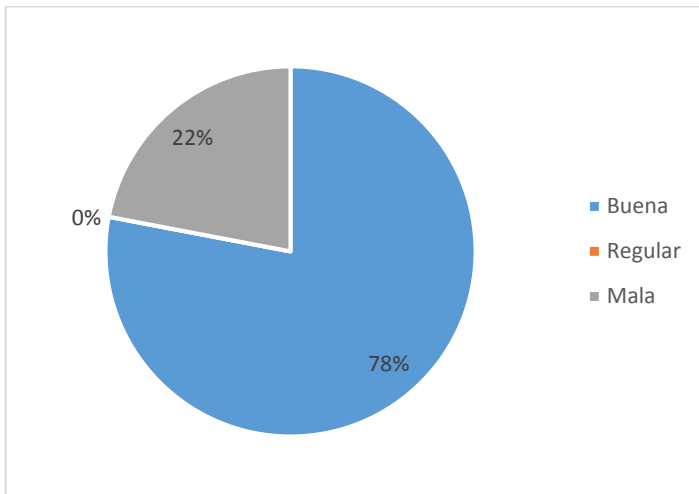


Figura 15: Evaluación de la rentabilidad de la empresa.
Fuente: Tabla 15

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% opinaron que su rentabilidad es buena y el 22 opinaron que es mala.

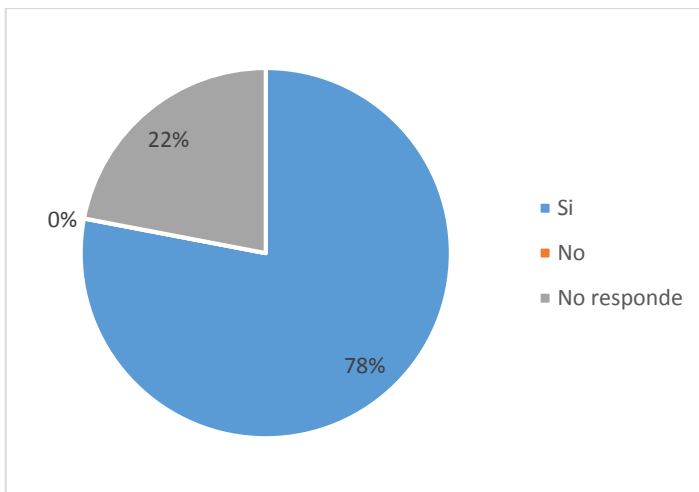


Figura 16: Competitividad de la empresa en el mercado empresarial.
Fuente: Tabla 16

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% afirman que su empresa es competitiva en el mercado empresarial y el 22% no respondieron.

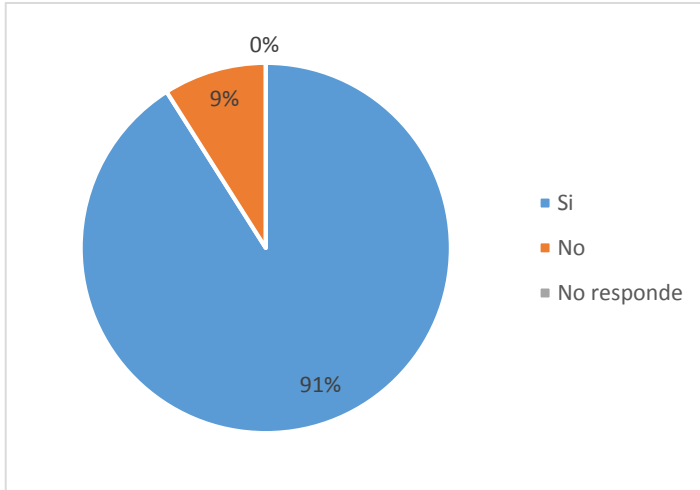


Figura 17: Obtención de rentabilidad financiera.

Fuente: Tabla 17

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 91% expresan que obtienen la rentabilidad financiera y el 9% dicen que no.

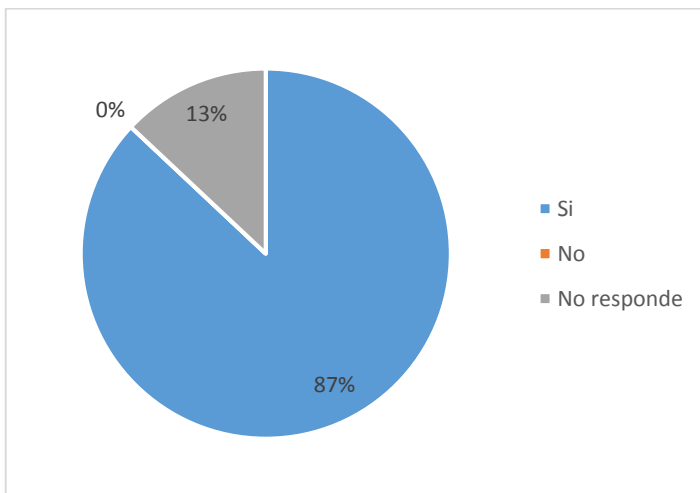


Figura 18: Análisis de rentabilidad.

Fuente: Tabla 18

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 87% expresan que realizan el análisis de rentabilidad y el 13% no responden.

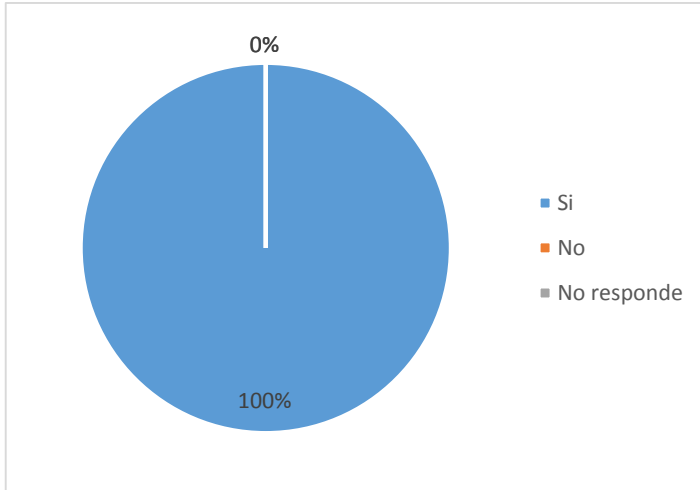


Figura 19: Análisis de solvencia.
Fuente: Tabla 19

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 100% expresan que realizan el análisis de solvencia.

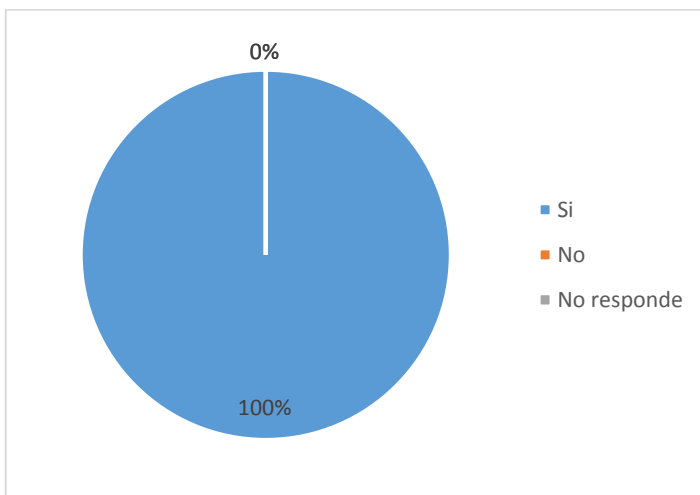


Figura 20: Análisis de la estructura financiera.
Fuente: Tabla 20

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 100% expresan que realizan el análisis de la estructura financiera.

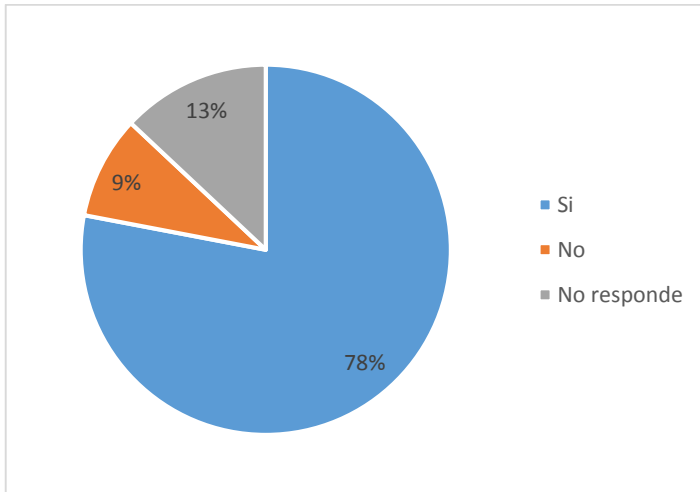


Figura 21: Resultados finales con el margen de utilidad neta acerca de las proyecciones.

Fuente: Tabla 21

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 78% expresan que los resultados con el margen de utilidad neta evidencian el acercamiento a las proyecciones, a diferencia del 9% que opinan que no y el 13% no responden.

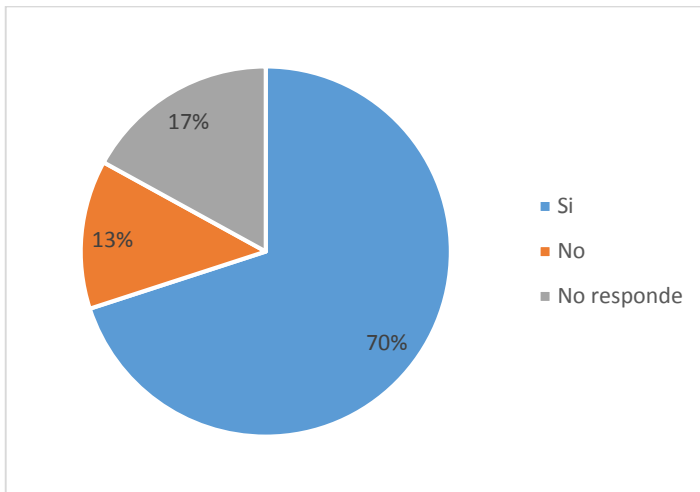


Figura 22: Costos de ventas con el margen de utilidad bruto acerca de los márgenes operacionales.

Fuente: Tabla 22

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 70% expresan que los costos de ventas con el margen de utilidad bruto siempre le permiten márgenes operacionales, a diferencia del 13% que opinan que no y el 17% no responden.

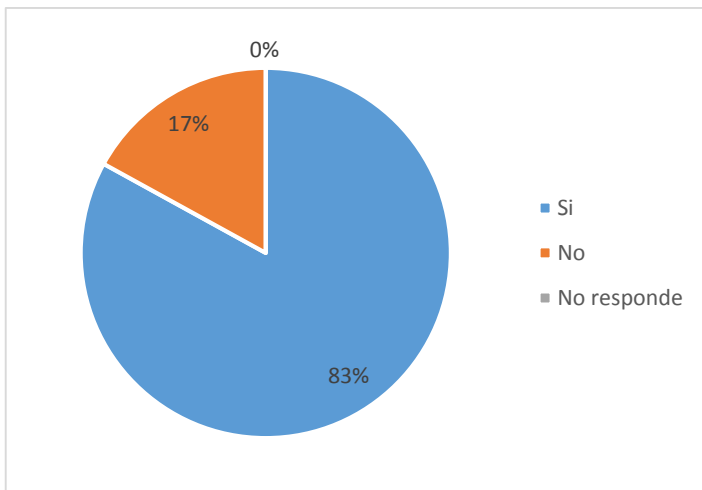


Figura 23: Los ingresos de las actividades económicas cubren sus costos operacionales.

Fuente: Tabla 23

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 83% expresan que los ingresos por sus actividades económicas cubren sus costos operacionales y el 17% dicen que no.

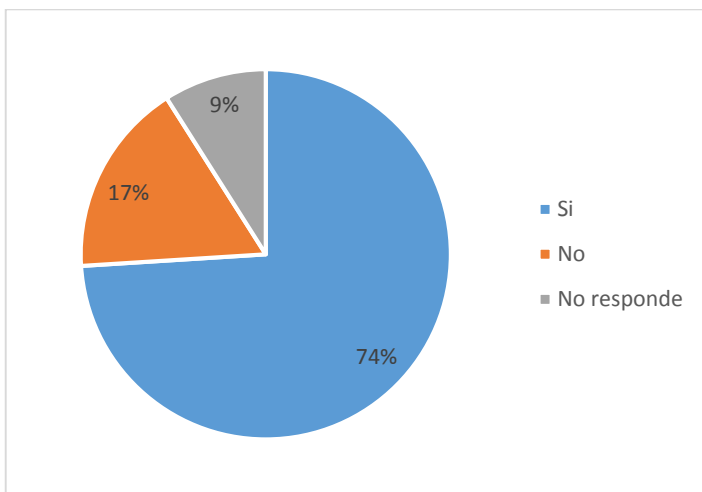


Figura 24: Políticas de ingresos económicos garantizan el crecimiento de la demanda.

Fuente: Tabla 24

Interpretación: Del 100% de los encuestados igual a 23, el 74% expresan que las políticas de sus ingresos económicas garantizan atender el crecimiento de la demanda, mientras que el 9% no responden y el 17% dicen que no.