



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS - RUBRO
RESTAURANTES DE LA CIUDAD DE PIURA, EN EL
AÑO 2017**

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

**AUTORA:
NEYRA CHUQUIHUANGA JACQUELINE LEOVINA
ORCID: 0000 - 0002- 4174- 145X**

**ASESORA:
GARCÍA MANDAMIENTOS EDMÉ MARTHA
ORCID: 0000-0003-0012-652X**

PIURA – PERÚ

2019

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS – RUBRO
RESTAURANTES DE LA CIUDAD DE PIURA, EN EL AÑO 2017.**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA:

NEYRA CHUQUIHUANGA, JACQUELINE LEOVINA

ORCID: 000-0002-4174-145X

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

ASESORA:

GARCÁ MANDAMIENTOS, EDMÉ MARTHA

ORCID: 0000-0003-0012-652X

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

JURADO:

LANDA MACHERO, VÍCTOR MANUEL

ORCID: 0000-0003-4687-067X

ULLOQUE CARRILLO, VÍCTOR MANUEL

ORCID: 0000-0002-5849-9188

RETO GÓMEZ, JANNYNA

ORCID: 0000-0002-2169-9741

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Dr. Víctor Manuel Landa Machero

PRESIDENTE

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo

MIEMBRO

Mgtr. Jannyna Reto Gómez

MIEMBRO

Mgtr. Edmé Martha García Mandamientos

ASESORA

DEDICATORIA

A mis padres por haber sido mi apoyo moral, espiritual y económico para que mi educación llegara a este nivel y por el apoyo incondicional en cada momento, para lograr conseguir mis metas.

Así mismo a mis hermanos a pesar de no estar cerca de mí siempre han estado apoyándome con su apoyo espiritual y económico.

A Uladech católica por la posibilidad de progresar y realizarme como profesional al servicio de mi país.

AGRADECIMIENTO

A Dios, padre eterno, por darme la vida, brindarme la fortaleza esencial, guiarme siempre por el buen camino y no dejarme desmayar a pesar de los momentos difíciles y así poder realizar cada una de los propósitos trazados en mi vida.

Un trabajo de investigación es también fruto del apoyo vital, que nos ofrecen las personas que nos estiman, y sin el cual no hubiese tenido la fuerza y energía que me anima a crecer como persona y como profesional. A ellos mi total reconocimiento y agradecimiento.

Así mismo deseo expresar mi agradecimiento a mi asesora de tesis, quien, con su profesionalismo, experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal el describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la ciudad de Piura en el año 2017, y fue concebida bajo un enfoque cuantitativo, siendo su nivel de estudio descriptivo – transversal y de diseño no experimental. Se contó con una población censal de 10 empresas y para recoger la información se apeló a la encuesta como técnica y al cuestionario pre estructurado como instrumento, obteniéndose como principales resultados que las empresas del sector servicios rubro restaurantes en la ciudad de Piura, cuentan con una trayectoria larga en el mercado. Sobre el financiamiento, han logrado los objetivos empresariales, expandirse y desarrollarse en el rubro restaurant, recurriendo a financiamiento externo, presentando certificado negativo en la central de riesgo, y garantías que puedan respaldar el crédito solicitado, con montos entre 5,000 a 10,000 soles pagaderos, por lo general, en mediano plazo, evaluando de antemano la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa para hacer frente al crédito de capital, que los lleve al cumplimiento de sus objetivos, herramienta importante en el mundo empresarial. Concluyendo que el rubro restaurant son negocios rentables, generadoras de utilidades, logrando obtener liquidez y solvencia, viendo en el financiamiento, una herramienta de apoyo en cuanto inversión. Recomendando, que ante un crédito tomen en cuenta todas las características de las diferentes fuentes del financiamiento y se apoyen en instrumentos de proyección financiera como flujo de caja y estados financieros.

PALABRAS CLAVES: Características, financiamiento, Restaurantes, servicios.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing in companies in the service sector - restaurants in the city of Piura in 2017, and it was conceived under a quantitative approach, being its level of descriptive study - transversal and of non-experimental design. There was a census population of 10 companies and to collect the information, the survey was appealed as a technique and the pre-structured questionnaire as an instrument, obtaining as main results that the companies in the restaurant services sector in the city of Piura, have a Long trajectory in the market. Regarding financing, they have achieved business objectives, expanded and developed in the restaurant sector, using external financing, presenting a negative certificate at the risk center, and guarantees that can support the requested credit, with amounts between 5,000 to 10,000 soles payable, In general, in the medium term, evaluating in advance the liquidity, solvency and profitability of the company to face the capital credit, which leads them to fulfill their objectives, an important tool in the business world. Concluding that the restaurant category are profitable businesses, generating profits, obtaining liquidity and solvency, seeing in financing, a support tool in terms of investment. Recommending that, before a loan, they take into account all the characteristics of the different sources of financing and rely on financial projection instruments such as cash flow and financial statements.

KEY WORDS: Characteristics, financing, Restaurants, services.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

EQUIPO DE TRABAJO	_____	
HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR	_____	
DEDICATORIA	_____	v
AGRADECIMIENTO	_____	vi
RESUMEN	_____	vii
ABSTRACT	_____	viii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	_____	ix
ÍNDICE DE TABLAS	_____	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	_____	xvi
INDICE DE FIGURAS	_____	xix
INDICE DE CUADROS	_____	xix
I. INTRODUCCIÓN	_____	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.	_____	5
2.1 Antecedentes	_____	5
2.1.1 Antecedentes a nivel internacional	_____	5
2.1.2 Antecedentes a nivel nacional	_____	7
2.1.3 Antecedentes a nivel local:	_____	10
2.2 Bases teóricas de la investigación	_____	12
2.2.1 Teorías del financiamiento	_____	12
2.2.1.1. Teoría de Modigliani y Miller	_____	12
2.2.1.2. Teoría de Myers Y Majluf 1984	_____	15
2.2.1.3. Teoría de Pecking Order	_____	17
2.3 Marco Conceptual	_____	19

2.3.1	Financiamiento_____	19
2.3.1.1	<i>Tipos de Financiamiento</i> _____	21
2.3.1.2	<i>Clases de financiamiento</i> _____	23
2.3.2	Instituciones Reguladoras y Supervisoras _____	25
2.3.2.1	<i>Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)</i> _____	25
2.3.2.2	<i>Superintendencia de Banca, Seguros y AFP</i> _____	26
2.3.3	Restaurantes _____	26
2.3.3.1	<i>Categorías y principales características</i> _____	27
III.	HIPÓTESIS _____	31
IV.	METODOLOGÍA. _____	32
	Tipo y nivel de investigación _____	32
4.1	Diseño de la investigación _____	32
4.2	Población y muestra: _____	32
4.3	Definición y operacionalización de variables e indicadores _____	33
4.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos _____	36
4.5	Plan de análisis _____	36
4.6	Matriz de consistencia _____	37
4.7	Principios éticos _____	38
V.	RESULTADOS _____	40
5.1	Resultados. _____	40
5.1.1	Según el objetivo específico 1 _____	41
5.1.2	Según el Objetivo Especifico 2: _____	45
5.1.3	Según el Objetivo Especifico 3: _____	58
5.2	Análisis de Resultados. _____	80

5.2.1	Según el objetivo específico 1	80
5.2.2	Según el objetivo específico 2	80
5.2.3	Según el objetivo específico 3	81
VI.	CONCLUSIONES	85
6.1.	Según el objetivo específico 1	85
6.2.	Según el objetivo específico 2	86
6.3	Según el objetivo específico 3	87
	RECOMENDACIONES:	89
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	90
	ANEXOS	93
	ANEXO 1 CUESTIONARIO	93
	ANEZO 2: FLUJO DE CAJA MODELO	101
	ANEXO 3: CRONOGRAMA DE PAGO - MODELO	102
	ANEXO 4: CUADRO DE AMORTIZACIÓN Y PLANILLA	103

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1</i>	Distribución de frecuencias - Propietarios y/o representantes legales por rango de edad. _____	40
<i>Tabla 2</i>	Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por género. _____	41
<i>Tabla 3</i>	Distribución de frecuencias – Propietarios y/o representantes legales por grado de instrucción. _____	42
<i>Tabla 4</i>	Distribución de frecuencias – Propietarios y/o representantes legales por cargo que ocupa en la empresa. _____	43
<i>Tabla 5</i>	Distribución de frecuencias – Propietarios y/o representantes legales por tiempo que se desempeña en la actividad. _____	44
<i>Tabla 6</i>	Distribución de frecuencias según el tiempo de permanencia de la empresa en la actividad comercial. _____	45
<i>Tabla 7</i>	Distribución de frecuencias según estado de actividad de la empresa ____	46
<i>Tabla 8</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según su constitución legal. ____	47
<i>Tabla 9</i>	Distribución de frecuencias - Empresas según su régimen tributario ____	48
<i>Tabla 10</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de comprobante de pago que emiten. _____	49
<i>Tabla 11</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según el número de trabajadores. _____	50
<i>Tabla 12</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según número de trabajadores en planilla. _____	51
<i>Tabla 13</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de control contable que llevan. _____	52

<i>Tabla 14</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según el tipo de capital. _____	53
<i>Tabla 15</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de propiedad del local comercial. _____	54
<i>Tabla 16</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de licencia de funcionamiento. _____	55
<i>Tabla 17</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según su vinculación en una asociación o gremio. _____	56
<i>Tabla 18</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según nivel de reconocimiento en su localidad. _____	57
<i>Tabla 19</i>	58Distribución de frecuencias – Empresas según desafío al que se enfrentan en el mercado. _____	58
<i>Tabla 20</i>	Distribución de frecuencias – Empresas que han solicitado financiamiento para el logro de sus objetivos. _____	59
<i>Tabla 21</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según el origen del financiamiento brindado. _____	60
<i>Tabla 22</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según el tipo de instrumento financiero otorgado. _____	61
<i>Tabla 23</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según requisitos solicitados para acceder a crédito. _____	62
<i>Tabla 24</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de documento para acreditar su solvencia económica. _____	63
<i>Tabla 25</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de documento para acreditar su solvencia moral. _____	64

<i>Tabla 26</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según su presentación de garantías. _____	65
<i>Tabla 27</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según su tipo de garantías que presentó para acceder al financiamiento. _____	66
<i>Tabla 28</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según el monto del financiamiento otorgado. _____	67
<i>Tabla 29</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según plazo otorgado para la devolución del financiamiento. _____	68
<i>Tabla 30</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según tasa de interés que gravó el crédito. _____	69
<i>Tabla 31</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según el destino del financiamiento otorgado. _____	70
<i>Tabla 32</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según factores que limitan la obtención de financiamiento. _____	71
<i>Tabla 33</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según expectativas para con las entidades financieras. _____	72
<i>Tabla 34</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según cumplimiento de objetivos a partir del financiamiento otorgado. _____	73
<i>Tabla 35</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según la importancia del financiamiento en el mundo empresarial. _____	74
<i>Tabla 36</i>	Distribución de frecuencias – Empresas según valoración para volver a solicitar un financiamiento. _____	75
	<i>Tabla 37</i> <i>Distribución de frecuencias – Empresas según valoración de aumento</i>	

De la utilidad sobre el financiamiento	76
<i>Tabla 38</i> Distribución de frecuencias – Empresas según valoración del impacto sobre la solvencia financiera	77
<i>Tabla 39</i> Distribución de frecuencias – Empresas según valoración de la rentabilidad de la empresa	78
<i>Tabla 40</i> Distribución de frecuencias – Empresas según valoración si la gestión Financiera permite mantener la fuerza emprendedora	79

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1.</i> Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por rango de edad. _____	40
<i>Gráfico 2.</i> Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por género. _____	41
<i>Gráfico 3.</i> Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por grado de instrucción. _____	42
<i>Gráfico 4.</i> Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por cargo que ocupa en la empresa. _____	43
<i>Gráfico 5.</i> Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por tiempo que se desempeña en la actividad. _____	44
<i>Gráfico 6.</i> Distribución porcentual según el tiempo de permanencia de la empresa en la actividad comercial. _____	45
<i>Gráfico 7.</i> Distribución porcentual según estado de actividad de la empresa _____	46
<i>Gráfico 8.</i> Distribución porcentual – Empresas según su constitución legal. _____	47
<i>Gráfico 9.</i> Distribución porcentual - Empresas según su régimen tributario _____	48
<i>Gráfico 10.</i> Distribución porcentual – Empresas según tipo de comprobante de pago que emiten. _____	49
<i>Gráfico 11.</i> Distribución porcentual – Empresas según el número de trabajadores. _____	50
<i>Gráfico 12.</i> Distribución porcentual – Empresas según número de trabajadores en planilla. _____	51
<i>Gráfico 13.</i> Distribución porcentual – Empresas según tipo de control contable que llevan. _____	52

<i>Gráfico 14.</i> Distribución porcentual – Empresas según el tipo de capital. _____	53
<i>Gráfico 15.</i> Distribución porcentual – Empresas según tipo de propiedad del local comercial. _____	54
<i>Gráfico 16.</i> Distribución porcentual – Empresas según tipo de licencia de funcionamiento. _____	55
<i>Gráfico 17.</i> Distribución porcentual – Empresas según su vinculación en una asociación o gremio. _____	56
<i>Gráfico 18.</i> Distribución porcentual – Empresas según su nivel de reconocimiento en su localidad. _____	57
<i>Gráfico 19.</i> Distribución porcentual – Empresas según desafío al que se enfrentan en el mercado. _____	58
<i>Gráfico 20.</i> Distribución porcentual – Empresas que han solicitado financiamiento para el logro de sus objetivos. _____	59
<i>Gráfico 21.</i> Distribución porcentual – Empresas según el origen del financiamiento brindado. _____	60
<i>Gráfico 22.</i> Distribución porcentual – Empresas según el tipo de instrumento financiero otorgado. _____	61
<i>Gráfico 23.</i> Distribución porcentual – Empresas según requisitos solicitados para acceder a crédito. _____	62
<i>Gráfico 24.</i> Distribución porcentual – Empresas según tipo de documento para acreditar su solvencia económica. _____	63
<i>Gráfico 25.</i> Distribución porcentual – Empresas según tipo de documento para acreditar su solvencia moral. _____	64

<i>Gráfico 26.</i> Distribución porcentual – Empresas según su presentación de garantías. _____	65
<i>Gráfico 27.</i> Distribución porcentual – Empresas según su tipo de garantías que presentó para acceder al financiamiento. _____	66
<i>Gráfico 28.</i> Distribución porcentual – Empresas según el monto del financiamiento otorgado. _____	67
<i>Gráfico 29.</i> Distribución porcentual – Empresas según plazo otorgado para la devolución del financiamiento. _____	68
<i>Gráfico 30.</i> Distribución porcentual – Empresas según tasa de interés que gravó el crédito. _____	69
<i>Gráfico 31.</i> Distribución porcentual – Empresas según el destino del financiamiento otorgado. _____	70
<i>Gráfico 32.</i> Distribución porcentual – Empresas según factores que limitan la obtención de financiamiento. _____	71
<i>Gráfico 33.</i> Distribución porcentual – – Empresas según expectativas para con las entidades financieras. _____	72
<i>Gráfico 34 .</i> Distribución porcentual – Empresas según cumplimiento de objetivos a partir del financiamiento otorgado. _____	73
<i>Gráfico 35.</i> Distribución porcentual – Empresas según la importancia del financiamiento en el mundo empresarial. _____	74
<i>Gráfico 36.</i> Distribución porcentual – Empresas según valoración para volver a solicitar un financiamiento. _____	75
<i>Gráfico 37</i> <i>Distribución de frecuencias – Empresas según valoración de aumento</i>	

De la utilidad sobre el financiamiento_____	76
<i>Gráfico 38</i> Distribución de frecuencias – Empresas según valoración del impacto sobre la solvencia financiera_____	77
<i>Gráfico 39</i> Distribución de frecuencias – Empresas según valoración de la rentabilidad de la empresa _____	78
<i>Gráfico 40</i> Distribución de frecuencias – Empresas según valoración si la gestión Financiera permite mantener la fuerza emprendedora_____	79

INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Fórmula para hallar el valor de la empresa en función de la capacidad generadora de renta de sus activos. _____	14
<i>Figura 2.</i> Función lineal de la razón de endeudamiento. II proposición de carácter positivo, extensible a situaciones de impuestos. _____	15
<i>Figura 3.</i> Diagrama diseño No Experimental – Descriptivo - Transversal. _____	32

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Muestra Representativa_____	33
Operacionalización de variables_____	33
Cuadro 2: Matriz de Consistencia_____	37

I. INTRODUCCIÓN

El Perú es un país de micro y pequeños empresarios que luchan por sobrevivir y progresar, muy alejados del resto de la sociedad. Si bien es posible encontrarse que determinados bienes y servicios, cuya productividad en pequeña escala tiene un mercado definido, lo cual es productivo y establece una función sostenible. A pesar del riesgo financiero internacional, nuestro país ha comprobado su capacidad económica frente a ella. Para los empresarios el financiamiento y la buena gestión empresarial son puntos clave para que una empresa tenga buena rentabilidad. Las empresas inmersas en el rubro comidas como son los restaurantes se encuentran en constante competitividad acompañado del crecimiento. En los últimos años el turismo ha incrementado, para competir en una economía abierta y como cualquier otra empresa en el mundo.

El crecimiento de los restaurantes ha sido tan inesperado que los microempresarios ven la necesidad de mejorar en sus locales por tal motivo buscan el financiamiento. Según información disponible del INEI diciembre del 2018, el sector restaurantes (servicios de comida y bebida) se incrementó en 3.60% evolución favorable en comparación con similares meses del 2017 como resultado de la evolución positiva de tres de sus 4 componentes, tomando en cuenta que existen las condiciones necesarias para que esta sección permanezca expandiéndose a tasa importantes.

La región Piura, es una ciudad con gran variedad gastronómica en el rubro de restaurantes, variable en cada distrito o ciudades, es importante resaltar el

financiamiento bancario, ya que se evidencio alto porcentaje en el crecimiento del rubro restaurantes. Gracias a ello se han logrado materializar aperturas de nuevos restaurantes, expansión de cadenas de comida y otros establecimientos, con el fin de realizar dichas actividades.

Las empresas de la sección restaurantes mayormente buscan el financiamiento para su desarrolló, promoción y mejoramiento en la atención al consumidor, ya que este busca la calidad del mismo. Para ello, es necesario, un análisis detallado de las recientes condiciones y características que han de presentar las empresas del rubro restaurantes, a fin de mantenerse en el mercado y ser rentables, así mismo la implementación de nuevas formas de crédito por parte de las entidades financieras, resultaría de vital importancia para un crecimiento favorable en bien del país, tanto financiero como económico.

Para analizar el problema planteado se consideró emplear una metodología de tipo descriptivo – transversal con un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental; y se contó con una muestra censal no aleatorio por conveniencia constituida por 10 empresas del sector servicio - rubro restaurantes en la ciudad de Piura el año 2017.

Ante lo expuesto se planteó el siguiente enunciado del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios_ rubro restaurantes de la ciudad de Piura, en el año 2017?

En consideración al enunciado planteado, se fijó el siguiente objetivo general:
Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios _ rubro restaurantes de la ciudad de Piura en el año 2017. Y como objetivos específicos, se plantearon:

- a) Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura, en el año 2017.
- b) Describir las principales características de las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura, en el año 2017.
- c) Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017.

La realización de la presente investigación se justificó desde los aspectos teóricos, metodológico y práctico. En lo teórico, se hizo una revisión documental de las principales teorías en torno al problema en estudio, con la finalidad de brindar el soporte teórico necesario a la presente investigación y que a su vez sirva de base teórica para futuras investigaciones al respecto.

Desde el aspecto práctico, en brindar y dar a conocer a las pequeñas y medianas empresas, las características del financiamiento, así como los mecanismos necesarios

para que puedan acceder a préstamos que al invertirlos les permita mejorar sus empresas y buscar mayor rentabilidad en el mercado actual.

Así mismo, la investigación buscó constituirse en una guía metodológica para los estudiantes e investigadores que procuren profundizar en estudios similares al presente, y que sirva también de referencia para los empresarios del rubro o similares que pretendan conocer más acerca de las características actuales del financiamiento y como acceder para lograr una mejor rentabilidad de sus empresas.

II.REVISIÓN DE LA LITERATURA.

2.1 Antecedentes

En nuestra investigación se ha utilizado diversos trabajos por otros investigadores de cualquier parte del mundo, del Perú; y locales que hayan utilizado las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

2.1.1 Antecedentes a nivel internacional

Bustos (2013), en su tesis de pregrado titulada “Fuente de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas” realizada en Universidad Nacional Autónoma de México, tuvo como objetivo conocer el entorno económico y regional en el que se desenvolvían las MiPymes (Micros, Pequeñas y Medianas Empresas, los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento. Empleó una metodología de investigación de tipo correlacional. En sus conclusiones llegó a determinar que, dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento en función tanto de la inversión como del empleo, observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MYPE.

González (2014), en su tesis maestra titulada “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá” realizada en la Universidad Nacional de Colombia, se planteó como objetivo identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector comercio en la ciudad de Bogotá – Colombia. Para lo cual, empleó una metodología de investigación cuantitativa de tipo explicativo, con un enfoque empírico analítico y un diseño documental, no experimental, de corte transversal - correlacional. Se contó con una población de 1465 Pymes (910 pequeñas y 555 medianas). Como técnica se utiliza la observación y como instrumento las guías de observación documental. De análisis de los resultados encontrados, se llegó a la conclusión una de las mayores problemáticas de las Pymes es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. Por otro lado, se concluye que las Pymes del sector comercio no diversificaban sus fuentes de financiamiento, evidenciando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través de patrimonio con la finalidad de no perder el control de la empresa, así mismo se observa que por lo general el acceso a financiamiento de mediano y corto plazo en las pequeñas empresas es nulo, a pesar de su aparente solvencia y liquidez.

Rojas (2015), en su tesis maestra titulada “Financiamiento público y privado para el sector Pyme en la Argentina” realizado en la Universidad de Buenos Aires, se planteó como objetivo investigar las causas por las cuales las Pymes no accedían a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina durante el periodo 2002-2012. La

investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo con un nivel descriptivo y un diseño no experimental de corte transversal. Entre las conclusiones que se llegó en el estudio, se tiene que: las dos razones de mayor relevancia que obstaculizan la utilización de crédito bancario por parte de las Pymes, son la insuficiencia de garantías y los altos costos de mantenimiento, por otro lado, otro factor que inhibe el crédito a las Pymes es el tamaño de las operaciones de crédito, puesto que al ser créditos pequeños no resultan demasiados atractivos ni rentables para los bancos. Otra característica saltante, en las Pymes, es que tienden a utilizar los recursos propios como primera forma de cubrir sus planes productivos y financieros.

2.1.2 Antecedentes a nivel nacional

Oncoy (2017), en su tesis de grado titulada “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”, 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, Huaraz en el año 2016. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo, con un nivel descriptivo simple y un diseño no experimental transversal. Contó con una población muestral conformada por 15 representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes del centro poblado de Vicos. Utilizó como técnica la encuesta y para el levantamiento de información utilizó como instrumento el cuestionario estructurado. Del análisis de los resultados obtenidos, se concluyó en la descripción de las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro

restaurantes en el Centro Poblado de Vicos, donde el 80% precisó que siempre mantienen el financiamiento de sus negocios; el 93% manifestó que pagan puntualmente sus cuotas; el 66% siempre renuevan el financiamiento del negocio; el 87% dijeron acceder a los financiamientos menores a un año para su cancelación; el 53% accede al financiamiento de largo plazo; el 47% financian sus actividades con ahorros personales; el 47% indicaron nunca financian sus actividades con préstamos de amistades o familiares; el 66% manifestaron siempre utilizar el apoyo de los bancos y uniones de crédito; el 67% indicó que nunca recurren a las entidades de que financian los capitales de inversión.

Gallozo (2017), en su tesis de grado titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016”, se planteó como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016. Para lo cual, desarrolló una metodología tipo cuantitativa con un nivel descriptivo y un diseño no experimental descriptivo. La población muestral estuvo conformada por 58 micros y pequeñas empresas, determinada mediante un muestreo de tipo no probabilístico intencional. Para la recolección de información se utilizó la encuesta como técnica, y como instrumento el cuestionario. Del análisis de los resultados obtenidos, se concluyó que, entre las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, el 76% de las mismas utilizan financiamiento propio, el 55% del financiamiento adquirido se emplea en la capacitación de los trabajadores, mientras que el 74% tienen acceso a crédito en

entidades financieras. AL respecto, el 57% afirmaron que el crédito otorgado, les permitió mejorar la rentabilidad de negocio en los últimos años. Por lo que se llega a la determinación de que el financiamiento respondió favorablemente para obtener rentabilidad al igual que la capacitación.

Cruz (2016), en su tesis de grado titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurantes en el distrito de Juanjuí provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016”, se planteó como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurantes, para lo cual desarrolló una metodología de tipo descriptiva de diseño no experimental y enfoque cuantitativo – transversal. Empleó como técnica la Encuesta y como instrumento el cuestionario. La población estuvo conformada por 20 propietarios de las MYPES rubro restaurante del distrito de Juanjuí en el periodo 2015-2016, mientras que su muestra quedó conformada por 12 propietarios. De análisis de los resultados, se desprende que, perfil del micro empresario, el 50% tenían más de 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 75% de las MYPES afirmaron que recibieron créditos comerciales, el 16% de las MYPES que recibieron créditos de consumo y el 8% créditos hipotecarios. Respecto a la rentabilidad, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido y el 83% por la capacitación recibida hacia él. La investigación, concluyó que, la rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro restaurant.

2.1.3 Antecedentes a nivel local:

Sernaqué (2016), en su tesis de grado titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE rubro restaurante cevichería, de la urbanización La Providencia, año 2016” se planteó como objetivo determinar las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del rubro restaurante cevichería de la urbanización la Providencia, para lo cual desarrolló una metodología de tipo de investigación descriptiva de nivel cuantitativo con un diseño no experimental de corte transversal. La población muestral estuvo conformada por 4 unidades económicas con un total de 20 trabajadores. Para la recolección de información se aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario con preguntas cerradas. De análisis de los resultados obtenidos, se concluye que, en el 50% de los casos al inicio de sus operaciones utilizan su propio capital. 25% recurrieron a un préstamo, y el otro 25% utilizó una combinación entre capital propio y préstamo. Así mismo 75% aseguran haber hecho uso de un financiamiento externo en el último periodo, y que su trámite de obtención no les resulta difícil. En relación a la rentabilidad, se concluye que el 50% consideran que sus negocios fueron más rentables que el año anterior, y que han podido aumentar su capacidad de generar ingresos por ventas, y esto gracias a la rotación y variedad de sus productos.

Ojeda (2014), en su trabajo de tesis titulado “Caracterización del financiamiento en la rentabilidad y la capacitación de las MYPES sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la provincia de Sullana, Región Piura, año 2014” se propuso como objetivo determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de

las MYPES del sector servicio, rubro restaurantes y pollerías, para lo cual desarrolló una investigación básica de nivel descriptivo analítico con un diseño no experimental transversal. La población estuvo constituida por 10 micro y pequeñas empresas, habiéndose tomado una muestra de 6 empresas equivalentes al 60% de la población. Para la recolección de información se empleó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario estructurado de 20 preguntas. La investigación concluyó que, el 100% de las MYPES obtuvieron un préstamo financiero que invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales (50%), otros invirtieron en activos fijos, capacitación y capital de trabajo (40%) y el 10% en otros rubros. En el total de los casos se concluyó que el crédito financiero les permitió el mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas.

Díaz (2016), en su tesis de grado titulada “Caracterización de capacitación y rentabilidad de las MYPE rubro restaurantes de la Urb. Angamos de la ciudad de Piura, año 2016”, se planteó como objetivo identificar las características que tiene la capacitación y la rentabilidad de los restaurantes de la Urb. Angamos de la ciudad de Piura, año 2016, para lo cual desarrolló una metodología de investigación de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, diseño no experimental y de corte transversal. Se dispuso de una población muestral constituida por 9 pequeñas y micro empresas. Aplicó la técnica de la encuesta y el instrumento un cuestionario de 12 preguntas. Del análisis de los resultados obtenidos en la investigación, se observa que, entre las características de las MYPE, en promedio tienen 6 años de experiencia de funcionamiento, los empresarios oscilan los 31 años de edad. Sus trabajadores habían recibido capacitación de inducción teórico práctica, que asisten a conferencias de su

especialidad y el 60% califica como excelente dicha capacitación. En lo concerniente a la rentabilidad, el 56% de los empresarios afirmaban que en los últimos dos años la rentabilidad de sus restaurantes había mejorado, siendo los factores determinantes la productividad (44%) y la calidad (34%).

2.2 Bases teóricas de la investigación

Arias, (2016, P107), manifiesta que “las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conformen el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”. Por lo tanto, entendemos que en las bases teóricas se asienta la investigación para posteriormente mediante análisis se logre los resultados; por ello mostramos gran parte de diferentes conceptos respecto al tema en estudio.

2.2.1 Teorías del financiamiento

2.2.1.1. Teoría de Modigliani y Miller

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la organización financiera de las empresas cuyo objetivo central es formar sus deficiencias sobre el valor exacto. La teoría habitual sugiere que la organización financiera será aquella que maximice el precio de mercado de los negocios y minimice el importe del patrimonio.

Esta organización al no ser adecuada puede devenir en una limitación a las decisiones de cambio y, por lo tanto, al desarrollo de la empresa. Esta teoría busca explicar la estructura óptima del capital en las empresas.

El estudio considera dos clases: en la clase inicial, constituye la autodeterminación de la valoración de la firma de acuerdo con la organización de financiamiento, asimismo, en la etapa siguiente, teniendo en cuenta el impuesto en relación al ingreso en las empresas, los autores terminaron por concluir en la existencia de una relación directa entre el valor de la empresa y la capacidad de endeudamiento de la misma.

En esta intervienen variables como: variables de incorporación, costos fijos, variables, de deuda, de capital, impuestos, depreciación, e incluso intereses financieros. La interrelación de estas variables define, en una organización, su beneficio financiero. La teoría de Modigliani y Miller, basa su fundamentación, en las proposiciones siguientes:

I Proposición: El valor de la empresa únicamente estará en función a la habilidad para generar renta de los activos de la misma, sin importar, de manera alguna, la fuente de donde provienen los recursos financieros. En tal sentido, el valor total de la empresa así como el costo de capital resultan, totalmente, independiente a su organización financiera, por ende sea cual sea su método de endeudamiento, el mismo no ha de tener repercusión alguna sobre los asociados (Brearley & Myers, 2003).

El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos

Figura 1. Fórmula para hallar el valor de la empresa en función de la capacidad generadora de renta de sus activos.

$$\tilde{K}_e = \frac{\tilde{B} F}{N} = \frac{\tilde{K}_0(D+N) K_i D}{N} = \tilde{K}_0 + (\tilde{K}_0 - K_i) \frac{D}{N}$$

Ke= Coste de recursos propios o rentabilidad financiera

Ko= Coste medio ponderado de capital o rentabilidad económica (WACC)

Ki= Coste de recursos ajenos o deudas

D/N= Ratio deuda/acciones

Fuente: Brearley & Myers - *Fundamentos de financiación empresarial (2003)*.

II Proposición: consideran que, en una empresa endeudada, la rentabilidad que se espera de sus acciones corrientes aumenta en relación directa al grado de endeudamiento que ostenta. En ese sentido, consideran que, la renta a la que los accionistas esperan lograr en una clase concreta, es “...función lineal de la razón de endeudamiento” (Brearley & Myers, 2003).

Para estos autores, el uso de deuda contempla las siguientes propiedades:

- 1) Los gastos que ocasiona los intereses de la deuda serán deducibles de los impuestos, lo cual resulta beneficioso para la empresa, y
- 2) La posibilidad de no cumplir con el pago de los compromisos relacionados a la deuda podría conllevar a la bancarrota o quiebra a la empresa.

Figura 2. Función lineal de la razón de endeudamiento.

II proposición de carácter positivo, extensible a situaciones de impuestos.

$$\tilde{K}_e = \frac{\tilde{B}}{N} = \frac{\tilde{K}_0(D+N) - K_i D}{N} = \tilde{K}_0 + (\tilde{K}_0 - K_i) \frac{D}{N}$$

Ke= Coste de recursos propios o rentabilidad financiera
Ko= Coste medio ponderado de capital o rentabilidad económica (WACC)
Ki= Coste de recursos ajenos o deudas
D/N= Ratio deuda/acciones

Fuente: Brearley & Myers - Fundamentos de financiación empresarial (2003).

III Proposición: en todo proyecto de inversión, su tasa de retorno debe ser considerada de manera independiente a la forma de financiamiento de la empresa, y debe ser por lo menos igual a la tasa de capitalización que se aplica a los negocios, en el mercado local, sin considerar apalancamientos y que corresponde al mismo tipo de riesgo de la empresa inversionista; es decir, la tasa de retorno solicitada en la apreciación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. (Fernández, 2003).

2.2.1.2. Teoría de Myers Y Majluf 1984

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital propuesta por Myers y Majluf (1984) se encuentra entre las más prestigiosas al momento de aclarar la determinación de financiación en relación al apalancamiento colectivo. Los autores fundamentan su teoría en la presencia de una comunicación asimétrica (ello teniendo en cuenta las oportunidades de inversión y los activos que posee en el momento) entre la empresa y su correspondiente mercado de capital.

A decir de ellos, son los directivos de la empresa quienes, por lo general, poseen la mejor información acerca del estado de la misma en comparación a los inversionistas externos. Aparte de los costos por las transacciones realizadas para la emisión de títulos nuevos, las empresas asumen todos los costos ocasionados a causa de la información asimétrica.

Por esta razón, las empresas, buscando la reducción de éstos y demás costos de financiación, por lo general buscan, en primera instancia, autofinanciar sus inversiones, luego recurren a la deuda sin riesgo, pasan de ser el caso, a la deuda con riesgo, y terminan financiándolas mediante acciones.

Myers y Majluf (1984) detalla la prioridad por el financiamiento de la siguiente forma: en primer lugar, las empresas prefieren el financiamiento interno. La rentabilidad retenida son la primera de las fuentes de financiamiento preferido por los dirigentes, puesto que estas no están influidas por las irregularidades de la información, escasean de costo explícito y permiten un mayor margen de discrecionalidad en cuanto a su utilización. En segundo orden prefieren la emisión de deuda (deuda de bajo riesgo como la bancaria) y finalmente prefieren el aumento de capital con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Respecto al financiamiento exterior es la emisión de acciones la que está sometida a un mayor grado de selección adversa respecto a la deuda, siendo habitual que los inversionistas externos consideren las acciones como los títulos con mayor riesgo y,

por tanto, con una tasa de rentabilidad exigida. El orden de preferencia del financiamiento tradicionalmente fue explicado desde la perspectiva de los costos de transacción y emisión.

Myers y Majluf, han recurrido a la información asimétrica para dar una explicación teoría al fenómeno del Pecking order, el que se desarrolla en el contexto de asimetría de comunicación, donde los dirigentes tienen mayor conocimiento que los inversores externos acerca de las expectativas, riesgos y valor de la empresa. Bajo el supuesto de que los gerentes actúan a favor de los intereses de los socios actuales, si los primeros creen que el precio de la acción está infravalorado, recurren a la deuda pues se muestran reacios a la emisión de recursos propios e intentan que ésta tenga lugar cuando las acciones están justamente valoradas o sobrevaloradas. Sin embargo, en este último caso, los inversores penalizarán este anuncio, por lo que aplican un castigo pagando un menor precio.

Sólo en el caso de que no se disponga de capacidad de endeudamiento y exista un alto riesgo de insolvencia financiera, se recurrirá a la emisión de recursos propios. Así, la deuda resultará la mejor opción de financiación externa en la medida en que los problemas de asimetría de la información adquieren mayor relevancia.

2.2.1.3. Teoría de Pecking Order

Esta teoría, conocida también como teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias, determina la existencia de un orden en la selección de las fuentes de financiamiento. De acuerdo a sus fundamentos teóricos, la estructura financiera, en

una empresa, se fija en relación a su intención de financiamiento de las nuevas inversiones, en primer lugar, de manera interna, a partir de fondos propios, luego invierten mediante un endeudamiento de bajo riesgo de exposición (préstamo bancario), a continuación, se da un endeudamiento público (menor valuación que las acciones), y por último con nuevas acciones (Herrera, Limón, & Soto, 2006).

La teoría del Pecking order, manifiesta que los directivos prefieren financiar sus inversiones con beneficios retenidos. En segundo orden, emitiendo deuda y en última instancia emitiendo nuevo capital. Finalmente, podemos resumir que la teoría jerarquiza las decisiones de financiamiento en tres niveles claramente establecidos por los directivos de una empresa: el financiamiento con beneficios retenidos, el financiamiento a través de la comunicación de deuda y, en último informe, el financiamiento a través de la emisión de nuevas acciones.

Esta jerarquía es sostenida bajo el enfoque de tres teorías: la teoría de señales, la teoría de la información asimétrica, y la teoría de los costos de transacción. Estos tres enfoques manifiestan que es mejor financiar inversiones con beneficios retenidos antes que con deuda, y emitir deuda antes que nuevas acciones. También se dice que existen asimetrías informativas cuando en una transacción financiera las dos partes no manejan la misma información, es decir, que uno de los agentes maneja un tipo de información que la otra parte desconoce.

La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers & Majluf, 1984).

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, se formulan cuatro enunciados que la sustentan:

- a) Las empresas prefieren la financiación interna;
- b) La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c) Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.
- d) Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

2.3 Marco Conceptual

Consideramos al marco conceptual un conjunto de conceptos donde encontramos términos aplicados por el investigador en un estudio, con fin de entender con claridad los diferentes puntos que involucren al tema en investigación.

2.3.1 Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios y de créditos que se destinaran a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concretar algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. La manera más común de lograr el financiamiento para

algunos de los proyectos mencionados es un préstamo que se recibe de la entidad bancaria. (Definiciónabc 2007).

Es una suma determinada de dinero que sirve para llevar a cabo un plan de negocios de cualquier tipo de actividad, ya que muchas veces no se logra realizar por falta de este, parte de este financiamiento muchas veces es por empresas o por terceros.

La esencia primordial es que estas sumas monetarias financieras son generalmente un monto posible, que terminan en las manos de compañías o, en su defecto, del gobierno de turno, gracias a una financiación y que termina sirviendo como complemento de los recursos propios (Gallozo, 2017).

Autores como Weston y Copeland (1994), definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de un negocio. La organización financiera está simbolizada por el margen rígido del balance general, incorporando el déficit a mediano aplazamiento y las deudas a extenso periodo, así como el primordial capital del dueño o accionistas.

Para especialistas como Damoradan (1999) y Mascareñas (2004) la organización inversionista debe comprender la totalidad de las obligaciones que comprometen la amortización de intereses, sin implicar el periodo de termino de las mismas, en otros términos “es la mezcla de todas las fuentes inversionistas de la compañía, sea cual sea su periodo o terminación”. Sin embargo, hay otros autores que estiman notable darle más consideración a la organización de los recursos que financian las ejecuciones a amplio periodo.

2.3.1.1 Tipos de Financiamiento

Según López (2014), existen diversos tipos de financiamiento, entre los principales, se tiene:

a. Financiamiento a corto plazo: aquellos en que los plazos para devolución de financiamiento obtenido son iguales o menores a los doce meses. Es uno de los más fáciles de obtener y sus tasas de intereses se bajas. Conformado por:

Crédito comercial: es el desgaste que se le produce a las cuentas por pagar de la empresa del pasivo a pequeño vencimiento acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de requerimiento.

Crédito bancario: es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen vínculo eficaz

Línea de crédito: efectivo constantemente disponible en el banco, pero durante un tiempo determinado de anticipadamente.

Pagaré: documento escrito que se emite a la persona que se le realiza un préstamo de dinero, junto con los intereses específicos, mediante el cual se compromete a cancelar en una fecha determinad, a la orden y al portador, firmada por el formulante del pagaré

b. Financiamiento a mediano plazo: tipo de financiamiento con gran demanda entre las pequeñas y micro empresas, por lo general son utilizados para empezar un negocio o empresa, y en la medida que sus ventas vayan en aumento podrán reembolsar el dinero prestado.

c. Financiamiento a largo plazo: también conocido como de financiamiento básico o de recursos permanente, son aquellos en que los plazos para la devolución del financiamiento obtenido son mayores a los 12 meses. Conformado por:

Hipoteca: es momento en que una pertenecía de la persona deudor traslade a manos del prestamista con el único fin de avalar el desembolso del préstamo recibido.

Acciones: es la participación patrimonial o del capital primordial de un capitalista dentro de la estructura a la que corresponde.

Bonos: es una herramienta de artículo certificado, en el cual el prestatario origina Contrato absoluto, de abonar un monto establecido y en un plazo estipulado, junto con los intereses calculados a una tasa definida y en fechas pactadas.

Arrendamiento Financiero: Acuerdo que se pactan entre el dueño de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le accede el uso de esos bienes durante un tiempo determinado y mediante el reintegro de una utilidad establecida, las cláusulas pueden modificarse conforme sea la situación y las obligaciones de cada una de las partes (**Financiamiento a largo plazo, 2011**).

d. Financiamiento hipotecario: por lo general son créditos adquiridos con la finalidad de comprar una casa, departamento o local, se caracterizan por ser pagaderos a largo plazo y son otorgados generalmente por entidades bancarias.

2.3.1.2 Clases de financiamiento

a. Financiamiento interno: por lo general se dan al interior de una empresa y tiene como principales beneficiarias a sus propios trabajadores, como por ejemplo los bonos que se les otorga, los mismos que serán reembolsados del mismo sueldo o salario del trabajador beneficiario. Es decir, se considera el aporte de los mismos propietarios de las empresas, fruto de sus ahorros, o de los beneficiarios de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios realizados por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa poseerá precio determinado en la financiación

b. Financiamiento externo: importes imprevistos provenientes de pagos en efectivo realizados a acreedores extranjeros y que son debidamente autorizados por las autoridades pertinentes en el país del beneficiado con el financiamiento. Sus fuentes son los más interesantes, puestos que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se asiste a un financiamiento externo en el momento en que las empresas no pueden resistir una inversión mediante sus pertenecientes requerimientos, pero, sin embargo, el propósito se ve suficientemente rendidor como para demostrar el importe de la financiación (es decir, los intereses), y además ocasionar rendimiento para la estructura.

A una medida superior, a veces los países soportan obstáculos en sus balanzas de pago y determinan requerir a la financiación, que habitualmente se dirige a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial. Los créditos financieros son el requerimiento más ordinario de Financiamiento, de hecho, la ocupación primordial de los bancos es lograr un lucro a partir de los préstamos que alcanzar. Para lograr una financiación bancaria suele ser indispensable la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su reintegro, y en algunos casos, contar con un respaldo o una serie de avales que aseguren la puntualización del pago.

De forma más elemental, igualmente será una financiación externa. La transacción de un producto cuya cancelación no se efectuó en efectivo, sino que a un tiempo establecido. Entonces, la empresa adquiere un compromiso (pasivo) que podrá ser a mediano plazo si su cancelación se termina en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor.

Otro ejemplo de financiación externa es la tarea de acciones, es decir, la aportación de partes de la titularidad de la empresa en participante accionistas, sin embargo, más que nada se instala en el mundo de los negocios, el Financiamiento también es solicitado por personas para poder puntualizar determinadas ideas, tal como la compra de un inmueble o de un vehículo.

2.3.2 Instituciones Reguladoras y Supervisoras

Hemos conocido ligeramente a las empresas de las cuales podemos recibir sus servicios para actividades ligadas al sector financiero, ahora, pasemos a conocer aquellas instituciones que vigilan, regulan y/o preservan el buen caminar de estas instituciones y del mercado monetario en el país.

Tenemos a 2 grandes instituciones:

2.3.2.1 Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

El Banco de Reserva del Perú fue creado el 09 de marzo de 1922, mediante la Ley N° 45000, pero es en setiembre de ese mismo año que se oficializa como BCRP, desde entonces, es considerado un organismo autónomo que tiene como finalidad preservar la estabilidad monetaria.

Para ello pone en marcha políticas que controlen la inflación, y en cierta medida, generen confianza en la moneda peruana, además, esto genera un estímulo al ahorro y a la inversión. Podemos mencionar algunas de las principales funciones de esta institución:

- a. Regular la moneda y el crédito.
- b. Administrar las Reservas Internacionales.
- c. Emitir billetes y monedas.
- d. Informar sobre las finanzas nacionales.

2.3.2.2 Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

Creada el 23 de mayo de 1931 como Superintendencia de Bancos, con la finalidad de controlar y supervisar a los bancos; en julio de 2000 se incorpora a su control y supervisión a las AFP, dejando el nombre de SBS, para tomar el actual: Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.

Es por ello, que esta institución está para proteger los intereses de los depositantes y asegurados preservando la solvencia de los sistemas supervisados (Bancos, Compañías de Seguros, AFP'S); por lo cual, la Superintendencia abarca 2 grandes tareas: regular y supervisar.

Debemos informarnos antes de hacer algún tipo de movimiento bancario, no todas las instituciones brindan el mismo servicio, o el mismo goce de intereses; además cuando ésta infringe sobre los derechos del cliente, usted estará en todo el derecho de acudir a la institución pertinente para hacer los reclamos respectivos.

2.3.3 Restaurantes

Es aquel “establecimiento en el cual se brinda diversos alimentos y bebidas para ser consumidas ahí mismo, en el que se cobra por el servicio prestado (Morfín, 2004).

Así mismo se dice que este es un lugar público en el que se sirven alimentos en menú o a la carta, en la cual acude mucha gente a degustar muchos platos a precios

determinados y a unas horas indicadas aquel establecimiento o negocio en el cual se entrega a los clientes de un servicio nutritivo de tipo diverso a cambio de un precio.

En conclusión, un restaurante llega a ser un espacio público ya que cualquier persona puede acceder a él (García, 2003).

2.3.3.1 Categorías y principales características

No existe una categorización general, puesto que esta varía dependiendo del país en que se ubican, en función a las condiciones propias de su región y normatividad vigente. Para efectos de la presente investigación se tendrán como referencia, la categorización propuesta por los autores Torruco y Ramirez (1987):

a) Restaurante de lujo: 5 tenedores

Este tipo de restaurantes deben agrupar y ostentan características particulares en el servicio que ofrecen, que les permita diferenciarse de su competencia, buscando la exclusividad y proporcionar las mejores y mayores condiciones a sus clientes: sala de espera, zona de bar, acceso independiente para los clientes y el personal que labora, ambiente confortable, teniendo especial cuidado en su decoración, teléfono a disposición del cliente que lo requiera, aire acondicionado o calefacción, servicios higiénicos grades y limpios para uso de damas y caballeros de manera independiente.

El servicio debe ser realizado directo en la mesa del comensal, los platos a servir deberán estar cubiertos desde la cocina que salen hasta que sean servidos en las mesas.

En el ambiente de la cocina deben contar con frigoríficos y demás enseres debidamente aseados y en buenas condiciones. Los trabajadores, deben contar con estantes donde guarden sus pertenencias, y contar también con baños para su uso personal.

La carta del restaurante será el principal instrumento de venta, por lo que deberá ser cuidadosamente elaborado y detallado posible. El personal que atiende directamente a los clientes deberá estar debidamente capacitado para un mejor desenvolvimiento.

b) Restaurante de primera clase: 4 tenedores

Conocidos también como restaurantes de servicio completo o “full service”, deben contar y brindar, a sus clientes, múltiples servicios acorde al tipo de establecimiento que ostenta. Todo su personal deberá estar debidamente capacitado y tener conocimiento adecuado acerca de los productos que se ofrecen, tanto de su conservación, calidad, cantidad y forma de preparación. Los platos, deberán estar tapados durante su traslado y en la medida de lo posible deben ser preparados al instante en que son solicitados.

c) Restaurante de segunda clase: 3 tenedores

Conocidos también como restaurantes turísticos. Suelen contar con libre acceso para los clientes, el mismo que es utilizado por el personal de servicio durante el horario en que no se atiende al público, así como para el abastecimiento de productos por parte de sus proveedores. Tienen una capacidad limitada en cuanto a espacio, y su carta

ofrece a lo mucho, seis tiempos (estremeces, sopas y cremas, verdura, pasta o huevos, diversas especialidades en base a pescado y carnes, postres, como dulces, helados y frutas. En este tipo de locales, se exige que el personal de contacto siempre se encuentre uniformado y bien presentable.

d) Restaurantes de tercera clase: 2 tenedores

En este tipo de locales, se cuenta con una sola entrada, para uso tanto de comensales como personal de servicio. Deben contar con un adecuado mobiliario, cubierto y utensilios inoxidable, una cristalería simple pero siempre en buen estado, manteles y servilletas limpios. Debe contar con servicios higiénicos para uso de damas y caballeros de manera independiente. La cocina debe estar equipada de manera conveniente y contar con los equipos mínimos para la conservación en buen estado de los alimentos, debe contar también con extractor de humo. El personal que labora en estos restaurantes, debe permanecer siempre bien aseados y uniformados (camisa, pantalón y zapatos de vestir). La carta, a ofrecer, deberá contar con cuatro tiempos de servicios.

e) Restaurante de cuarta clase: 1 tenedor

Este tipo de locales deberá contar con ambientes independizados, tanto para el comedor como la cocina, el plaque deber ser inoxidable, la loza y cristalería simple, pero en correcto estado de conservación, las servilletas pueden ser de tela o papel. Deberán tener especial cuidado en mantener los servicios higiénicos de manera

decente. Sus platos no pasan los tres tiempos (Sopas, Guisados o especialidades y postres caseros o fruta fresca).

Deben saber conservar y resguardar sus recetas y técnicas culinarias, a fin de mantener y garantizar la buena sazón y limpieza de los platos que ofrece, además procurar mantener sus ambientes limpios, ordenados y debidamente decorados. Deberán exhibir, en todo momento, un trato amable y cordial para con sus consumidores. Deben, además, de contar con las respectivas licencias de funcionamiento y sanidad.

III. HIPÓTESIS

Según los autores, Hernández, Fernández y Baptista (2010), una investigación descriptiva solo busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, en tal sentido, la presente investigación no contempla el planteamiento de hipótesis alguna.

IV.METODOLOGÍA.

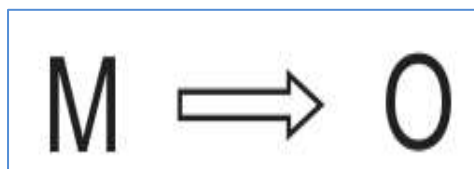
Tipo y nivel de investigación

El estudio, está comprendido bajo un enfoque cuantitativo, el nivel de estudio es descriptivo debido a que se realizarán un estudio de detalle de características, cualidades y atributos sin entrar a los grados de análisis del problema.

4.1 Diseño de la investigación

El diseño de investigación aplicado es No experimental, debido a que la información recolectada se encuentra como está en las fuentes de información. La investigación a realizar, buscará la información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas relacionados al estudio, los cuales se analizarán al determinar los resultados.

Figura 3. Diagrama diseño No Experimental – Descriptivo - Transversal.



Fuente: Elaboración propia

En donde:

M = Muestra (pequeñas y medianas empresas).

O = Observación (financiamiento)

4.2 Población y muestra:

Población

Siguiendo el método de investigación científica, la población está representada por 20 empresas del sector y rubro en estudio.

Muestra

La muestra representativa no aleatoria por conveniencia corresponde a 10 empresas del sector en estudio de la ciudad de Piura, 2017.

Cuadro 1: Muestra Representativa

Nº	RAZON SOCIAL	RUC
1	Restaurant y Cevicheria Pika Pika S.R.L.	20526668058
2	Acaro Calle Marina Isabel	10026324306
3	El Nuevo Ajicito	20526029713
4	La Cabaña de Don Parce E.I.R.L.	20602767290
5	Inversiones y Representaciones La Carreta E.I.R.L.	20525419216
6	Neyra Chuquihuanga Sandra	10467763038
7	Restaurant Bar Video Pub Brisas del Amazonas E.I.R.L.	20526383134
8	Burneo Rivera Edwin Roberto	10028991105
9	Cafe Restaurant Pollería El Guayaquil E.I.R.L.	20525751768
10	Telcida Córdova López	10035782043

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Cuadro 2

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
De los propietarios, gerentes y/o representantes legales	Un representante legal es una persona que actúa en nombre de otra, (persona natural o de una persona jurídica). Un representante, es quien representa a otro o a otros, es legal, porque ha sido reconocido por la ley como tal. (Gerencie.com 2010).	1. Sexo del propietario	Especificar: a) Masculino b) Femenino
		2. ¿Cuál es el grado de instrucción del propietario?	Especificar: a) Sin instrucción b) Primaria c) Secundaria d) Técnico e) Universidad
		3. ¿Cuál es el cargo que ocupa Ud. en la empresa?	Especificar: a) Gerente b) Administrador c) Representante legal d) otro

Empresas de restaurantes	Un restaurante es aquel establecimiento en el cual se brinda diversos alimentos y bebidas para ser consumidas ahí mismo, en el que se cobra por el servicio prestado (Morfin, 2004)	4. Tiempo de la empresa en actividad comercial	Especificar: a) 1 a 5 años b) 6 a 10 años c) Mas de 10 años
		5. Estado de la empresa	Especificar: a) En actividad b) Inactiva
		6. Régimen tributario	Especificar: a) Régimen general b) Régimen Especifico c) Nuevo RUS
		7. Número de trabajadores que tiene la empresa	Especificar: a) de 1 a 2 b) de 3 a 5 c) de 6 a 10 d) Mas de 10 trabajadores
		8. Propiedad de local comercial	Especificar: a) Propio b) alquilado
		9. Tipo de licencia	Especificar: a) Vigencia temporal b) indefinida
	El financiamiento es una suma determinada de dinero que sirve para llevar a cabo un plan de negocios de cualquier tipo de actividad, ya que muchas veces no se logra realizar por	10.Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente.	Especificar: a) Mantenerse en el mercado b) Expansión y desarrollo c) Asociarse d) Exportar

Financiamiento	falta de este, parte de este financiamiento muchas veces es por empresas o por terceros.	11.¿Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos?	Nominal: a) SI b) NO
	El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores.	12.¿De dónde proviene su financiamiento?	Especificar: a) Bancos b) Cajas Municipales c) Financieras d) Proveedores e) Mercado financiero informal
		13.¿Presentó garantías para respaldar el crédito?	Nominal: a) SI b) NO
		14.¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?	Especificar: a) Corto Plazo (1 año) b) Mediano Plazo (36 meses) c) Largo plazo (60 meses) d) Mayor a 5 años
		15.¿Considera que el financiamiento coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales?	Especificar: a) SI b) NO
		16.¿Volvería a solicitar financiamiento?	Especificar: a) SI b) NO

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En el presente estudio se propuso la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario pre estructurado con 36 preguntas relacionadas a la investigación

4.5 Plan de análisis

Los datos que se recolectaron fueron analizados e interpretados, teniendo en cuenta los siguientes procedimientos:

- En primera instancia los datos recolectados fueron contados, tabulados e ingresados en una hoja electrónica del programa informático Excel 2017, para facilitar su análisis estadístico.
- Con la ayuda del programa informático Excel 2017, se establecieron las tablas y gráficos estadísticos, determinándose la distribución de frecuencias de las variables en estudio, lo que permitió un mejor análisis e interpretación de los datos obtenidos a fin de precisar las características de los mismos.

4.6 Matriz de consistencia -Cuadro 2

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Caracterización del financiamiento en las empresas del sector servicios _ rubro restaurantes de la ciudad de Piura, en el año 2017	¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios _ rubro restaurantes de la ciudad de Piura, en el año 2017?	Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios _ rubro restaurantes de la ciudad de Piura en el año 2017.	<p>a) Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura, en el año 2017.</p> <p>b) Describir las principales características de las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura, en el año 2017.</p> <p>c). Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017.</p>	Financiamiento	<p>Diseño: Cuantitativo y corte transversal. Descriptiva. No experimental.</p> <p>Técnica Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

4.7 Principios éticos

En toda investigación científica, en la que intervengan seres humanos, debe respetarse lo principios fundamentales y universales de la ética de la investigación, como son: el pleno respeto por las personas participantes, el principio de beneficencia o principio de no maleficencia, y el principio de justicia. Estos principios deberán ser garantizados en todas las etapas de la investigación.

- **Respeto por las personas**

En todo momento, se veló por la vida, así como la integridad física y moral de las personas que formaron parte de la investigación. Se les informó de los alcances de la misma, así como se solicitó su autorización expresa para ser partícipe de la misma. Nadie se vio obligado a actuar en contra su voluntad, Y se dispuso poner especial cuidado en la participación de grupos vulnerables, como los niños, ancianos, marginados, pobres, entre otros, en busca de salvaguardar su dignidad o libertad de acción de acción, evitando por cualquier motivo violar su integridad personal o atentar contra todo lo que representa su condición humana.

- **Beneficencia**

En pleno cumplimiento de deber ético, la investigación pretendió el bienestar de todos los participantes, por lo que se procuró minimizar los posibles riesgos a los que se vieran expuestas las personar, y en su defecto se procuró maximizar los beneficios que le pudieran asistir.

- **Justicia**

La presente investigación, procuró la distribución equitativa tanto de los costos como los beneficio, de la misma, entre sus participantes, al mismo tiempo que se tuvo un accionar justo en el trato o relación con el medio en que desarrolla la misma. No se expuso a situaciones de riesgo a ningún grupo de personas en desmedro del beneficiar a otros.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

5.1.1 Según el objetivo específico 1

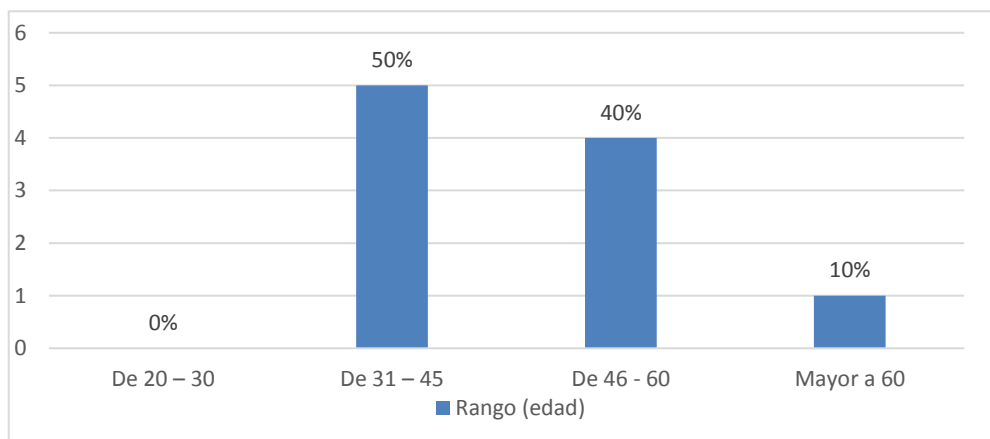
Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura, en el año 2017

Tabla 1
Distribución de frecuencias - Propietarios y/o representantes legales por rango de edad.

Rango (años)	N	%
De 20 – 30	0	0
De 31 – 45	5	50
De 46 – 60	4	40
Mayor a 60	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 1.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 1.

Interpretación:

De la **tabla 1**, se aprecia que el 50% de los propietarios y/o representantes legales tienen una edad comprendida entre los 31 a 45 años, el 40% sus edades comprenden entre 46 a 60 años, el 10% son mayores de 60 años, además se observa que no existe ninguna persona (0%) con edad dentro del rango 20 a 30 años.

Tabla 2

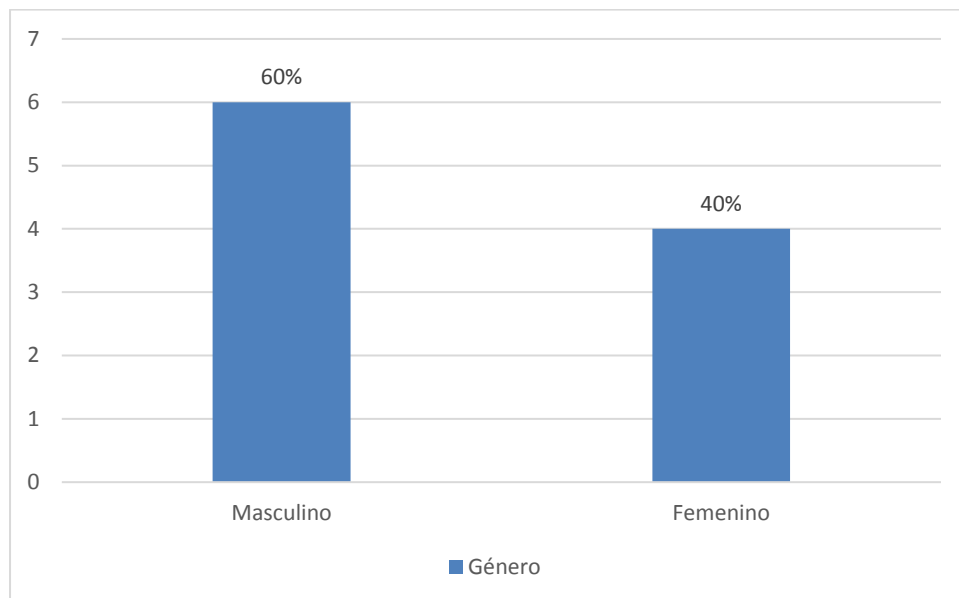
Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por género

Género	N	%
Masculino	6	60
Femenino	4	40
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 2

Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por género.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 2.

Interpretación:

De la **tabla 2**, se aprecia que el 60% de los propietarios y/o representantes legales son de género Masculino, mientras que el 40% restante son de género Femenino.

Tabla 3

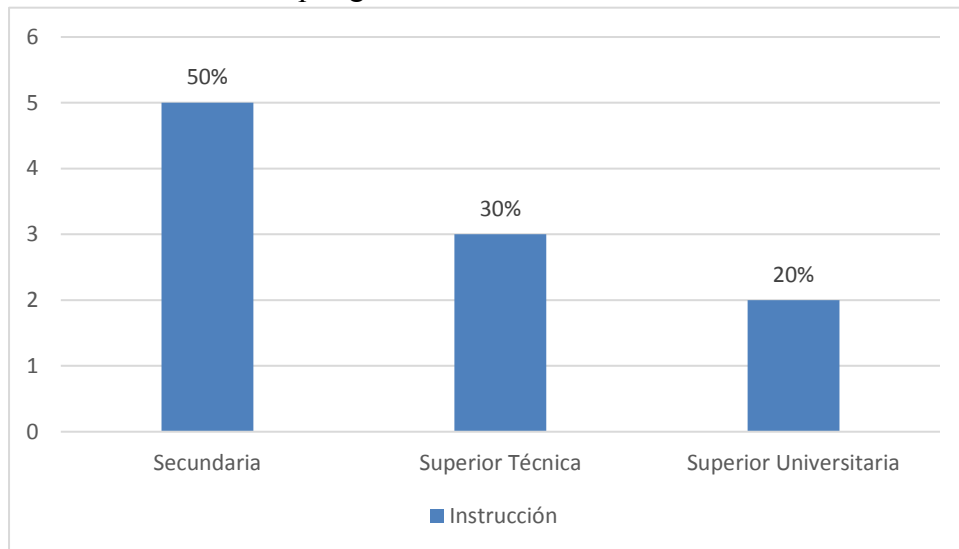
Distribución de frecuencias – Propietarios y/o representantes legales por grado de instrucción.

Instrucción	N	%
Secundaria	5	50
Superior Técnica	3	30
Superior Universitaria	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 3

Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por grado de instrucción.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°3.

Interpretación:

De la **Tabla 3**, se aprecia que el 50% de los propietarios y/o representantes legales tienen grado de instrucción Secundaria, el 30% tiene Secundaria Superior Técnica y el 20% restante tienen instrucción Superior Universitaria.

Tabla 4

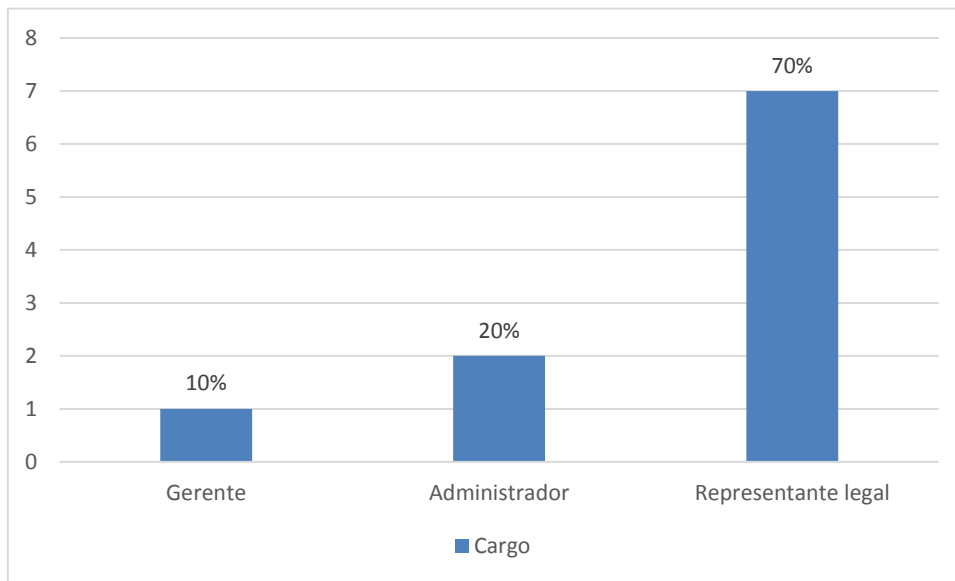
Distribución de frecuencias – Propietarios y/o representantes legales por cargo que ocupa en la empresa.

Cargo	N	%
Gerente	1	10
Administrador	2	20
Representante legal	7	70
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 4

Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por cargo que ocupa en la empresa.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 4.

Interpretación:

De la **Tabla 4**, se aprecia que el 70% de las personas encuestadas ejercen el cargo de representantes legales en sus respectivas empresas, el 20% se desempeñan como Administradores, mientras que el 10% restante manifiestan desempeñarse como Gerentes.

Tabla 5

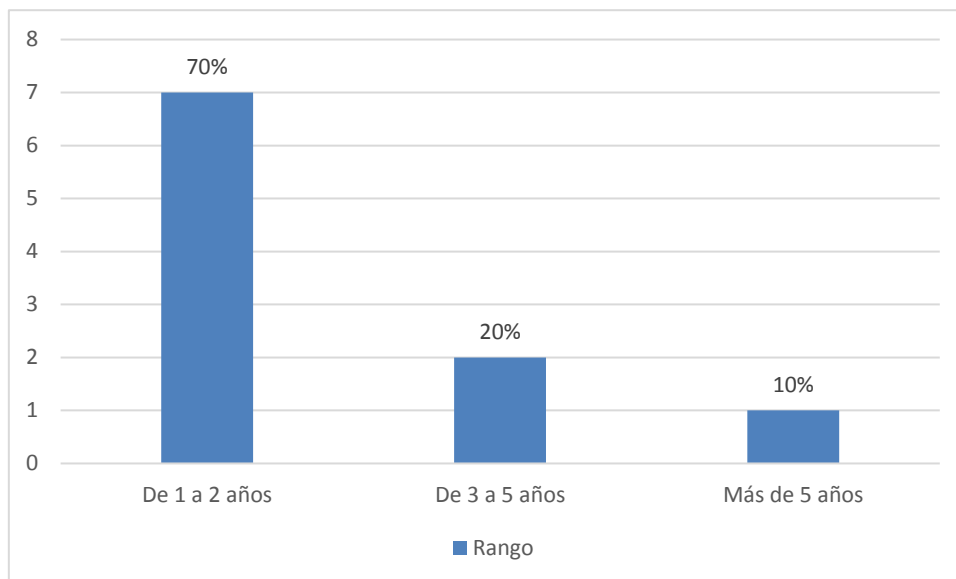
Distribución de frecuencias – Propietarios y/o representantes legales por tiempo que se desempeña en la actividad.

Rango	N	%
De 1 a 2 años	7	70
De 3 a 5 años	2	20
Más de 5 años	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 5

Distribución porcentual – Propietarios y/o representantes legales por tiempo que se desempeña en la actividad.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°5

Interpretación:

De la **Tabla 5**, se aprecia que el 70% de las personas encuestadas vienen desempeñándose en la actividad entre 1 a 2 años, el 20% lo hace desde hace 3 a 5 años, mientras que el 10 restante vienen desempeñándose hace ya más de 5 años.

5.1.2 Según el Objetivo Especifico 2:

Describir las principales características de las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura, en el año 2017.

Tabla 6

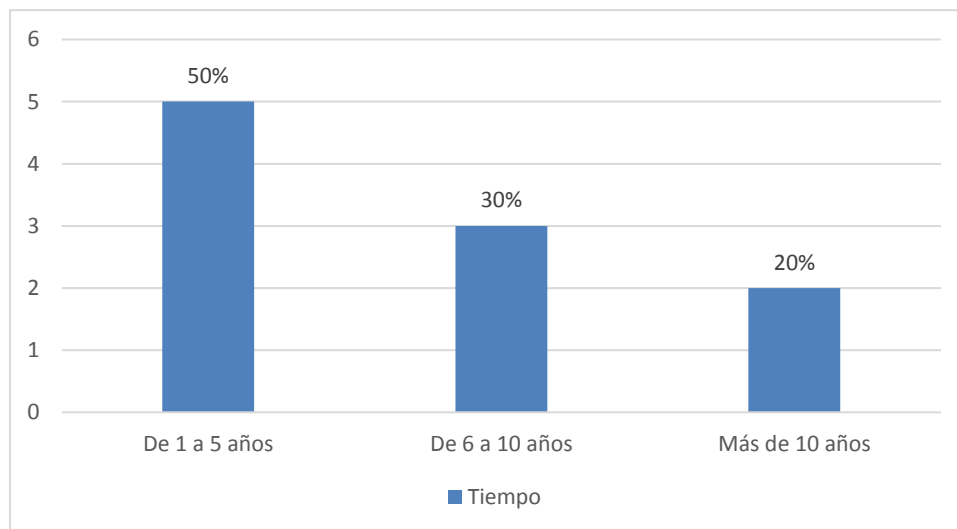
Distribución de frecuencias según el tiempo de permanencia de la empresa en la actividad comercial.

Tiempo	N	%
De 1 a 5 años	5	50
De 6 a 10 años	3	30
Más de 10 años	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 6

Distribución porcentual según el tiempo de permanencia de la empresa en la actividad comercial.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 6.

Interpretación:

De la **Tabla 6**, se aprecia que el 50% de las empresas en estudio tienen un tiempo de permanencia en la actividad comercial entre 1 a 5 años, el 30% permanece en la actividad comercial entre 6 a 10 años, y el 20% restante tiene un tiempo de permanencia mayor a 10 años.

Tabla 7

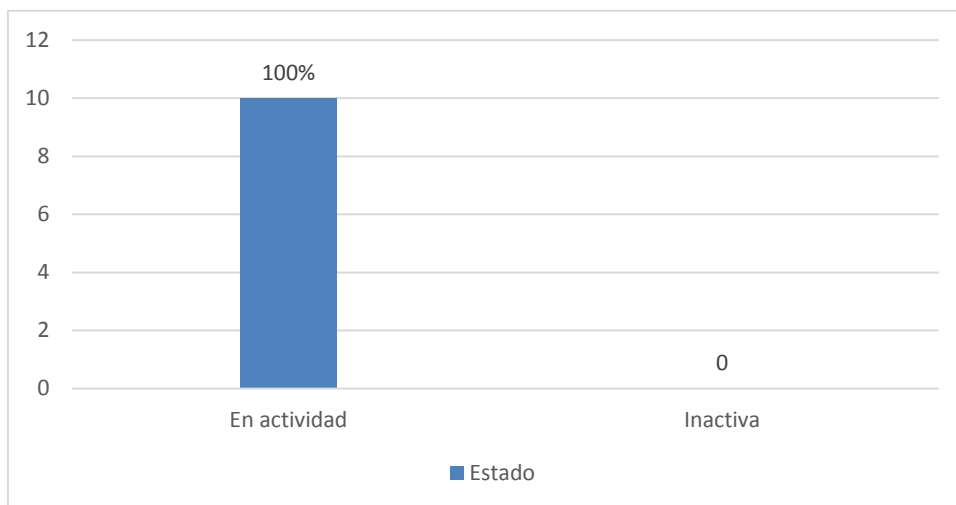
Distribución de frecuencias según estado de actividad de la empresa

Estado	N	%
En actividad	10	100
Inactiva	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 7

Distribución porcentual según estado de actividad de la empresa



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 7.

Interpretación:

De la **Tabla 7**, se aprecia que el 100% de las empresas en estudio se encuentran en estado de actividad al momento de aplicar el cuestionario.

Tabla 8

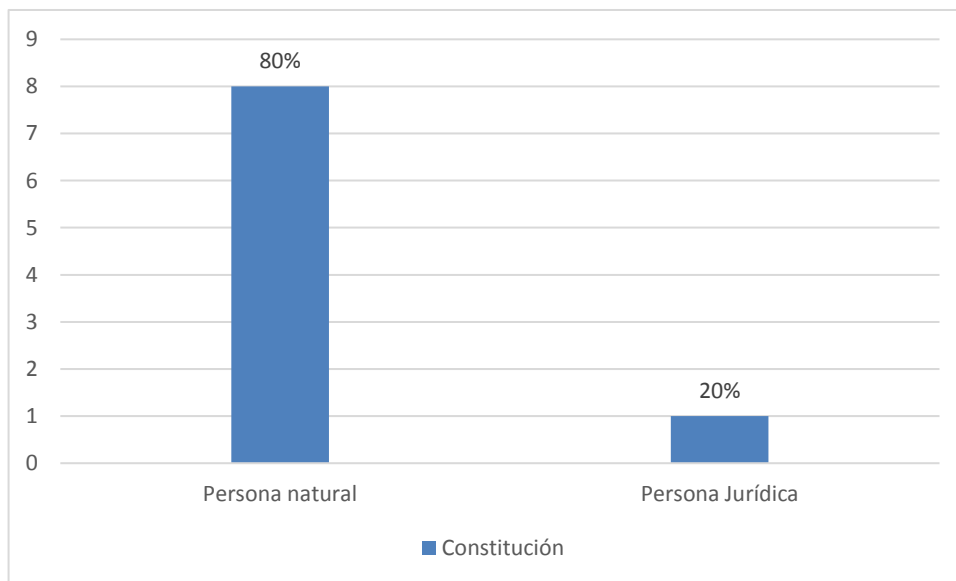
Distribución de frecuencias – Empresas según su constitución legal

Constitución	N	%
Persona natural	8	80
Persona Jurídica	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 8

Distribución porcentual – Empresas según su constitución legal



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 8

Interpretación:

De la **Tabla 8**, se evidencia que el 80% de las empresas en estudio han sido constituidas como Persona natural y solo el 20% se han constituido en Persona jurídica.

Tabla 9

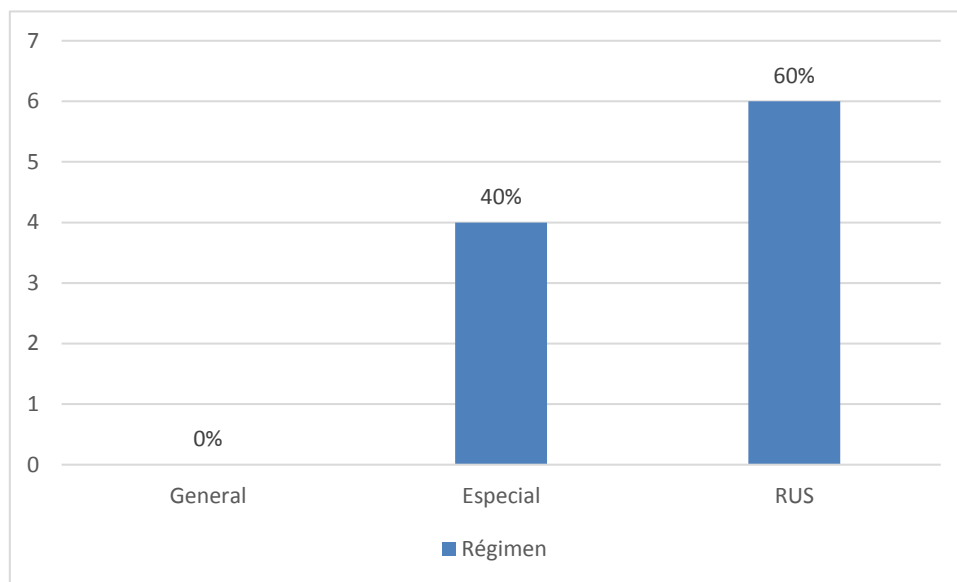
Distribución de frecuencias - Empresas según su régimen tributario

Régimen	N	%
General	0	0
Especial	4	40
RUS	6	60
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Figura 12

Distribución porcentual - Empresas según su régimen tributario



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°9

Interpretación:

De la **Tabla 9**, se aprecia que las empresas en estudio mayormente se encuentran, hasta un 60%, bajo el régimen tributario RUS, mientras que el 40% restantes optaron por el régimen Especial. Así mismo, no se evidencia empresa alguna bajo el régimen General.

Tabla 10

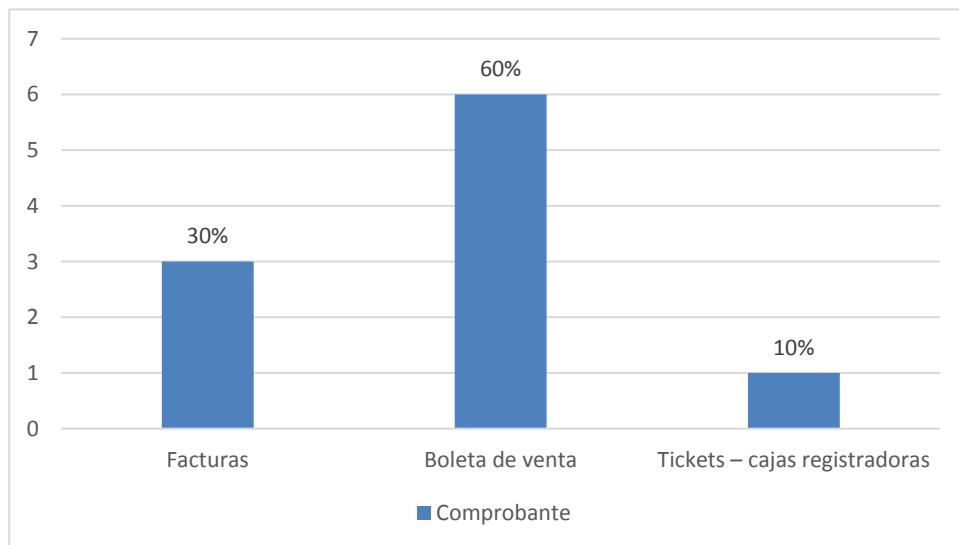
Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de comprobante de pago que emiten

Comprobante	N	%
Facturas	3	30
Boleta de venta	6	60
Tickets – cajas registradoras	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 10

Distribución porcentual – Empresas según tipo de comprobante de pago que emiten.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 10.

Interpretación:

De la **Tabla 10**, se evidencia que las empresas en estudio mayormente, emiten como comprobante de pago, por las transacciones comerciales realizadas, boletas de venta hasta en un 60%, por otro lado, un 30% emiten Facturas, mientras que el 10% restante emiten Tickets de cajas registradoras.

Tabla 11

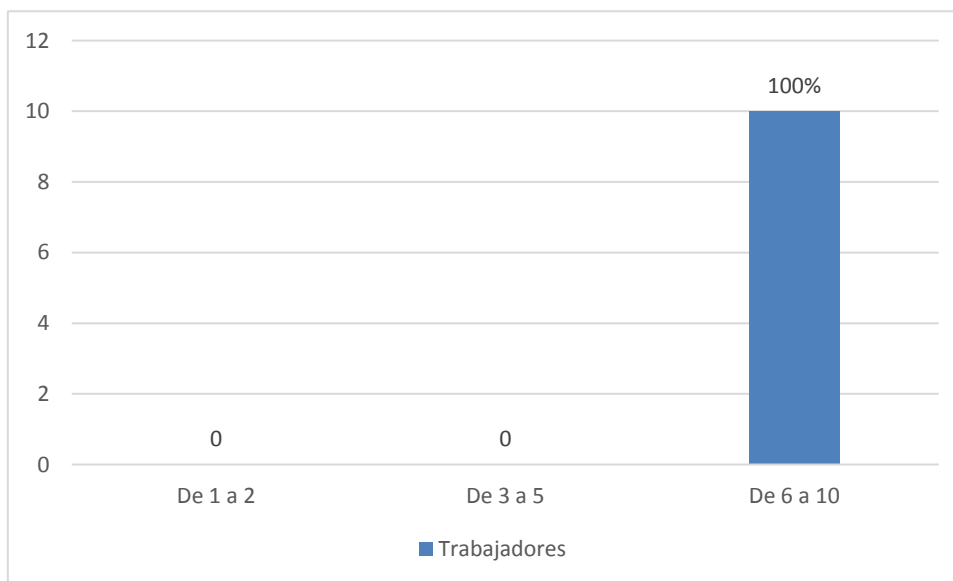
Distribución de frecuencias – Empresas según el número de trabajadores.

Trabajadores	N	%
De 1 a 2	0	0
De 3 a 5	0	0
De 6 a 10	10	100
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 11

Distribución porcentual – Empresas según el número de trabajadores.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° II.

Interpretación:

De la **Tabla 11**, se evidencia que todas las empresas en estudio mayormente, tienen en general entre 6 a 10 trabajadores (100%).

Tabla 12

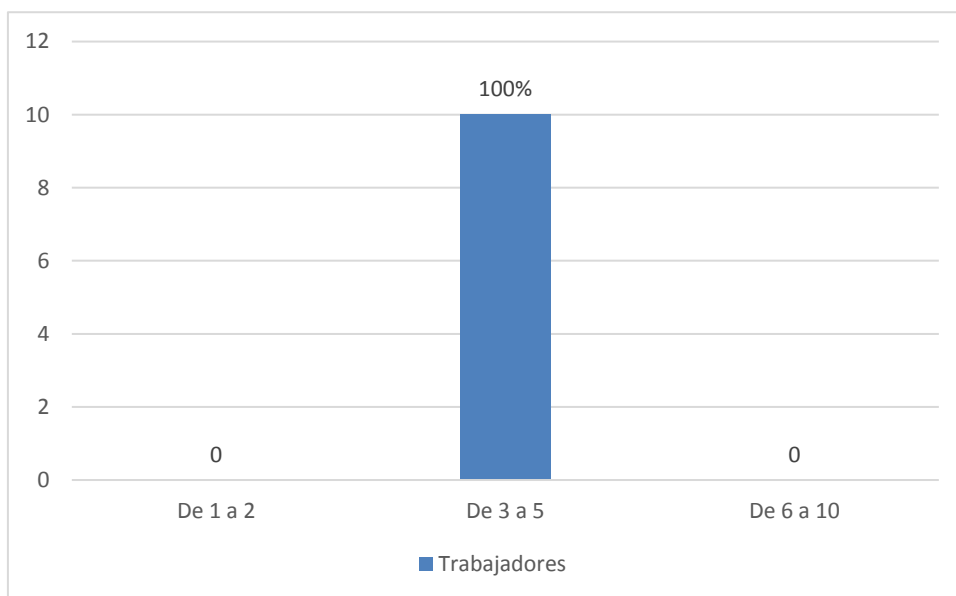
Distribución de frecuencias – Empresas según número de trabajadores en planilla

Trabajadores	N	%
De 1 a 2	0	0
De 3 a 5	10	100
De 6 a 10	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 12

Distribución porcentual – Empresas según número de trabajadores en planilla



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 12

Interpretación:

De la **Tabla 12**, se evidencia que en el 100% de las empresas en estudio, el número de trabajadores que se encuentran en planillas oscila entre 3 a 5.

Tabla 13

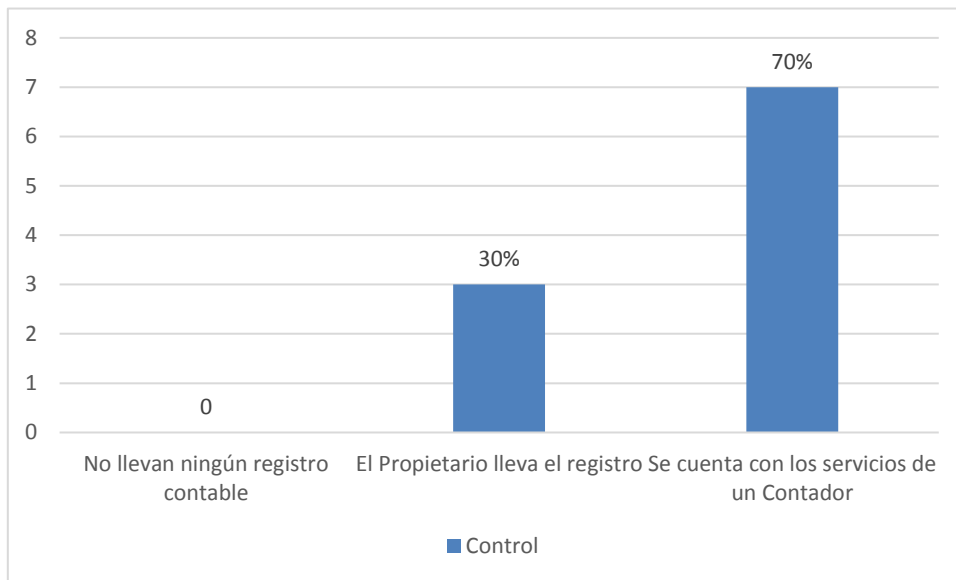
Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de control contable que llevan

Control	N	%
No llevan ningún registro contable	0	0
El Propietario lleva el registro	3	30
Se cuenta con los servicios de un Contador	7	70
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 13

Distribución porcentual – Empresas según tipo de control contable que llevan.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°13.

Interpretación:

De la **Tabla 13**, se evidencia que un 70% de las empresas en estudio, cuentan con los servicios de un contador a fin que sean estos los que lleven el registro contable de la empresa, mientras que hasta en un 30% son los propietarios los que llevan de manera personal el registro contable de sus empresas.

Tabla 14

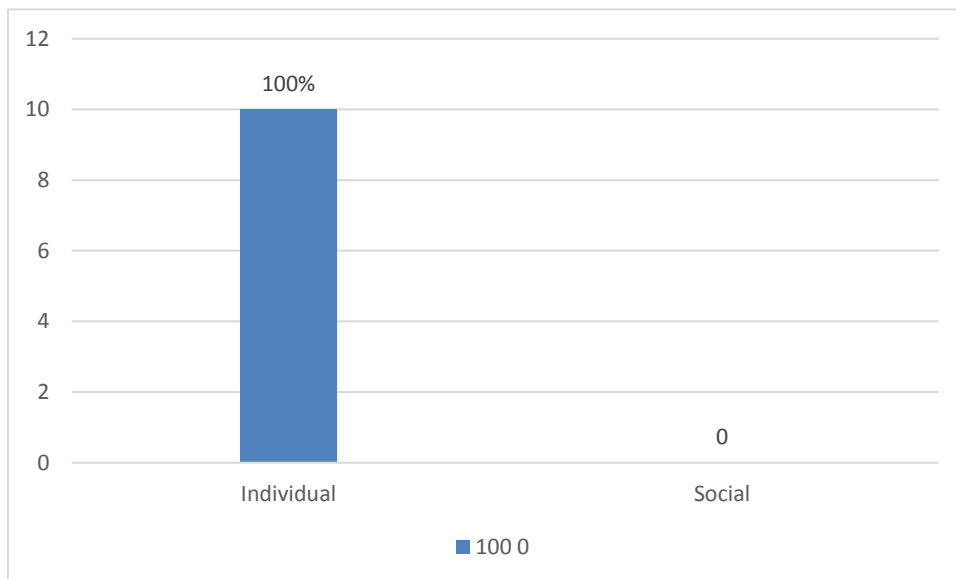
Distribución de frecuencias – Empresas según el tipo de capital.

Capital	N	%
Individual	10	100
Social	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 14

Distribución porcentual – Empresas según el tipo de capital.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 14.

Interpretación:

De la **Tabla 14**, se evidencia que el 100% de las empresas han sido establecidas con un tipo de capital individual.

Tabla 15

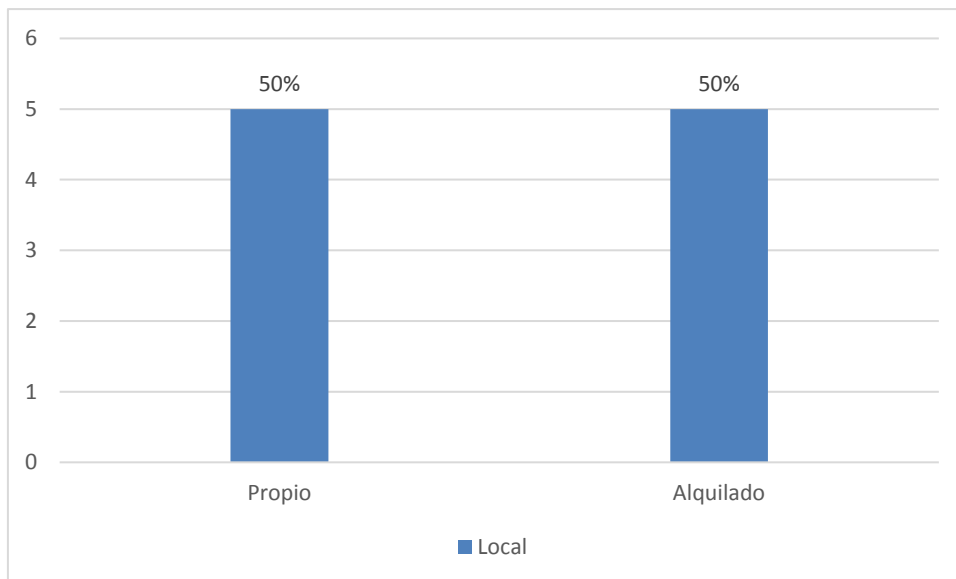
Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de propiedad del local comercial

Local	N	%
Propio	5	50
Alquilado	5	50
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 17

Distribución porcentual – Empresas según tipo de propiedad del local comercial.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 15

Interpretación:

De la **Tabla 15**, se evidencia que en el 50% de las empresas en estudio, el local comercial es de su propiedad, mientras que en el 50% restantes el local comercial es alquilado.

Tabla 16

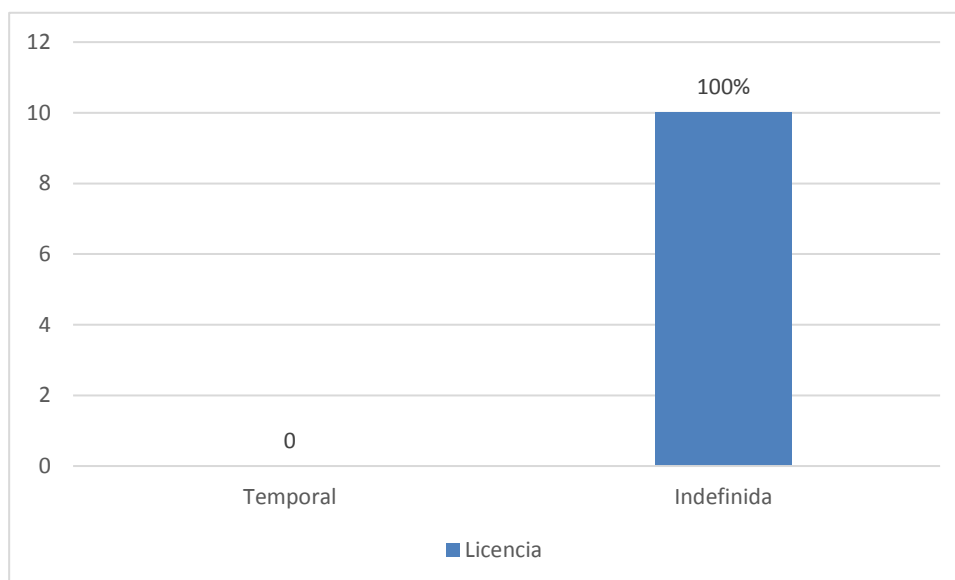
Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de licencia de funcionamiento

Licencia	N	%
Temporal	0	0
Indefinida	10	100
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 16

Distribución porcentual – Empresas según tipo de licencia de funcionamiento.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°16

Interpretación:

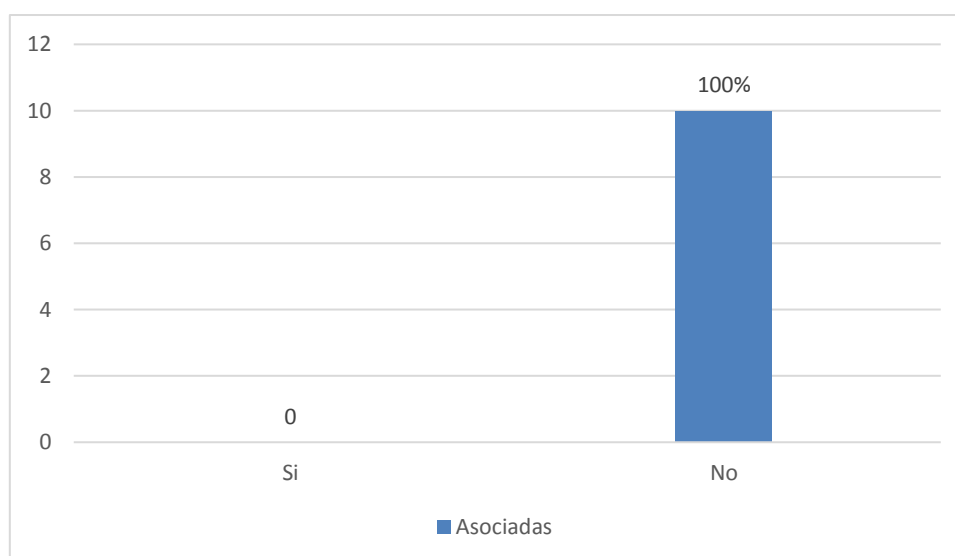
De la **Tabla 16**, se evidencia que en un 100% de las empresas en estudio, cuentan con licencia de funcionamiento indefinida, lo cual resulta ventajoso para las mismas.

Tabla 17
Distribución de frecuencias – Empresas según su vinculación
en una asociación o gremio

Asociadas	N	%
Si	0	0
No	10	100
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 17
Distribución porcentual – Empresas según su vinculación en una
asociación o gremio.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 17

Interpretación:

De la **Tabla 17**, se evidencia que el 100% de las empresas en estudio forman parte o integran una asociación o gremio relacionada al sector servicios.

Tabla 18

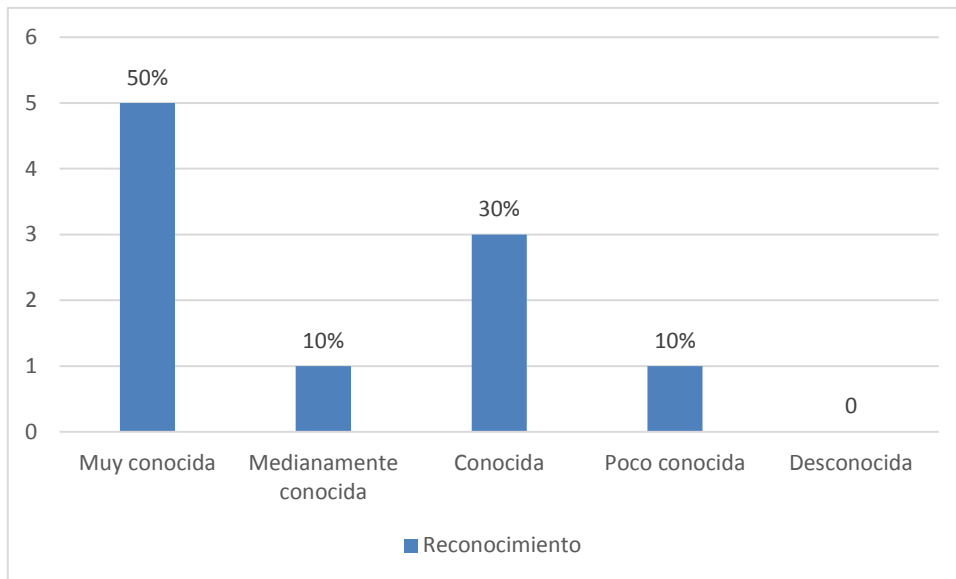
Distribución de frecuencias – Empresas según su nivel de reconocimiento en su localidad.

Reconocimiento	N	%
Muy conocida	5	50
Medianamente conocida	1	10
Conocida	3	30
Poco conocida	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 18

Distribución porcentual – Empresas según su nivel de reconocimiento en su localidad.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 18

Interpretación:

De la **Tabla 18**, se evidencia que las empresas en estudio, hasta en un 50% son muy conocidas, un 10% son medianamente conocidas, otro 30% son conocidas y solo un 10% restante son poco conocidas en su localidad.

5.1.3 Según el Objetivo Especifico 3:

Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017.

Tabla 19

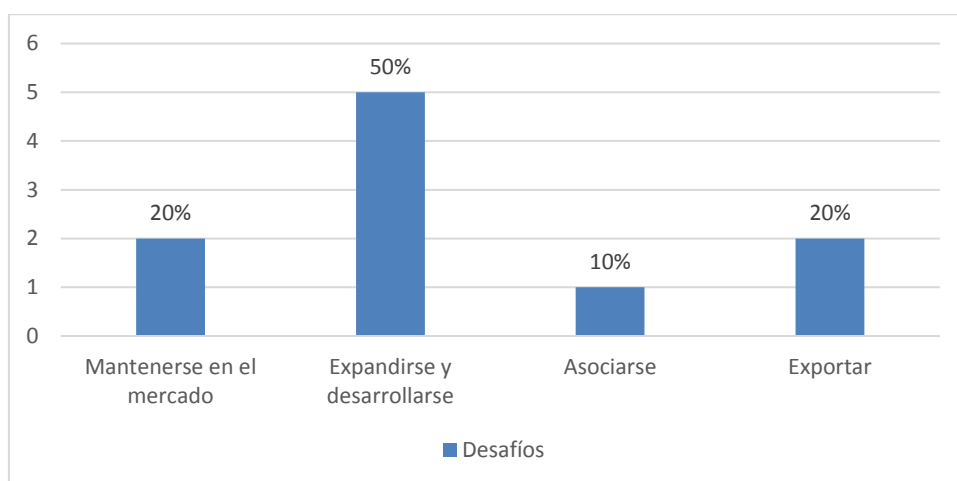
Distribución de frecuencias – Empresas según desafío al que se enfrentan en el mercado.

Desafíos	N	%
Mantenerse en el mercado	2	20
Expandirse y desarrollarse	5	50
Asociarse	1	10
Exportar	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 19

Distribución porcentual – Empresas según desafío al que se enfrentan en el mercado.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 19

Interpretación:

De la **Tabla 19**, se puede apreciar, en relación al desafío que enfrentan las empresas encuestadas, que el 50% busca expandirse y seguir desarrollándose, un 20% tiene como desafío mantenerse en el mercado, y otro tanto igual buscar exportar sus productos, un 10% restante tiene como desafío lograr asociarse y así poder mantenerse en el mercado.

Tabla 20

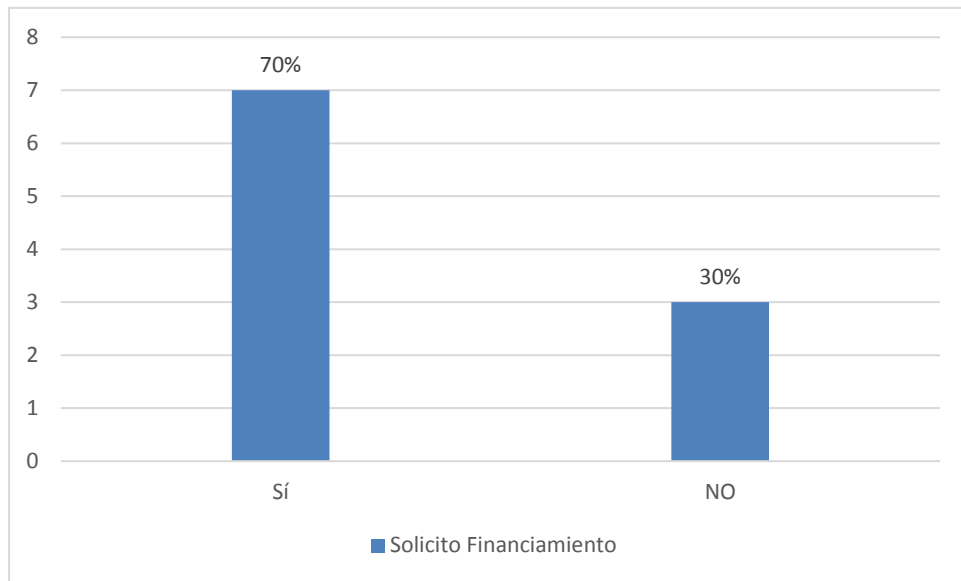
Distribución de frecuencias – Empresas que han solicitado financiamiento para el logro de sus objetivos

Solicito Financiamiento	N	%
Sí	7	70
NO	3	30
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 20

Distribución porcentual – Empresas que han solicitado financiamiento para el logro de sus objetivos.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 20.

Interpretación:

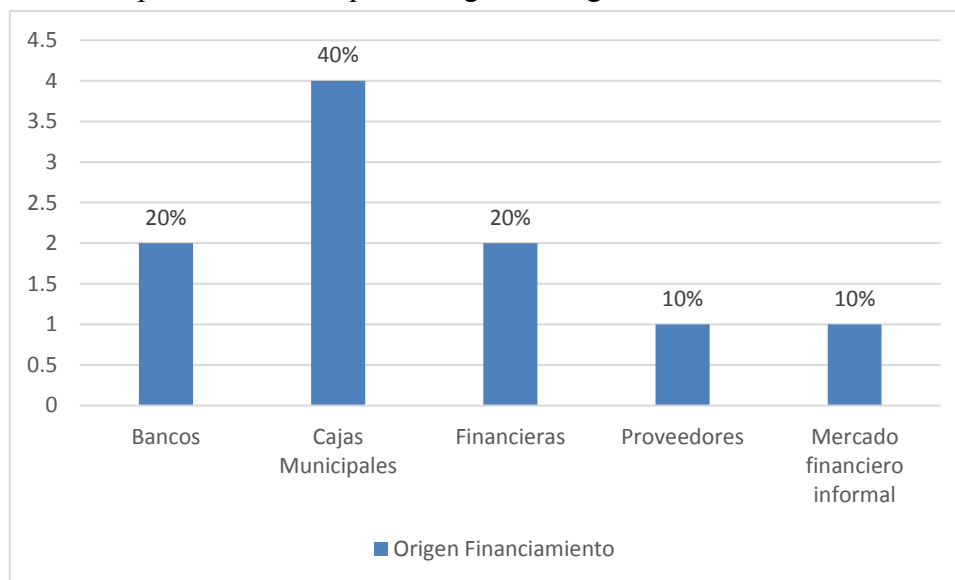
De la **Tabla 20**, se evidencia el 70% de las empresas encuestadas si han solicitado financiamiento para lograr cumplir sus objetivos, mientras que el 30% no lo ha hecho.

Tabla 21
Distribución de frecuencias – Empresas según el origen del financiamiento brindado

Origen Financiamiento	N	%
Bancos	2	20
Cajas Municipales	4	40
Financieras	2	20
Proveedores	1	10
Mercado financiero informal	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 21
Distribución porcentual – Empresas según el origen del financiamiento brindado.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 21.

Interpretación:

De la **Tabla 21**, se evidencia que las empresas en estudio, han recurrido a fuentes de financiamiento diversos, así tenemos, que el 40% ha recurridos a financiamiento provenientes de Cajas Municipales, un 20% recurrió a Financieras otro 20% a Bancos, un 10% a proveedores y otros 10% al mercado financiero informal.

Tabla 22

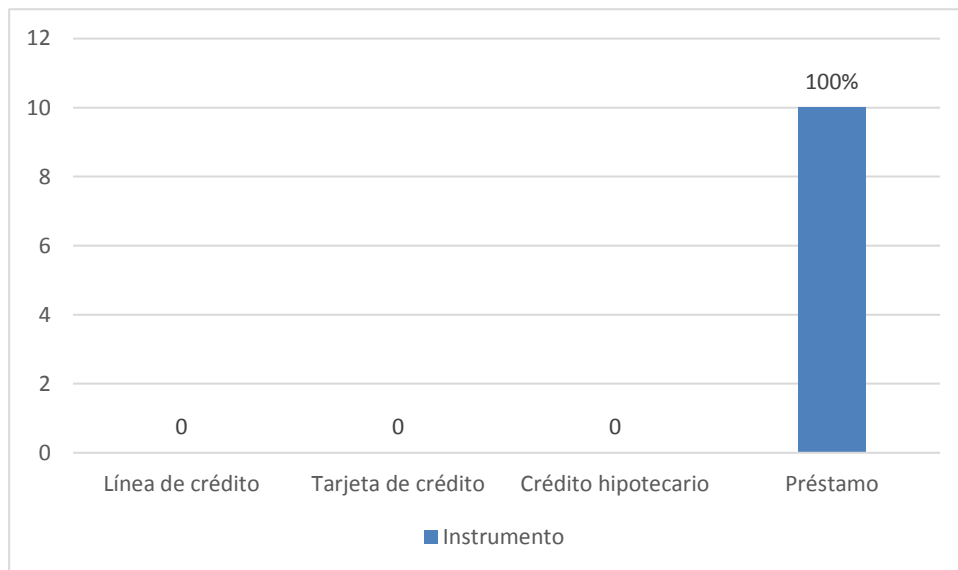
Distribución de frecuencias – Empresas según el tipo de instrumento financiero otorgado.

Instrumento	N	%
Línea de crédito	0	0
Tarjeta de crédito	0	0
Crédito hipotecario	0	0
Préstamo	10	100
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 22

Distribución porcentual – Empresas según el tipo de instrumento financiero otorgado



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 22.

Interpretación:

De la **Tabla 22**, se puede apreciar que en el 100% de las empresas en estudio, el tipo de instrumento financiero que les fue otorgado fue el préstamo.

Tabla 23

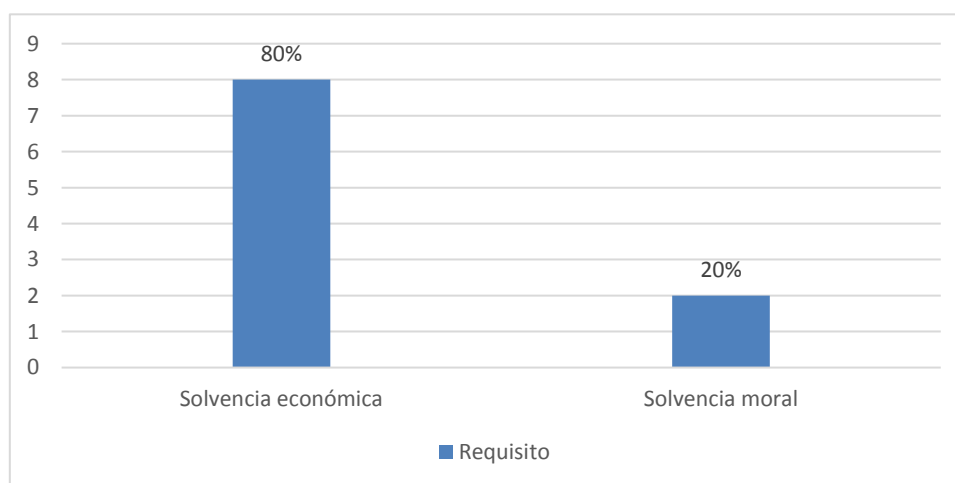
Distribución de frecuencias – Empresas según requisitos solicitados para acceder a crédito

Requisito	N	%
Solvencia económica	8	80
Solvencia moral	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 23

Distribución porcentual – Empresas según requisitos solicitados para acceder a crédito



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 23

Interpretación:

De la **Tabla 23**, se evidencia que, a las empresas en estudio, le fueron exigidas como requisito para acceder a un préstamo financiero, tener solvencia económica (80%) y tener solvencia moral (20%).

Tabla 24

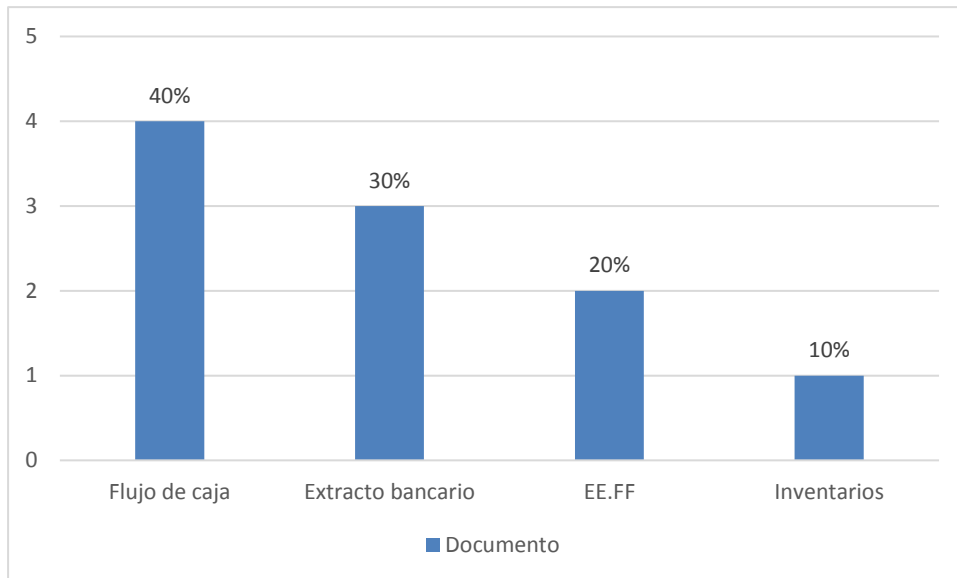
Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de documento para acreditar su solvencia económica.

Documento	N	%
Flujo de caja	4	40
Extracto bancario	3	30
EE.FF	2	20
Inventarios	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 24

Distribución porcentual – Empresas según tipo de documento para acreditar su solvencia económica.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 24.

Interpretación:

De la **Tabla 24**, se evidencia que el 40% de las empresas en estudio, tuvieron que presentar el flujo de caja a fin de poder acceder a un préstamo, un 30% presentó un Extracto Bancario, un 20% presentó los estados financieros, y el 10% restante presentaron sus Inventarios.

Tabla 25

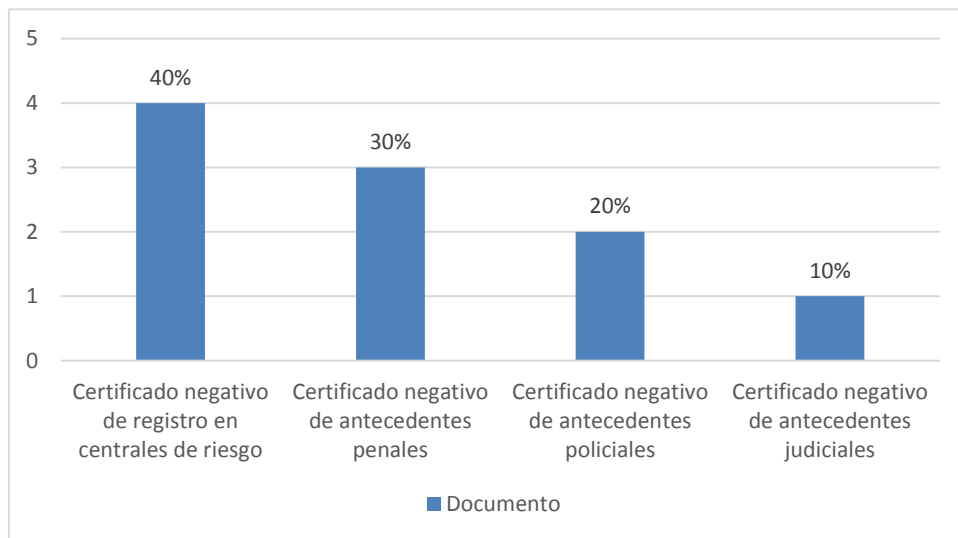
Distribución de frecuencias – Empresas según tipo de documento para acreditar su solvencia moral.

Documento	N	%
Certificado negativo de registro en centrales de riesgo	4	40
Certificado negativo de antecedentes penales	3	30
Certificado negativo de antecedentes policiales	2	20
Certificado negativo de antecedentes judiciales	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 25

Distribución porcentual – Empresas según tipo de documento para acreditar su solvencia moral.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 25

Interpretación:

De la **Tabla 25**, se evidencia que el 40% de las empresas en estudio, tuvieron que presentar Certificado negativo de registro en centrales de riesgo a fin de poder acceder a un préstamo, un 30% presentó Certificado negativo de antecedentes penales, un 20% presentó Certificado negativo de antecedentes policiales, y el 10% restante presentaron Certificado negativo de antecedentes judiciales.

Tabla 26

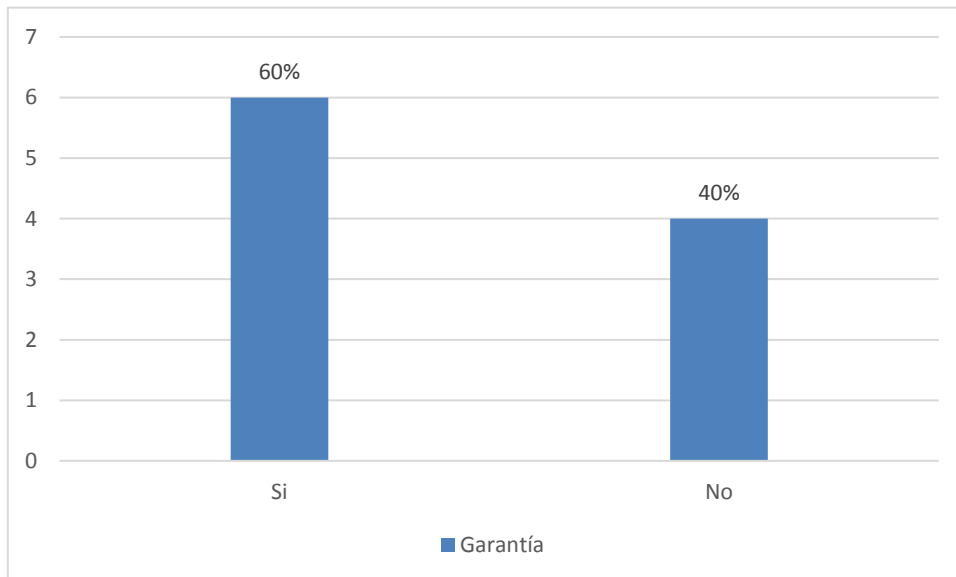
Distribución de frecuencias – Empresas según su presentación de garantías

Garantía	N	%
Si	6	60
No	4	40
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 26

Distribución porcentual – Empresas según su presentación de garantías



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°26

Interpretación:

De la **Tabla 26**, se evidencia que el 60% de las empresas en estudio si tuvieron que presentar garantías para acceder a un financiamiento, mientras que el 40% restante no presentó ningún tipo de garantías.

Tabla 27

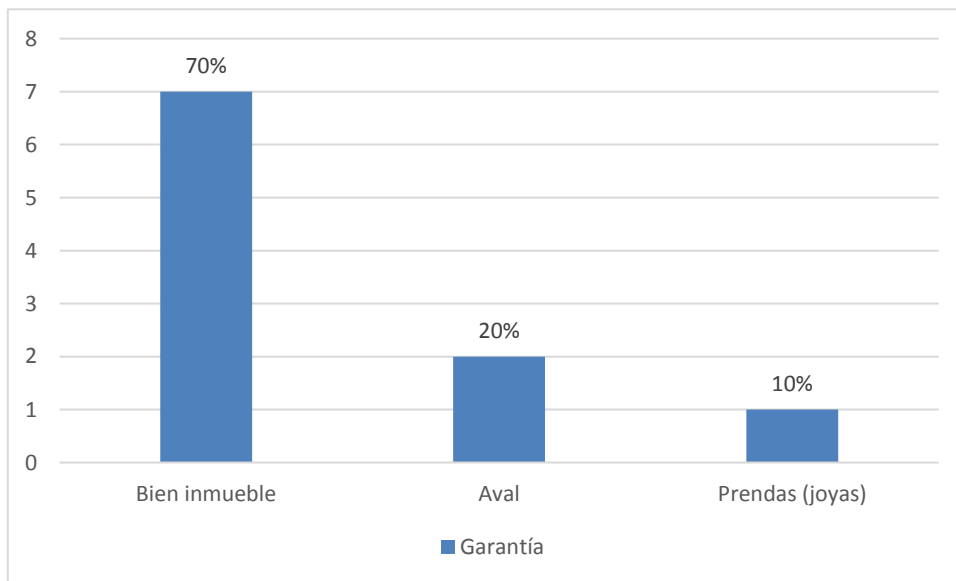
Distribución de frecuencias – Empresas según su tipo de garantías que presentó para acceder al financiamiento

Garantía	N	%
Bien inmueble	7	70
Aval	2	20
Prendas (joyas)	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 27

Distribución porcentual – Empresas según su tipo de garantías que presentó para acceder al financiamiento



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 27.

Interpretación:

De la **Tabla 27**, se evidencia que un 70% de empresas en estudio, presentaron como garantía para acceder a un financiamiento, el título de propiedad de un bien inmueble, otro 20% presentó un Aval, y el 10% restante presentó Prendas (joyas) como garantía.

Tabla 28

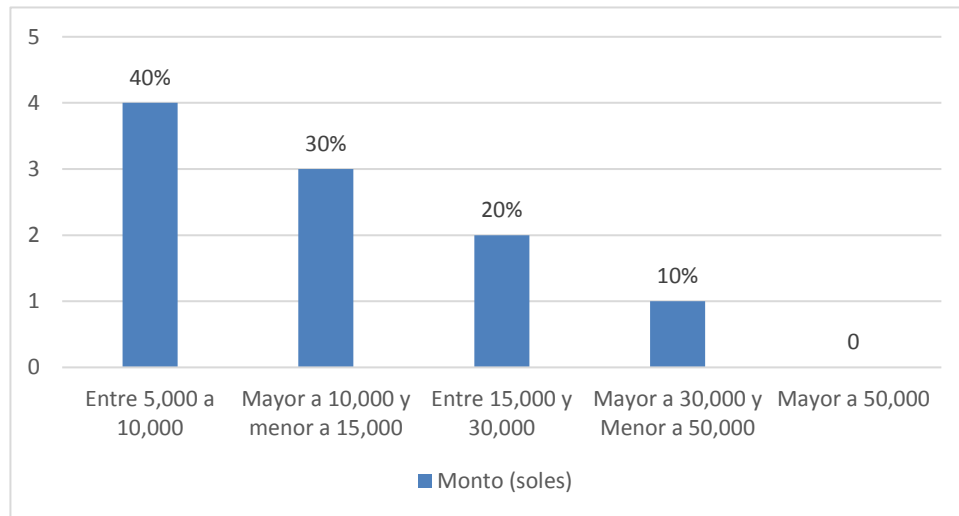
Distribución de frecuencias – Empresas según el monto del financiamiento otorgado

Monto (soles)	N	%
Entre 5,000 a 10,000	4	40
Mayor a 10,000 y menor a 15,000	3	30
Entre 15,000 y 30,000	2	20
Mayor a 30,000 y Menor a 50,000	1	10
Mayor a 50,000	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 28

Distribución porcentual – Empresas según el monto del financiamiento otorgado



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 28.

Interpretación:

De la **Tabla 28**, se evidencia que el 40% de las empresas en estudio accedió al financiamiento con montos entre 5,000 y 10,000, un 30% se les otorgó por montos mayores a 10,000 y menor a 15,000, un 20% accedió por montos entre a 10,000 y 30,000, el 10% restante accedió por montos mayores a 30,000 y menor a 50,000. Ninguna empresa (0%) accedió por montos mayores a 50,000.

Tabla 29

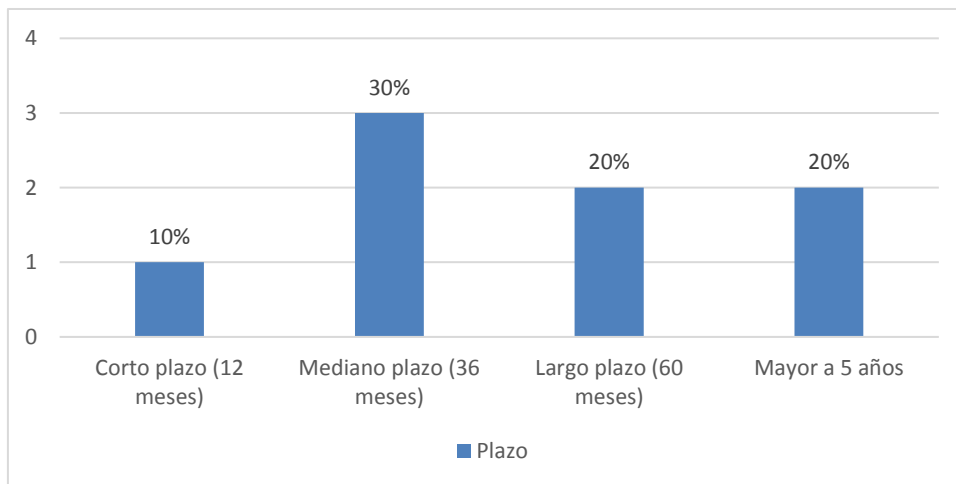
Distribución de frecuencias – Empresas según plazo otorgado para la devolución del financiamiento.

Plazo	N	%
Corto plazo (12 meses)	3	30
Mediano plazo (36 meses)	3	30
Largo plazo (60 meses)	2	20
Mayor a 5 años	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 29

Distribución porcentual – Empresas según plazo otorgado para la devolución del financiamiento



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 29

Interpretación:

De la **Tabla 29**, se evidencia que el plazo otorgado para la devolución de financiamiento al que accedieron las empresas en estudio fue variado, habiendo casos en que se les otorgó un corto plazo (10%), otros a mediano plazo (30%), a largo plazo (20%) y en un plazo mayor a 5 años (20%).

Tabla 30

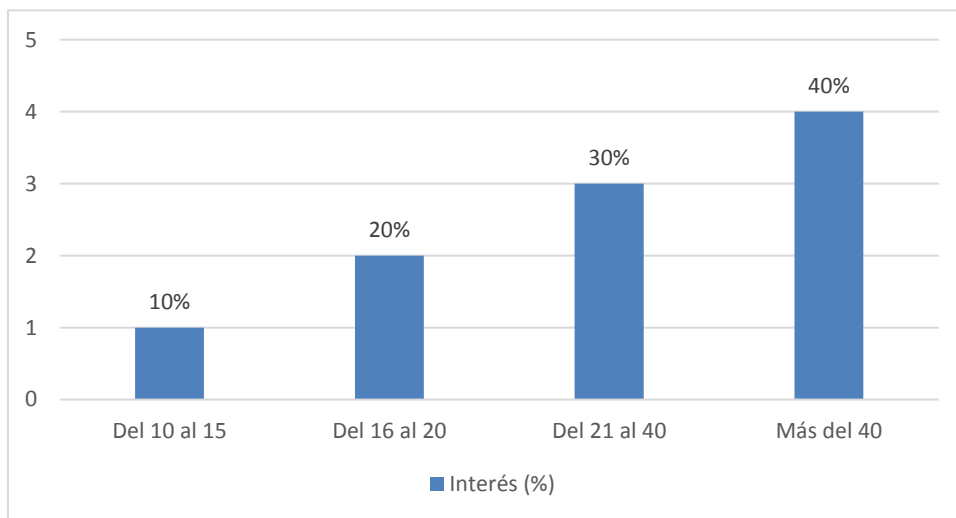
Distribución de frecuencias – Empresas según tasa de interés que gravó el crédito

Interés (%)	N	%
Del 10 al 15	1	10
Del 16 al 20	2	20
Del 21 al 40	3	30
Más del 40	4	40
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 30

Distribución porcentual – Empresas según tasa de interés que gravó el crédito.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 30

Interpretación:

De la **Tabla 30**, se evidencia que 10% de las empresas en estudio accedió a crédito hasta con un interés entre el 10% y 15%, el 20% de ellas la tasa de interés del crédito que le fue otorgado osciló entre el 16% y 20%, un 30% de ellas asumió un interés entre el 21% y 40%; mientras que el 40% restante se les otorgó crédito con intereses mayores al 40%.

Tabla 31

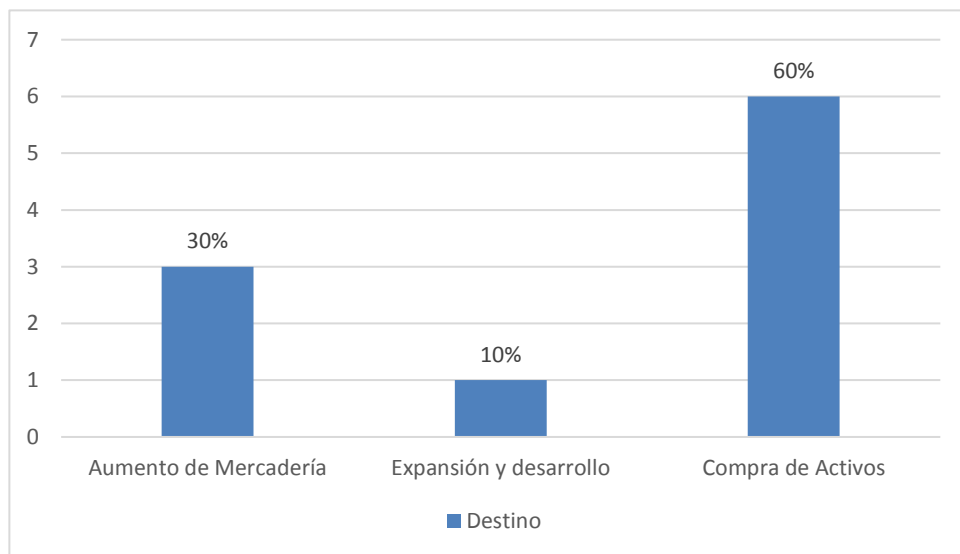
Distribución de frecuencias – Empresas según el destino del financiamiento otorgado

Destino	N	%
Aumento de Insumos	3	30
Expansión y desarrollo	1	10
Compra de Activos	6	60
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 31

Distribución porcentual – Empresas según el destino del financiamiento otorgado



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 31

Interpretación:

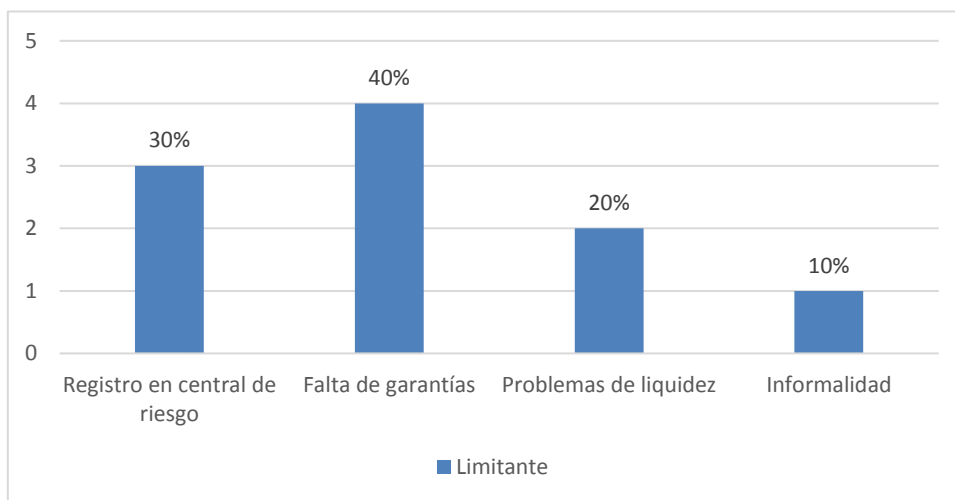
De la **Tabla 31**, se evidencia que el 60% de las empresas en estudio, manifestaron que el destino del financiamiento otorgado fue la compra de activos para la empresa, un 30% manifestó que lo utilizaron para aumentar su stock de insumos, mientras que el 10% restante lo utilizó para logra la expansión y desarrollo del negocio.

Tabla 32
Distribución de frecuencias – Empresas según factores que limitan la obtención de financiamiento

Limitante	N	%
Registro en central de riesgo	3	30
Falta de garantías	4	40
Problemas de liquidez	2	20
Informalidad	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 32
Distribución porcentual – Empresas según factores que limitan la obtención de financiamiento.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 32.

Interpretación:

De la **Tabla 32**, se evidencia que el 40% de las empresas en estudio encuentran como limitante para acceder al financiamiento su falta de garantías, un 30% consideran que el limitante en encontrarse registrado en la central de riesgo, un 20% consideran como limitante su falta de liquidez, mientras que el 10% restante aducen que se debe a la informalidad de la empresa.

Tabla 33

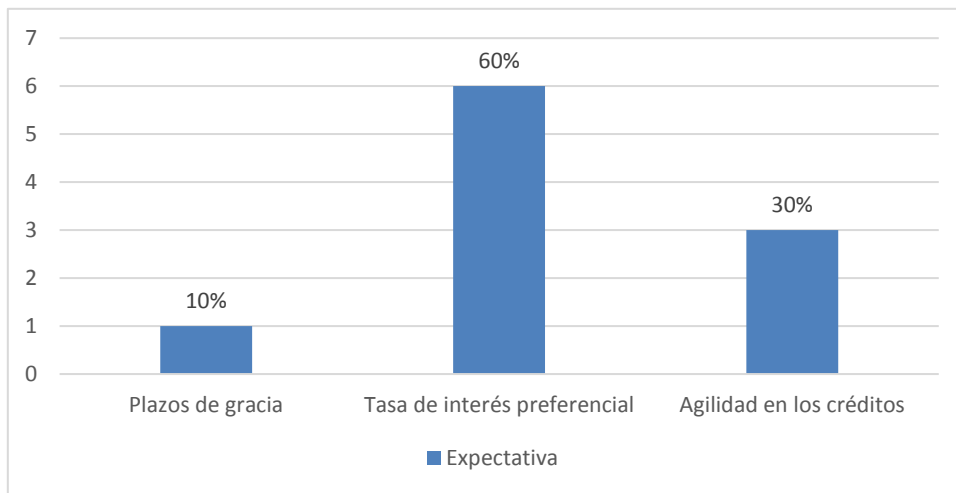
Distribución de frecuencias – Empresas según expectativas para con las entidades financieras

Expectativa	N	%
Plazos de gracia	1	10
Tasa de interés preferencial	6	60
Agilidad en los créditos	3	30
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 33

Distribución porcentual – – Empresas según expectativas para con las entidades financieras



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 33.

Interpretación:

De la **Tabla 33**, se evidencia que un 60% de las empresas en estudio, desean encontrar en las entidades financieras tasas de interés preferenciales, un 30% esperan agilidad en los créditos, mientras que el 10% restante desearía encontrar plazos de gracia para el microempresario.

Tabla 34

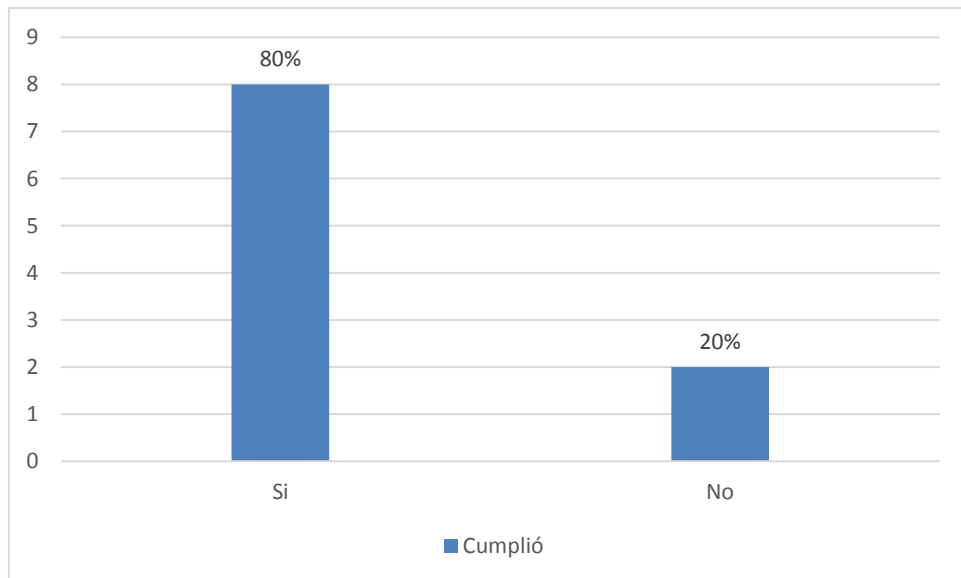
Distribución de frecuencias – Empresas según cumplimiento de objetivos a partir del financiamiento obtenido.

Cumplió	N	%
Si	8	80
No	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 34

Distribución porcentual – Empresas según cumplimiento de objetivos a partir del financiamiento otorgado.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°34

Interpretación:

De la **Tabla 34**, se evidencia que el 80% de las empresas en estudio, manifestaron que el haber accedido a un financiamiento les permitió cumplir con sus objetivos plateados, mientras que el 20% restante manifestaron que no les permitió el cumplir con los mismos.

Tabla 35

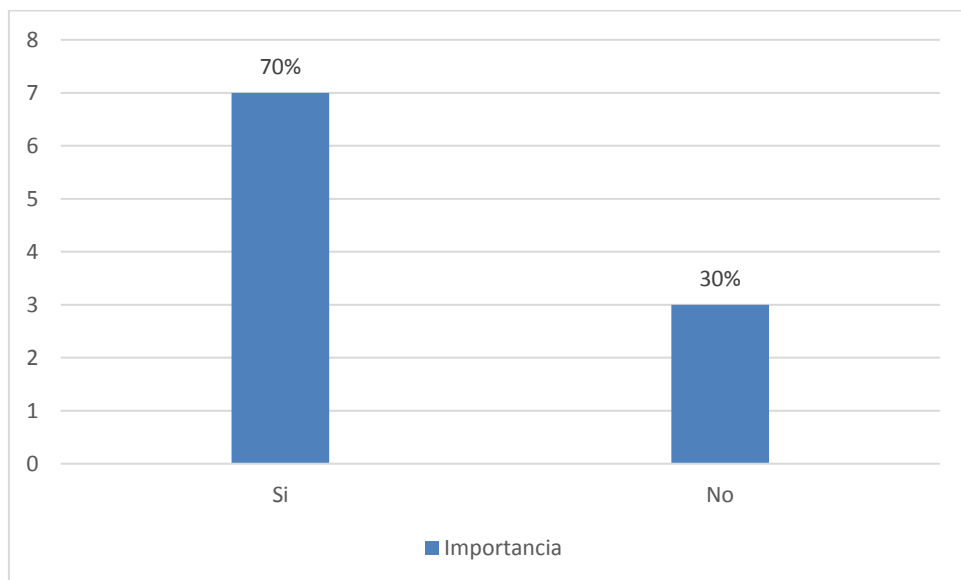
Distribución de frecuencias – Empresas según la importancia del financiamiento en el mundo empresarial

Importancia	N	%
Si	7	70
No	3	30
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 35

Distribución porcentual – Empresas según la importancia del financiamiento en el mundo empresarial.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 35.

Interpretación:

De la **Tabla 35**, se evidencia que el 70% de las empresas en estudio, consideran que, Si es importante el financiamiento como herramienta en el mundo empresarial, mientras que el 30% restante considera que No lo es.

Tabla 36

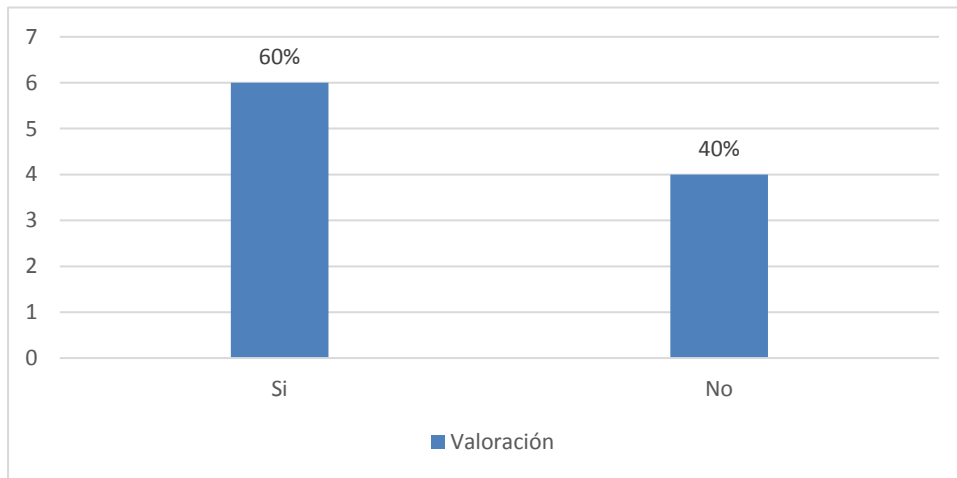
Distribución de frecuencias – Empresas según valoración para volver a solicitar un financiamiento

Valoración	N	%
Si	6	60
No	4	40
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 36

. Distribución porcentual – Empresas según valoración para volver a solicitar un financiamiento.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 36.

Interpretación:

De la **Tabla 36**, se evidencia que el 60% de las empresas en estudio, manifestaron que Si volverían a solicitar un financiamiento, mientras que el 40% restantes manifestaron que No volverían hacerlo.

Tabla 37

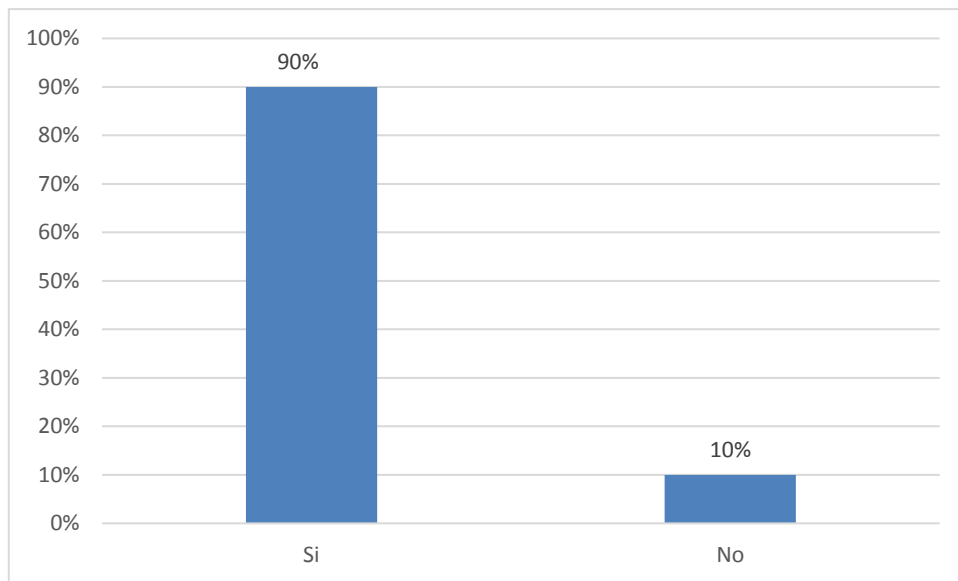
Distribución de frecuencias – Empresas según valoración de aumento de la utilidad sobre el financiamiento

Valoración	N	%
Si	9	90
No	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 37

. Distribución porcentual – Empresas según valoración de aumento de la utilidad sobre el financiamiento



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°37

Interpretación:

De la **Tabla 37**, se evidencia que el 90% de las empresas en estudio, manifestaron que el financiamiento si han aumentado la utilidad empresarial, mientras que el 10% restantes manifestaron que No han aumentado la utilidad de sus empresas.

Tabla 38

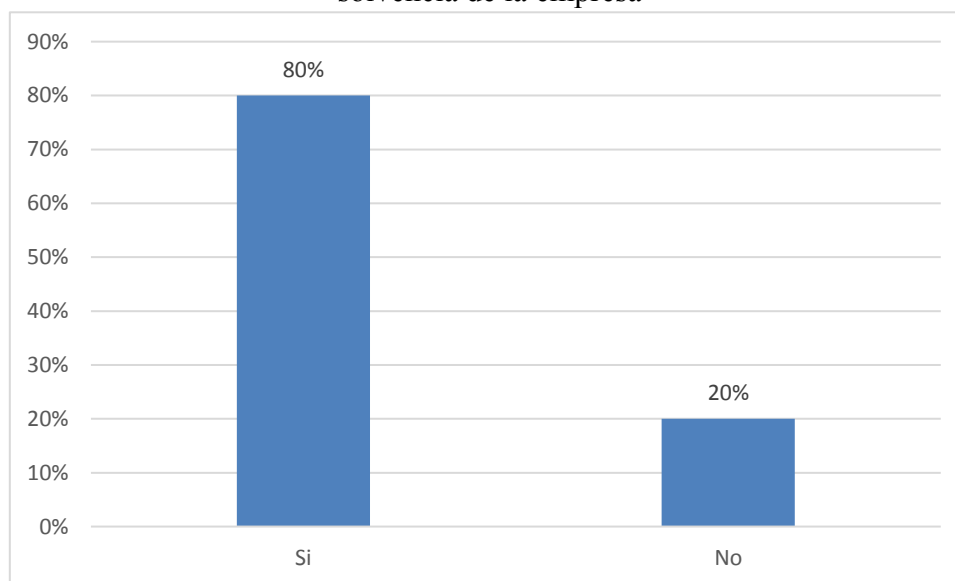
Distribución de frecuencias – Empresas según valoración del impacto sobre la solvencia financiera,

Valoración	N	%
Si	8	80
No	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 38

. Distribución porcentual – Empresas según valoración del impacto sobre la solvencia de la empresa



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N°38

Interpretación:

De la **Tabla 38**, se evidencia que el 80% de las empresas en estudio, manifestaron que el financiamiento si logró un impacto positivo en la solvencia de la empresa, mientras que el 20% restantes manifestaron que No habido un impacto positivo en la solvencia empresarial.

Tabla 39

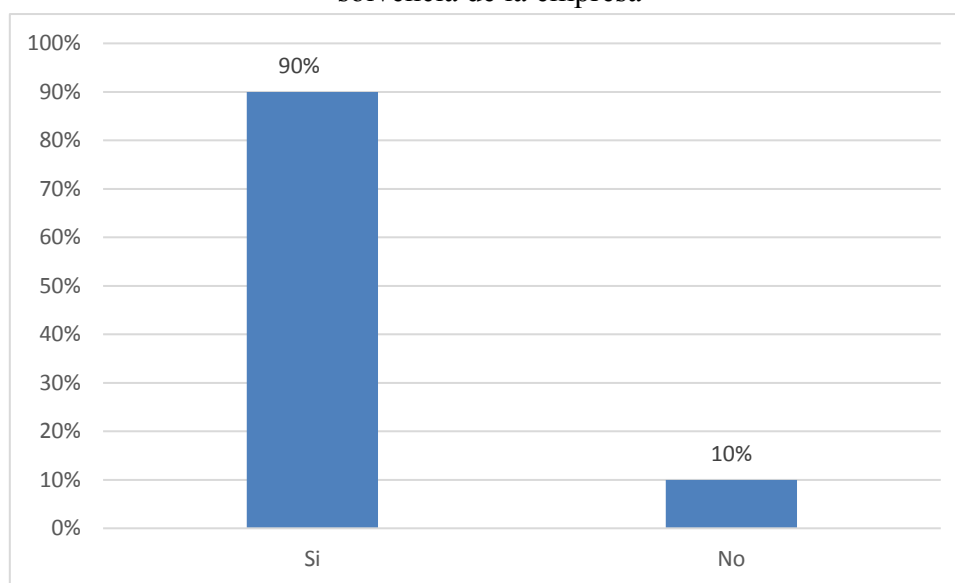
Distribución de frecuencias – Empresas según valoración de la rentabilidad de la empresa

Valoración	N	%
Si	9	90
No	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 39

. Distribución porcentual – Empresas según valoración del impacto sobre la solvencia de la empresa



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 39

Interpretación:

De la **Tabla 39**, se evidencia que el 90% de las empresas en estudio, manifestaron que el financiamiento si logró una mayor rentabilidad en la empresa, mientras que el 10% restantes manifestaron que No aumento la rentabilidad.

Tabla 40

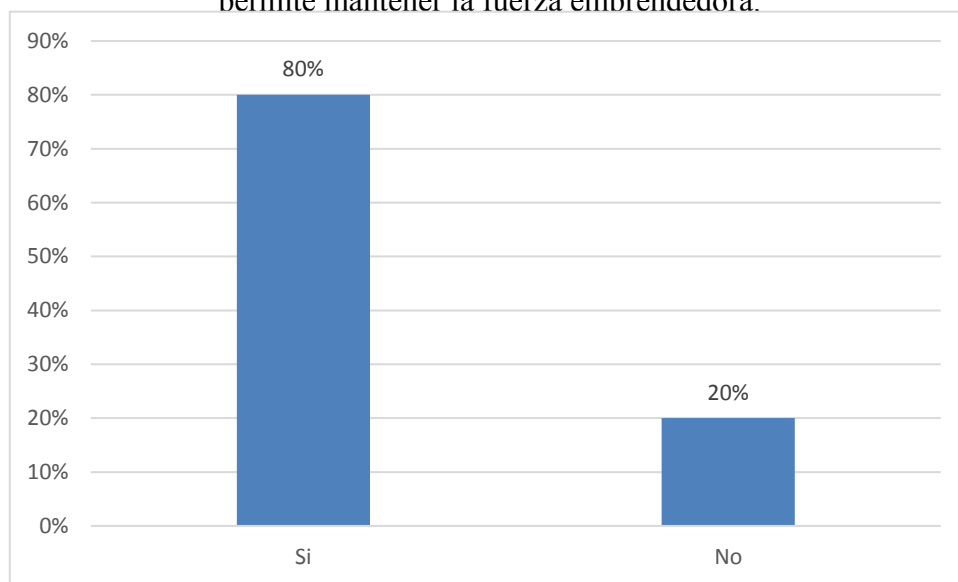
Distribución de frecuencias – Empresas según valoración si la gestión financiera permite mantener la fuerza emprendedora.

Valoración	N	%
Si	8	80
No	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado.

Gráfico 40

. Distribución porcentual – Empresas según valoración si la gestión financiera permite mantener la fuerza emprendedora.



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla N° 40

Interpretación:

De la **Tabla 40**, se evidencia que el 80% de las empresas en estudio, manifestaron que la gestión financiera si logró mantener la fuerza emprendedora, mientras que el 20% restantes manifestaron que No se logró mantener la fuerza emprendedora con el financiamiento.

5.2 Análisis de Resultados.

Los resultados fueron analizados en consideración a los objetivos planteados en la investigación:

5.2.1 Según el objetivo específico 1

Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017.

Según los resultados de la investigación, queda demostrado que gran parte de los empresarios del sector restaurant, son de sexo masculino, emprendedores que trabajan arduamente para mantener el negocio en un nivel de preferencia por los consumidores, con grado instrucción secundaria y otros superior técnica, ello no ha sido impedimento para que la gran mayoría ocupe el cargo de administradores, debido a la capacidad de gestión para hacer de estos negocios, negocios rentables con experiencia en el rubro de restaurantes en la ciudad de Piura.

5.2.2 Según el objetivo específico 2

Describir las principales características de las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017.

Según los resultados de la investigación, gran parte de estas empresas están en esta actividad desde hace 1 año a 5 años a más, en su totalidad formalizadas ante Sunat como persona natural y otras como persona jurídica, acogidas bajo el régimen tributario del nuevo RUS, mientras que el restantes optaron por el régimen Especial.

Así mismo, no se evidencia empresa alguna bajo el régimen General, emitiendo Boletas de Ventas y otras factura y ticket de caja registradora. La totalidad tienen personal entre 6 a 10 trabajadores, uno ingresados en planilla de acuerdo a ley, mientras el resto de los trabajadores son eventuales, demostrando estabilidad laboral, preocupándose por el bienestar de sus empleados, ya que depende del trato al cliente en lograr la preferencia entre la competencia en el sector restaurant.

La mayoría de las empresas en estudio, cuentan con el servicio de un contador, siendo una minoría de los propietarios que se encargan de llevar ellos el control contable; iniciando con un capital individual, el que ha sido bien administrado logrando solvencia económica para asumir nuevas inversiones, como abrir otras sucursales con locales de su propiedad y otros alquilado con licencia indefinida; además son empresas con actividad diaria, donde los clientes entran y salen del negocio, siendo conocidas en su localidad como empresas emprendedoras, generadoras de utilidades a favor de los propietarios.

5.2.3 Según el objetivo específico 3

Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017.

Con los resultados de la investigación, se demuestra que tienen como objetivo principal expandirse, crecer a nivel local y desarrollarse en el rubro de restaurant, otras aspiran solo a mantenerse en el mercado dado a tanta competencia, con un pequeño margen de rentabilidad que les permita vivir de esta actividad para el sustento de su

hogar. En cualquiera de los dos casos, la mayoría de los restaurants manifestaron que en algún momento han recurrido al financiamiento externo, teniendo que estudiar las características de las diferentes fuentes de financiamiento, llegando a decidir al crédito financiero, escogiendo entre las entidades bancarias como BCP, BBVA, Mi Banco y entidades financieras como las Cajas Municipales, Compartamos, entre otras; siendo las altas tasas de interés que los ha llevado a desistir de los préstamos con los Bancos grandes, además de los excesivos requisitos que piden a las mypes; siendo las Cajas Municipales (como caja Piura y caja Sullana) y Mi Banco los que tienen mayor participación en las mypes por las tasas preferenciales para el pequeño comerciante; siendo una minoría que recurren al mercado informal (prestamistas). Lo cual hoy en día deja en manifiesto que las entidades financieras peruanas, depositan su confianza y disposición para atender a las mypes con créditos accesibles.

Se evidencia que las empresas en estudio, tuvieron que sustentar solvencia económica a través de flujos de caja, otros presentaron extractos bancarios, una minoría estados financieros, y el restante presentaron sus inventarios, lo cual los ha llevado a tener en orden la documentación, y su solvencia moral lo acreditaron con el Certificado negativo de registro en centrales de riesgo, otros presentaron certificado negativo de antecedentes penales, certificado negativo de antecedentes policiales y certificado negativo de antecedentes judiciales respectivamente. Lo que demuestra que la solvencia moral y económica son requisitos importantes para poder acceder a un financiamiento, como presentar garantías que respalden el crédito como terreno o firma de un aval.

En cuanto a las características de monto, cuotas, tasa de interés de un financiamiento, la gran mayoría obtuvieron préstamos entre S/.5 a S/. 10 mil soles y en su minoría montos mayores, a corto, mediano y largo plazo dependiendo del monto y capacidad de pago, para lo cual los analistas de crédito estudian los índices financieros de liquidez, solvencia y rentabilidad de las empresas. En cuanto a la tasa de interés que gravo el crédito fue entre el 35% a 40% al año; considerando que son intereses muy elevados, manifestaron que las entidades financieras deben tomar en cuenta la situación de las empresas y tener una tasa de interés más accesible para ellos, de acuerdo a la situación económica de las empresas.

Con respecto a la característica del financiamiento, la inversión del crédito obtenido, según la investigación fue para compra de activos para el negocio como es el caso de la Empresa Inversiones y Representaciones “La Carrera” EIRL (una de las empresas entrevistadas) que ha logrado adquirir mejores resultados, otros manifestaron que lo utilizaron para aumentar el stock de insumos como la Empresa Restaurant “El Sabor” que lo utilizó para invertir en los menús del día, logrando recuperar la plata invertida; otros restaurants invirtieron en mejorar y/o ampliar el local para mayor comodidad de los clientes, logrando preferencia entre la competencia, que ha llevado a demostrar que son negocios rentables, generando mejores resultados a favor de los propietarios que apuestan por sus negocios.

Los resultados demuestran la importancia de analizar la situación financiera de la empresa, deben tener capacidad de pago, por tanto, la mayoría de las empresas manifestaron que el financiamiento sí logró un impacto positivo en la solvencia

financiera de sus empresas, mantienen un control estricto de los vencimiento de los pagos y de la liquidez de la empresa apoyándose a través de flujos de caja mensual, que les permita evaluar el endeudamiento, viendo que quede un saldo de sus activos para hacer frente a futuros préstamos. Mientras que una minoría de los restaurantes en estudio manifestaron que no se logró un impacto positivo, al no tener un buen manejo de la inversión del crédito los llevó al endeudamiento financiero.

Con respecto a la rentabilidad, gran parte de las empresas encuestadas manifestaron que el financiamiento si ha permitido generar rentabilidad económica, logrando cumplir con el objetivo del crédito, que es generar una ganancia por cada sol invertido. Siendo una minoría de los restaurants encuestados que manifestaron que el financiamiento no les generó rentabilidad, solo deudas y se encuentran registrados en INFOCORP con mal historial crediticio. Con la buena gestión financiera y fuerza emprendedora se logra que las empresas vayan creciendo y desarrollándose como empresas de prestigio en el rubro de restaurantes en la ciudad de Piura, y una minoría no tuvieron asesoramiento en cuanto a la inversión, no logrando emprender sus negocios.

Las empresas encuestadas manifestaron que no les fue posible obtener indicadores de estados financieros, puesto que no llevan contabilidad completa, sin embargo, para poder sustentar realizan flujos de caja.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Según el objetivo específico 1: *(ver tabla del 1 al 5)*.

Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017.

1) Considerando que los propietarios y/o representantes legales, la mayoría tienen poca experiencia en el rubro de restaurant y cuentan con instrucción secundaria, deben considerar especializarse en temas de gestión empresarial ya que son responsable de todos los asuntos financieros relativos al restaurante, todas las ganancias o deudas son responsabilidad de ellos.

2) Sin embargo, hay una minoría de los representantes legales que cumplen la función de gerentes y administradores con instrucción superior universitaria, que vienen desempeñando bien sus funciones, ya que son personas adultas con años en la actividad, desempeñándose como ayudante de cocina o chef y otros asistentes administrativos.

6.2 Según el objetivo específico 2. (ver tabla del 6 al 18).

Describir las principales características de las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017.

- 1) Teniendo en cuenta que las mypes del sector restaurant, en su gran mayoría son empresas constituidas de 5 a más de 10 años en actividad, todas deben cumplir con emitir comprobantes de pago por todos sus ingresos del día, de acuerdo a su régimen tributario; con lo que podrán sustentar sus ingresos ante cualquier compromiso de crédito.

- 2) Considerando que estas empresas están constituidas como personas naturales y otras jurídicas, con estabilidad laboral contando entre 6 a 10 trabajadores, unos en planilla y otros por recibos por horarios, deben contar con asesoría de un contador, quien se puede encargar en inscribirlos ante T Registro, Plame, AFP, ONP, Seguros, evitando multas innecesarias ante una supervisión del Ministerio de Trabajo o SUNAFIL.

- 3) Siendo empresas que inician con capital, deben consolidarse con un local propio teniendo en cuenta que predomina que son locales alquilados, permitiéndoles tener garantías antes préstamos financieros.

- 4) Considerando que las empresas rubro restaurantes son reconocidas en su localidad, sería importante que cumplan en registrar sus ventas correctamente, evitando ser sorprendidos por control de Sunat.

6.3 Según el objetivo específico 3. (ver tabla del 19 al 40).

Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector servicios de la ciudad de Piura en el año 2017

1) Según los resultados de la investigación, que en gran mayoría los objetivos de las empresas del sector restaurante, son expandirse y desarrollarse toman en cuenta prestar dinero a entidades financieras, mientras que otras lo solicitan para mantenerse en el mercado.

2) Considerando que para obtener crédito financiero para el logro de sus objetivos la gran mayoría recurrió a las Cajas Municipales por ser los que tienen mejores tasas de interés con el resto de financieras; sin embargo, la minoría recurrió al mercado informal por no ser sujetas a crédito.

3) Siendo como instrumento financiero el préstamo, las empresas deben sustentar solvencia económica como flujos de caja, estados financieros, entre otros. Además, sustentar su solvencia moral presentando Certificado Negativo de Registro en la Central de Riesgo.

4) Es importante recurrir a diferentes entidades financieras para evaluar los montos, intereses, plazos, garantías que solicitan y preferir a las que cobren menos tasas de interés para beneficio de la empresa.

5) Siendo el financiamiento una herramienta para el logro de los objetivos, es necesario saber invertirlo para que genere más liquidez, solvencia y rentabilidad empresarial, y no malgastarlo llevándolos al incumplimiento de sus pagos, quedando registrados en la Central de Riesgo.

6) Este tipo de empresas para sustentar su requerimiento de crédito ante entidades financieras presentan flujos de caja como un soporte importante, así mismo se adjunta un anexo del presente trabajo.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.

RECOMENDACIONES:

- 1) Se recomienda el empleo de estrategias como el marketing y el delivery que les permita tener más ventas y llegar a potenciales clientes, con trabajadores comprometidos con la empresa que se esmeren por lograr un mejor posicionamiento en el mercado, incluyéndolos en planillas con todos los beneficios de ley, evitándose multas por parte de las entidades fiscalizadoras.
- 2) Se les recomienda a las empresas que para recurrir a un financiamiento, deben contar con garantía, para que sea posible el préstamo a través de las bancas, buscando a las mejores entidades financieras que otorguen intereses cómodos, de acuerdo a sus ingresos.
- 3) Que las empresas vean en el financiamiento una herramienta importante para invertir en sus negocios, buscando siempre el crecimiento y desarrollo empresarial, manteniendo sus recursos propios para sus actividades empresarial
- 4) Se recomienda como gestión empresarial evaluar la situación financiera de la empresa a través de indicadores financieros, que les permita medir la capacidad de pago (liquidez), el nivel de endeudamiento (solventia) y rentabilidad), y tomar mejores decisiones para el logro de sus objetivos.
- 5) Solicitar el asesoramiento de un contador publico que permitan un mejor manejo financiero en las empresas de rubro restaurantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Breareley, R., & Myers, S. (2003). *Fundamentos de financiación empresarial*. (Mcgraw Hill, Ed.). Madrid.
- Bustos, J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cruz, L. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector Comercio, rubro restaurantes en el distrito de Juanjui provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Damoradan, A. (1999). Financing Innovations and Capital Structure Choices. *Journal of Applied Corporate Finance*, 12, 28-39.
- Díaz, C. (2016). *Caracterización de la capacitación y rentabilidad de las MYPE rubro restaurantes de la Urb. Angamos de la ciudad de Piura, año 2016*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Fernández, P. (2003). Three residual income valuations methods and discounted cash flow valuation. *Research paper*, p. 487.
- 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*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- García, C. (2003). *El restaurante como empresa*. (E. Trillas, Ed.) (3º Edición). México.
- González, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Universidad Nacional de Colombia.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación*.

- (Mc Graw Hill, Ed.) (Quinta Edi). México.
- Herrera, G., Limón, E., & Soto, M. (2006). Fuentes de financiamiento en época de crisis: “Elementos de análisis”. *Observatorio de la Economía Latinoamericana. Revista académica de economía.*, pp. 152-158.
- López, J. (2014). Fuente de financiamiento para las empresas.
- Mascareñas, J. (2004). *El riesgo en la empresa, tipología, análisis y valoración.* (Pirámide, Ed.). Madrid.
- Morfín, M. (2004). *Administración de comedor y bar.* (Trillas, Ed.) (2da Edició). México.
- Myers, S., & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, pp. 187-221.
- Ojeda, K. (2014). *Caracterización del financiamiento en la rentabilidad y la capacitación de las MYPES sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la provincia de Sullana, Región Piura, año 2014.* Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Oncoy, A. (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.* Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Perdomo, A. (1998). *Planeación financiera.* (C. Edición, Ed.). México.
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector Pyme en la Argentina.* Universidad de Buenos Aires.
- Sernaqué, S. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las*

- MYPE rubro restaurante cevichería, d ela urbanización La Providencia Piura, año 2016.* Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Torruco, M., & Ramirez, M. (1987). *Servicios Turísticos: la oferta turística y sus principales componentes.* (E. Diana, Ed.). México.
- Weston, J., & Copeland. (1994). *Finanzas en Administración.* (M. Hill, Ed.). México.

ANEXOS

ANEXO 1 CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

Encuestador: Neyra Chuquihuanga Jacqueline Leovina

Fecha: Piura 2018

Instrucciones: Sírvase a marcar con una "X" la opción que usted considere correcta.

I. RESPECTO AL PERFIL DEL PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL

1. Edad

- a) De 20 – 30 años
- b) De 31 a 45 años
- c) De 46 a 60 años
- d) Mayor a 60 años

2. Sexo

- a) Masculino
- b) Femenino

3. Grado de Instrucción

- a) Secundaria
- b) Superior técnica
- c) Superior universitaria

4. Cargo que ocupa en la empresa

- a) Gerente
- b) Administrador
- c) Representante legal
- d) Otro.....

5.- Tiempo que desempeña la actividad

- a) De 1 a 2 años
- b) De 3 a 5 años
- c) Más de 5 años

II. RESPECTO AL PERFIL DE LA EMPRESA

6.- Tiempo de la empresa en la actividad comercial

- a) 1 a 5 años
- b) 6 a 10 años
- c) Más de 10 años

7.- Estado de la empresa

- a) En actividad
- b) Inactiva

8.- Constitución legal

- a) Persona natural
- b) Persona jurídica

9.- Régimen tributario

- a) Régimen General
- b) Régimen Especial
- c) Nuevo RUS

10. Tipo de comprobante de pago emite la empresa

- a) Facturas
- b) Boletas de venta
- c) Ticket de caja registradora
- d) otros

11.- Número de trabajadores

- a) De 1 a 2
- b) De 3 a 5
- c) De 6 a 10
- d) Más de 10 trabajadores

12. Número de trabajadores en planilla

- a) De 1 a 2
- b) De 3 a 5
- c) De 6 a 10
- d) Más de 10 trabajadores

13. Control contable

- a) No lleva ningún registro contable
- b) El propietario lleva sus cuentas personalmente
- c) Cuenta con los servicios de un contador

14. Tipo de Capital

- a) individual
- b) Social

15. Propiedad del local comercial

- a) Propio
- b) Alquilado

16. Tipo de licencia

- a) Vigencia temporal
- b) Indefinida

17. La empresa forma parte de una asociación o gremio?

- a) Si
- b) No

18. Cómo considera a su empresa en su localidad:

- a) Muy conocida
- b) Medianamente conocida
- c) Conocida
- d) Poco conocido

III. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

19.Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente

- a) Mantenerse en el mercado
- b) Expansión y desarrollo
- c) Asociarse
- d) Exportar

20. ¿Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos?

- a) Si
- b) No

21. De dónde proviene su financiamiento?

- a) Bancos
- b) Cajas Municipales
- c) Financieras

- d) Proveedores
- e) Mercado financiero informal

22. Qué instrumento financiero le fue otorgado?

- a) Línea de crédito
- b) Tarjeta de crédito
- c) Crédito hipotecario
- d) Préstamo

23. Cuáles fueron los requisitos para la aprobación del crédito?

- a) Solvencia económica
- b) Solvencia moral

24. Qué documentos acreditaron su solvencia económica?

- a) Flujo de Caja
- b) Extracto bancario
- c) EE. FF
- d) Inventarios

25. Qué documentos acreditaron su solvencia moral?

- a) Certificado negativo de registro en centrales de riesgo
- b) Certificado negativo de antecedentes penales
- c) Certificado negativo de antecedentes policiales
- d) Certificado negativo de antecedentes judiciales

26. Presentó garantías para respaldar el crédito?

- a) Si
- b) No

27. Qué tipo de garantía presentó?

- b) Bien inmueble
- b) Aval
- c) Prendas (joyas)

28.Cuál fue el monto otorgado para financiamiento?

- a) Entre S/. 5,000 a S/. 10,000
- b) Mayor a 10,000 y menor a S/. 15,000
- c) Entre S/. 15,000 a S/. 30,000
- d) Mayor a S/. 30,0000 y menor a S/. 50,000
- e) Mayor a S/. 50,000

29. Cual fue el plazo de devolución del crédito?

- a) Corto plazo (1 año)
- b) Mediano plazo (36 meses)
- c) Largo plazo (60 meses)
- d) Mayor a 5 años

30.Cuál fue la tasa de interés que gravó el crédito?

- a) Del 10% al 15%
- b) Del 16% al 20%
- c) Del 21% al 40%
- d) Más del 40%

31.Cuál fue el destino del financiamiento?

- a) Insumos para abastecer mercado local
- b) Expansión y desarrollo
- d) Compra de activos para el negocio

32. Según su opinión qué factores limitan la obtención de financiamiento?

- a) Registro en centrales de riesgo
- b) Falta de garantías
- c) Problemas de liquidez.
- d) Informalidad

33. ¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?

- a) Plazos de gracia para el micro empresario
- b) Tasa de interés preferenciales
- e) Agilidad en los créditos.

34. Considera que el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?

- a) Si
- b) No

35. Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?

- a) Si
- b) No

36. Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?

- a) Si
- b) No
- c) Sólo si es necesario.

37. ¿El financiamiento ha permitido aumentar la utilidad en los estados financieros?

- a) Si
- b) No

38 ¿Cree usted, que recurrir a un financiamiento, se logra un impacto positivo sobre la solvencia de la empresa?

a) Si

b) No

39 ¿Ha logrado con el financiamiento una mayor rentabilidad en la empresa?

a) Si

b) No

40. ¿Considera usted que con la gestión financiera se logró mantener la fuerza emprendedora en su empresa?

a) Si

b) No

Gracias por su apoyo en la investigación.

Anexo 2

RESTAURAN “MI CHOLITA”

De: Telcida Córdova López

Flujo de Caja Proyectado

Enero a Mayo 2017

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
SALDO INICIAL	15,000	24089	23535	25761	28042
Ingresos					
Ingresos de venta	7,000	8,500	9300	10,000	10,400
cobro de deudas	1200	2000	1250	1000	2000
desembolso de préstamo	8000	0	0		0
Total de ingresos	16200	10500	10550	11000	12400
Egresos					
Luz	120	120	105	100	150
Agua	60	65	50	50	50
compra de insumos	2,200	3,000	2,800	3200	3800
compra de refrigerador		2500			
salarios	2523	2523	2523	2523	2523
ONP y ESSALUD		638	638	638	638
impuestos	300	300	300	300	300
alquiler local	1500	1500	1500	1500	1500
Cancelación de préstamo	408	408	408	408	408
Total de egresos	7111	11054	8324	8719	9369
SALDO NETO	24,089	23535	25761	28042	31073

Anexo 3

RESTAURAN “MI CHOLITA”

De: Telcida Córdova López

Cronograma de Pago

KADE		CAJA MUNICIPAL DE SULLANA S.A		BPR3040_0018						
06/07/2016 06:16:26 PM		PROYECCION DE AMORTIZACION		Fecha de Proceso: 06-07-2016						
				Pag : 1						
CONTROL DE PRESTAMOS										
No. Préstamo: 151-223-2487545			Monto Solicitado: 8,000.00			Nro. ID 46007426				
Nombre Cliente: TELCIDA CORDOVA LOPEZ			Valor Rescate: .00			Fecha Vencimiento: 05-07-2019				
Fecha Inicio: 06-07-2016			Otros Capitalizables: .00			Vence Calculado:				
Tasa de Interes: 51.4500%			Aumento Capital :			Plazo Crédito: 36 Meses				
Amortización: CUOTAS FIJAS			Frecuencia Capital: MENSUAL			TCEA: 54.2821%				
Liquidación Anual: COMERCIAL			Frecuencia Interés: MENSUAL			Cuotas de Capital: 36				
Liquidación Mensual: CALENDARIO						Cuotas de Interés: 36				
Clase de Intereses: VENCIDOS										
Cuota	Fec Pago	Día	Interés Período	ITF	Seg. Desgra.	Seg. T Riesgo	Abono Capital	Otros	Valor Cuota	Saldo Capital
1	05-08-2016	30	281.57	0.00	6.40	0.00	114.76	4.72	407.45	7,885.24
2	05-09-2016	31	286.94	0.00	6.31	0.00	109.48	4.72	407.45	7,775.76
3	05-10-2016	30	273.67	0.00	6.22	0.00	122.84	4.72	407.45	7,652.92
4	05-11-2016	31	278.49	0.00	6.12	0.00	118.12	4.72	407.45	7,534.80
5	05-12-2016	30	265.19	0.00	6.03	0.00	131.51	4.72	407.45	7,403.29
6	05-01-2017	31	269.41	0.00	5.92	0.00	127.40	4.72	407.45	7,275.89
7	06-02-2017	32	273.47	0.00	5.82	0.00	123.44	4.72	407.45	7,152.45
8	06-03-2017	28	234.68	0.00	5.72	0.00	162.33	4.72	407.45	6,990.12
9	05-04-2017	30	246.02	0.00	5.59	0.00	151.12	4.72	407.45	6,839.00
10	05-05-2017	30	240.70	0.00	5.47	0.00	156.56	4.72	407.45	6,682.44
11	05-06-2017	31	243.17	0.00	5.35	0.00	154.21	4.72	407.45	6,528.23
12	05-07-2017	30	229.77	0.00	5.22	0.00	167.74	4.72	407.45	6,360.49
13	05-08-2017	31	231.46	0.00	5.09	0.00	166.18	4.72	407.45	6,194.31
14	05-09-2017	31	225.41	0.00	4.96	0.00	172.36	4.72	407.45	6,021.95
15	05-10-2017	30	211.95	0.00	4.82	0.00	185.96	4.72	407.45	5,835.99
16	06-11-2017	32	219.35	0.00	4.67	0.00	178.71	4.72	407.45	5,657.28
17	05-12-2017	29	192.36	0.00	4.53	0.00	205.84	4.72	407.45	5,451.44
18	05-01-2018	31	198.38	0.00	4.36	0.00	199.99	4.72	407.45	5,251.45
19	05-02-2018	31	191.10	0.00	4.20	0.00	207.43	4.72	407.45	5,044.02
20	05-03-2018	28	165.50	0.00	4.04	0.00	233.19	4.72	407.45	4,810.83
21	05-04-2018	31	175.07	0.00	3.85	0.00	223.81	4.72	407.45	4,587.02
22	05-05-2018	30	161.44	0.00	3.67	0.00	237.62	4.72	407.45	4,349.40
23	05-06-2018	31	158.27	0.00	3.48	0.00	240.98	4.72	407.45	4,108.42
24	05-07-2018	30	144.60	0.00	3.29	0.00	254.84	4.72	407.45	3,853.58
25	06-08-2018	32	144.84	0.00	3.08	0.00	254.81	4.72	407.45	3,598.77

Anexo 4

RESTAURAN “MI CHOLITA”

De: Telcida Córdova López

Amortización de préstamo e interés

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
PRESTAMO	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
INTERES	408.00	408.00	408.00	408.00	408.00
TOTAL	8,408.00	8,408.00	8,408.00	8,408.00	8,408.00

PLANILLA DE TRABAJADORES					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
REM.BASICA	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00
DSCTO ONP	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00
NETO A PAGAR	2,523.00	2,523.00	2,523.00	2,523.00	2,523.00
ESSALUD	261.00	261.00	261.00	261.00	261.00

PAGOS DE PLANILLA DE TRABAJADORES					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
NETO A PAGAR	2,523.00	2,523.00	2,523.00	2,523.00	2,523.00
ONP		377.00	377.00	377.00	377.00
ESSALUD		261.00	261.00	261.00	261.00