

UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
PROFESIONAL DE ADMINISTRACION**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL RUBRO DE
RESTAURANTES DEL DISTRITO DE JOSE LEONARDO
ORTIZ, 2018**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

AUTOR:

SANTOS MONTALVO GABRIELA MERCEDES

ORCID: 0000-0001-6773-7697

ASESOR:

Mgr. VICTOR ADEMAR ARELLANO LACHAPPELL

ORCID: 0000-0003-2812-7591

CHICLAYO - PERÚ

2018

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

SANTOS MONTALVO GABRIELA MERCEDES

ORCID: 0000-0001-6773-7697

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Estudiante de
Pregrado, Chiclayo, Perú

ASESOR

Mgtr. Víctor Ademar Arellano Lachapell

ORCID: 0000-0003-2812-7591

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administrativa, Escuela Profesional de Administración, Chiclayo, Perú.

JURADO

Mgtr. Víctor Hugo Vilela Vargas

ORCID: 0000-0003-2027-6920

Presidente

Mgtr. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima

ORCID: 0000-0001-7372-741X

Miembro

Mgtr. Víctor Helio Patiño Niño

ORCID: 0000.0002-4660-9490

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Mgr. Víctor Hugo Vilela Vargas
ORCID: 0000-0003-2027-6920
Presidente

Mgr. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima
ORCID: 0000-0001-7372-741X
Miembro

Mgr. Víctor Helio Patiño Niño
ORCID: 0000.0002-4660-9490

Mgr. Víctor Ademar Arellano Lachapell
ORCID: 0000-0003-2812-7591
Asesor

DEDICATORIA

Este largo transcurso de mi carrera profesional y este proyecto de investigación que he realizado con sacrificio quiero dedicárselo principalmente a Dios que ha sido mi fuerza y mi soporte en este extenso camino.

A mi madre en el cielo, Edith Lachuma por haber hecho de mí, una mujer de llena de valores y por haberme dado las mejores enseñanzas en mi hogar, convirtiéndose así en una de mis principales razones para convertirme en una profesional.

A mi madre en la tierra, Sarita Montalvo quien siempre me ha impulsado a ser mejor, por enseñarme que el cielo es el límite y por insistir tanto en que persiga mis sueños.

A mi padre Felipe Montalvo por ser la razón de mi perseverancia, a mis bellos hermanos Brigitte, Ángel y Sarita que son mi razón de ser y a toda mi familia por siempre estar ahí impulsándome a ser mejor persona cada día.

A mi alma mater la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por haber sido mi segunda casa, donde hice los mejores amigos y he aprendido de los mejores tutores.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios quien es mi amor supremo, la fuente de todos mis logros obtenidos y el motor y motivo de este proyecto de investigación.

A mis dos madres: Edith Lachuma y Sarita Montalvo por alentarme desde pequeña a convertirme en una profesional, por brindarme las mejores enseñanzas en casa, por su amor y apoyo incondicional.

A mi padre Felipe Montalvo por ser mi gran imagen paterna, por su amor, cariño y por consentirme desde muy pequeña.

A mis hermanos Briggitte, Ángel y Sarita por llenarme de entusiasmo y de fuerzas para seguir adelante y a toda mi familia en general por siempre apoyarme y alentarme en mis decisiones.

También Agradezco a mi Alma mater la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por ser parte fundamental de mi formación profesional.

A mi novio Kevin Pérez por su apoyo moral y teórico a lo largo de mi carrera y por siempre apoyarme e impulsarme a ser mejor en mi vida personal y profesional.

A mi jefe el Sr. Hugo Bautista por siempre apoyarme en mi vida laboral y profesional, por sus consejos y enseñanzas a lo largo de mi desempeño laboral en mi centro de trabajo.

A mis mejores amigos Julio y Rommel por su apoyo desinteresado y todas las experiencias vividas junto a ellos.

RESUMEN

Este trabajo de investigación tiene como nombre caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPEs del giro restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz-Chiclayo, año 2018, de la línea de investigación de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote dada para la Escuela Profesional de Administración. Metodología de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, de corte transversal. Las unidades económicas en estudio un total de 58 restaurantes en áreas definidas del distrito de José Leonardo Ortiz. El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación fue un cuestionario estructurado de 14 preguntas distribuidas en dos partes, las primeras contiene 8 preguntas sobre el financiamiento, la segunda parte consta de 6 preguntas relacionadas con la rentabilidad, Se utilizó una matriz para el vaciado de la información a través del programa Excel, se utilizaron también herramientas de análisis alcanzando los siguientes resultados: el 100% ha solicitado financiamiento a través de préstamos a entidades financieras para iniciar sus actividades comerciales. De otra parte, un 100% de empresarios manifestaron que consideran que su negocio sí es rentable. Concluyendo que el financiamiento fue de vital importancia para el inicio de operaciones y esta fue a través de las entidades financieras mediante préstamos, Así mismo los negocios de restaurantes si son considerados rentables por sus propietarios.

Palabras claves: Financiamiento y Rentabilidad, Restaurantes, MYPEs.

ABSTRAC

This research work is called the characterization of the financing and profitability of the MYPEs of the restaurant business of the José Leonardo Ortiz-Chiclayo district, year 2018, of the research line of the Los Ángeles Chimbote Catholic University given for the Professional School of Administration. Quantitative methodology, descriptive level, non-experimental design, cross-sectional. The economic units under study a total of 58 restaurants in defined áreas of the José Leonardo Ortiz district. The instrument used to obtain the research data was a structured questionnaire of 14 questions distributed in two parts, the first contains 8 questions about financing, the second part consists of 6 questions related to profitability, a matrix was used to The emptying of the information through the Excel program, analysis tools were also used, reaching the following results: 100% have requested financing through loans to financial entities to start their commercial activities. On the other hand, 100% of entrepreneurs stated that they consider that their business is profitable. Concluding that the financing was of vital importance for the start of operations and this was through financial entities through loans, likewise the restaurant businesses if they are considered profitable by their owners.

Keywords: Financing and Profitability, Restaurants, MYPEs.

CONTENIDO

TÍTULO.....	i
EQUIPO DE TRABAJO.....	ii
HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRAC.....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	10
INDICE DE GRÁFICOS.....	11
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA.....	8
2.1.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
2.1.1.- FINANCIAMIENTO.....	8
2.1.2.- RENTABILIDAD.....	13
2.2.- BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
2.2.1.- FINANCIAMIENTO.....	20
2.2.1.2 Fuentes del financiamiento.....	20
2.2.1.2.1.-Según su plazo de vencimiento.....	21
2.2.1.2.2.- Según su procedencia:.....	22
2.2.1.2.3.- Según Formalidad.....	24
2.2.2.- RENTABILIDAD.....	25
2.2.2.3.- La rentabilidad en el análisis contable.....	26
2.2.3.- MYPES.....	30
2.2.3.2.- IMPORTANCIA DE LAS MYPES.....	31
2.2.3.3.- Características de las MYPES según Ley PYME.....	32
2.2.3.4.- Los Restaurantes en el Perú y el Boom Gastronómico.....	34
III.- HIPOTESIS.....	37
IV.- METODOLOGIA.....	38
4.1.- Diseño de la Investigación.....	38
4.2.- Población y Muestra.....	38
4.3.- Definición y operacionalización de variables.....	40
4.4.- Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	42

4.5.- Plan de Análisis	42
4.6.- Matriz de Consistencia.....	43
4.7.- Principios Éticos ULADECH	44
V.- RESULTADOS.....	47
5.1.- Determinar las características de las fuentes de financiamiento de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018	47
<u>5.2.- Determinar las características de los tipos de rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018</u>	55
<u>5.3.- Análisis de resultados</u>	61
VI.- CONCLUSIONES	67
VII.- RECOMENDACIONES	68
VIII.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	69
Encuesta	76
ANEXOS	77

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1.- ¿Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante?.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 2.- ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 3.- ¿Cuál fue el destino del préstamo?.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 4.- ¿Cuál fue el monto del préstamo?</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 5.- ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 6.- ¿El préstamo que obtuvo de qué tipo de crédito fue?</i>	<i>52</i>
<i>Tabla 7.- ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 8.- ¿Con que tipo de problema se encontró?</i>	<i>54</i>
<i>Tabla 9.- ¿Qué inversión aproximada tiene en activos totales?.....</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 10.- ¿Cuál es el monto de capital aproximado invertido en el negocio?.....</i>	<i>56</i>
<i>Tabla 11.- ¿Ha presentado Perdidas su negocio en el último mes?</i>	<i>57</i>
<i>Tabla 12.- ¿Considera a su negocio rentable?.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 13.- ¿Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales?</i>	<i>59</i>
<i>Tabla 14.- ¿Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas?</i>	<i>60</i>

INDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1.- ¿Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante?.....</i>	<i>47</i>
<i>Gráfico 2.- ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?</i>	<i>48</i>
<i>Gráfico 3.- ¿Cuál fue el destino del préstamo?.....</i>	<i>49</i>
<i>Gráfico 4.- ¿Cuál fue el monto del préstamo?</i>	<i>50</i>
<i>Gráfico 5.- ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?.....</i>	<i>51</i>
<i>Gráfico 6.- ¿El préstamo que obtuvo de qué tipo de crédito fue?</i>	<i>52</i>
<i>Gráfico 7.- ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?</i>	<i>53</i>
<i>Gráfico 8.- ¿Con que tipo de problema se encontró?</i>	<i>54</i>
<i>Gráfico 9.- ¿Qué inversión aproximada tiene en activos totales?.....</i>	<i>55</i>
<i>Gráfico 10.- ¿Cuál es el monto de capital aproximado invertido en el negocio? ...</i>	<i>56</i>
<i>Gráfico 11.- ¿Ha presentado Perdidas su negocio en el último mes?.....</i>	<i>57</i>
<i>Gráfico 12.- ¿Considera a su negocio rentable?.....</i>	<i>58</i>
<i>Gráfico 13.- ¿Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales?</i>	<i>59</i>
<i>Gráfico 14: ¿Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas?</i>	<i>60</i>

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se denomina caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPEs del giro restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz-Chiclayo, año 2018, corresponde a la línea de investigación de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote dada para la Escuela Profesional de Administración, donde se trabajó un promedio de 58 restaurantes. Estos negocios o MYPEs, dedicados a brindar servicio de alimentos también forman parte del problema ya manifestado líneas arriba.

Los restaurantes a nivel de estilo en alimentos internacionalmente forman un segmento de este conjunto atractivo de organizaciones, actualmente la gastronomía ha cogido internacionalmente una gran trascendencia y por eso elaboran interesantes y reconocidos certámenes internacionales como los que auspician los italianos (Expo Milán), y otras ferias que organizan en otras naciones, en el cual asisten delegados en gastronomía de diferentes países, uno de los tantos países que se distingue por su gastronomía exquisita y deliciosa es Japón, también hay otros países que destacan por su buen gustosa gastronomía, como Arabia, México, Vietnam; Italia, India, China, Francia y España. Sin embargo, estas empresas además de generar ganancia tienen muchos problemas que establecen un problema generalizado en la parte de buenas prácticas de manipulación de alimentos y esto es a nivel mundial. Uno de estos problemas también es el financiamiento y rentabilidad, aspectos que perjudican para poder desenvolverse y concursar en mejores condiciones con la mayoría de restaurantes que están localizados a nivel mundial. Donde España las MYPEs representan el 99.9 % de la totalidad y otorga un 78,7 % de la fortaleza laboral del trabajador (FORUM 2015).

Los emprendedores que dirigen organizaciones de la industria y/o el comercio, a nivel mundial se enfrentan a diferentes factores para el desarrollo de su organización, y lograr ser competitivos en el segmento de mercado elegido, además muchos buscan el desarrollo y crecimiento de nuevos mercados y la captación de nuevos clientes. Desde esta perspectiva las MYPEs se enfrentan al micro entorno y al macro entorno.

Las MYPEs objeto de la presente investigación desde el factor de micro entorno se preocupan por la infraestructura, la atención y servicio al cliente. Respecto a la infraestructura las MYPEs estudiadas de esta investigación presentan ambientes amplios, ventilados, espaciosos, tienen seguridad tanto interna como externa, cuentan con un ambiente agradable y acogedor reteniendo así al cliente por su comodidad y calidad.

En la parte de Atención al cliente las MYPEs estudiadas cuentan con personal muy bien capacitado, que brindan respeto, calidez y empatía al cliente durante el tiempo que tiene como expectativa permanecer en el restaurante y en función de la organización y administración de su tiempo, durante el espacio que permanece se le brinda la mejor atención teniendo capacidad de respuesta inmediata ante un problema del cliente.

Los clientes que asisten a las MYPEs que son materia de investigación, con la participación de los colaboradores, logran que el cliente tenga el mejor servicio como: el pedido es atendido en el tiempo esperado por el cliente cumpliendo las exigencias y gustos, la vajilla en que se sirven los alimentos es de calidad, usan cubiertos de calidad, también cuentan con proveedores de los ingredientes completamente frescos y

mueblería y estantería de primer acorde al estilo del restaurante, asegurando de esta manera que el servicio al cliente sea de su completa satisfacción.

Desde la perspectiva del factor macro entorno las MYPEs no tienen capacidad de decisión sobre ello, estos factores pueden beneficiarle como también puede que no, ya que se generan en su mayoría de manera vertical por disposiciones del estado peruano. Por ello los gerentes de MYPEs objeto de la presente investigación se ven limitados y deben cumplir las normas que dicta el gobierno.

Respecto al factor político, se podría decir que está conformado por disposiciones gubernamentales y lineamientos en diferentes aspectos de gobierno, entre ellos se tiene la oficina registral cuya competencia es registrar las minutas de constitución de las empresas en sus diferentes modalidades o como persona natural con negocio, otro organismo que se tiene es la SUNAT, como órgano sancionador y fiscalizador, emite las normas y lineamientos que las empresas deben cumplir por cada año.

Por otra parte las MYPE son sujetas de financiamiento en su gran mayoría, recurren al sistema financiero bancario o no bancario, existe un alto porcentaje del empresariado de MYPEs que recurre al sistema financiero no bancario por la rapidez en la obtención del dinero, además la evaluación no es tan rigurosa como si lo es en el sistema financiero bancario cuyos intereses pudieran ser un poco bajos, pero la realidad ha demostrado que la TCEA, que son los costos administrativos en el sistema bancario son muy elevados dependiendo del producto que elige. Esto es en cuanto al factor económico se refiere, Las tasas que pagan las MYPEs que pueden acceder al financiamiento de la banca es sumamente elevadas, que estas principalmente son usureros, prestamistas informales, o propios familiares, estas MYPEs son

aproximadamente el 60%, en el periódico oficial “El Peruano” dio a conocer que, el microcrédito que otorga nuestro país es un modelo internacionalmente a seguir, donde falta mucho por hacer. La mayoría de la población de pequeñas empresas no son aceptados en la banca formal y ese viene hacer el primer obstáculo que el Perú debería solucionar y así seguir con este sistema de financiamiento tan exitoso (Torres 2011).

En tanto al factor Social, el Perú es un país renombrado popularmente por su selecta, exquisita y diversos platos en su gastronomía nacional, cada departamento tiene un peculiar y tradicional sabor en sus platos culinarios, es así que en el entorno de nuestro país hay aproximadamente más cien mil restaurantes a lo largo y ancho de todos los departamentos del País que generan aproximadamente cuatrocientos mil puestos de trabajo (APEGA, 2015).

En el factor tecnológico, cabe resaltar la iniciativa de muchos restaurantes por brindar sus exquisitos platos por aplicación de delivery, la tecnología está cubriendo todas las ramas económicas a nivel mundial y es que quien no ha sido tentado a pedir comida por una aplicación de delivery, donde te brindan una variedad de cartas de gustos y sabores a escoger. En El Perú ya se vienen utilizando varias aplicaciones de delivery de comidas, donde cada vez incrementa su demanda y esto es tan beneficioso para el cliente como para el restaurante.

Porter (2008) manifestó que las pequeñas, medianas y grandes empresas tienen que enfrentar difíciles situaciones en todas las acciones que desarrollan, principalmente aquellas que adolecen de formación empresarial, por ello recomendó las cinco fuerzas como una técnica de defensa y poder continuar en el mercado de manera competitiva.

En relación a la rivalidad de la industria, en el Distrito de José Leonardo Ortiz, los restaurantes conservan una competitividad moderada, las MYPEs objeto de investigación se encuentran en diferentes lugares que hace menos competencia cercana, con ello los restaurantes existentes buscan estrategias corporativas para defender su presencia en el mercado.

En relación a la presencia de nuevos competidores, las MYPEs materia de investigación siempre tienen la amenaza de un competidor nuevo, la inversión para instalar un restaurante es baja no es representativa.

El poder de negociación de los proveedores, las barreras principales son la presencia de diferentes proveedores, que no permiten el alza de los precios de los productos.

Poder de negociación de los clientes, los restaurantes tienen bien definida su clientela, manejan nichos de mercados, y segmentos cortos que garantizan la continuidad del negocio, a ellos no les preocupa el precio del producto la valía la centran en la calidad del producto, del servicio y la atención.

A pesar de la presencia de productos sustitutos en el mercado, como los locales de fast food, los restaurantes siempre han sido la fuente de sabor, calidad y buen servicio, y es que estos siempre han sido resaltados a nivel mundial por el sabor y preparación de sus exquisitos platillos, lo que hacen una experiencia totalmente satisfactoria el preferir ir a un restaurante.

Los restaurantes han mejorado su rentabilidad en los últimos años debido a la mejor utilización de los recursos disponibles y accesibles en el mercado financiero. Este proyecto nos permite investigar, conocer, analizar y estudiar las características del financiamiento en los diferentes tipos de negocios o MYPES dedicados a la venta de

servicios de alimentos, es decir del giro de restaurantes en un distrito de la provincia de Chiclayo, muy abandonado por las autoridades que es José Leonardo Ortiz, si bien es cierto el financiamiento en muchos de los restaurantes estudiados han presentado mucho dificultades por problemas externos a su negocio como (delincuencia, falta de pavimentación, basura, Etc.), la totalidad de los empresarios han sabido darles frente a este tipo de problemas, pues la sazón y servicio al cliente han sabido satisfacer a los usuarios y comensales para que olviden los problemas externos que vive cada local, es por estos que muchos restaurantes muy a pesar de encontrarse en zonas poco agradables tiene mucha llegada al público, lo que ha hecho al negocio y/o MYPE ser rentables en ganancias.

Es por ello, que este trabajo de investigación está planteado en estas dos variables: financiamiento y rentabilidad, para poder estudiar este tipo de problemática se ha planteado la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018? Así mismo, se formuló un objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018.

En la presente investigación para dar respuesta al objetivo general se formularon objetivos específicos, fueron los siguientes: (a) Determinar las características de las fuentes de financiamiento de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz. (b) Determinar las características de los tipos de Rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz.

La presente investigación se justifica de manera teórica por que suma conocimiento respecto a las variables de financiamiento y rentabilidad, contribuye en el incremento del conocimiento de estudiantes y empresario. Por otra parte, se justifica de manera práctica por que ayuda a conocer sin modificar las características de la presente investigación, Así mismo se justifica de manera metodológica por la utilización de métodos matemáticos y estadísticos para la obtención cuantitativa de los resultados y análisis de los mismos.

Por ello se aplicó la técnica de recojo de datos a través del uso de encuestas, concurriendo al instrumento del cuestionario estructurado que posee preguntas para las variables financiamiento y rentabilidad.

La presente investigación queda delimitada temporalmente en el año 2018, se delimita espacialmente en el cercado de la ciudad de José Leonardo Ortiz, Urbanizaciones como: La Tina, Las Mercedes, Micaela Bastidas, Atusparia, Villa hermosa. Se delimita muestral o psicográfica por el rubro de restaurantes y finalmente de manera temática por las variables de financiamiento y rentabilidad.

Alcanzando los siguientes resultados: el 100% ha solicitado financiamiento a través de préstamos a entidades financieras para iniciar sus actividades comerciales. De otra parte, un 100% de empresarios manifestaron que su negocio sí es rentable.

Concluyendo que el financiamiento para el inicio de operaciones fue a través de las entidades financieras mediante préstamos, Así mismo los negocios de restaurantes si son rentables.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1.- FINANCIAMIENTO

González (2014) en su tesis titulada “La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la ciudad de Bogotá” presentada en la Universidad Nacional de Colombia. Objetivo general: Determinar la Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la ciudad de Bogotá”. La investigación fue tipo cuantitativo, con un diseño documental no experimental de corte transversal correlacional, con una muestra poblacional de 1465 empresas (910 pequeñas y 555 mediana), Se identificaron los principales indicadores económicos y financieros, así como la distribución y evolución de las pymes en el sector, encontrándose que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la venta. Dentro.

Las principales conclusiones se observaron que en Colombia el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, Pymes en un 3.5% y grandes empresas tan solo un 0.13%, se evidencia que las Pymes generan una tercera parte del empleo del país (30.5%) y se encuentran ubicadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle y Cundinamarca con un participación del 22.8%, 13.5% 9.6% y 6.30% respectivamente.

Miranda (2013) realizó una investigación denominada “los problemas de financiamiento en la PYMES”, presentada en la Universidad Nacional de Cuyo (UNCUYO) – Argentina. Objetivo general identificar los problemas de financiamiento en la PYMES”, presentada en la Universidad Nacional de Cuyo (UNCUYO) – Argentina.

Empleo la metodología de tipo descriptiva - transversal y llegó a las siguientes conclusiones: (a) para las pequeñas empresas argentinas el acceso al financiamiento es el segundo obstáculo más importante, mientras que para las medianas es el principal y para las grandes es el sexto. Es decir, las pymes argentinas están entre los países donde el acceso al financiamiento se considera como un obstáculo importante, (b) concluye que los problemas de financiamiento pueden ser solucionados sin necesidad de endeudarse en grandes cantidades, ya que hay alternativas menos costosas (siempre buscando la mejor alternativa de acuerdo a la actividad principal de la organización) y con mayor proyección de crecimiento que realizando acciones tradicionales, como por ejemplo, pedir un préstamo, (c) y finalmente concluye que a pesar de los problemas que existen para acceder al financiamiento, se ven alternativas de solución con alto grado de certidumbre para solucionar el problema que tenga cada uno, teniendo en cuenta que para un mismo problema podrá optarse entre varias alternativas y no una sola, situación que favorece aún más un óptimo resultado.

Narciso (2017) en su tesis: *Financiamiento y Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz - Caraz, 2017* trabajo de investigación que se presentó en la Universidad Católica de los Ángeles Chimbote, tiene como objetivo general el determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz en el 2017. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo simple y de diseño no experimental-transversal; descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal porque la recolección de datos se realizó en un solo momento, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 20 representantes de una población de 40 representantes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas, para lo cual se utilizó la técnica de la encuesta, llegando a los siguientes resultados: respecto al Financiamiento, se obtuvo como resultado de la

investigación que la mayoría de las MYPEs financiaron su empresa con las entidades bancarias porque les brindaron mayores facilidades, la mayoría de las MYPEs usaron el crédito para la compra de vehículos. En cuanto a la Rentabilidad se dio a conocer que más de la mitad de encuestados afirmaron que su MYPEs es rentable y con el financiamiento adquirido pudieron invertir y conseguir mayor rentabilidad. En conclusión, las MYPEs se solventaron gracias al financiamiento; las MYPEs generaron rentabilidad, también gracias al financiamiento de terceros.

Huayta (2018) en su investigación: financiamiento de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de bebidas gaseosas en Huaraz, 2018, trabajo presentado a la Universidad Católica de los Ángeles Chimbote. Para poder obtener los resultados anhelados, se planteó el siguiente objetivo general de la investigación: Describir y determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de bebidas gaseosas en Huaraz, 2018. La investigación fue de diseño no experimental, de enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo, seleccionándose una muestra poblacional de 17 MYPE, obteniéndose los siguientes resultados: El financiamiento es parte esencial de toda MYPEs, se evidenció que la mayoría inicio sus actividades comerciales con un capital propio, no obstante, también tuvieron la necesidad de solicitar un préstamo bancario, además quedó claro que un 80% de las MYPEs tenían conocimiento de las distintas fuentes de financiamiento, como también de los riesgos que supone el financiamiento de terceros. Con respecto a los efectos del financiamiento; un 50% de la muestra obtuvo en el crecimiento anhelado. En tal sentido, se arribó como conclusión general que las MYPEs en estudio, adquieren en su mayoría créditos de terceros del sistema financiero, aunque poseen capital propio. El financiamiento sirvió para acrecentar el capital de las MYPEs, lo cual hizo posible el crecimiento de las ventas, al ser empresas comerciales esto permitió que en general se obtenga mejoras por el financiamiento adquirido.

Miranda (2017) en su tesis: Caracterización del Financiamiento y la capacitación en las MYPE rubro restaurant- pollería en la ciudad de Piura, año 2017, trabajo presentado a la Universidad Católica de los Ángeles Chimbote

Tuvo como objetivo conocer la importancia de las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPEs rubro restaurant-pollería en la ciudad de Piura, año 2017. Se empleó metodología de la investigación Descriptiva, nivel Cuantitativo, Diseño No Experimental, corte transversal, siendo los resultados presentados de acuerdo a los objetivos de la investigación, basado en una muestra de 52 personas entre propietarios y trabajadores de las MYPEs encuestadas. Los Resultados de la capacitación a las MYPEs se aprueba que la gran mayoría de los empresarios como los trabajadores vieron la importancia de la capacitación y vieron los resultados obtenidos en la mejora de sus ventas ante la crisis económica, la informalidad, como también recibieron un incentivo por sus trabajos y logros. Para saber acerca de las variables Financiamiento y capacitación se aplicó un cuestionario basado entre 10 y 12 preguntas las cuales estaban basadas en diferentes dimensiones como: Financiamiento (Fuentes de financiamiento y Políticas del financiamiento) como también Capacitación (Beneficios y Resultados) Para sostener nuestras teorías por nuestras variables se usaron varios autores de libros y tesis. Por lo cual se llega a la conclusión que tanto el financiamiento como la Capacitación están relacionadas para la buena administración de las MYPEs.

Zevallos (2016) en su tesis caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016, trabajo de investigación que se presentó en la Universidad Católica de los Ángeles Chimbote

Este proyecto tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del

sector servicios-rubro restaurantes de la Provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. La investigación fue descriptiva no experimental, debido a que sólo se va a limitar a describir las principales características del Financiamiento, capacitación y rentabilidad que son las variables en estudio. Para su realización se escogió una muestra de 12 empresas del sector servicios rubro restaurantes, la misma que ha sido escogida en forma dirigida no probabilística; a lo que se aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron los siguientes: respecto al perfil del representante legal de las MYPEs, todas son personas adultas y más de la mitad son de género masculino y el 50% de los representantes legales solo tienen estudio secundario. Respecto al perfil de las MYPEs todas ellas tienen más de tres años dedicándose a esa actividad empresarial, respecto al financiamiento el 58 % de las MYPEs su financiamiento es ajeno, respecto a la capacitación el 42% precisa No haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito, respecto a la rentabilidad el 67% Cree que la rentabilidad de su negocio Si ha mejorado por el financiamiento recibido, el 75% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido, el 100% si Cree que la capacitación recibida es una inversión o un gasto. Finalmente, se concluye que las MYPEs no han obtenido rentabilidad al 100% por medio del financiamiento y la capacitación.

German (2015) En su tesis: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015. trabajo de investigación que se presentó en la Universidad Católica de los Ángeles Chimbote

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPEs del área de turismo con giro en restaurantes de la zona urbana de la

localidad de Otuzco, 2015. Su estudio fue, no-experimental de modo descriptivo, y para concluir se seleccionó de manera conducida muestras a 20 MYPEs con una población de 50, donde se aplicó un temario de 26 interrogantes de forma cerradas, empleando la técnica de encuesta. Alcanzando los resultados siguientes: Con respecto a las características de los representantes: El 100% de la población encuestada su edad oscila entre 26 a 60 años; es decir, son personas adultas; el 50% son de género femenino y el 60% académicamente tienen secundaria completa. Con respecto a las características de estas MYPEs: un 90% tiene más de 03 años en el ámbito empresarial y el 40% mantiene tres trabajadores permanentes. Con respecto a las características de financiamiento: Un 50% invirtió las labores productivas con prestamos terciarios (externos), el 60% del prestamos que obtuvieron fue con sociedades no bancarias formales y el 80% fue invertido en capital de trabajo. Con respecto a características de capacitación: un 60% recibió capacitación antes de la autorización para los préstamos, el otro 50% obtuvo dos capacitaciones en estos últimos años en el tema de marketing empresarial. Con respecto a apreciación acerca de rentabilidad: El 100% de MYPEs entrevistadas distingue que las capacitaciones enriquecieron al desarrollo de la rentabilidad en sus empresas. Y por último se llegó a la conclusión que más de la mitad es decir el 60% de las MYPEs entrevistadas gestionaron financiamiento de terceros, lo cual invirtieron en capital de trabajo y las capacitaciones mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

2.1.2.- RENTABILIDAD

Sotomayor (2015) presentó una investigación titulada: “Rentabilidad de la Educación Superior Técnica”, Objetivo Identificar la Rentabilidad de la Educación Superior Técnica, presentado en la Universidad de Chile, empleándose la metodología descriptiva, siendo sus principales conclusiones: Las instituciones ha presentado un aumento en su nivel de participación en los últimos años, alcanzando hoy en día un 13%

de la matrícula total de pregrado y un 19% de la matrícula de primer año, constituida especialmente por estudiantes de menores ingresos, y abarcando cerca de la mitad de los programas técnicos de nivel superior ofertados en el país. Adicionalmente, la política pública educativa ha demostrado en el tiempo un trato preferencial por el mundo universitario, en desmedro de la educación técnica de nivel superior, y si bien en el último tiempo han surgido diversas iniciativas que han intentado apoyar al sector técnico, los CFT siguen encontrándose en una posición desaventajada respecto a las otras IES en términos de calidad educativa y acreditación, concentración de la matrícula, nivel de deserción, origen socioeconómico y académico de sus estudiantes, nivel de costos, presencia de financiamiento fiscal, condiciones de empleabilidad y nivel de ingresos.

A través del análisis realizado, comprobamos la heterogeneidad existente en este tipo de carreras e instituciones, y más importante aún, descartamos la noción de rentabilidad positiva en toda la educación superior al concluir que esto no siempre se cumple en el sector técnico, por lo que finalizar estudios de nivel técnico superior no siempre asegura mejores condiciones económicas para los estudiantes cuando se las compara con las que hubieran obtenido de no haber cursado estudios superiores.

Jumbo (2013) presentó una investigación titulada: “Análisis de rentabilidad económica y financiera en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “27 de Abril” de la Ciudad de Loja, periodos 2010-2011”, presentado en la Universidad Nacional de Loja (Ecuador), objetivo Análisis de rentabilidad económica y financiera en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “27 de Abril” de la Ciudad de Loja, periodos 2010-2011” empleándose la metodología correlacional, siendo sus principales conclusiones: La Cooperativa no ha realizado un análisis de rentabilidad económica y financiera lo que trae consigo el desconocimiento del rendimiento de su solvencia y liquidez, la cual impide saber con exactitud la situación actual de la entidad y por ende la toma de decisiones por parte de sus

directivos. La situación financiera de la Cooperativa es aceptable ya que en su liquidez financia satisfactoriamente sus obligaciones con los activos corrientes, la rotación de la cartera de crédito es oportuna, la rentabilidad es favorable ya que en su último periodo presenta un alza significativa, con respecto al endeudamiento se observó que ha contraído deudas a corto plazo con lo cual resulta beneficioso para la entidad por lo que socios pueden observar mayores ingresos. El análisis de rentabilidad económica y financiera permite a los directivos orientar de mejor manera sus recursos obtenidos de sus diferentes actividades de los que dispone, en mejora de su desarrollo y crecimiento a través del análisis vertical y horizontal a los estados financieros, de ahí la importancia de realizar la aplicación de los índices financieros en relación al cumplimiento de sus metas y objetivos.

Calderón (2017) el presente trabajo de investigación titulado: caracterización de la rentabilidad y la competitividad en las MYPEs del sector servicio rubro restaurantes en el distrito de san Jacinto, año 2017. De la Universidad Católica de los Ángeles Chimbote. Tuvo como objetivo general Determinar las características de la Rentabilidad y la competitividad de las MYPEs del Sector Servicio Rubro Restaurantes en el Distrito de San Jacinto, año 2017. La investigación fue de tipo cuantitativo, de nivel Descriptivo y Diseño no experimental descriptivo de corte transversal, y para poder realizarlo se escogió una muestra de 10 restaurantes de una población, el cual se le aplicó el cuestionario con estructura y la técnica encuesta, en la variable rentabilidad tiene un promedio de ROE 3.97 en lo que demuestra que las MYPES si son rentables, y de la variable competitividad tiene un promedio de 0.92 según el índice de logro de la calificación que encontramos en la escala de medición, el cual indica que la competitividad es moderada en el sector. También se observa que con respecto a la introducción de nuevos productos y servicios ofertados a los clientes tiene un nivel Alto del 70%, y un nivel Muy alto del 30%, el cual demuestra un nivel prioritario para la empresa y poder generar ingresos a la MYPE, en

poder ofrecer sus productos novedosos y brindar una cualidad ofertada. Esto indica que las empresas enfocadas a brindar servicio en comidas, donde mayormente son rentables y competitivas ante las demás, los niveles de la encuesta son favorables y esto demuestra que su rendimiento es óptimo, y precisamente se relacionan mucho con respecto a la rentabilidad, ya que esto da resultado que la MYPES sea Rentable, y ayuda al crecimiento de sus actividades y así mismo a que su clientela este siempre muy cerca de ellos, el cual le permite el desarrollo de sus objetivos.

Córdova (2016) en sus tesis Caracterización de marketing y rentabilidad en las MYPES de servicios rubro restaurantes del distrito de castilla – Piura 2016, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

La presente investigación tiene como objetivo conocer las características de marketing y rentabilidad de las MYPES servicio rubro restaurante del distrito de Castilla, año 2016. Se empleó la metodología de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, diseño no experimental, de corte transversal y siendo los resultados agrupados de acuerdo a las variables, marketing y rentabilidad. A si e determino que la mayoría de los propietarios de restaurantes el 78.57% tienen solo secundaria y si tienen conocimiento sobre marketing, consideran que es indispensable el marketing para sus negocios utilizándolo como una herramienta de gestión para mejorar su situación en el mercado de este rubro. Con respecto a los tipos de marketing en su minoría los propietarios y/o administradores conocen acerca de tipos de marketing, con relación a la rentabilidad es mínima las MYPE que tienen conocimiento acerca de la rentabilidad económica y financiera. Se llega a la conclusión que La población de las MYPE no tiene conocimiento acerca de la rentabilidad financiera y económica 92.86%, es decir que por falta de información o capacitación en su gran mayoría se podría estimar que es por el nivel educativo por el que cuentan los propietarios.

Sánchez (2018) En su tesis: gestión de calidad y rentabilidad en las MYPES del sector

servicio-rubro peluquerías, del centro comercial el virrey, distrito de Trujillo, la libertad

2018 El presente trabajo de investigación se presentó a la Universidad los Ángeles de Chimbote tuvo como objetivo general determinar las características de la gestión de calidad y rentabilidad en las MYPEs del sector servicio, rubro peluquerías, de la Galería El Virrey en el distrito de Trujillo, provincia de Trujillo, departamento de La Libertad, 2018. El estudio fue no experimental, transversal, descriptivo y cuantitativo, se aplicó una encuesta de 22 preguntas cerradas a una muestra de 16 peluquerías. Los resultados son:

Perfil de los representantes legales de las MYPE: el 50% de los empresarios más de 41 años de edad, el 56% son solteros y el 87% son mujeres, tienen educación técnica y fueron dueños de la empresa. Características de las MYPE: 50% tienen entre 1 a 3 años en el mercado, 100% tienen entre 1 a 6 trabajadores, 56.25% tienen trabajadores mayormente femeninos. Sobre la gestión de la calidad: El 56% siempre define metas de calidad, el 50% siempre determina asignación de recursos, el 63% siempre determina los procesos de calidad de su empresa, el 56% casi siempre evalúa el cumplimiento de las metas de calidad propuestas de su empresa el 62% siempre verifica el uso correcto de los recursos de su empresa, el 50% siempre evalúa sus procesos de calidad, el 38% casi siempre establece controles para reducir fallas, el 44% siempre identifica oportunidades de mejora de calidad, el 50% siempre implementa la mejora continua para fidelizar a sus clientes. La totalidad de las MYPE tienen entre 1 a 6 trabajadores y la mayoría de los trabajadores son de género femenino, también La mayoría de las MYPE tienen su servicio enfocado a la satisfacción del cliente, definen sus metas de calidad, determinan sus procesos, evalúan su cumplimiento y establecen controles para reducir fallas y tienen capacidad para identificar oportunidades de mejora de calidad de sus empresas.

Peña (2018) En su tesis titulada: “Propuesta de mejora de rentabilidad como factor relevante para la gestión de calidad en las MYPEs del sector comercio, rubro boticas de

la av. Angamos, del distrito de surquillo, 2018”. Trabajo de investigación presentada ante la Universidad los Ángeles de Chimbote.

La reciente documentación en estudio tuvo un objetivo general: Proponer la propuesta de mejoras de rentabilidad como factor relevante para una buena gestión de calidad en las MYPEs del sector comercio, con giro en boticas. Tuvo una metodología utilizada en este proyecto, con modo cuantitativo, no-experimental con corte transversal y descriptivo; usando para su resumen con un cuestionario de preguntas cerradas, con una población y muestra de 10 boticas. Obteniendo los resultados siguientes: con relación a los administradores de las MYPEs, el 40% fluctúa con una edad de 20 a 30 años. El 60% está compuesta por mujeres. El otro 60% tienen estudios superiores. Con relación a las características de funcionamiento de estas MYPEs, el 60% de estas boticas tienen 1 a 2 años funcionando. El 60% son formales. El 80% de las empresas tiene entre 1 a 4 trabajadores. En mención a lo que es gestión de calidad, se estimó que el 50% nunca planifica en su empresa. El otro 30% señala que varias veces puntualizan los objetivos de su empresa. 30% de estas MYPEs toman decisiones subsanando las desviaciones. El 50% señalan que constantemente las políticas en cuestión de calidad son reales para poder lograr objetivos. Un 40% confirman que son pocas las veces que ejecutan control de calidad. 60% de las MYPEs señalan que es fundamental precisar funciones al personal. El 50% indican que capacitan y motivan a sus trabajadores. 50% consideran que el tiempo puede contribuir a la eficiencia de las MYPEs. 30% estiman que son pocas las veces que la gestión de calidad contribuye en la rentabilidad. Con respecto a generar eficiencia, donde la empresa logra cumplir sus metas con los recursos con que cuenta. Así también Mejorar los procesos la cual contribuye a la rentabilidad y la fidelización del cliente. Así también mejorará la competitividad por la aplicación de los principios de gestión de calidad, por tanto, también la organización

se vuelve competitiva y finalmente si la empresa cumple con los estándares de calidad, el cliente estará siempre satisfecho con el servicio.

Pintado (2017) en su tesis: caracterización de la calidad del servicio al cliente y rentabilidad en las MYPEs en el sector servicio, rubro restaurantes del distrito de pampas de hospital – tumbes, 2017. Trabajo presentado ante la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Este proyecto planteó el siguiente Objetivo General: Determinar y describir la caracterización de la calidad del Servicio al Cliente y rentabilidad de las MYPEs en el Sector Servicio, Rubro Restaurantes del Distrito de Pampas de Hospital – Tumbes, 2017, dando a conocer mediante la revisión literaria las definiciones correspondientes a las variables de: Calidad del Servicio al Cliente y Rentabilidad. Asimismo, metodológicamente, la investigación realizada es considerada descriptiva, de nivel cuantitativo, diseño no experimental y de corte transversal; ya que se describirán realidades, hechos y características de datos sin ser manipulados ni alterados y en un solo momento. se aprecia que del 100% de clientes encuestados de las MYPEs rubro Restaurantes del Distrito de Pampas de Hospital, el 54% opina que son buenos los atributos básicos contenidos en los alimentos; mientras que, el 36% lo califica como regular, el 8% como excelente y el 2% como mala. Por lo tanto se concluye que se identificó que son buenos los servicios brindados por los Restaurantes del Distrito de Pampas de Hospital, ya que emplean adecuadamente los elementos tangibles como materiales de comunicación para ofertar sus productos a los clientes, mostrándose asimismo, accesibles a la absolución de dudas e inquietudes, contando con buena capacidad de respuesta en la atención y entrega de pedidos, mostrando por consiguiente, credibilidad en los tiempos y precios prometidos; además, cuenta con un

buen sistema de seguridad, adecuada comunicación con los clientes, brinda atención individualizada, comprensión a sus necesidades, profesionalismo y cortesía durante la atención.

2.2.- BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1.- FINANCIAMIENTO

2.2.1.1.-Conceptualización del financiamiento

Para Brealey (2010) lo define el financiamiento como la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo.

Desde el punto de vista de los negocios, la financiación es la aportación de fondos propios o ajenos a un sujeto económico (emprendedor o empresa), con el fin de iniciar, desarrollar o continuar su proyecto empresarial (Pérez, 2016).

2.2.1.2 Fuentes del financiamiento

Diferentes autores se preocupan por las diferentes modalidades de fuentes de financiamiento que existen en mundo financiero globalizado, desde que aparecen los emprendedores nace la necesidad de requerimiento de dinero fresco para solventar las variadas actividades activos y capital de trabajo que necesitan las empresas. Base (2018) manifestó que los plazos de vencimiento de los préstamos u obligaciones bancarias requieren ser organizadas de forma que beneficie al empresariado. Por otra parte, la Universidad Privada Telesup (2018) se pronunció por el ordenamiento de las

fuentes de financiamiento, del mismo modo Alvarado y otros (2001) reforzaron la teoría de Telesup sobre el ordenamiento de las fuentes de financiamiento.

2.2.1.2.1.-Según su plazo de vencimiento

a) **Financiamiento a corto plazo:** Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son:

- **Crédito comercial:** Incorpora el financiamiento de abastecedores, tributos retrasados y financiamiento de ordenación de inventario.
- **Crédito bancario:** Las cualidades que implantan las casas bancarias son flexibles y otorgan rápidamente el crédito solicitado, permitiendo tapar faltantes de capital para labores operacionales.
- **Pagarés:** Cuando el crédito lo realiza un particular a cambio del reembolso, junto con el interés acordado, en un tiempo determinado.
- **Línea de crédito:** Son importes de efectivo que el banco coloca a su disposición del cliente gremial para que los utilicen en el instante que lo requieran dentro del límite otorgado.
- **Papeles comerciales:** Es una clase de pagarés no garantizados difundidos por las mismas empresas, en poder de bancos y fondos de pensionarios.

b) **Financiamiento con base a inventarios:** El aval son los inventarios de las organizaciones, ya que, en caso de omisión de pago, estos tendrían que ceder al fiador (Base, 2018).

c) **Financiamiento de largo plazo:** Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución, por ejemplo, cuando la financiación se llevó a cabo a partir de fondos propios o de algún amigo, pariente que no lo solicita. (fondos propios). Algunos ejemplos son:

- 1) Préstamo hipotecario. Cuando la fianza es constituida por una propiedad de la empresa, donde podría cambiar de dueño si la deuda no llegara a pagarse según lo acordado.
- 2) Emisión de acciones. Es una forma en que la organización consiguen capital de trabajo o un planteamiento para su crecimiento en los mercados, a cambio de conceder a los que invierten una porción de la propiedad de sus activos.
- 3) Bonos. También se maneja a través de los mercados de dinero, pero, a diferencia de las acciones, no otorgan al tenedor ninguna propiedad sobre la empresa. Más bien es una especie de préstamo que hacen los inversionistas a cambio de la tasa de interés acordada en un plazo definido.
- 4) Arrendamiento de financiamiento. Viene hacer cuando en lugar de adquirir un activo, alquilas un bien, por ejemplo, una maquinaria se arrienda para ser usada en los procesos productivos de la empresa (Base, 2018) .

2.2.1.2.2.- Según su procedencia:

- a) Financiamiento interno: se logra a partir de los propios medios económicos que dispone la empresa, es decir, de los fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa). Ejemplo:
- ✓ Beneficios no distribuidos de la empresa que pueden dedicarse a ampliaciones de capital.
 - ✓ Provisiones para cubrir posibles pérdidas en el futuro.

- ✓ Amortizaciones: Son fondos que se emplean para evitar que la empresa quede descapitalizada debido al envejecimiento y pérdida de valor de sus activos.

b) Financiamiento externo: procederá de inversionistas que no forman parte de la empresa. Como, por ejemplo:

- ✓ Contribución de capital en los socios.
- ✓ Préstamos: Se firma un compromiso con persona natural o jurídica (sociedad) donde se obtiene un dinero que tiene que ser devuelto en un periodo establecido en tiempo y a un tipo de interés o rédito.
- ✓ Tener línea de crédito.
- ✓ Leasing: Es el contrato por el cual una empresa entrega a otra la utilización de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas por un establecido periodo de tiempo. Al finalizar el contrato, el beneficiario del bien o el cliente dispondrá de una elección de adquisición sobre el bien. Es una fuente de respaldo a largo plazo.
- ✓ Factoring: Cuando una organización traspassa a otra el cobro de sus deudas.
- ✓ Confirming: es un artículo económico en el cual una empresa (cliente) adjudica la administración integral de las remuneraciones a sus proveedores (beneficiarios) a una compañía financiera o de crédito.
- ✓ Descuento comercial: Viene hacer el otorgamiento de los derechos de cobro de deudas a una entidad financiera, que anticipará el precio restando comisiones e intereses.

- ✓ Pagaré: Es un documento que supone la obligación de pago a alguien. Este acuerdo implica la suma fijada de dinero como pago y el plazo de tiempo para realizar el mismo.
- ✓ Crowdfunding: También conocido como micro-mecenazgo, la cual consiste en la inversión de un proyecto por intermedio de donaciones colectivas. Una gran plataforma para ello es Internet.
- ✓ Crowdlending: Viene hacer un mecanismo de financiación colectiva por pequeños inversionistas que prestan su capital a una empresa con el propósito de recobrar la inversión en un futuro con intereses. Es una alternativa a los préstamos bancarios.
- ✓ Venture Capital: Son inversiones por intermedio de acciones que ayudan para financiar compañías de pequeño o mediano tamaño. (Universidad Privada Telesup, 2018)

2.2.1.2.3.- Según Formalidad

- a) Fuentes de financiamiento formal: aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Dentro de este tipo de entidades tenemos: los bancos y las entidades financieras no bancarias (cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito)
- b) Fuentes de financiamiento semiformal: a las entidades que, estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están: ONG, instituciones públicas

(banco de materiales – BANMAT y Ministerio de Agricultura – MINAG) e instituciones privadas (agroindustrias, empresas comercializadoras de productos y casas comerciales)

c) Fuentes de financiamiento informal: a todas las personas (naturales) que por distintas razones ejecutan financiación, así como organismos o instituciones que no cuentan con un sistema organizativo para la conducción de los créditos. En esta corporación mencionamos a los prestamistas informales (individuos) y a las juntas (Alvarado, y otros, 2001).

2.2.2.- RENTABILIDAD

2.2.2.1.- Conceptualización de rentabilidad

La noción de rentabilidad ha ido modificándose con el pasar del tiempo, siendo este uno de los indicadores crecientemente más destacados, una rentabilidad sustentada con una política de dividendos conlleva a la consolidación de unidades económicas. Los beneficios reinvertidos generan desplazamiento en capacidad instalada, modernidad de los métodos actuales, nuevos esfuerzos en la indagación o exploración de mercados, (Zamora, 2011).

La rentabilidad es la correlación que existe entre ganancia y la inversión indispensable para poder lograr, ganancias alcanzadas, de las ventas realizadas.

La rentabilidad de igual forma es entendida como una idea que se adopta a toda operación económica en la que se trasladan los medios, materiales, humanos y

financieros con la solución de alcanzar los resultados esperados (Zamora, 2011).

2.2.2.2.- Utilidad y rentabilidad

De amplia utilización en temas económicos es la utilidad y la rentabilidad, se estimada ya desde hace tiempo que la utilidad es el principal objetivo del trabajo empresarial y se identifica como la satisfacción de la acción humana con un nivel de ganancias que resulta de cada acción. La utilidad o beneficio se deriva de la ganancia que una acción deriva y el aumento de la satisfacción o disminución del malestar logrado; obtener utilidades es siempre el objetivo de cada acción humana, pero entendido la utilidad en un concepto amplio y no necesariamente mensurable. Desde ese punto de vista la ganancia es un fenómeno puramente psíquico relacionado con la idea de satisfacción personal. Los productos, cosas o bienes se intercambias a través de un valor monetario, dando origen a los precios monetarios que van a poder medir en los mismos términos monetarios un grado de determinado de utilidad como una medida de satisfacción de los individuos. Significando que la que ganar o perder monetariamente no es necesariamente pérdida o ganancia psíquica del individuo. Las personas que pueden perder monetariamente en ciertos periodos de tiempo, pueden conseguir beneficios psíquicos por la misma razón que los llevó a la pérdida monetaria (Parada, 1988).

2.2.2.3.- La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del estudio de la rentabilidad viene determinada como, incluso partiendo de la combinación de objetivos a que se indispone en una empresa, basados unos en la rentabilidad o provecho, algunos en el desarrollo, la

permanencia e inclusive en función a la comunidad, en cualquier estudio empresarial el foco de la cuestión suele a instalarse en la polaridad entre rentabilidad y confianza o liquidez como variables fundamentales de toda labor económica (Sánchez, 2002).

EL origen del análisis económico-financiero es hallado en la numeración del combinado rentabilidad-riesgo, que se anuncian desde una triple funcionalidad:

- ✓ Estudio de la rentabilidad.
- ✓ Análisis de liquidez, entendida como la capacidad de la empresa para agrandar sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), resultado del endeudamiento, a su término.
- ✓ Análisis del sistema financiero de la empresa con el propósito de constatar su adecuación para sostener un desarrollo estable de la misma.

Es mencionar, los linderos económicos de toda actividad económica empresarial las cuales son la rentabilidad y la seguridad, habitualmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierta forma es la remuneración a la inseguridad y, consecuentemente, la inversión más efectiva no suele concordar con lo más rentable. Aunque, es preciso tener calculado que, por otro lado, la terminación de la solvencia o permanencia de una empresa es estar íntimamente unido al de rentabilidad, en tal sentido la rentabilidad es un determinante concluyente de la liquidez, ya que la ganancia de rentabilidad es un requisito obligatorio para la prolongación de la empresa (Cuervo y Rivero 1986).

Sánchez (2002) manifestó que la rentabilidad es una semejanza entre uno y otro tipo de rentabilidad económica o financiera, vendrá definida por la noción habitualmente conocido como apalancamiento financiero, que, ante el infundido de una estructura financiera donde existen capitales diferentes, actuará como generador de la rentabilidad financiera, respecto a la economía continuamente que esta última sea mejor al precio intermedio de la deuda.

- **RENTABILIDAD ECONOMICA:** Rentabilidad económica o de la inversión es un mandato, referido a un valeroso periodo de espacio, del provecho de los activos de una organización con una autonomía de financiación de los mismos. De aquí que, según el concepto mejor extendido, la rentabilidad económica sea considerada como un orden de capacidad de los activos en una empresa para crear valor con autonomía de cómo fueron financiados, lo que permite la analogía de la rentabilidad entre empresas sin embargo el desacuerdo en las diferentes estructuras financieras, manifestándose en el pago de intereses, que afecte el importe de la rentabilidad (Sánchez, 2002).

La rentabilidad económica se erige así mismo como un indicador básico para calificar la eficacia en lo que es el mandato empresarial, ya que necesariamente la conducta de los activos, con independencia de su financiación, es el que determina con indicación habitual que una actividad económica sea o no provechoso en términos económicos. Igualmente, el no poseer la manera en que han sido financiados los activos permitirá establecer si una empresa no productiva, es por

problemas en el progreso de una operación económica buena o por una incompleta política de financiación (Sánchez, 2002).

- **RENTABILIDAD FINANCIERA:** La rentabilidad financiera o de las reservas propias, conocida también en el lenguaje anglosajón return on equity (ROE), viene hacer una orden, referida a un establecido periodo, del beneficio logrado por esos capitales propios, habitualmente con la autonomía en la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede observar asimismo como una medida de rendimiento crecidamente cercana a los capitalistas o dueños de la rentabilidad económica, y de allí que hipotéticamente, y según el criterio crecidamente extendido, sea el indicador de rentabilidad y que los ejecutivos indagan para maximizar en interés de los propietarios. Conjuntamente, una rentabilidad financiera escasa, piensa en una restricción por ambos caminos en el ingreso a nuevos capitales propios. Primero, debido a ese escaso grado de rentabilidad financiera es indicativo de los ingresos generados internamente por la empresa; y segundo, ya que puede limitar la financiación externa (Sanchez, 2002). En tal sentido, la rentabilidad financiera tendría que hallarse en conformidad con lo que el inversor puede conseguir en la empresa, una indemnización de riesgo por ser socio. Es por eso, esto tolera ciertas matizaciones, posición en que la rentabilidad financiera sigue mostrándose como una rentabilidad descrita a una organización y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo

de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa. La rentabilidad financiera tiene conocimiento como rentabilidad final que al observar la agrupación financiera de la empresa (en la noción de beneficio y de inversión), viene designado tanto por las circunstancias insertado en la rentabilidad económica como por la ordenación financiera en efecto de las decisiones de financiación. (Sánchez, 2002)

2.2.3.- MYPES

2.2.3.1.- Conceptualización de las MYPES

Se denomina micro y pequeña empresa en el Perú (MYPE) a la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación peruana, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, las MYPES empezaron a tomar mayor fuerza en el contexto económico y social del país. En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa es revalorado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las sociedades MINTRA (2016).

Según la edición del Microscopio Global (2012), El Perú es uno de los países que promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas manteniéndose líder

entre países con mejor entorno para micro finanzas siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las MYPEs.

Silva (2011) Mencionan que las MYPEs representan el 98,3 % del total de las empresas existentes en el país (94,4 % micro y 3,9 % pequeñas) sin embargo el 74 % de ellas laboran en la informalidad.

2.2.3.2.- IMPORTANCIA DE LAS MYPES

Las MYPEs es un componente importante de la economía nacional, y a nivel de todo el país dan empleo al 70 % de la población económicamente activa y generan cerca del 43 % del bruto interno. Es indudable el aporte de las MYPES al bienestar económico del país sobre todo su aporte en la generación de empleo, si bien es cierto en la mayoría de las veces no los genera en condiciones adecuadas, contribuye en forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.

Lastra (2010) manifiesta: Del mismo modo, el aporte de las MYPES a las exportaciones también es de vital importancia. Según la Asociación de Exportadores, en el 2013 afirmaba: "...El número de micro y pequeñas empresas (MYPES), exportadoras se duplicará en los próximos cinco años y sumarán entre 10,000 y 13,000 las unidades productivas. Del mismo modo, el presidente de Pymeadex en esa época, Jorge García precisaba que... "actualmente hay 5,553 MYPES que están aprovechando los beneficios de los tratados de libre comercio (TLC) que tiene el Perú con diversos países. (Diario, El Peruano)

MINTRA (2016) ahora bien en el Perú las MYPEs hacen su aparición a partir de la década del ochenta; sin embargo, ellas se han venido gestando desde los años cincuenta como solución al problema del desempleo y bajos ingresos, sobre todo en la capital, a consecuencia, de las olas de inmigración que empezaron a llegar del interior del país. En la actualidad las MYPEs representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas. Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPEs brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo en el país y su importancia se basan en la mejora para nuestra nación:

Proporcionan abundantes puestos de trabajo.

- ✓ Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- ✓ Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- ✓ Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- ✓ Mejoran la distribución del ingreso.
- ✓ Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

2.2.3.3.- Características de las MYPES según Ley PYME

Las características que se tendrá en cuenta a continuación están basadas en el Art 5° del Texto Único Ordenado de la Ley MYPE. Es así, que se ha realizado

la caracterización en base a dos variables: ventas y número de trabajadores.

También

se considera la clasificación de Frans Hoedeman, autor del Libro Blanco de la Microempresa.

➤ **MYPE según sus ventas.**

Según el TUO de la Ley MYPE, se define a las microempresas como aquellas unidades económicas con ventas anuales de hasta 150 UIT, en tanto que la pequeña empresa tiene ventas anuales mayores a 150 UIT, hasta 1700 UIT.

En el 2011, eran el 72,7% de las MYPES formales (938 819) y sus ventas se registraban hasta 13 UIT al año y el 3,5% (45 410) alcanzaron ventas entre 75 y 150 UIT; es decir el 94,7% de las empresas formales eran microempresas. Por otro lado, la pequeña empresa representaba el 4,7 por ciento de las empresas formales (61 171), siendo el 4,1% (53 263) las que venden entre 150 y 850 UIT al año y el 0,6 % (7 908) tienen ventas que van entre los 850 y 1700 UIT (PRODUCE, 2011).

Es necesario mencionar que la mediana y gran empresa en el año 2011 representaban sólo el 0,7% (9 610) de las empresas formales del país.

Por el contrario, en el 2012, el 70,8% de MIPYMES tuvo ventas anuales menores o iguales a 13 UIT. Asimismo, el mayor número de MIPYMES (35,8%) tienen ventas anuales menores o iguales a 2 UIT; es decir en promedio ventas mensuales menores o iguales a 608 nuevos soles (PRODUCE, 2013).

En 2013, más de la mitad del número de MIPYMES tuvo ventas anuales menores o iguales a 13 UIT (48 100 Nuevos Soles). La mayor concentración de MIPYMES (29,2%) se presenta en empresas con un rango de ventas anuales menores o iguales a 2 UIT (en promedio, ventas mensuales menores o iguales a 617 Nuevos Soles), tal como se aprecia en el siguiente cuadro (PRODUCE, 2014).

➤ **MYPE según número de trabajadores.**

Otra variable que caracteriza a las MYPEs, es el número de trabajadores que emplean para el desarrollo de la actividad empresarial. Según esta variable es microempresa aquella unidad económica que emplea de uno hasta diez trabajadores y es pequeña empresa el que emplea de diez hasta cien trabajadores. De acuerdo a esta característica, el 95,16% del total de empresas formalizadas son microempresas, donde el segmento con menos de 5 trabajadores representa el 93,52% de las MYPE y el segmento que contrata de 6 a 10 trabajadores representa el 1,44 % de la microempresa. La pequeña empresa participa con el 4,67% de las empresas formales en el Perú, donde las empresas que emplean de 11 a 20 trabajadores representan el 0,4% y las empresas que emplean de 21 a 50 trabajadores y de 51 a 100 trabajadores participan con el 0,33 y el 0,17% de las pequeñas empresas, respetivamente. (PRODUCE, 2014).

2.2.3.4.- Los Restaurantes en el Perú y el Boom Gastronómico

Cuando uno traza una línea del crecimiento de la gastronomía en el Perú, podría decir que este empieza a fines de los años noventa, cuando

surge una clase media emergente de jóvenes con educación superior que participan del mercado laboral, que tienen mejores ingresos y crean estilos de vida diferentes a los de sus padres. Estos salen a comer a la calle, llevan a sus hijos a los nuevos centros comerciales, y se vuelven mucho más consumidores. Son ellos los que sostienen el crecimiento de restaurantes de alta cocina, cocina media y cocina provinciana en toda la ciudad, dice: Teófilo Altamirano. Pero una parte central de este boom ocurrió también en el exterior. En Estados Unidos, Japón, España, Italia, Alemania, Canadá, Chile surgieron nuevas clases medias de peruanos — los hijos de quienes emigraron en los años ochenta—, quienes no solo se dedicaron a enviar periódicas remesas a sus familiares en el Perú, sobre todo en los días festivos (cuando salir a comer es un imperativo para muchas familias peruanas), sino que se convirtieron en los embajadores e impulsores de nuestra gastronomía globalizada. Altamirano estima que, actualmente, existen unos 5.000 restaurantes peruanos repartidos en el mundo. Y para resumir su planteamiento, se puede decir que mientras esto ocurre en el exterior, el auge de nuestra cocina declina en el mercado interno. Y el último peligro de nuestra gastronomía no es menor: se trata del cambio climático. Un fenómeno que ya está afectando nuestra biodiversidad, que es la base de la culinaria nacional. El Perú se ufana de tener más de 3.000 variedades de papa, 50 variedades de maíz, 22 de quinua, etc.; sin embargo, al mismo tiempo, centenares de estas variedades están lentamente extinguiéndose o son vulnerables a los cambios de

temperatura porque tardaron miles de años para adaptarse a un clima relativamente estable, En este punto, Altamirano advierte: Los chefs deben tomar en cuenta esto. Cada vez que anuncian un plato deben decir la situación vulnerable de sus ingredientes para alertar sobre su sostenibilidad y poner en debate este tema. Pero es una verdad incómoda que mucha gente prefiere ignorar (Altamirano, 2019).

III.- HIPOTESIS

En el caso del presente trabajo se está buscando determinar características del financiamiento y rentabilidad de las MYPEs en el sector servicios rubro restaurantes del distrito de Leonardo Ortiz, año 2018. Así mismo, el nivel de la investigación es cuantitativa ya que permite examinar los datos de manera científica, en forma numérica con ayuda de la estadística, recoger y analizar datos sobre la financiación y rentabilidad, estudiar los fenómenos y propiedades de la situación problemática de manera objetiva, generalizándose los resultados y no se modifica ninguna característica o hecho.

Hernández, Fernández y Baptista (2014). Afirman que para las investigaciones descriptivas no necesariamente se formulan hipótesis, ya que su finalidad es determinar las características.

IV.- METODOLOGIA

4.1.- Diseño de la Investigación

La presente investigación fue de tipo cuantitativo porque usa la recolección y los análisis de los datos para responder a las dimensiones de cada uno de los objetivos específicos con la aplicación de métodos cuantitativos con aplicaciones matemáticas.

Asimismo, la investigación fue de nivel descriptiva cuando se define el comportamiento de un fenómeno, hecho, grupo o individuo a través de sus características, sólo detallándolas.

La presente investigación para determinar las características del financiamiento y rentabilidad, fue de diseño no experimental y de corte transversal porque se realiza sin manipular deliberadamente variables; sin ninguna modificación. Siendo los resultados de la investigación de un nivel intermedio en lo concerniente a la severidad de los conocimientos (Fridas, 2012).

4.2.- Población y Muestra

Las MYPEs del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz con licencia del 2016, son un total de 68 restaurantes objeto de la presente investigación

Población

La población para las dos variables es finita siendo la fuente los 68 dueños o gerentes (N = 68 dueños)

RELACIÒN DE MYPES		
Orden	Código	Dueños
1	140105-2611151014001	1
2	140105-2611151014002	1
3	140105-2611151014003	1
4	140105-2611151014004	1
5	140105-2611151014005	1
6	140105-2611151014006	1
7	140105-2611151014007	1
8	140105-2611151014008	1
9	140105-2611151014009	1
10	140105-2611151014010	1
11	140105-2611151014011	1
12	140105-2611151014012	1
13	140105-2611151014013	1
14	140105-2611151014014	1
15	140105-2611151014015	1
16	140105-2611151014016	1
17	140105-2611151014017	1
18	140105-2611151014018	1
19	140105-2611151014019	1
20	140105-2611151014020	1
21	140105-2611151014021	1
22	140105-2611151014022	1
23	140105-2611151014023	1
24	140105-2611151014024	1
25	140105-2611151014025	1
26	140105-2611151014026	1
27	140105-2611151014027	1
28	140105-2611151014028	1
29	140105-2611151014029	1
30	140105-2611151014030	1
31	140105-2611151014031	1
32	140105-2611151014032	1
33	140105-2611151014033	1
34	140105-2611151014034	1
35	140105-2611151014035	1

RELACIÒN DE MYPES		
Orden	Código	Dueños
36	140105-2611151014036	1
37	140105-2611151014037	1
38	140105-2611151014038	1
39	140105-2611151014039	1
40	140105-2611151014040	1
41	140105-2611151014041	1
42	140105-2611151014042	1
43	140105-2611151014043	1
44	140105-2611151014044	1
45	140105-2611151014045	1
46	140105-2611151014046	1
47	140105-2611151014047	1
48	140105-2611151014048	1
49	140105-2611151014049	1
50	140105-2611151014050	1
51	140105-2611151014051	1
52	140105-2611151014052	1
53	140105-2611151014053	1
54	140105-2611151014054	1
55	140105-2611151014055	1
56	140105-2611151014056	1
57	140105-2611151014057	1
58	140105-2611151014058	1
59	140105-2611151014059	1
60	140105-2611151014060	1
61	140105-2611151014061	1
62	140105-2611151014062	1
63	140105-2611151014063	1
64	140105-2611151014064	1
65	140105-2611151014065	1
66	140105-2611151014066	1
67	140105-2611151014067	1
68	140105-2611151014068	1
	Total	68

Muestra.

En el presente trabajo para determinar el tamaño muestral de la investigación de las dos variables. Según Hernández, Fernández, Baptista, (2014) manifestó que siendo los elementos **identificados mayor de 50 personas** es indispensable realizar el muestreo probabilístico. En la presente investigación se

Aplicación el tamaño muestral probabilístico mediante la aplicación de la formula estadística, que se describe a continuación:

Formula estadística:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2 (N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

Hernández, Fernández, Baptista, (2014)

Donde:

N = 68 dueños o gerentes

Z= nivel de confianza 95 % (1,96)

p = probabilidad de éxito, o proporción esperada (0.50)

q = probabilidad de fracaso (0.50)

e = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción). del 5%

n= ¿por identificar?

Desarrollo metodológico o aplicación de fórmula

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.50 \times 0.50 \times 68}{0.05^2 (68 - 1) + 1.96^2 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{3.8416 \times 0.50 \times 0.50 \times 68}{0.0025 (68 - 1) + 3.8416 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{65.3072}{0.0025 (67) + 0.9604}$$

$$n = \frac{65.3072}{0.1675 + 0.9604}$$

$$n = \frac{65.3072}{1.1279}$$

$$n = 57.901587$$

$$n = 58$$

La muestra fue constituida por 58 (cincuenta y ocho) dueños. según Hernández, Fernández, Baptista, (2014) “en una investigación cuantitativa se intenta generalizar los resultados encontrados en un grupo o segmento (muestra) a una colectividad mayor (universo o población). También se busca que los estudios efectuados puedan replicarse”.

4.3.- Definición y operacionalización de variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN							
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	OPERACIONALIZACIÓN DE LA DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS	FUENTE	Tipo de pregunta
FINANCIAMIENTO	Desde el punto de vista de los negocios, la financiación es la aportación de fondos propios o ajenos a un sujeto económico (emprendedor o empresa), con el fin de iniciar, desarrollar o continuar su proyecto empresarial (Pérez, 2016).	Fuentes de financiamiento	La dimensión fuentes de financiamiento se operacionaliza con sus indicadores: según su procedencia, préstamos, largo plazo, corto plazo, y financiamiento formal. Con la técnica de la encuesta y el instrumento cuestionario.	Según su procedencia	¿Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante?	Dueños	Nominal
				Préstamo	¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?		Ordinal
					¿Cuál fue el destino del préstamo?		Ordinal
					¿Cuál fue el monto del préstamo?		Ordinal
				Largo plazo	¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?		Ordinal
				Corto plazo	¿El préstamo que recibió qué tipo de crédito fue?		Ordinal
				Financiamiento formal	¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?		Nominal
					¿Con que tipo de problema se encontró?		Ordinal

Fuente: Elaboración propia

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN							
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	OPERACIONALIZACIÓN DE LA DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS	FUENTE	INSTRUMENTO
RENTABILIDAD	La rentabilidad de igual forma es entendida como una idea que se adopta a toda operación económica en la que se trasladan los medios, materiales, humanos y financieros con la solución de alcanzar los resultados esperados (Zamora, 2011).	Tipos de rentabilidad	La dimensión de la variable Rentabilidad de las MYPEs, se mide con los indicadores: Pérdida, Rentable, Ventas mensuales, Costos, Inversión, y Capital. Con la técnica de la encuesta y el instrumento cuestionario.	Económica	¿Qué inversión aproximada tiene en activos totales?	Dueños	Ordinal
					¿Cuál es el monto de capital invertido aproximado de los inversionistas en la empresa?		Ordinal
				Financiera	¿Ha presentado Perdidas en su negocio en el último mes?		Nominal
					¿Considera a su negocio rentable?		Nominal
					¿Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales?		Ordinal
					¿Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas?		Ordinal

Fuente: Elaboración propia

4.4.- Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La técnica empleada para el recojo de la información es la encuesta. Fuentes bibliográficas como libros, tesis y artículos científicos. Se ha visitado en el internet páginas web relacionadas al tema de investigación.

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación fue un cuestionario estructurado de 14 preguntas distribuidas en dos partes, las primeras contienen 8 preguntas sobre el financiamiento, la segunda parte consta de 6 preguntas relacionadas con la rentabilidad. Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. Robles y Rojas (2015)

4.5.- Plan de Análisis

Se utilizará una matriz para el vaciado de la información cuantitativa a través del Excel y para la información cualitativa se utilizarán herramientas de análisis cualitativo a través de preguntas abiertas, las mismas que se representarán en párrafos descriptivos. Para Hernández, Fernández y Baptista, (2014), El instrumento de medición es un recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente.

4.6.- Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo		Variable	Metodología
	Objetivo General	Objetivos Específicos		
¿Cuáles son las características de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018?	Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018.	Determinar las características de las fuentes de financiamiento de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018.	Financiamiento	Tipo de Investigación - Cuantitativa Nivel de Investigación - Descriptivo Diseño de Investigación - No Experimental de Corte Transversal Población 68 dueños Muestra: 58 dueños Técnica Encuesta Instrumento 14 preguntas
	Determinar las características de los tipos de rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018.	Determinar las características de los tipos de rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018.	Rentabilidad	

Fuente: Elaboración Propia

4.7.- Principios Éticos ULADECH

En toda investigación participan seres humanos, la investigación de la línea aprobada para la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote se ejecuta de acuerdo a los principios éticos aprobados para el desarrollo de la investigación, los mismos que se encuentran debidamente descritos y ejemplarizados en la versión 2018 y sus modificatorias, estos principios son orientadores y sirven de guía al investigador a fin de garantizar que nunca se deje de lado el bienestar de las personas y el respeto por cada uno de los que participan en la investigación, siendo estos principios los siguientes:

- **Beneficencia no maleficencia.** - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **La Libertad.** - Toda persona tiene el derecho de ser reconocida en su propia dignidad como ser libre y responsable. El derecho al ejercicio de la libertad es una exigencia insuperable de la dignidad de la persona humana. Debe ejercerse como rechazo a lo que es moralmente negativo, como rechazo a obstaculizar el crecimiento personal o social en virtud del auténtico bien.
- **Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está

también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

- **Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad.** - Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para ello, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Libre participación y derecho a estar informado.** - Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia.
- **Integridad científica.** - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación.

Protección a las personas. - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesita cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En las investigaciones

en las que se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad.

V.- RESULTADOS

5.1.- Determinar las características de las fuentes de financiamiento de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018

Tabla 1.- ¿Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento interno	58	100,0%
Financiamiento externo	0	0%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Elaboración: propia de la investigadora.

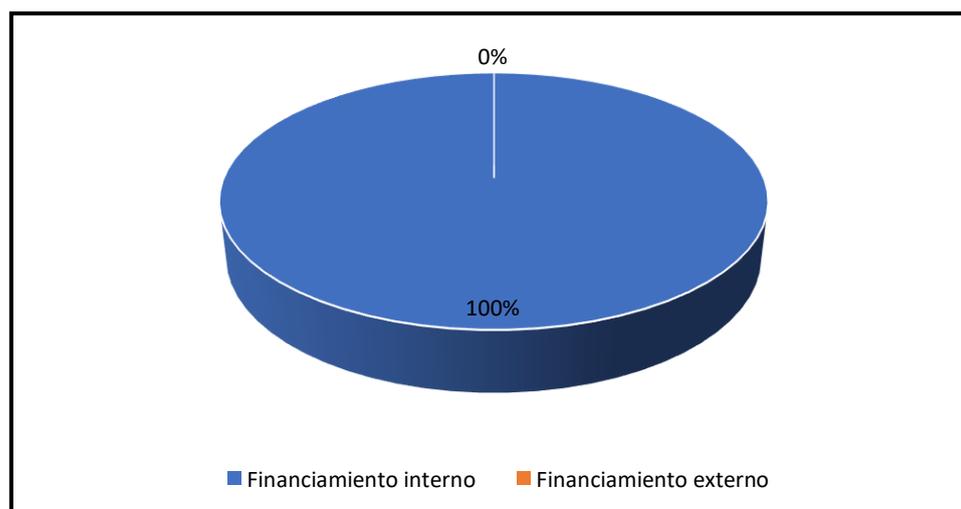


Gráfico 1.- ¿Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

En la tabla y gráfico de tortas 01 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 100% ha solicitado financiamiento interno para iniciar sus actividades comerciales.

Tabla 2.- ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
EDPYME	29	50,0%
BANCARIO	21	36,2%
PRESTAMISTA	5	8,6%
FAMILIAR	3	5,2%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Elaboración: propia de la investigadora.

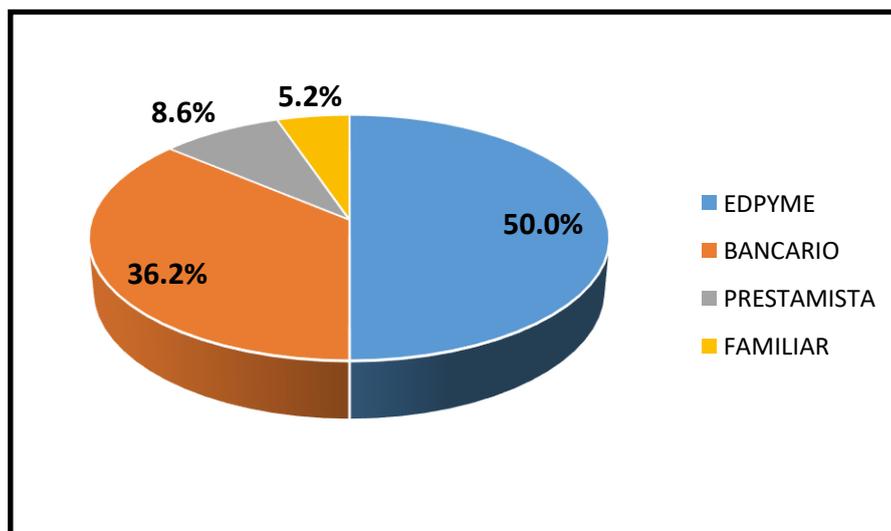


Gráfico 2.- ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 02 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados, su fuente de financiamiento a sido de un 50% a través de una EDPYME, de un 36% ha sido a través de las diferentes entidades bancarias, un 5% a través de prestamistas y otro pequeño 3% ha sido financiado a través de un familiar.

Tabla 3.- ¿Cuál fue el destino del préstamo?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
EQUIPOS	19	32,7%
MUEBLES	17	29,3%
INSUMOS	15	25,9%
PUBLICIDAD	4	6,9%
CAPACITACIÓN	3	5,2%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
 Elaboración: propia de la investigadora.

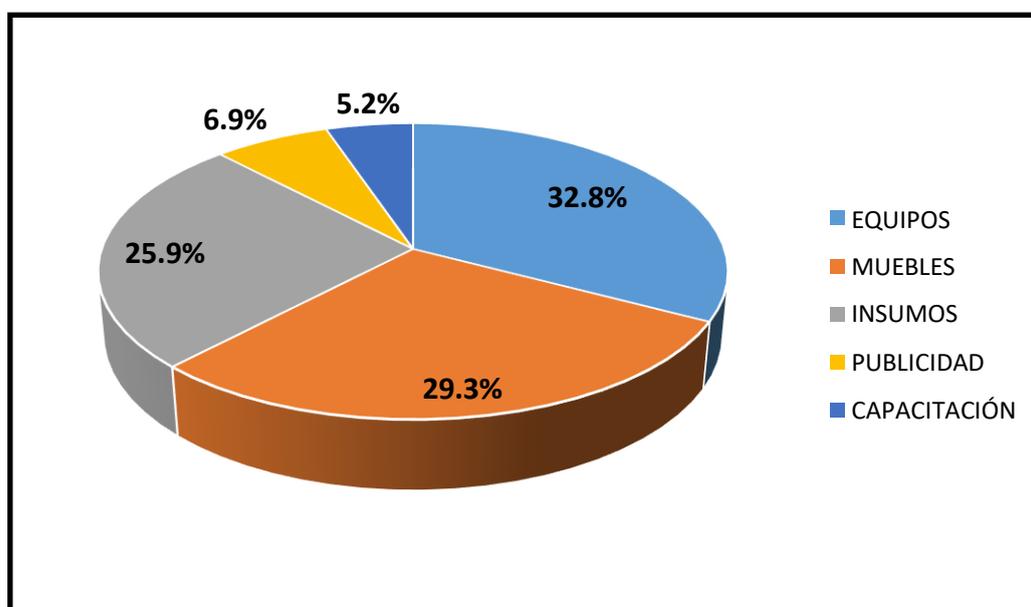


Gráfico 3.- ¿Cuál fue el destino del préstamo?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 03 podemos observar que, de los 58 empresarios encuestados, el destino del dinero obtenido de un préstamo de un 32,7% han sido utilizados en equipos, de otro 29,3% han sido utilizados en muebles, un 25,9% lo utilizo para compras de insumos, un 6,9% utilizo el dinero en publicidad y por último un 5,2% lo invirtió en capacitación de su personal.

Tabla 4.- ¿Cuál fue el monto del préstamo?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
S./10,001.00 a más	18	31.0%
S./2,501.00 – S./5,000.00	17	29.3%
S./5,001.00 – S./7,500.00	12	20.7%
S./7,501.00 – S./10,000.00	11	19.0%
S./1,000.00 – S./2,500.00	0	0.0%
TOTAL	58	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
 Elaboración: propia de la investigadora.

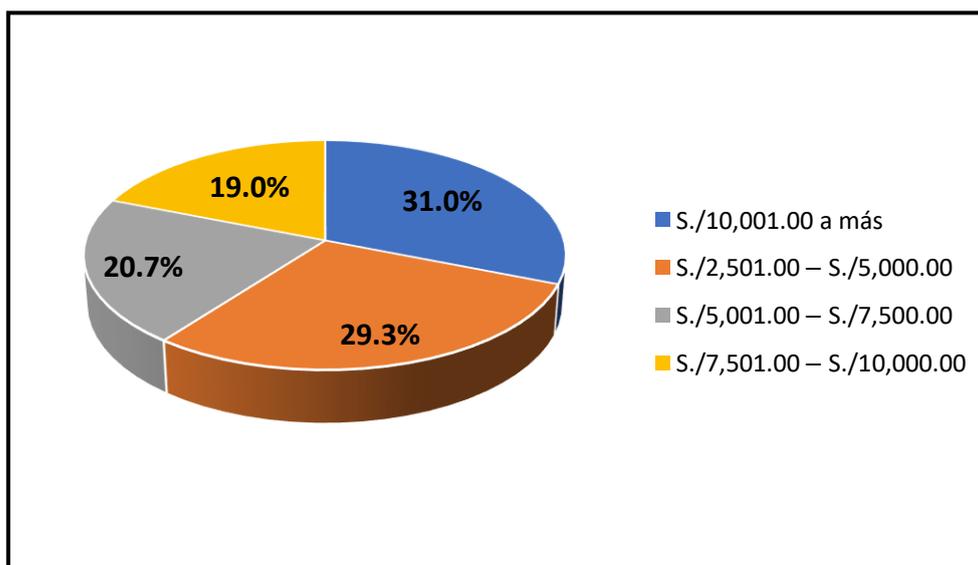


Gráfico 4.- ¿Cuál fue el monto del préstamo?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 04 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados, un 31% obtuvo un préstamo con un monto que supero los S./10,001.00, un 29,3% su monto de préstamo fue entre los S./2,501.00 – S./5,000.00, de otro 20,70% su monto de préstamo ha sido entre los S./5,001.00 – S./7,500.00, un 19% obtuvo un préstamo con un monto entre los S./7,501.00 – S./10,000.00.

Tabla 5.- ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
36 meses a mas	26	44.8%
24 meses	17	29.3%
6 meses	10	17.2%
12 meses	5	8.6%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
Elaboración: propia de la investigadora.

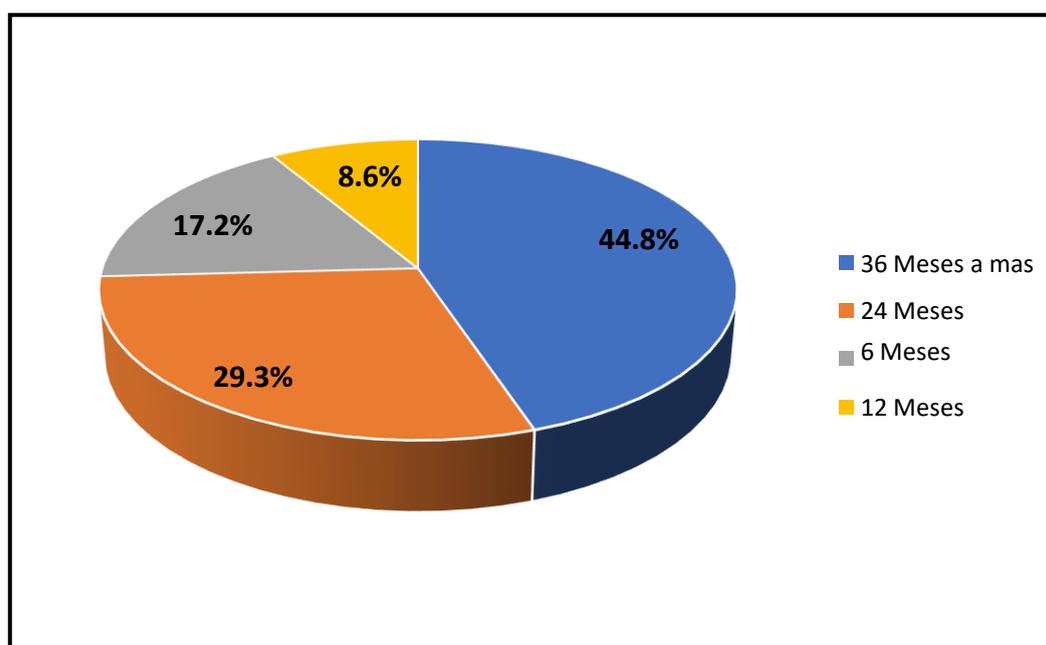


Gráfico 5.- ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas N° 05 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados en su gran mayoría con un 44,9% han pagado su préstamo en 36 meses a más, el 29,3% pago su préstamo en 24 meses, el 17,2% pago su préstamo en 6 meses, y por último otro 8,6% lo hizo en 12 meses.

Tabla 6.- ¿El préstamo que obtuvo de qué tipo de crédito fue?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Crédito Bancario	29	50,0%
Crédito Comercial	17	29,3%
Pagaré	12	20,7%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
Elaboración: propia de la investigadora.

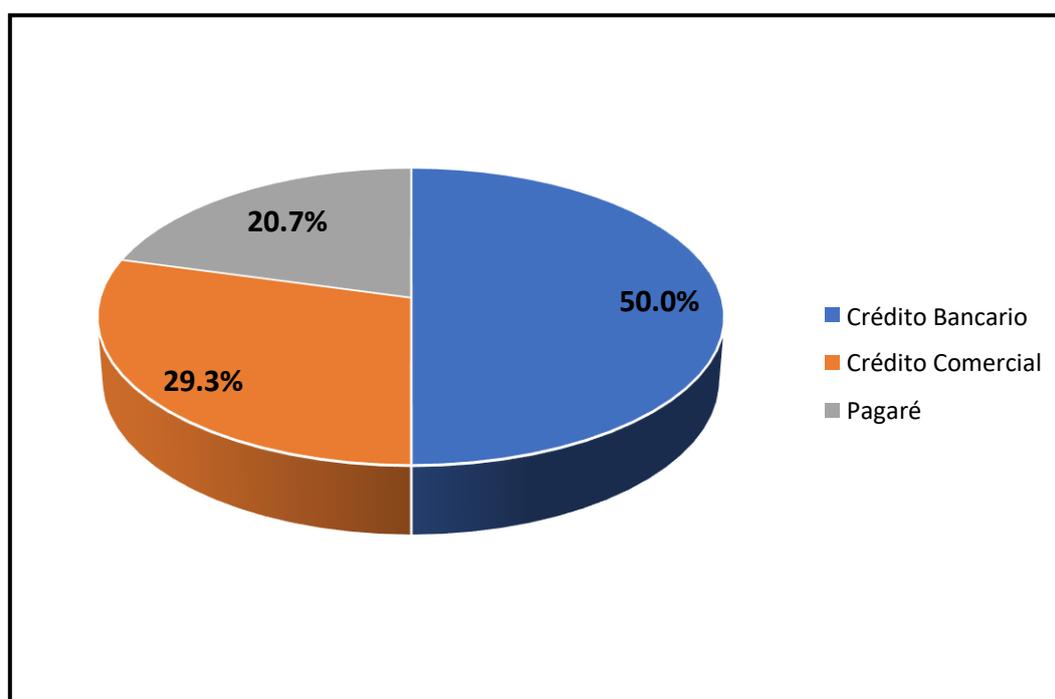


Gráfico 6.- ¿El préstamo que obtuvo de qué tipo de crédito fue?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 06 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 50% accedió a un crédito bancario, un 29,3% accedió a un crédito comercial a nombre de su negocio y el otro 20,7 % lo obtuvo a través de un pagaré.

Tabla 7.- ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
NO	50	86.2%
SI	8	13.8%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
Elaboración: propia de la investigadora.

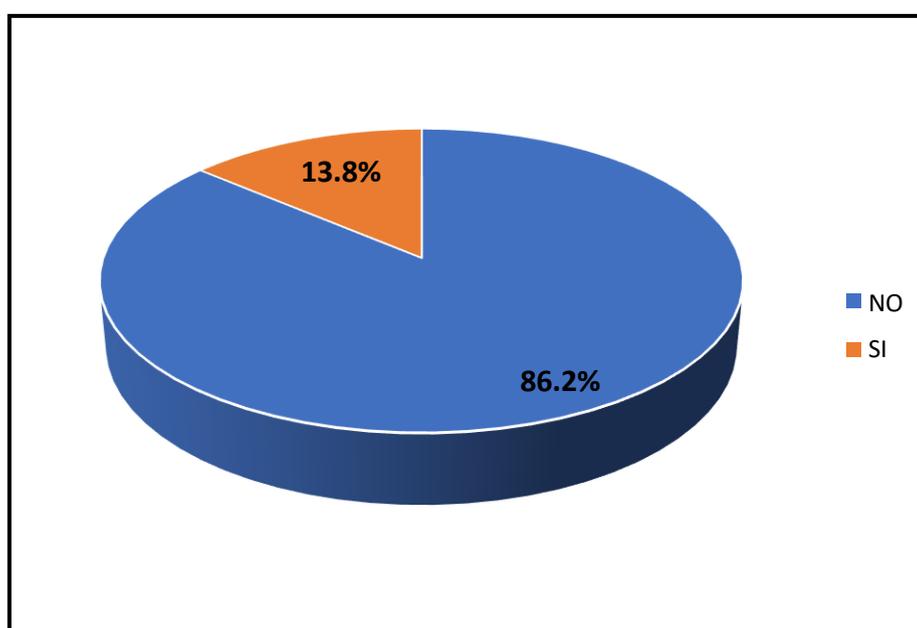


Gráfico 7.- ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 07 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 86,2% en su gran mayoría no tuvo inconveniente alguno al solicitar un crédito y el 13,8% si tuvo algún tipo de inconveniente al solicitar un crédito.

Tabla 8.- ¿Con que tipo de problema se encontró?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Demora en otorgar el crédito	50	86.2%
Estoy en INFORCORP	4	6.9%
Mi negocio tenía poco tiempo de funcionamiento	3	5.2%
Muchos Tramites	1	1.7%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
 Elaboración: propia de la investigadora.

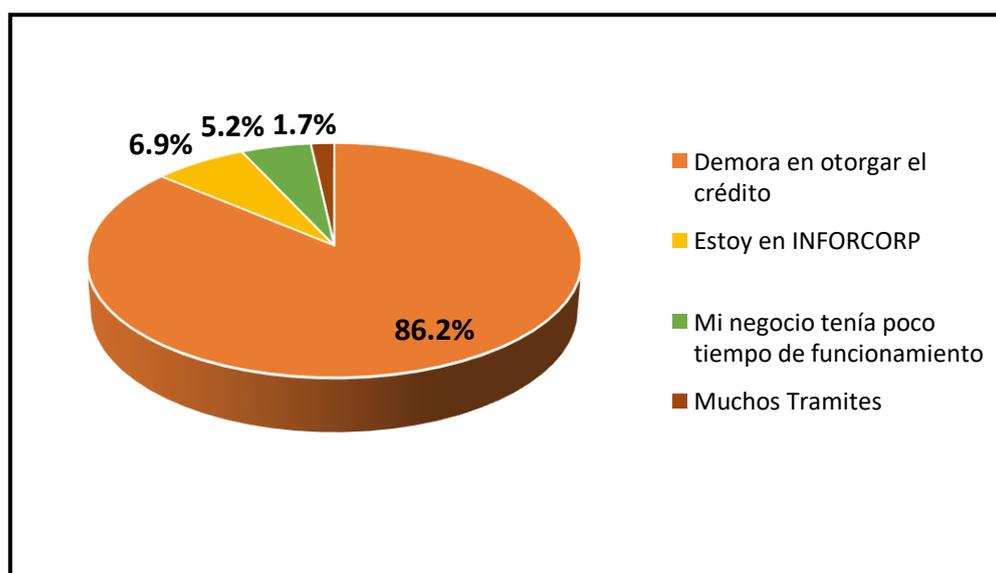


Gráfico 8.- ¿Con que tipo de problema se encontró?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 08 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 86,2% se quejó de la demora en otorgar el préstamo, el 6,9% tuvo problemas al solicitar un crédito por estar reportado a la central de riesgo INFORCORP, otro 5,2% que solicito un préstamo para su negocio tuvo problemas porque tenía poco tiempo de funcionamiento y por último un 1,7% tuvo problemas con los excesivos tramites.

5.2.- Determinar las características de los tipos de rentabilidad de las MYPES del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz, año 2018

Tabla 9.- ¿Qué inversión aproximada tiene en activos totales?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00	17	29.3%
S./ 10,001.00 – S./15,000.00	16	27.6%
S./ 20,001.00 a mas	15	25.9%
S./ 15,001.00 – S./ 20,000.00	10	17.2%
S./ 1.00 – S./5,000.00	0	0.0%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
Elaboración: propia de la investigadora.

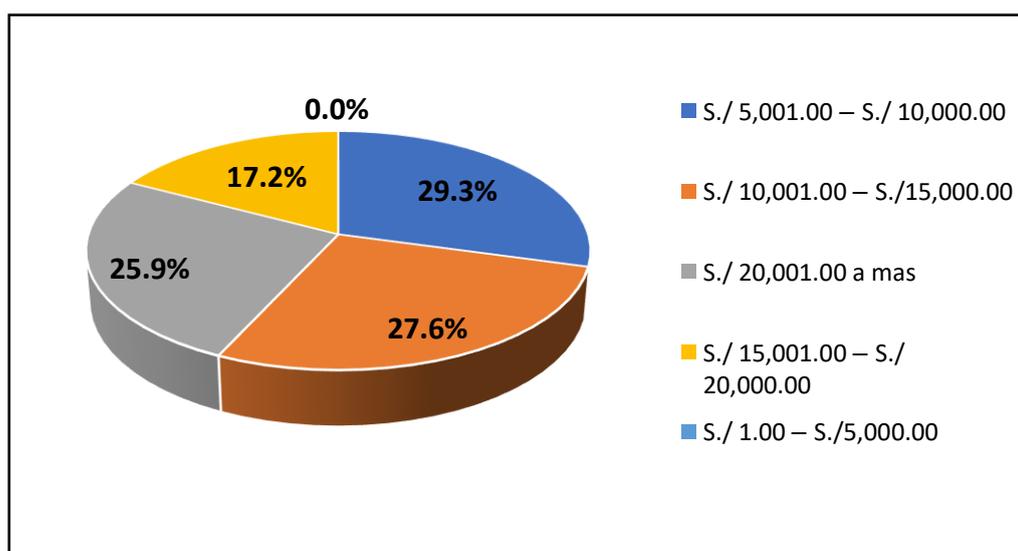


Gráfico 9.- ¿Qué inversión aproximada tiene en activos totales?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 09 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 29.3% tiene una inversión aproximada entre S./5,001.00 – S./10,000.00, el 27.6% tiene una inversión aproximada entre S./10,001.00 – S./15,000.00, el 25.9% tiene una inversión aproximada entre S./ 20,001.00 a más, otro 17.2% tiene una inversión aproximada entre S./ 15,001.00 – S./20,000.00.

Tabla 10.- ¿Cuál es el monto de capital aproximado invertido en el negocio?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00	17	29.3%
S./ 10,001.00 – S./15,000.00	16	27.6%
S./ 15,001.00 – S./ 20,00.00	11	19.0%
S./ 1.00 – S./5,000.00	10	17.2%
S./ 20,001.00 a mas	4	6.9%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
 Elaboración: propia de la investigadora.

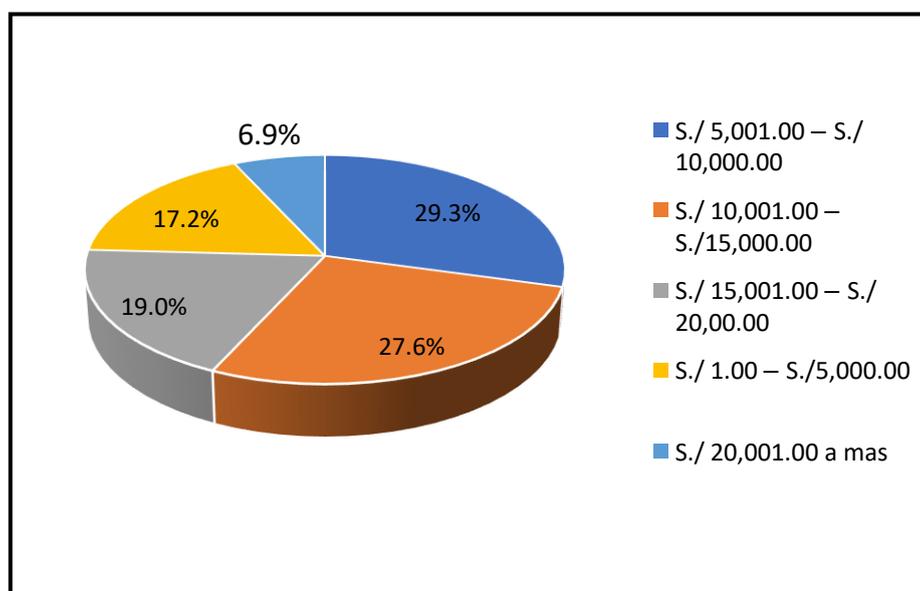


Gráfico 10.- ¿Cuál es el monto de capital aproximado invertido en el negocio?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas N° 10 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 29.3% tiene un monto de capital invertido entre S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00, el 27,6 % tienen un monto de capital invertido entre los S./ 10,001.00 – S./15,000.00, otro 19,0% cuenta con un monto invertido de S./ 15,001.00 – S./ 20,00.00, un 17.2% tiene un capital invertido entre S./ 1.00 – S./5,000.00, y por ultimo un 6,9% de encuestados tiene un monto invertido entre los 20,001.00 a más.

Tabla 11.- ¿Ha presentado Perdidas su negocio en el último mes?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
NO	56	96.6%
SI	2	3.4%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
Elaboración: propia de la investigadora.

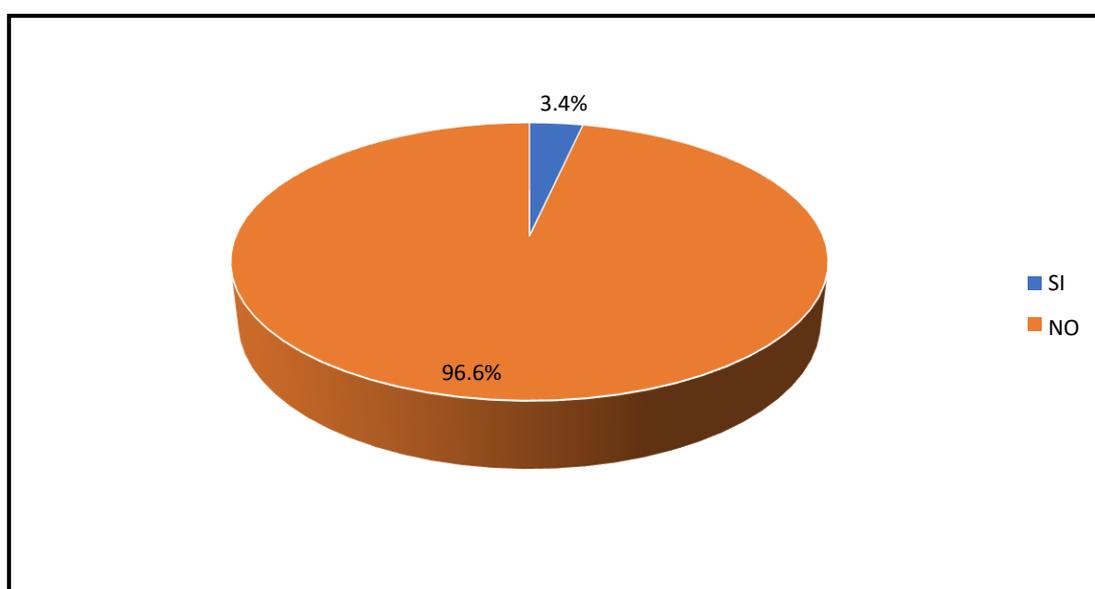


Gráfico 11.- ¿Ha presentado Perdidas su negocio en el último mes?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 11 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 96,6% no ha presentado pérdidas en su negocio en el último mes, sin embargo, otro 3,4% si ha presentado pérdidas en el último mes.

Tabla 12.- ¿Considera a su negocio rentable?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
SI	58	100,0
NO	0	0
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
Elaboración: propia de la investigadora.

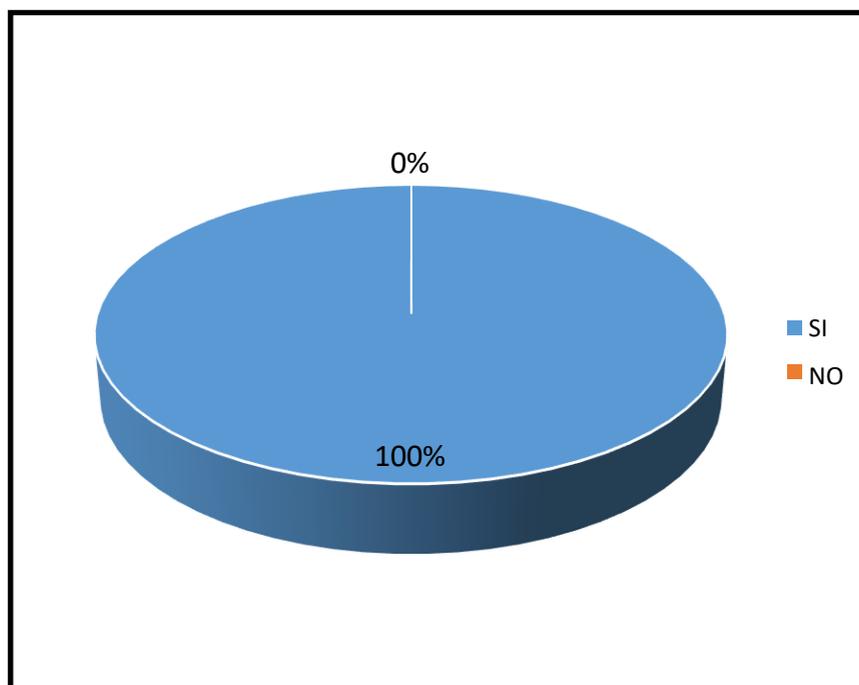


Gráfico 12.- ¿Considera a su negocio rentable?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 12 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 100% considera que su negocio es rentable.

Tabla 13.- ¿Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
S./ 10,001.00 – S./15,000.00	17	29.3%
S./ 15,001.00 – S./ 20,000.00	13	22.4%
S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00	12	20.7%
S./ 20,001.00 a mas	9	15.5%
S./ 1.00 – S./5,000.00	7	12.1%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
 Elaboración: propia de la investigadora.

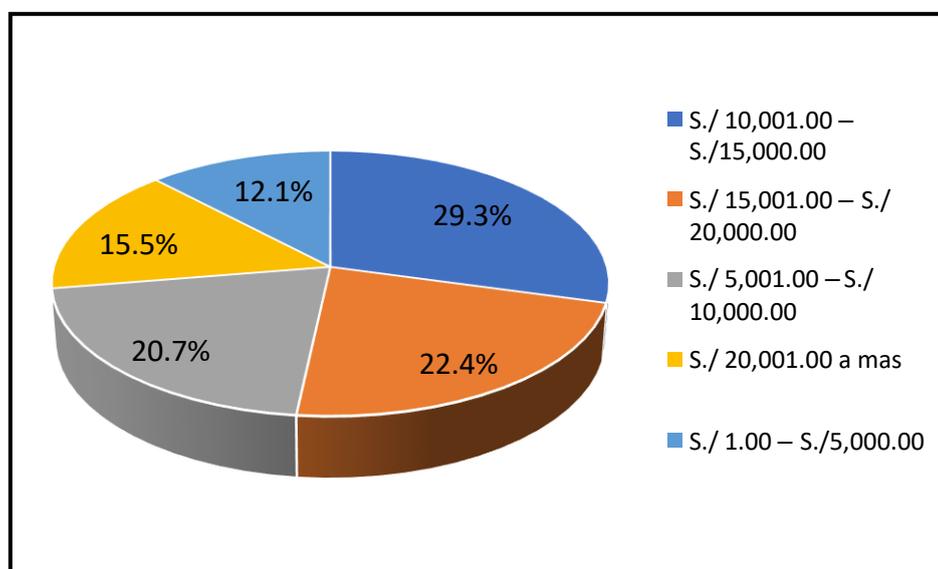


Gráfico 13.- ¿Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 13 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 29.3% su nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./10,001.00 – S./15,000.00, el 22.4% su nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./15,001.00 – S./ 20,000.00, otro 20.7% alcanzo un nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00, un 15.5% su nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./ 20,001.00 a más y el 12.1% restante su nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./ 1.00 – S./5,000.00.

Tabla 14.- ¿Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas?

DESCRIPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
S./ 1.00 – S./500.00	18	31.0%
S./ 1501.00 – S./ 2000.00	15	25.9%
S./ 1001.00 – S./1500.00	12	20.7%
S./ 501.00 – S./ 1000.00	10	17.2%
S./ 2001.00 a mas	3	5.2%
TOTAL	58	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz
Elaboración: propia de la investigadora.

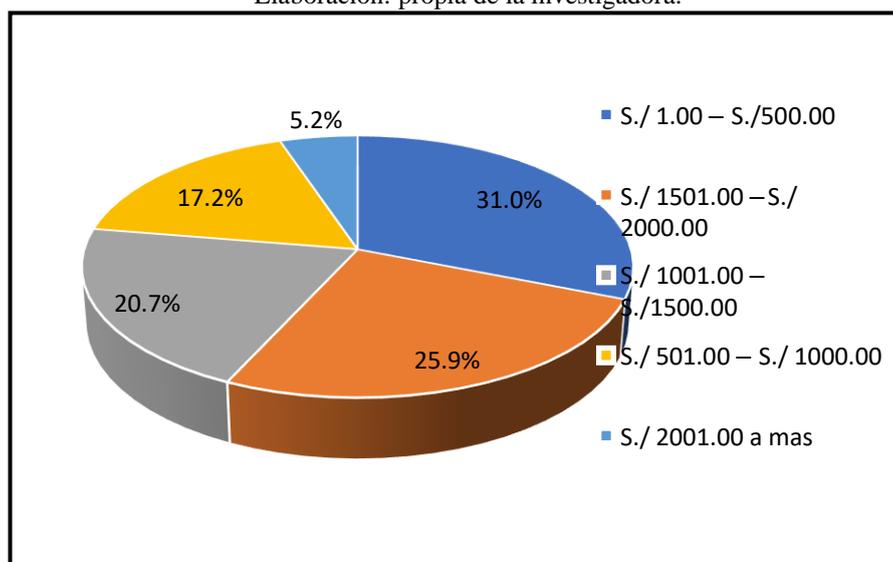


Gráfico 14: ¿Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas?

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños de los restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz

Tal como se detalla en la tabla y gráfico de tortas 14 podemos observar que de los 58 empresarios encuestados estudiadas, el 31% su nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./1.00 – S./500.00, el 25.9% nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./1501.00 – S./2000.00, el 20.7% su nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./1001.00 – S./1500.00, el 17.2% su nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./501.00 – S./1000.00, y el 5.2% nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./2001.00 a más.

5.3.- Análisis de resultados

Para el primer objetivo, determinar las características de las fuentes de financiamiento de las MYPEs del giro de restaurantes del distrito de José Leonardo Ortiz - año 2018, se analizaron las siguientes tablas:

Tabla 1 denominada: Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante. Se observó que de los 58 empresarios encuestados el 100% ha solicitado financiamiento interno para iniciar sus actividades comerciales. Similar a Narciso, (2017), que afirma que los empresarios solicitaron algún préstamo, para iniciar sus actividades. Por otra parte, Sánchez (2002) manifestó que los financiamientos tienen diversidad de procedencia.

Tabla 2 denominada: Cuál fue la fuente de su financiamiento, se puede observar que de los 58 empresarios encuestados, su fuente de financiamiento ha sido de un 50% a través de una EDYME, de un 36% ha sido a través de las diferentes entidades bancarias, un 6,9% a través de prestamistas y otro pequeño 5,2% ha sido financiado a través de un familiar, que afirma que la mayoría de emprendedores se financio a través de terceras personas esto concuerda con German (2015), por otro lado la Universidad Telesup (2018) nos dice que los prestamos son financiamientos externos que procederá de inversionistas que no forman parte de la empresa.

Tabla 3 denominada: Cuál fue el destino del préstamo, podemos observar que, de los 58 empresarios encuestados, el destino del dinero obtenido de un préstamo de un 32,7% han sido utilizados en equipos, de otro 29,3% han sido utilizados en muebles, un 25,9% lo utilizo para compras de insumos, un 6,9% utilizo el dinero en publicidad y por último un 5,2% lo invirtió en capacitación de su personal. Concordando con

Huayta (2018), quien afirma que la mayoría de los emprendedores utilizó el préstamo a compra de equipos, contrastando con Narciso (2017) en donde asegura que los empresarios lo destinaron a la capacitación del personal y el que afirma que los emprendedores lo utilizaron en el capital de trabajo fue, German (2015), por otro lado la universidad Telesup (2018), nos dice que los prestamos es dinero que obtienes a través de un crédito para utilizarlo según tus necesidades.

Tabla 4 denominada: Cual fue el monto del préstamo, podemos observar que de los 58 encuestados un 31% obtuvo un préstamo con un monto que supero los S./10,001.00, 3% su monto de préstamo fue entre los S./2,501.00 – S./5,000.00, de otro 20,70% su monto de préstamo ha sido entre los S./5,001.00 – S./7,500.00, un 19% obtuvo un préstamo con un monto entre los S./7,501.00 – S./10,000.00. Se contrasta con German (2015), El 50% financió sus actividades productivas con créditos de terceros (externos), el 60% del crédito que recibieron fue de entidades no bancarias formales, por otro lado, la Universidad Telesup (2018) manifestó que un préstamo es donde se obtiene un dinero que tiene que ser devuelto en un periodo establecido en tiempo y a un tipo de interés.

Tabla 5 denominada: En cuánto tiempo pagó su préstamo, podemos observar que de los 58 empresarios encuestados en su gran mayoría con un 44,9% han pagado su préstamo en 36 meses a más, el 29,3% pago su préstamo en 24 meses, el 17,2% pago su préstamo en 6 meses, y por último otro 8,6% lo hizo en 12 meses. Contrasta con Zevallos (2016), que señala que los emprendedores el 58 % de las MYPE su financiamiento es ajeno, por otro lado, Bases (2018) nos dice que el financiamiento de largo plazo, es aquella cuyo vencimiento es superior a un año.

Tabla 6 denominada: El préstamo que obtuvo de qué tipo de crédito fue, podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 50% accedió a un crédito bancario, un 29,3% accedió a un crédito comercial y otro 20,7 % accedió a Pagares. Se contrasta, con Zevallos (2016), que señala que los emprendedores el 58 % de las MYPE su financiamiento es ajeno. Por otro lado, Base (2018) manifiesta que el crédito comercial incorpora el financiamiento de abastecedores, el crédito bancario son las cualidades que implantan las casas bancarias son flexibles y otorgan rápidamente el crédito solicitado y los pagarés es cuando el crédito lo realiza un particular a cambio del reembolso.

Tabla 7 denominada: Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito, podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 86,2% en su gran mayoría no tuvo inconveniente alguno al solicitar un crédito y el 13,8% si tuvo algún tipo de inconveniente al solicitar un crédito. Se contrasta con Narciso (2017), quien manifiesta que la mayoría de las MYPEs financiaron su empresa con las entidades bancarias porque les brindaron mayores facilidades, la mayoría de las MYPEs usaron el crédito para la compra de vehículos. Por otro lado, Alvarado y otros (2001) nos manifiesta que el financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS, donde se tiene que cumplir una serie de requisitos para poder acceder a un crédito.

Tabla 8 denominada: Con que tipo de problema se encontró se encontró podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 86,2% se quejó de la demora en otorgar el préstamo, el 6,9% tuvo problemas al solicitar un crédito por estar reportado a la central de riesgo INFORCORP, otro 5,2% que solicito un préstamo para su negocio tuvo problemas porque tenía poco tiempo de funcionamiento y por último un

1,7% tuvo problemas con los excesivos tramites. Por otro lado, Alvarado y otros (2001) nos manifiesta que el financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS, donde se tiene que cumplir una serie de requisitos para poder acceder a un crédito.

Tabla 9 denominada: Qué inversión aproximada tiene en activos totales, podemos observar que, de los 58 empresarios encuestados el 29.3% tiene una inversión aproximada entre S./5,001.00 – S./10,00.00, el 27.6% tiene una inversión aproximada entre S./10,001.00 – S./15,000.00, el 25.9% tiene una inversión aproximada entre S./20,001.00 a más, otro 17.2% tiene una inversión aproximada entre s/. 15,001.00 a s/. 20,000.00. se contrasta con Pintado (2017) quien manifiesta que la inversión se realizó: en los atributos básicos contenidos en los alimentos, el 54 % son buenos mientras que, el 36% lo califica como regular, el 8% como excelente y el 2% como mala. Por otro lado, Sánchez (2002) nos manifiesta que la rentabilidad económica se considera como un orden de capacidad de los activos en una empresa para crear valor con autonomía de cómo fueron financiados.

Tabla 10 denominada: Cuál es el monto de capital aproximado invertido en el negocio, podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 29.3% tiene un monto de capital invertido entre S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00, el 27,6 % tienen un monto de capital invertido entre los S./ 10,001.00 – S./15,000.00, otro 19,0% cuenta con un monto invertido de S./ 15,001.00 – S./ 20,00.00, un 17.2% tiene un capital invertido entre S./ 1.00 – S./5,000.00, y por ultimo un 6,9% de encuestados tiene un monto invertido entre los 20,001.00 a más. Contrastando con Calderón (2017) que

afirma que el capital invertido en nuevos productos y servicios ofertados a los clientes tiene un nivel Alto del 70%, y un nivel Muy alto del 30%, el cual demuestra un nivel prioritario para la empresa y poder generar ingresos a la MYPEs. Por otro lado, Sánchez (2002) nos dice que necesariamente la conducta de los activos, con independencia de su financiación, es el que determina con indicación habitual que una actividad económica sea o no provechoso en términos económicos.

Tabla 11 denominada: Ha presentado pérdidas su negocio en el último mes, podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 96,6% no ha presentado pérdidas en su negocio en el último mes, sin embargo, otro 3,4% si ha presentado perdidas en el último mes. Por otro lado, Sánchez (2002), nos dice que la rentabilidad financiera, viene hacer una orden, referida a un establecido periodo, del beneficio logrado por esos capitales propios, habitualmente con la autonomía en la distribución del resultado.

Tabla 12 denominada: Considera a su negocio rentable, podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 100% considera que su negocio es rentable. Concordando con Rengifo (2016), que señala que la rentabilidad de sus negocios ha crecido y que los empresarios están dirigiendo sus empresas en una forma más adecuada y dirigiendo el financiamiento a su desarrollo y sostenimiento. Donde concuerda con Huayta (2018), quien manifiesta que Con respecto a los efectos del financiamiento; un 50% de la muestra obtuvo desarrollo y crecimiento anhelado. Por otro lado, Sánchez (2002) nos dice que la rentabilidad financiera se puede observar como una medida de rendimiento crecidamente cercana a los capitalistas o dueños de la rentabilidad económica

Tabla 13 denominada: Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales, podemos observar que de los 58 empresarios encuestados el 29.3% su nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./10,001.00 – S./15,000.00, el 22.4% su nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./15,001.00 – S./ 20,000.00, otro 20.7% alcanzo un nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00, un 15.5% su nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./ 20,001.00 a más y el 12.1% restante su nivel aproximado de ventas mensuales esta entre S./ 1.00 – S./5,000.00. Concuera con Díaz (2015) que señala que gran parte de los empresarios tienen ventas por más de S/. 5,000.00. Por otro lado, Sánchez (2002) no comenta que una rentabilidad financiera escasa, piensa en una restricción por ambos caminos en el ingreso a nuevos capitales propios

Tabla 14 denominada:, Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas podemos observar que de los 58 empresarios encuestados estudiadas, el 31% su nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./1.00 – S./500.00, el 25.9% nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./1501.00 – S./2000.00, el 20.7% su nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./1001.00 – S./1500.00, el 17.2% su nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./501.00 – S./1000.00, y el 5.2% nivel aproximado de costos mensuales esta entre S./2001.00 a más. Por otro lado, Sánchez (2002) nos dice que la rentabilidad financiera tiene conocimiento como rentabilidad final que al observar la agrupación financiera de la empresa, viene designado tanto por las circunstancias insertado en la rentabilidad económica como por la ordenación financiera en efecto de las decisiones de financiación.

VI.- CONCLUSIONES

En relación a las características del financiamiento, los emprendedores de los restaurantes solicitaron un préstamo para iniciar su negocio, la mayoría no tuvo inconvenientes al solicitar el financiamiento, siendo casi siempre mediante la modalidad de un crédito bancario y a través de una EDPYME, obtuvieron créditos por más de S/. 10,000.00 pagados mayormente en 36 meses, cuya utilización fue para obtener equipos y según las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del giro de restaurantes en el distrito de José Leonardo Ortiz- Chiclayo, es necesario obtener financiamiento para hacer crecer un negocio.

Con respecto a la rentabilidad los representantes o dueños manifiestan que su negocio es rentable, que no presentan ningún tipo de pérdidas, los costos en general con la introducción de nuevos productos y servicios ofertados a los clientes tiene un nivel Alto del 70%, y un nivel Muy alto del 30%, el cual demuestra un nivel prioritario para la empresa y poder generar ingresos a la MYPE, en poder ofrecer sus productos novedosos y brindar una calidad ofertada es así que se consideró que sus restaurantes han mejorado su rentabilidad en los últimos años debido a la mejor utilización de los recursos disponibles y accesibles en el mercado financiero.

VII.- RECOMENDACIONES

- Implementar talleres especializados para los representantes o dueños, que deben ser fomentados por el estado, ya que además de promocionar la formalización deberían educar a los empresarios a brindar servicios de calidad que ayudarán a contribuir un nuevo concepto para el turismo.
- Las MYPEs del rubro deben estar formalizadas en un 100.0% para que puedan acceder al financiamiento de las entidades bancarias.
- Crear una plataforma de ayuda al empresario para poder conocer los diferentes mercados financieros para poder acceder a un crédito con un tasa de interés accesible.

VIII.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Altamirano, T. (2019). *La Nueva Cocina Peruana (Libro). Federación Mundial de Instituciones Peruanas. En la era del cambio climático, la contaminación Ambiental, las migraciones y la masculinización. El Comercio- El Dominical*
<https://elcomercio.pe/eldominical/se-enfria-el-boom-gastronomico-antropologo-teofilo-altamirano-chef-eric-altamirano-declive-cocina-peruana-noticia/>
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzales, E., Galarza, F., & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Peru. Peru: IEP ediciones.*
[https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant & ion=1 & espv=2 & ie=UTF8#q=Alvarado%2C+J.+Portocarrero%2C+F.+Trivelli%2C+C.+Gonz%C3%A1les%2C+E.+Galarza%2C+F.+%26+Venero%2C+H.+\(2001\).+El+financiamiento+informal+en+el+Per%C3%BA.+Lima:+IEP%2C+COFIDE%2C+CEPES.+\(Tesis+de+Postgrado\)+Universidad+Cat%C3%B3lica+los+%C3%81ngeles+de+Chimbote.](https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF8#q=Alvarado%2C+J.+Portocarrero%2C+F.+Trivelli%2C+C.+Gonz%C3%A1les%2C+E.+Galarza%2C+F.+%26+Venero%2C+H.+(2001).+El+financiamiento+informal+en+el+Per%C3%BA.+Lima:+IEP%2C+COFIDE%2C+CEPES.+(Tesis+de+Postgrado)+Universidad+Cat%C3%B3lica+los+%C3%81ngeles+de+Chimbote.)
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5842/>
- APEGA. (2015). *Restaurantes peruanos a nivel del mundo. 1.*
<https://www.peru.travel/es-es/que-hacer/actual/gastronomia/restaurantes-peruanos-mas-populares-en-el-mundo.aspx>
<https://elperuano.pe/noticia-gastronomia-peruanaapunta-alto-37654.aspx>
- Base, B. (2018). *Decisiones de financiamiento a corto y largo plazo para empresas. (Libro), Finanzas Negocios GRUPO FINANCIERO BASE. Obtenido de*
<https://blog.bancobase.com/decisiones-de-financiamiento-a-corto-y-largo-plazo-para-empresas.>
- Brealey, R. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas 9na edicion. Mexico: INTERAMERICANA EDITORES. Traducido de la novena edición de: Principles of Corporate Finance. Copyright © MMVII by The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved. ISBN: 978-007-340510-0. ISBN: 978-970-10-7283-7.*

https://www.ucursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi_blog/r/Principios_de_Finanzas_Corporativas_9Ed_Myers.pdf.

- Calderón, C. (2017) *Caracterización de la Rentabilidad y la Competitividad en las MYPEs del sector servicio rubro restaurantes en el distrito de san Jacinto, (Tesis de Postgrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/15007>
- Córdova, T. (2016). *Caracterización de Marketing y Rentabilidad en las mype de servicios rubro restaurantes del distrito de castilla – Piura. (Tesis de Postgrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4382/>
- Cuervo, A . y Rivero, P. (1986). El análisis económico-financiero de la empresa, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 49, pp.15- 33. – 1986. *(Tesis de Postgrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1251/>
- FORUM, W. (2015). *The Travel & Tourism Competitiveness. USA: Geneva.*
http://agricultura.gencat.cat/web/.content/de_departament/de02_estadistiques_observatoris/27_butlletins/02_butlletins_nd/documents_nd/fitxers_estatics_nd/2015/0158_2015_DR_TurismeRural_Turisme-rural.pdf
- German, Y. (2015). *Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco. (Tesis de Postgrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1810/>
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación.* Mc Graw Hill. Quinta edición. México. *(Tesis de Postgrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11312/>

- Huayta, J. (2017). *Financiamiento de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de bebidas gaseosas en Huaraz, 2018. (Tesis de Postgrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10415>
- Lastra, E. (2010). *Lo que debe hacerse en el Mundo de la Micro y Pequeña Empresa.* Agosto, 6 2016, de *Mundo Mype* Sitio web:
<http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=470>, (Tesis de Postgrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2146/>
- Microscopio Global. (2012). *Las micro finanzas responden al llamado de las finanzas responsables.* Recuperado de: <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-ybolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html>. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4803/>
- MINTRA. Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo. (2016). Avance de los resultados de la encuesta nacional de variación mensual del empleo (ENVME).
http://mintra.gob.pe/archivos/file/publicaciones_dnpefp/2016/AVANCE_ENVME_Enero_2016.pdf. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/591/>
- Miranda, J. (2017) *Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mype rubro restaurant- pollería en la ciudad de Piura. (Tesis de Postgrado).* Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3627>
- Narciso, J. (2017). *financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta huaraz-caraz, (Tesis de Postgrado).* Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5523/>

- Parada, J. (1988). *Rentabilidad empresarial: un enfoque de gestión*. Chile: Universidad de Concepción. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5512/>
- Peña, S. (2018). *Propuesta de mejora de rentabilidad como factor relevante para la gestión de calidad en las MYPEs del sector comercio, rubro boticas de la av. Angamos, del distrito de surquillo*. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/15393/>
- Pérez, A. (2016). *Fuentes de Financiación (Libro)*, **Editorial: ESIC Editorial. Lugar de la edición: Madrid. España- ISBN: 9788473569484.**
<https://www.marcialpons.es/libros/fuentes-de-financiacion/9788473569484/>
- PRODUCE (2011). *Estadísticas de la micro y pequeña empresa – MYPE 2011*.
<http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/995/>
- PRODUCE (2014) *La Micro y Pequeña Empresa – MYPE. MYPE según número de trabajadores*. . www.produce.gob.pe
(Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/995/>
- Pintado, D. (2017). *Caracterización de la Calidad del servicio al cliente y Rentabilidad en las MYPEs en el sector servicio, rubro restaurantes del distrito de pampas de hospital – Tumbes*. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3942>
- Robles, P. y Rojas, M. (2015). *La validación por juicio de expertos: dos investigaciones cualitativas en Lingüística aplicada*. *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada* (2015) 18. (Tesis de Post Grado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2838/>

- Sánchez, C. (2016). *Gestión de Calidad y Rentabilidad en las mype del sector servicio-rubro peluquerías, del centro comercial el virrey, distrito de Trujillo. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.* <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11963/>
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2008 Jul18].* <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/43/>
- Sánchez, J. (2014). *Participación de las MYPES en el PBI sigue en descenso. Redacción- Periódico Gestión - 15 mayo del 2014.* <https://gestion.pe/economia/participacion-mypes-pbi-sigue-descenso-alertosni-60147-noticia/>
- Silva, A. (2011). *Conceptualización de las MYPES. (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.* <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/591/>
- Terrones, L. (2013) *MYPE. El primer escalón hacia el crecimiento.* <https://semanariocomexperu.wordpress.com/mype-el-primer-escalon-hacia-el-crecimiento/> (Tesis de Postgrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7861/>
- Torres, M. (2011). *Solo 20% de pyme accede a financiamiento formal. Noticiero Contable. Obtenido de <https://www.noticierocontable.com/solo-20-de-pyme-accede-a-financiamiento-formal/>*
- Universidad Privada Telesup. (2018). *Escuela de Post grado Universidad Privada Telesup. Obtenido de Fuentes de Financiamiento Empresarial: <https://escueladeposgrado.edu.pe/blog/fuentes-de-financiamiento-empresarial/>*
- Zamora, A. (2011). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa. un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el Estado de Michoacán. (Libro)*

*España: EAE Editorial Academia Española. Obtenido de
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/indice.htm>*

Zevallos, Y. (2016). *Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en la provincia de Leoncio prado. (Tesis de Postgrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2033>

ANEXOS

Encuesta

SOBRE EL FINANCIAMIENTO:

1. ¿Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante?
 - a) Financiamiento interno
 - b) Financiamiento externo

2. ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?
 - a) Familiar
 - b) Bancario
 - c) Ed pyme
 - d) Prestamista

3. ¿Cuál fue el destino del préstamo?
 - a) Equipos
 - b) Insumos
 - c) Muebles
 - d) Publicidad
 - e) Capacitación

4. ¿Cuál fue el monto del préstamo?
 - a) s./ 1000.00 – s./ 2500.00
 - b) s./ 2501.00 – s./ 5000.00
 - c) s./ 5001.00 – s./ 7500.00
 - d) s./ 7501.00 – s./ 10000.00
 - e) s./ 10,001 a más.

5. ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?
 - a) 6 meses
 - b) 12 meses
 - c) 24 meses
 - d) 36 a más meses

6. ¿El préstamo que recibió qué tipo de crédito fue?
 - a) Crédito Bancario
 - b) Crédito Comercial
 - c) Pagaré
7. ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?
 - a) Si
 - b) No
8. ¿Con que tipo de problema se encontró?
 - a) Estoy en INFORCORP
 - b) Mi negocio tenía poco tiempo de funcionamiento
 - c) Muchos Trámites
 - d) Demora en otorgar el crédito

SOBRE LA RENTABILIDAD

9. ¿Qué inversión aproximada tiene en activos totales?
 - a) S./ 1.00 – S./5,000.00
 - b) S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00
 - c) S./ 10,001.00 – S./15,000.00
 - d) S./ 15,001.00 – S./ 20,000.00
 - e) S./ 20,001.00 a mas
10. ¿Cuál es el monto de capital invertido aproximado en el negocio?
 - a) S./ 1.00 – S./5,000.00
 - b) S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00
 - c) S./ 10,001.00 – S./15,000.00
 - d) S./ 15,001.00 – S./ 20,000.00
 - e) S./ 20,001.00 a mas
11. ¿Ha presentado Perdidas en su negocio en el último mes?
 - a) SI
 - b) NO

12. ¿Considera a su negocio rentable?
- a) SI
 - b) NO
13. ¿Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales?
- a) S./ 1.0 – S./5,000.00
 - b) S./ 5,001.00 – S./ 10,000.00
 - c) S./ 10,001.00 – S./15,000.00
 - d) S./ 15,001.00 – S./ 20,000.00
 - e) S./ 20,001.00 a mas
14. ¿Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas?
- a) S./ 1.0 – S./500.00
 - b) S./ 501.00 – S./ 1000.00
 - c) S./ 1001.00 – S./1500.00
 - d) S./ 1501.00 – S./ 2000.00
 - e) S./ 2001.00 a mas

ANEXO: MATRIZ DE INDICADOR DE PREGUNTA

TABLA	Nº	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	PREGUNTA
Tabla	1	FINANCIAMIENTO	Fuentes de financiamiento	Según su procedencia	¿Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante?
Tabla	2			Préstamo	¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?
Tabla	3				¿Cuál fue el destino del préstamo?
Tabla	4				¿Cuál fue el monto del préstamo?
Tabla	5				Largo Plazo
Tabla	6			Corto plazo	¿El préstamo que obtuvo de qué tipo de crédito fue?
Tabla	7			Financiamiento formal	¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?
Tabla	8				¿Con que tipo de problema se encontró?

ANEXO: MATRIZ DE INDICADOR DE PREGUNTA

TABLA	N°	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	PREGUNTA
Tabla	9	RENTABILIDAD	Tipos de rentabilidad	Económica	¿Qué inversión aproximada tiene en activos totales?
Tabla	10				¿Cuál es el monto de capital aproximado invertido en el negocio?
Tabla	11			Financiera	¿Ha presentado Perdidas su negocio en el último mes?
Tabla	12				¿Considera a su negocio rentable?
Tabla	13				¿Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales?
Tabla	14				¿Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas?

ANEXO: RESUMEN DE RESULTADOS

N°	PREGUNTA	FRECUENCIA					TOTAL	PORCENTAJE					TOTAL
		a	b	c	d	e		a	b	c	d	e	
1	¿Solicitó algún préstamo para iniciar sus actividades comerciales en su restaurante?	58	0	-	-	-	58	100.0%	0.0%	-	-	-	100.0%
2	¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?	3	21	29	5	-	58	5.2%	36.2%	50.0%	8.6%	-	100.0%
3	¿Cuál fue el destino del préstamo?	19	15	17	4	3	58	32.7%	25.9%	29.3%	6.9%	5.2%	100.0%
4	¿Cuál fue el monto del préstamo?	0	17	12	11	18	58	0.0%	29.3%	20.7%	19.0%	31.0%	100.0%
5	¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?	10	5	17	26	-	58	17.2%	8.6%	29.3%	44.8%	-	100.0%
6	¿El préstamo que obtuvo de qué tipo de crédito fue?	29	17	12	-	-	58	50.0%	29.3%	20.7%	-	-	100.0%
7	¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?	50	8	-	-	-	58	86.2%	13.8%	-	-	-	100.0%
8	¿Con que tipo de problema se encontró?	4	3	1	50	-	58	6.9%	5.2%	1.7%	86.2%	-	100.0%
9	¿Qué inversión aproximada tiene en activos totales?	0	17	16	10	15	58	0.0%	29.3%	27.6%	17.2%	25.9%	100.0%
10	¿Cuál es el monto de capital aproximado invertido en el negocio?	10	17	16	11	4	58	17.2%	29.3%	27.6%	19.0%	6.9%	100.0%
11	¿Ha presentado Perdidas su negocio en el último mes?	2	50	-	-	-	52	3.4%	96.6%	-	-	-	100.0%
12	¿Considera a su negocio rentable?	58	0	-	-	-	58	100%	0.0%	-	-	-	100.0%
13	¿Cuál es su nivel aproximado de ventas mensuales?	7	12	17	13	9	58	12.1%	20.7%	29.3%	22.4%	15.5%	100.0%
14	¿Cuál es el nivel aproximado de costos mensuales sin tener en cuenta el pago de impuestos, tomado como referencia las ventas?	18	10	12	15	3	58	31.0%	17.2%	20.7%	25.9%	5.2%	100.0%