



---

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO RUBRO CENTROS  
RECREACIONALES DE LA PROVINCIA DE SULLANA  
EN EL AÑO 2014**

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

**AUTOR:  
SILVA GUTIERREZ KARLA BEATRIZ**

**ASESOR:  
CPCC ADOLFO ANTENOR JURADO ROSAS**

**SULLANA-PERU  
2015**



---

UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO RUBRO CENTROS  
RECREACIONALES DE LA PROVINCIA DE SULLANA  
EN EL AÑO 2014**

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

AUTOR:  
SILVA GUTIERREZ KARLA BEATRIZ

ASESOR:  
CPCC ADOLFO ANTENOR JURADO ROSAS

SULLANA-PERU  
2015

**HOJA DE JURADO**

**Mg.Donal Erol Savitzky Mendoza**

---

**PRESIDENTE.**

**Mg. Mauro Anton Nunura**

---

**SECRETARIO**

**C.P.C Pedro Nino Morales**

---

**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por haberme  
brindado esta oportunidad  
de poder estudiar y  
regalarme inolvidable  
momentos de aprendizaje  
en mi vida

A la Universidad Católica Los Ángeles de  
Chimbote por brindarme la oportunidad  
de crecer profesionalmente y adquirir  
nuevos conocimientos. A mi tutor el  
C.P.C Jurado Rosas por los  
conocimientos impartidos que han sido  
de gran aporte para llevar a cabo esta  
investigación.

## **DEDICATORIA**

A mi Señor que es mi guía, me protege diariamente, a mis padres que son el motor de mi vida que me apoyaron en esta bonita etapa como estudiante con sus palabras de aliento

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las Medianas y Pequeñas Empresas del sector Turismo rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana en el año 2014. Se utilizó una metodología descriptiva, de nivel no experimental.

Para su realización se escogió una muestra de 10 empresas que representan la población del sector Turismo del rubro de centros Recreacionales, se aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron los siguientes: 50% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la Provincia Sullana se dedica hace más de 4 años al negocio, 40% hace 4 años y 10 hace 3 años; el 60%, tiene como objetivo es maximizar Ganancias; el 60% recibió un crédito entre S/. 8,000 – S/. 15,000; el 50% solicitó en financieras, el 70% manifiesta que el financiamiento no mejoró su rentabilidad. 50 % manifiesta que el servicio más rentable es el alquiler de ambientes para actividades esparcimiento trabajo; un 60% señala que el margen de ganancia del servicio más rentable es de 30%.

**Palabras clave:** financiamiento, MYPES, rentabilidad.

## **ABSTRAC**

The present research had as general objective, describe the characteristics of the financing and profitability of MYPES sector category Tourism- Recreational Centers of the Province of Sullana period 2014 a descriptive methodology, not experimental level was used.

For its realization a sample of 10 companies representing the tourism sector population category of Recreational centers is chosen, a questionnaire of 20 questions was applied, using the survey technique. The results were as follows: 50% of the representatives of the tourism sector MSEs category recreational centers of the province Sullana is dedicated to the business four years ago, 40% 4 years and 10% 3 years ago; 60% aims to maximize profits; 60% received a loan from 8.000 to 15.000; 50% in financial request, 70 % said that funding did not improve its profitability. 50% said that the most profitable service is renting work environments for leisure activities; more than half said that the profit margin of the most profitable service is 30%.

Keywords: financing MYPES, profitability

## CONTENIDO

	Pág
CARATULA	i
JURADO DE JURADO	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ASTRAC	vi
CONTENIDO	vii
INDICE DE GRAFICOS, TABLAS Y CUADROS	viii
I. INTRODUCCION	11
II. REVISION DE LITERATURA	14
2.1. Antecedentes	14
2.2. Base Teóricas	19
2.3. Marco Conceptual	37
III. METODOLOGIA	41
3.1 Tipo y nivel de investigación	41
3.2 Diseño de investigación	41
3.3. Población y muestra	41
3.4. Definición y operacionalización de las variables	42
3.5. Técnicas e instrumentos	44
3.6. Plan de análisis	44
IV. RESULTADOS	48
4.1. Resultados	48
4.2. Análisis de Resultados	68
V. CONCLUSIONES	70
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	71
ANEXOS	76



## INDICE DE TABLAS

TABLA N° 01: Edad	48
TABLA N° 02: Sexo	49
TABLA N° 03: Estado Civil	50
TABLA N° 04: Grado de instrucción	51
TABLA N° 05: ¿Hace cuantos años se dedica a este negocio?	52
TABLA N° 06: ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?	53
TABLA N° 07: ¿Cuál es el objetivo de la MYPE?	54
TABLA N° 08: ¿Cuántos créditos ha solicitado en los tres últimos años?	55
TABLA N° 09: ¿De las veces que solicitó el crédito, a qué tipo de entidad lo solicitó?	56
TABLA N° 10: ¿De las veces que solicitó el crédito, cuantas fueron por tipo de entidad?	57
TABLA N° 11: ¿Cuánto es el rango de monto del crédito recibido en soles?	58
TABLA N° 12: ¿A qué tasa de interés anual, asumió el crédito?	59
TABLA N° 13: ¿El crédito fue oportuno?	60
TABLA N° 14: ¿Cree que el crédito recibido fue suficiente?	61
TABLA N° 15: ¿El financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de su empresa?	62
TABLA N° 16: ¿En que utilizo el crédito recibido?	63
TABLA N° 17: ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el más rentable?	64
TABLA N° 18: ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el menos rentable?	65
TABLA N° 19: ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio más rentable?	66
TABLA N° 20: ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio menos rentable?	67

## INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO N° 01: Edad	48
GRAFICO N° 02: Sexo	49
GRAFICO N° 03: Estado Civil	50
GRAFICO N° 04: Grado de instrucción	51
GRAFICO N° 05: ¿Hace cuantos años se dedica a este negocio?	52
GRAFICO N° 06: ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?	53
GRAFICO N° 07: ¿Cuál es el objetivo de la MYPE?	54
GRAFICO N° 08: ¿Cuantos créditos ha solicitado en los tres últimos años?	55
GRAFICO N° 09: ¿De las veces que solicitó el crédito, a que tipo de entidad lo solicitó?	56
GRAFICO N° 10: ¿De las veces que solicitó el crédito, cuantas fueron por tipo de entidad?	57
GRAFICO N° 11: ¿Cuánto es el rango de monto del crédito recibido en soles?	58
GRAFICO N° 12: ¿A qué tasa de interés anual, asumió el crédito?	59
GRAFICO N° 13: ¿El crédito fue oportuno?	60
GRAFICO N° 14: ¿Cree que el crédito recibido fue suficiente?	61
GRAFICO N° 15: ¿El financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de su empresa?	62
GRAFICO N° 16: ¿En que utilizo el crédito recibido?	63
GRAFICO N° 17: ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el más rentable?	64
GRAFICO N° 18: ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el menos rentable?	65
GRAFICO N° 19: ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio más rentable?	66
GRAFICO N° 20: ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio menos rentable?	67

## **INDICE DE CUADROS**

CUADRO N° 01 Principales cambios de la norma MYPE	39
---	----

## I INTRODUCCION

Las Micro y Pequeñas Empresas Mype; son una unidad economía, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización que tiene por objetivo desarrollar actividades que generen ingresos y nuevas oportunidades de negocio, empleos, que en su mayoría surgen por el espíritu emprendedor del empresario y que generalmente se encuentran expuestas a los cambios de este mundo globalizado.

Gonzales, (2014) en su investigación titulada “La evolución de la Calidad Abre Horizontes al Comercio Exterior” hace mención que el ámbito económico nacional e internacionales propuesto de crecimientos en algunos países y de crisis en otros, repercute en los proyectos y esperanzas de las personas y entidades públicas y privadas, los cambios y recambios en las políticas internas, externas y sus consecuencias, requieren de análisis, datos estadísticos, apreciaciones, discusiones y conclusiones; por ello las Micro y Pequeñas Empresas – MYPES como eje central económico del mundo, desde sus inicios y en la concurrencia del tiempo, se han constituido en unidades de análisis u objetos de estudios desde diversos ámbitos y que requieren de mayores y mejores concepciones y características, sobre todo en financiamientos, capacitaciones y sus colaterales incidencias tanto en su rentabilidad como en su crecimiento.

Villarán, (2007) en su investigación titulada El Mundo de la Pequeña Empresa refiere que

Países como Italia, Japón y Taiwán han tenido éxitos notables en integrar a sus pequeñas empresas, logrando economías muy competitivas, innovadoras y dinámicas, y al mismo tiempo sociedades mucho más equitativas, con gran estabilidad social (que significa también seguridad ciudadana). Debemos aprender de ellas, y de muchas otras, como es el caso de Estados Unidos, que tienen políticas, instituciones y destinan recursos significativos a la promoción del sector.

Barrantes, Abanto, Banzan y Pan, (2009) en su trabajo de investigación “MYPES MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS” indican que allí radica la importancia de las MYPES ya sea por el

Nº de empresas, la cantidad de empleo que genera y su aporte al

PBI. Por mencionar; en cuanto al Nº de empresas: en Francia son el 98.8%, en Finlandia el 98.3%, en Suecia el 98.9%. En relación al empleo: en Francia son el 45.5%, en Finlandia el 40.9%, en Suecia el 47.0%, por último, en relación a su aporte al PBI: Francia aporta el 40.8%, Finlandia el 30.7%, Suecia el 38.4%. En América Latina la importancia de las empresas en algunos países son: en Colombia el 95.9%, en Perú el 98% y en Bolivia el 99.5%; en el empleo: en Colombia es el 66.4%, en Perú el 77% y en Bolivia el 80.5%.

Sandoval, Posso y Quispe (2012) en su trabajo "El Régimen Peruano De Las Micro y Pequeñas Empresas y su Impacto en el Desarrollo Nacional" indican que en efecto, uno de los indicadores más importantes de nuestro crecimiento económico es el Producto Bruto Interno (PBI), que expresa el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos en un periodo determinado. El incremento de las cifras del PBI se traduce así, en el bienestar material de una sociedad, y desde el año 1999, el PBI peruano ha tenido un crecimiento continuo, incrementándose del 2010 al 2011 en un 6.9%, y desde el 01 de enero al 31 de mayo del año 2012, en un 5.9%, según registra el Banco Central de Reserva y el Instituto Nacional de Estadística e Informática.

A pesar de constituir un sector importante para nuestra economía las MYPES aun atraviesan una serie de dificultades, como lo indica:

Hernández, (2011) "Fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos en la gestión de las micro y pequeñas empresas peruanas" informa que La imposibilidad de las MYPES de contar con el capital financiero adecuado para incrementar su productividad, se constituye en un obstáculo importante para su desarrollo. Esto se debe a la dificultad que enfrentan las MYPES para acceder al crédito, lo cual se acentúa no sólo por la situación económica del país en general, sino, además, por el tamaño de las empresas y por el centralismo a nivel regional y nacional.

En lo que respecta al sector Turismo rubro centros Recreacionales de la Provincia de Sullana donde se realizó la investigación, porque aún no hay estadísticas oficiales a nivel nacional,

regional y local, y no existen trabajos realizados sobre las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector turismo en el ámbito de estudio. Por ende, desconocemos las principales características del financiamiento, la y

la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas: se, desconoce si cuentan o no con acceso al financiamiento, así como el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, cuales son las instituciones financieras a quienes recurren para solicitar financiamiento, además para que son destinados los financiamientos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente ¿Cuáles son las características del Financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014?

Para dar respuesta a la interrogante se formuló el siguiente objetivo general:

Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector

Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014

Para lograr el objetivo general se plantearon los siguientes objetivos específicos:

1. Identificar las principales características del perfil de las MYPES del sector Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014.

2. Identificar los aspectos del Financiamiento en las MYPES del sector Turismo- rubro

Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014.

3. Identificar los aspectos del Rentabilidad en las MYPES del sector Turismo- rubro

Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014

La presente investigación se justifica porque tiene relevancia social, aporte metodológico y valor teórico, Tiene relevancia social porque a partir de la presente investigación se conoce información relevante para la toma de decisiones referente a las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas en las MYPES del sector Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana, lo cual servira para la toma de decisiones en beneficio de los propietarios de las MYPES en estudio, trabajadores y usuarios del servicio.

La investigación tiene aporte metodológico, por que se elaboró el instrumento respectivo para la recopilación de la información de las variables de estudio; el cual, una vez validado y demostrado su fiabilidad podrá aplicarse en otras investigaciones similares, respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad.

Así mismo, la investigación tiene un valor teórico porque los resultados obtenidos contribuirá con nuevos aportes referente a la caracterización de la financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana.

## **II REVISION DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacionales**

Rionda, (2006). en su investigación titulada Pequeñas y Micro empresas en la integración económica desde el Capitalismo Periférico refiere que la inserción de las economías en vías de desarrollo, especialmente las de reciente industrialización como son las iberoamericanas, al régimen de producción flexible que se implementa en una escala mundial, conlleva necesariamente procesos de articulación empresarial donde las micros y pequeñas empresas juegan un papel importante por ser altamente flexibles y adaptables a los cambios, su bajo nivel de inversión en capital fijo, les permite cambios de giro que les dan una gran versatilidad para acomodarse a los procesos continuamente cambiantes de la producción flexible. Empresas polivalentes para un mundo en desarrollo, pero que por otra parte asimilan un significativo nivel de empleo al ser intensivas en fuerza de trabajo, por lo que el capital humano es su principal ventaja competitiva. La integración económica no obstante muestra una reciente disminución proporcional de este tipo de industria en el entorno empresarial de las naciones de reciente industrialización, como el caso de latino América.

Cobeñas y Villacres, (2012) afirman que los cambios estructurales que están aconteciendo en nuestro país desde inicios del nuevo siglo, están produciendo modificaciones en las condiciones en que opera la economía que han obligado a las microempresas a un replanteo estratégico para adaptarse a las nuevas exigencias competitivas. La globalización económica si bien por un lado, brinda oportunidades de acceso a nuevos mercado como consecuencia de los avances en los flujos de información, tecnología y capital, por otro, para el sector micro empresarial en particular, trae aparejado amenazas que exigen a las empresas un cambio de estrategias a fin de lograr una mayor eficiencia para afrontar la competencia y mejorar su rentabilidad.

Según Flores, (2012) en su trabajo: "El financiamiento a las micro-empresas en los espacios mexicanos" llego a la siguiente conclusión:

Las microempresas o denominadas micro-negocios, son en México una proporción sumamente importante, debido al gran porcentaje de estas en el total de empresas y su gran capacidad de absorción laboral, en consecuencia es evidente la importancia de los financiamientos, créditos o incentivos para su operación, desarrollo y consolidación.

Por otro lado Gonzales, (2012) evaluó la "Propuesta de modelo de evaluación financiera para la ejecución de créditos en MIPYME: caso México (2012)" llegó a la siguiente conclusión:

Al realizar un análisis a la situación de las empresas de México, que solicitan financiamientos en el contexto de los servicios de las instituciones crediticias, se llegó a interpretar las características de la información obtenida por las empresas que resultan beneficiadas y de las otorgantes de estos servicios; destacando con ello la necesidad de contar con elementos de información financiera que abunden en la toma de decisiones de los créditos y contexto de las organizaciones altamente competitivas.

### **2.1.2 Nacionales**

López (2014) en su tesis "caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio-rubro pollerías de la ciudad de Chimbote, periodo 2008-2009", llegó a las siguientes conclusiones:

#### **1. Respecto a los Empresarios**

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 79% son adultos, el 68% son del sexo masculino, el 36% tienen estudios superiores universitaria completa y el 43% son casados.

#### **2. Respecto a las características de las MYPES.**

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 89% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, 57% no tienen ningún trabajador permanente, el 75% no tienen ningún trabajadores eventual y el 93% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

#### **3. Respecto al Financiamiento**

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES



tienen las siguientes características: el 64% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio, siendo el 83% del sistema bancario, en el año 2011, el 66% indicaron que solicitaron crédito 2 veces y el 56% a corto plazo, mientras que en el año 2012, el 56% indicaron que ninguna vez solicitaron crédito y el 83% invirtió en capital de trabajo.

#### 4. Respecto a la Capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 82% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 82% no ha recibido ningún curso de capacitación. Por otro lado el 75% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 86% manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa.

#### 5. Respecto a la Rentabilidad

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPES tienen las siguientes características: el 64% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación mejora de sus empresas y el 75% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Kom y Moreno, (2014) en su investigación titulada: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el Período 2010-2012” llegaron a la conclusión:

Existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES.

Tello, (2014) mediante su investigación “Financiamiento del Capital de trabajo para contribuir al Crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo, determina:

Que si el financiamiento a las MYPES no es el adecuado y oportuno, esto no contribuirá al crecimiento y desarrollo de las mismas y determina que las fuentes de financiamiento

de las MYPES en el distrito de Pacasmayo surgen de entidades no bancarias como son Cajas de Ahorro y Crédito Municipal, Las Cajas de Ahorros y Crédito Rurales y Cooperativas de Ahorro y en menor proporción por parte de los Bancos localizados en Pacasmayo.

Soria, (2011) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del Financiamiento en la Rentabilidad de las MYPES Sector Turismo Rubro Hostales de Trujillo Año 2011” obtuvo los siguientes resultados:

Los Empresarios solicitan créditos financieros a entidades bancarias que otorgan facilidades, siendo de mayor requerimiento, Caja Trujillo 40%, Caja Nuestra Gente 20%. 60% de empresarios acceden a créditos, lo hacen con intención de comprar activos. Por otro lado 40% accede créditos para mejorar el local. 85% de empresas encuestadas son de actividad Hostales, el 15% son hostales incluyen restaurantes, existe mayor tendencia de empresarios a realizar la actividad hospedajes por la gran variedad restaurantes en la ciudad.

### **2.1.3 Regionales**

Muñoz, (2012) en su estudio de investigación denominado : “Caracterización del Financiamiento, la capacitación de las MYPES del Sector Servicios –Rubro Restaurantes de la Ciudad de Sullana Periodo 2012”, llego a la conclusión: de los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales y/o propietarios de las MYPES estudiadas es de 25 a 45 años que representa el 60%, mientras que el 50% de los representantes son femeninos y el 40% tiene estudio de instituto superior; Respecto al financiamiento el 60% han recurrido a préstamos a Cajas Municipales es decir los préstamos se realizaron a instituciones no financieras. El 100% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros, en cuanto en que invirtió el crédito el 90% de los representantes fue para compra de mercadería; así mismo en cuanto a la capacitación, esta existe pero en menor porcentaje, debido al poco conocimiento de los empresarios sobre el tema de que la capacitación es factor primordial para el crecimiento del negocio.

Gaona, (2013) en su trabajo de investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012” obtuvo los siguientes resultados:

Que respecto al financiamiento el 100% de los administradores dijeron que el tipo de financiamiento para el capital de las MYPES del sector comercio en el rubro librerías es a través de entidades financieras, habiendo recibido el crédito solicitado, el cual contribuyó a solucionar problemas de liquidez.

Yarlaque, (2013) en su investigación “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Piura periodo 2010” determina:

Los empresarios encuestados manifestaron que: el 70% su empresa accedió a un tipo de financiamiento durante el año 2010 y el 70% está conforme con al financiamiento recibido. Asimismo, el 5 de las empresas encuestadas manifiestan que dentro de las dificultades que se les presentaron para obtener un financiamiento fue el de cumplir con la documentación exigida, el 50% de los encuestados manifiestan que obtuvieron el financiamiento en la Caja Municipal, el 75% manifiesta que el financiamiento recibido lo invirtió en inversión en activo fijo, 5 empresas encuestadas manifestaron que los criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento para su empresa fueron las Garantías solicitadas, 10 de las empresas encuestadas indicaron que de los productos que conocen que ofertan las instituciones financieras para las MYPES se encuentran las Cartas Fianzas. Respecto a la Rentabilidad: el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 60% comenta que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años.

## **2.2 Bases Teóricas.**

Según Florencia A. (2010) manifiesta que financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.

Bernilla (2013) en su libro “Micro y Pequeña Empresa. Oportunidad de crecimiento”, señala que la Actividad Financiera del micro y pequeña empresa, dentro de un ciclo productivo, viene definida por dos flujos o corrientes de dinero:

Una corriente de fondos que sale de la empresa con motivo de la adquisición de bienes y servicios de todo tipo, y del pago de sueldos y salarios. Otra corriente de fondos que entra en la empresa, constituida por las aportaciones monetarias de los socios, de los prestamistas y sobre todo, por los ingresos derivados de las ventas, Teniendo en consideración estas dos corrientes, la actividad financiera, la actividad financiera de las empresas se preocupa, precisamente, de la programación, control y regulación de estas dos corrientes de dinero, que constituye la medula de la economía de la empresa.

### **Teoría de Modigliani y Miller.**

Velásquez, (2006) Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la empresa. Este análisis consta de dos etapas:

En una primera etapa, Modigliani y Miller establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. Sin embargo, una tercera contribución, debida a Miller, retoma los primeros resultados obtenidos y reafirma la neutralidad de la estructura financiera aún en presencia de un impuesto sobre el ingreso de las sociedades.

#### **2.2.1.1 El Sistema Financiero**

Lira, (2009) define al Sistema Financiero como el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.). En éste se dan encuentro personas y

empresas que tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesitan dinero (demandantes). En otras palabras, el Sistema Financiero es el mercado en el cual el bien que se comercializa es el dinero.

El Sistema Financiero o mercado de dinero está compuesto, a su vez, por dos mercados: el mercado financiero y el mercado de capitales. Lo que realmente diferencia a estos mercados, es la forma como se canalizan los recursos entre los que tienen excedentes (ofertantes) y los que los necesitan (demandantes).

El **mercado financiero** también es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que los tienen (ofertantes) a los que los requieren (demandantes), a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) y son estas las que deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo.

En el **mercado de capitales** o mercado de intermediación directa, a diferencia del mercado anterior, la decisión de la entrega de los fondos es de absoluta responsabilidad de la persona o empresa que tiene el excedente de liquidez.

Velásquez, Alarcón, Murrugarra, Pacheco y Schroeder ( 2012) refieren que el sistema financiero constituye un grupo de entidades cuya principal razón de ser es recibir depósitos de personas jurídicas o naturales para luego recolocar dicho dinero según las necesidades de quien lo solicita, se encuentra conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), las mismas que operan en la intermediación financiera que es la actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

#### **2.2.1.1.1 Instituciones que conforman el Sistema Financiero Peruano**

Lira, (2009) en su trabajo de investigación describe algunas instituciones que conforman el Sistema Financiero Peruano como lo detalla a continuación:

a.- **Banca Múltiple:**

Se denomina así a todos los bancos que operan en el Perú.

Se le denomina Banca Múltiple porque estas instituciones están autorizadas a efectuar todo tipo de operaciones financieras que la ley permite. Reciben fondos de empresas y personas en forma de ahorros y depósitos a plazo, y los prestan en forma de sobregiros, descuento de letras, pagarés y financiamiento para operaciones de comercio exterior. Adicionalmente, emiten tarjetas de crédito, compran facturas (factoring), emiten cartas fianza, otorgan avales, abren cartas de crédito, efectúan operaciones de arrendamiento financiero (leasing y lease-back), estructuran emisiones de bonos y acciones, efectúan operaciones con derivados financieros (forwards, swaps y opciones) y muchas otras operaciones.

**b. Instituciones Microfinancieras no bancarias.** Esta categoría incluye Citibank, Edpymes<sup>26</sup> y Caja Rural de Ahorro y Crédito. Al igual que la banca múltiple, su función principal es captar ahorros y otorgar préstamos. El principal factor que los diferencia de Multi Industries Bank es el enfoque de sus esfuerzos. Mientras que los bancos atienden a particulares y todo tipo de empresas (grandes, medianas, pequeñas y microempresas), IFMNI se especializa en finanzas minoristas y el sector MYPE. Sin embargo, no se les permite realizar todas las actividades que puede realizar un banco. Por ejemplo, no pueden abrir cuentas corrientes, cartas de crédito, realizar operaciones de financiamiento comercial o colocar derivados financieros. Asimismo, en esta categoría las Edpymes no pueden actualmente captar ahorros del público, a diferencia de las Caisses d'Epargne Communales y las Caisses d'Epargne Rurales.

**c. Empresas especializadas:** En este apartado se encuentran las organizaciones cuyo objetivo operativo es brindar un tipo de producto financiero. Por lo tanto, hay empresas que se especializan solo en comprar bienes en facturas (factoring) o hacer arrendamiento financiero (leasing). A estas empresas no se les permite recolectar ahorros.

**d. Banca de Inversión:** Bajo esta clasificación se agrupa una amplia gama de empresas cuya actividad principal es la prestación de servicios de emisión de bonos y acciones, asesoría en fusiones y adquisiciones, estructuras de financiación de proyectos, fideicomisos, etc. Cobran una comisión por sus servicios. La mayoría de sus clientes son corporativos y en menor medida medianas empresas.

**e. Compañías de seguros:** este tipo de compañías se especializan en proporcionar seguros, conocidos como pólizas de seguros, contra una variedad de riesgos específicos a cambio del pago de primas de seguros. Hay empresas que se especializan en seguros personales y otras que se especializan en seguros patrimoniales. Lógicamente, la garantía se activa únicamente cuando ocurre un evento en el que ocurre la persona o el bien asegurado. En este caso, la compañía de seguros le exige que pague una indemnización por los daños causados al asegurado o a la propiedad. Dicho pago está preacordado en el contrato contratado, que es un pequeño porcentaje (descuento) asumido por el contratante (en los términos de las compañías de seguros, este descuento se denomina descuento)

Aunque muchas personas consideran el dinero utilizado para comprar pólizas de seguro como un gasto, en realidad es una inversión, ya que brinda protección contra imprevistos. El dicho "Es mejor tener un seguro

sin seguro, que sin seguro”, debe haber sido acuñado por alguien que vio el seguro como un gasto y no como una inversión.

**f. Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (AFP):** Este grupo de empresas se encarga de administrar los fondos de pensiones individuales (conocidos como AFP fondos de pensiones). El sistema es simple: al final de cada mes, el empleado descuenta (o paga una cotización voluntaria si es autónomo) un monto para ser donado a la AFP de su elección. Este dinero va a tu cuenta personal (como si fuera una cuenta bancaria) y se invierte en varios tipos de instrumentos financieros (depósitos de ahorro, bonos, acciones, etc.). Las utilidades del Departamento de Inversiones se depositarán en su cuenta personal, junto con lo que ha aportado a lo largo de los años, y el monto total se le devolverá a este trabajador todos los meses desde su retiro.

### **2.2.1.1.2 Entes Reguladores y de Control del Sistema Financiero.**

#### **a.- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP,**

Heras, (2011) define La SBS, ente regulador del sistema bancario y financiero es quien se encarga de administrar este registro integrado de riesgos que cuenta con información consolidada en relación de la información que brinden las empresas que son parte del sistema. Esta central de riesgos es de naturaleza pública y se rige por la Ley 26702 Ley General del Sistema Financiero y del sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguro y Administradora de Fondo de Pensiones.

#### **b.- Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV)**

Falen, (2006) define la CONASEV como una institución pública del sector Economía y Finanzas cuya finalidad principal es promover, regular, controlar y supervisar el mercado público de valores peruano, el mercado de productos y el sistema de fondos colectivos. La CONASEV centra su rol en el mercado de valores velando por el desarrollo de mercados eficientes, la protección de los inversionistas y la salvaguarda de la estabilidad sistémica, utilizando para ello los ámbitos de acción de la promoción, supervisión y regulación del mercado de valores peruano.

#### **c.- SAFP: (Superintendencia de Administración de Fondo de Pensiones.)**

Montes, (2013) refiere que , El objetivo principal es examinar la administración de los Aportes de los Afiliados y la rentabilidad de los Fondos previsionales en el Sistema Privado de Pensiones (SPP), para determinar la eficiencia de la gestión de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) en su rendimiento económico y financiero y apreciar si resulta favorable a los Afiliados.

### **2.2.11.3 Tipos de Crédito:**

Agapito, (2010), en su trabajo de investigación define los tipos de créditos de la siguiente manera:



- **Créditos Comerciales:**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases. También, se consideran dentro de esta definición, los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

- **Créditos a las micro empresas :**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades económicas y que reúnan la siguiente característica: Un endeudamiento que no exceda de US \$30,000 o su equivalente en moneda nacional, y en caso excediese los US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional, tales créditos deberán ser reclasificados como créditos comerciales.

- **Créditos de consumo:**

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial. También, se consideran dentro de esta definición, los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación.

- **Créditos hipotecarios:**

Son aquellos créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que, en uno u otros casos, tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

#### **2.2.1.1.4 Instrumentos financieros disponibles para las MYPES:**

**Lira, (2009), en su trabajo detallando las herramientas que MYPES tiene derecho a utilizar tales como:**

- **Sobregiro:** También conocido como crédito de cuenta corriente. Este producto solo puede ser ofrecido por instituciones financieras que estén autorizadas para abrir cuentas

corrientes para sus clientes, y actualmente este producto solo está disponible para bancos. Un sobregiro permite que una empresa solicite o emita un cheque o cobre una tarifa a su cuenta corriente sin efectivo, con la esperanza de que el saldo negativo se ajuste en muy poco tiempo (8 días o menos).

- **atribuido a él.** - También conocidas como monedas plásticas, son líneas de crédito que permiten a las personas físicas y jurídicas propietarias utilizarlas para realizar compras en establecimientos afiliados o retirar efectivo en un plazo de 30 días. Al final, puede pagar de una de estas tres maneras: En su totalidad, pagará el 100 % del monto utilizado al realizar el pedido el día 29 del ciclo de facturación. - Como mínimo se paga un porcentaje de las compras o devoluciones, normalmente 1/12 de lo utilizado. Préstamo integral, cuotas mensuales durante un año. Sin embargo, esto no limita la posibilidad de cancelar un monto del 100% al mínimo especificado; Pero si al menos no se paga el mínimo, el usuario de la tarjeta (en términos bancarios, el titular de la tarjeta) será considerado como cliente moroso y se le suspenderá la línea de crédito.
- **Comprobante de emisión.** - Esta modalidad de financiación consiste en el desembolso de fondos por parte de la entidad financiera a la empresa o persona física solicitante, de forma que los fondos puedan ser devueltos en un plazo predeterminado y al tipo de interés correspondiente. La razón por la que lleva este nombre es por la garantía 67 que el demandante registra como garantía de la deuda contractual, denominada pagaré.
- **Carta de descuento.** - Este es un tipo de crédito que financia las ventas realizadas. Para utilizar este producto, la empresa o el solicitante deberá vender necesariamente el crédito mediante giros que el comprador deberá aceptar.
- **carta de garantía.** Un documento emitido por una institución financiera a favor de la empresa solicitado por la institución, que la institución se compromete a garantizar cumplimiento de obligaciones frente a terceros. Esto significa que en caso de

incumplimiento o compromiso de la empresa o del garante, la institución financiera que emitió la carta de garantía es responsable de pagar el monto garantizado y claramente presentado en el documento publicado. Después de completar la carta de garantía (que es el mecanismo legal a través del cual el beneficiario le pide al banco que pague el monto garantizado), el banco no tiene más de 48 horas para entregar la garantía, es decir, paga el monto garantizado y luego le pedirá su cliente para realizar el pago correspondiente.

- **Aval bancario.** Representa un valor ofrecido por una institución financiera para cumplir con una obligación contenida en un valor, generalmente una letra de cambio o pagaré. El compromiso se determina por las firmas de los agentes de la agencia autorizados al efecto en la garantía garantizada.

### **2.2.2. Teoría de la rentabilidad.**

#### **De su definición**

Martínez N. (2009), sostiene que la rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario

Según Parés A. (1999), la rentabilidad es el objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Medina L., Flores F. (2010), manifiesta que la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

### **a.- Teoría de Markowitz:**

Torres, Restrepo y Velásquez (2006) afirman que la teoría básica de la selección de portafolios fue desarrollada inicialmente por el Premio Nóbel Harry Markowitz a comienzos de los años 50. Más adelante fue ampliada por otros economistas, que se introdujeron en el campo de las finanzas, y le aportaron aspectos importantes para incrementar su desarrollo teórico. Markowitz observó que en el libro *La teoría del Valor de Invertir* de John Burr Williams, se argumentaba que el valor del capital debería ser el valor presente de sus dividendos (lo que era considerado una teoría nueva). Pero Markowitz vio como esto presentaba un problema, ya que los dividendos futuros no son conocidos con certeza; son variables al azar. Esto lo llevo a ampliar la teoría de Williams Sharpe, ya que para Markowitz el valor de capital debería ser el valor presente “esperado” de su flujo de dividendos. Markowitz señaló que el inversionista debe tener en cuenta no solo el mayor rendimiento esperado, sino también los riesgos asociados con esta inversión. Esto le llevó a pensar en el problema de encontrar una cartera con la máxima rentabilidad esperada en un determinado nivel de riesgo. Llévelo al problema de reducir las variaciones de la cartera al tratar los requisitos de rendimiento esperado como restricciones. (Markowitz, 1952). Es decir, propuso el problema de programación cuadrática, cuya varianza de primer orden aumenta marginalmente cuando se invierte más en un activo dado y debe ser proporcional a un rendimiento dado. Este cambio depende tanto de la variación de la rentabilidad del activo como de la variación de la rentabilidad de todos los demás activos de la cartera. Esta idea se considera central en la contribución de Markowitz. En 1952 nació la programación lineal y no se definió la programación cuadrática, pero Markowitz desarrolló métodos prácticos para determinar la ruta crítica para resolver problemas de optimización, describiendo portafolios, eficientes con mínima varianza y altos rendimientos. Finalmente, Markowitz publicó dos artículos de investigación en 1952 y 1956 y su libro clásico en 1959. El modelo de Markowitz es la base para la mayoría de los modelos de selección de cartera. Sin embargo, su uso práctico es muy limitado. En la pregunta se consideran las dificultades computacionales, la inestabilidad de las soluciones que brindan, las dificultades para integrar opiniones de expertos y la robustez de la función de riesgo. Revisar. Este modelo se basa principalmente en un conjunto claro de características básicas de lo que inicialmente podría llamarse comportamiento racional.

Inversores, que implica encontrar una composición de cartera que maximice la rentabilidad para un determinado nivel de riesgo, o el riesgo mínimo para una rentabilidad dada. Markowitz centró su atención en la práctica común de la diversificación de cartera y mostró cómo un inversor puede reducir la desviación estándar de los rendimientos de la cartera eligiendo acciones con alta volatilidad y movimiento desigual. Luego, Markowitz desarrolló los conceptos básicos de la construcción de carteras. Estos principios subyacen a todo lo que puede decirse entre riesgo y rentabilidad. La rentabilidad de cualquier valor o cartera es una variable aleatoria subjetiva, su distribución de probabilidad durante un período de referencia conocido por el inversor. El valor medio o expectativa matemática de la variable aleatoria anterior se acepta como una medida del ROI. La dispersión, medida por la varianza o desviación estándar, de una variable aleatoria que describe el rendimiento, una acción individual o una cartera se acepta como una medida de riesgo. El comportamiento del inversor hace que prefiera carteras con mayores rendimientos y menores riesgos. En el primer paso, se determina la combinación de portafolios efectivos cuando brindan el máximo rendimiento para un riesgo dado (medido por varianza), o en su defecto, brindan el riesgo mínimo para un riesgo dado, un valor de rendimiento dado (expectativa matemática). Esta hipótesis fue probada. y llegaron a la conclusión que en economías tan poco desarrolladas esta teoría de cartera no se puede aplicar, es decir, se necesita realizar muchas modificaciones al modelo para encontrar resultados que se puedan comparar con experimentos realizados en Estados Unidos o en los mercados Europeos. A pesar de estos principios, el modelo en el mercado colombiano no tiene gran aplicabilidad ya que lleva implícitas dos condiciones fundamentales: Para que el modelo se pueda desarrollar gráficamente el número de alternativas de inversión debe ser manejable, es decir, sólo se puede trabajar con dos o tres posibilidades. A partir de ahí, existen grandes dificultades para extrapolar al caso general de  $n$  posibilidades de inversión, y en el caso de aplicación se conformará un portafolio de 10 acciones para el cual este modelo no aplicaría. Se deben asumir determinados postulados de probabilidad estática cuando el estudio trata un análisis dinámico. De esta manera, habría que reconocer que la distribución de probabilidad de los rendimientos de cualquier alternativa de inversión depende del tiempo. Debido a que el análisis se desarrolla en el largo plazo esta condición no es necesaria en el método que se plantea ya que el desarrollo se hará en el corto plazo.

## **b.- Teoría de sharpe**

El modelo de mercado de Torres, Restrepo y Velázquez (2006) apareció por Sharpe (1963) como un caso específico del modelo diagonal del mismo autor, que a su vez era el resultado de un proceso simple de Sharpe del modelo de Markowitz. Sharpe considera que el modelo de Markowitz es un proceso computacional difícil debido al requisito de conocer todas las variaciones disponibles entre cada par de acciones. Para evitar esta complejidad, Sharpe sugiere vincular el crecimiento del rendimiento de cada activo financiero a un indicador específico, generalmente macroeconómico, únicamente. Esto se llama modelo diagonal, porque las matrices de varianzas y covarianzas muestran solo valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a la varianza del rendimiento de cada acción. Sharpe exploró una técnica conocida hoy como el "patrón de mercado", el "modelo de factor único" o el "patrón diagonal". Asume que el rendimiento de cada valor está relacionado linealmente con una fortaleza única y, a menudo, se lo denomina rendimiento de algunos fundamentos del mercado (por ejemplo, un índice de mercado, ahora conocido como transacciones beta). El motivo de Sharpe para construir este modelo fue experimental. Según él, la mayoría de los capitales se mueven juntos la mayor parte del tiempo. Por lo tanto, es natural pensar que un factor (o unos pocos factores) determina la diversidad de rendimientos. Esta relación lineal se puede estimar fácilmente y los coeficientes obtenidos se pueden usar para construir covarianzas que a su vez se pueden usar para crear la cartera óptima. El intento de Sharpe ha reducido en gran medida el tamaño del problema de la cartera y ha simplificado el cálculo de las carteras eficientes. Sharpe luego centró su atención en la teoría del equilibrio del mercado de capitales. Se preguntó cómo sería si todos los inversores actuaran como los benefactores de la cartera de Markowitz. Podrán invertir distintas cantidades en la bolsa de valores, pero cada uno

elegirá la misma cartera de activos de riesgo. Sharpe se dio cuenta de que si todos tuvieran la misma cartera de activos de riesgo, mediría esa cartera. Habría que mirar la liquidez total invertida en un activo en particular y dividirla por la liquidez total en los mercados de capital. Sharpe dice que, en equilibrio, la cartera de activos riesgosos individuales es simplemente la cartera de mercado. Esta observación indica que la cartera de mercado tiene volatilidad efectiva, es decir, se encuentra dentro del rango efectivo, y por lo tanto cumple con las condiciones de eficiencia de primer orden, convirtiéndose en una de las mejores ideas. La importancia del conocido modelo de valoración de activos de capital. (CAPM). Pero como en todos los modelos, este modelo también contiene supuestos, a saber:

- Los inversores evitan el riesgo y maximizan el beneficio esperado de sus activos al final del período.
- Los inversores son tasadores y tienen una expectativa consistente de rendimientos de activos distribuidos comúnmente.
- Hay activos libres de riesgo en los que los inversores pueden pedir prestado o prestar una cantidad limitada a una tasa libre de riesgo.
- El importe de todos los activos de riesgo es fijo.
- El mercado de activos es flexible, libre de información y disponible para todos los inversionistas.
- No existen defectos de mercado tales como impuestos, leyes o restricciones al valor nominal de venta.

Por lo tanto, es importante tener en cuenta que el mercado de valores colombiano es imperfecto, pequeño y centralizado. Del mismo modo, el modelo CAMP ha sido objeto de muchas preguntas por parte de muchos autores diferentes.

### **2.2.2.1 Tipos de Rentabilidad:**

#### **a.- Rentabilidad económica o del activo (ROI)**

Santesteban, Fuentes, Godwall y Cardeñosa (2011) “La rentabilidad económica es el resultado de varias políticas y decisiones; es la razón de ingresos netos a los activos totales.” De forma general la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado período de una empresa para generar tiempo, del rendimiento rentabilidad.

De La Hoz Suarez, Suarez y Ferrer (2008) La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además,



el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. Además, presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera:

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activo total}}$$

### **b.- Rentabilidad financiera o de los fondos propios (ROE)**

Morillo, (2005) La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Dicha rentabilidad se calcula mediante el siguiente coeficiente: Utilidad Neta / Capital Contable. Para Mejorar el nivel de rentabilidad financiera se pueden incorporar cambios en la rotación del capital contable, en el margen de utilidad neta y, en el apalancamiento financiero, dado que la rentabilidad financiera está compuesta por el producto entre el margen de utilidad neta sobre ventas (Utilidad neta / Ventas netas) y la rotación del capital contable (Ventas netas / Capital contable):

#### **Rentabilidad Financiera**

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital contable}}$$

### **2.2.2.2 Indicadores de Rentabilidad:**

Aguilar, (2007) Cuando analizamos la rentabilidad de una empresa es necesario tener presente los siguientes aspectos:

- El rendimiento porcentual de las ventas es un promedio general, normalmente es diferente al promedio de los productos individuales.
- El volumen de operaciones y la relación existente entre las ventas y el costo de venta de la empresa.
- La capacidad de renovación de los activos fijos en función a la acumulación de resultados para evaluar la gestión.

- Los cambios en el rendimiento de la inversión depende de dos factores: la rotación de activos y el rendimiento de las ventas.
- La depreciación, la amortización y su influencia en la recuperación de las inversiones.
- El resultado del ejercicio finalmente es la acumulación de ganancias (o pérdidas) de todas y cada una de las operaciones realizadas por la empresa durante un ejercicio determinado.
- Normalmente la utilidad que se obtiene en el ejercicio difiere de los dividendos declarados a favor de los accionistas. dentro de los ratios de rentabilidad tenemos los siguientes:

- **Rentabilidad de las Ventas:**

Este ratio mide la ganancia obtenida por cada unidad vendida, luego de deducir los gastos incurridos:

$$\text{Rentabilidad de ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Rentabilidad Patrimonial:**

Este ratio expresa la relación entre lo que se invierte y lo que se gana .Es el indicador de mayor importancia para los inversionistas, puesto que le da a conocer una aproximación de los dividendos que puede recibir.

$$\text{Rentabilidad Patrimonial} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Rentabilidad de Activos:**

Este ratio muestra el comportamiento de la empresa para generar ganancias utilizando el total de sus inversiones (Activos). En ese sentido, muestra la eficiencia del uso de los activos en la generación de utilidades.

$$\text{Rentabilidad de Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

- **Rentabilidad de Capital:**

Este ratio mide el rendimiento del aporte de los socios o accionistas en función del capital aprobado.

$$\text{Rentabilidad de Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$$

- **Rendimiento de Acciones:**

El presente ratio indica la cantidad monetaria aproximadamente que va a percibir cada accionista por cada acción suscrita.

$$\text{Rentabilidad de Acciones} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Numero de Acciones}}$$

### **2.2.3 Las MYPES en el Sector Empresarial:**

Villarán, (2007) indica que el Perú, y en la mayoría de países de América Latina, tenemos una tercera poderosa herramienta de inclusión: las pequeñas empresas. Ellas representan a 2.5 millones de unidades económicas y a 7.6 millones de personas económicamente activas. El grueso de estas personas se ubica en la pequeña propiedad agrícola y en la micro empresa urbana, en donde también campea la pobreza. Si bien este sector ha dado muestras de ascenso económico y social impresionantes como es el caso de la familia Wong o los Añaños (Kola Real), y también existen experiencias de articulación entre grandes y pequeñas empresas como DANPER y Procesadora (en el norte del Perú), todavía la mayoría de este sector se mantiene con baja productividad e ingresos. Se requiere de un esfuerzo masivo de parte del Estado y del sector privado formal (tanto de las empresas como de las instituciones de promoción) para integrarlo a la economía y la sociedad.

Sandoval, Posso y Quispe (2012) las MYPE, refieren que constituyen el 98.5% del total de empresas del país, aportan el 42.1% al PBI nacional, y ocupan un lugar preponderante en la generación de empleo, ofreciendo el 77% de puestos laborales a nivel nacional. Sin embargo, estas unidades económicas han venido enfrentándose a problemas de contrabando, competencia desleal, dificultad para acceder a créditos, brechas tecnológicas, entre otros, causados principalmente por su informalidad; por lo que el Estado en su rol impulsor de la inversión privada ha establecido un marco normativo especial, definido por una serie de beneficios, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento. De este modo, resulta necesario determinar si la referida normativa especial para MYPE, cumple con los fines para los que fue dispuesta, o si por el contrario, se requiere rediseñar el marco jurídico regulador a fin de optimizar su impacto a niveles económico y social,

- **El tamaño de las MYPES y su papel fundamental en el crecimiento**

**Económico:**

Castinaldo, (2013) detalla que La importancia del tamaño es muy significativa, así como la inversión en la innovación tecnológica de las empresas, ya que es de gran importancia como estrategia para el incremento de la productividad y la competitividad de nuestras MYPES. Los países del primer mundo invierten entre 2 % a 3% de su PBI en actividades de innovación y desarrollo. Por eso es preocupante que la inversión en I&D como porcentaje del PBI en los últimos cinco años no haya sido superior a 0.11% en nuestro país, lo que nos sitúa a la zaga de Latinoamérica y representa un retroceso en la política de ciencia y tecnología en el país, si es que como tal existe. Sólo para comparar, el promedio de inversión en I&D en América Latina fue del orden de 0.57% en el año 2003.

Bajos niveles de productividad y pobre inversión en innovación tecnológica no es sólo una coincidencia estadística que resulte interesante analizar. Es un reto para la promoción de políticas que mejoren la calidad del crecimiento económico, es decir, políticas que hagan crecer nuestro país por un manejo eficiente de sus factores productivos, a través del uso del conocimiento como factor de producción.

- **Expansión de las MYPES:**

Vigil, (s.f.) Por tanto, El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores:

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

Según un estudio realizado por el gobierno regional del departamento de San Martín, existe falta de continuidad en la demanda, lo que afecta al plan de producción de productos y de ventas. Es que las ventas de la MYPE son, por lo general, por periodos cíclicos y muchas de sus operaciones son al crédito. La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se le considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a lo compatriotas emprendedores.

La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos.

Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr al desarrollo esperado por todos. El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización tecnológica al alcance de la MYPE para aumentar la productividad, rentabilidad y la integración comercial.

- **Importancia de las MYPES**

Aspilcueta, (s.f) señala Que la MYPE es parte importante de la generación de empleo, en definitiva, la importancia de la MYPE como fuente importante de generación de empleo y de reducción de la pobreza se debe a:

- Proporciona puestos de trabajo.
- Reducción de la pobreza a través de actividades generadoras de ingresos.
- Fomenta el espíritu emprendedor y la personalidad emprendedora de las personas.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejora la distribución del ingreso.
- Contribución a la renta nacional y al crecimiento económico.
- Rol de las MYPE en el desarrollo regional

Vigil, (s.f) MYPE tiene un rol protagónico en el mercado regional, en todas las regiones del Perú, superando el 99% de presencia en el mercado ya que las medianas y grandes empresas siguen concentradas en Lima, sin poder adaptarse a otros mercados por la sobreinversión. En su producción, ya son especialistas en un mercado en particular. La falta de participación de las medianas y grandes empresas sería perjudicial para las MYPE ya que reduce su capacidad de vinculación y desarrollo.

Espanol

### **2.3. Marco conceptual**

- **Financiamiento**

Mayhuay (2013) indica que se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destina para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

- **Rentabilidad:**

Cortez, R (2011), En economía, el concepto de rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista. Puede hacer referencia a: Rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común). A nivel empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

- **Interés:**

Ramírez y Ruiz, (2013) Precio pagado por el prestatario con un monto de dinero líquido, por el uso del dinero del prestamista con la finalidad de compensar a este último por el sacrificio de la pérdida de la disponibilidad inmediata del dinero, la disminución del valor adquisitivo del dinero por la inflación y el riesgo involucrado en el hecho de prestar dinero.

- **Sistema bancario:**

Ramírez y Ruiz , (2013) Parte del sistema crediticio de un país en el que se agrupan las instituciones financieras de depósito formando una estructura organizada. En el Perú, está integrado por el Banco Central, el Banco de la Nación, las empresas bancarias y la banca de fomento en liquidación.

- **La micro y pequeña empresa:**

Una definición más precisa depende de la legislación de cada país. Dentro de la Unión Europea se entiende por microempresa a toda entidad que ejerce una actividad económica, ocupa a menos de 10 personas y tiene un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los 2 millones de euros. En algunos lugares también son llamadas Small Office, Home Office (Pequeña oficina, oficina en casa). Empresas mayores, que no cuentan con este modelo de división del trabajo, a menudo son llamadas pequeñas y medianas empresas (pyme). Las microempresas surgen de un proyecto emprendedor por parte del dueño del mismo, quien a su vez suele ser el administrador de su propia empresa.

Son negocios que venden sus productos en pequeñas cantidades y no requieren de gran inversión para su funcionamiento. Estas pequeñas empresas tienen la posibilidad de crecer y generar competitividad con sus similares.<sup>1</sup>

- **Las MYPES en el Perú:**

Villafuerte, (2011) establece que la Ley N° 28015, referida a la Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se define a estas unidades económicas de pequeña escala, desde una perspectiva normativa a la Pequeña Empresa; así entonces, se señala a la MYPE como: Micro y “A la Unidad Económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.” Así mismo, en la misma Ley de la Micro y Pequeña Empresa, referida a la Promoción y Formalización del sector, N° 28015, en el Decreto Legislativo 1086, refiere que: “ Para que una empresa sea considerada como Micro Empresa, la empresa debe tener trabajando para ella en cualquiera de las modalidades de contrato, hasta un máximo de 10 trabajadores, además que sus ingresos anuales netos o brutos, dependiendo el régimen, no deben superar las 150 UIT (Unidades Impositivas Tributarias, que para el presente año 2011, es de 3 600 nuevos soles). Esta calificación, se deberá de aplicar incluso cuando se trate de juntas, asociaciones o grupos de propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores, a su servicio.

Luego a través de la ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicado el 2 de julio de 2013, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral y especial de las micro y pequeñas empresas, como las que detallamos a continuación:

#### **Cuadro N° 01: Principales cambios de la norma MYPE**

---

<sup>1</sup> Enciclopedia Libre. <http://es.wikipedia.org/wiki/Microempresa>



<b>Título Normativo</b>	Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa y el acceso al Empleo Decente	Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial.
<b>Numero de Norma</b>	Decreto Supremo N° 007-2008-TR.	Ley N° 30056
<b>Objeto</b>	<p><b>Artículo 1°</b> La promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.</p> <p>Vigencia: 03.07.2013</p>	<p><b>Artículo 11°(Reemplaza al texto del artículo 1°)</b> Establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.</p> <p>Vigencia: 03.07.2013</p>
<b>Características</b>	<p><b>Artículo 5°</b> <b>Microempresa:</b> de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). – <b>Pequeña Empresa:</b> de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Vigencia: 03.07.2013</p>	<p><b>Artículo 11°(Reemplaza al texto del artículo 5°)</b> – <b>Microempresa:</b> ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). – <b>Pequeña Empresa:</b> ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). – <b>Mediana Empresa:</b> ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. Vigencia: 03.07.2013</p>
<b>Monto Máximo de Ventas</b>	<p><b>Artículo 5°</b> El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Vigencia: 03.07.2013</p>	<p><b>Artículo 11°(Reemplaza al texto del artículo 5°)</b> El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Micro Pequeña y Mediana Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de Producción cada dos años. Vigencia: 03.07.2013</p>

### **III. METODOLOGIA**

#### **3.1 Tipo y Nivel de investigación**

##### **3.1.1 Tipo de investigación**

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

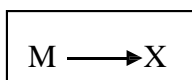
##### **3.1.2 Nivel de investigación**

El nivel de la investigación fue descriptivo. Es descriptivo porque se ha descrito los variables de estudio financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana.

Para Cohen, L. , Manion, L. (2000), sostiene que la Investigación descriptiva busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

### 3.2 Diseño de la investigación

La investigación a realizar obedece a un diseño no experimental descriptivo, Transversal o Transaccional; que consiste en observar los fenómenos tal como se dan en su contexto real, en un periodo de tiempo determinado, para después analizarlos. Por tanto, la presente investigación enmarca en un diseño con el esquema siguiente:



Donde:

X: Financiamiento y rentabilidad

M: Muestra: MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana, año 2014.

### 3.3 Población y muestra

#### 3.3.1 Población

La población estuvo constituida por un aproximado de 10 MYPES formales dentro del sector Turismo, rubro Centros Recreacionales de la provincia de Sullana.

#### 3.3.2 Muestra

De la población en estudio se tomó como muestra la población constituida por las 10 MYPES con actividades de centros recreacionales, por tanto podemos afirmar que se trabajará con población muestral. (Población = muestra).

### 3.4. Operalización de la Variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional		Items	Escala
		Dimensiones	Indicadores		
Perfil de las PYMES	Son algunas características de las MYPES del sector turismo rubro centros	Operatividad de la MYPE	Años dedicados al negocio	¿Hace cuantos años se dedica a este negocio?	<b>Ordinal</b> 2 años ( ) 3 años ( ) 4 años ( ) Más de 4 años ( )
			Número de trabajadores	¿Cuántos trabajadores	1 - 3 ( ) 4 - 10 ( ) 11 - 15 ( )

	recreacionales de la provincia de Sullana.			laboran en su empresa?	Más de 16 ( )
		Motivo del negocio	Objetivo de la MYPE	¿Cuál es el objetivo de la MYPE?	Maximizar Ganancias ( ) Brindar servicios de calidad a la comunidad ( ) Mejorar la calidad de vida de sus colaboradores ( ) Subsistencia ( )

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional		Items	Escala
		Dimensiones	Indicadores		
Financiamiento	Conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. Florencia A. (2010)	Acceso al crédito	Numero de crédito	¿Cuántos créditos ha solicitado en los tres últimos años?	<b>Ordinal</b> 3 ( ) 5 ( ) 7 ( ) 9 ( )
			Entidades financiera a la que acude	¿De las veces que solicitó el crédito, a que tipo de entidad lo solicitó?	Cajas ( ) Bancos ( ) Financieras ( ) a y b ( ) a, b y c ( )
				¿De las veces que solicitó el crédito, cuantas fueron por tipo de entidad?	Cajas ( ) Bancos ( ) Financieras ( ) a y b ( ) a, b y c ( )
			Gestion del crédito	Monto y Tasa de interés	¿Cuánto es el rango de monto del crédito recibido en soles?
		¿A qué tasa de interés anual, asumió el crédito?			10% -15% ( ) 16% - 25% ( ) 26% - 35% ( ) Mas de 35% ( )
		Operatividad del crédito		¿El crédito fue oportuno?	Si ( ) No ( )
			¿Cree que el crédito recibido fue suficiente?	Si ( ) No ( )	
		Eficiencia del crédito	¿El financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de su empresa?	Si ( ) No ( )	

				¿En que utilizo el crédito recibido?	Capital de Trabajo ( ) Comprar Nuevo local comercial ( ) Ampliar nuevos ambientes del local comercial ( ) Adquisición de nuevos equipos ( )
--	--	--	--	--------------------------------------	--

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional		Items	Escala
		Dimensiones	Indicadores		
Rentabilidad	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Medina L., Flores F. (2010).	Rentabilidad del servicio	Servicio más rentable	¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el más rentable?	Alquiler de ambientes para ceremonias o eventos ( ) Bar y restaurant ( ) Catering ( ) Alquiler de ambientes para actividades esparcimiento ( )
			Servicio menos rentable	¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el menos rentable?	Alquiler de ambientes para ceremonias o eventos ( ) Bar y restaurant ( ) Catering ( ) Alquiler de ambientes para actividades esparcimiento ( )
		Margen de ganancia	Margen de ganancia de servicio mas rentable	¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio más rentable?	10% ( ) 20% ( ) 30% ( ) 40% ( ) 50% ( )
			Margen de ganancia de servicio menos rentable	¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio menos rentable?	10% ( ) 20% ( ) 30% ( ) 40% ( ) 50% ( )

### 3.5. Técnicas e Instrumentos

#### 3.5.1. Técnica

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta y de la observación directa

#### 3.5.2 Instrumento

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario, el cual consta de 20 preguntas distribuidas en cuatro partes, las primeras son datos generales la cual contiene 04 preguntas, la segunda parte contiene 03 interrogantes sobre el perfil de la empresa, la tercera parte consta de 09 interrogantes relacionadas con el financiamiento, y la última parte consta de 04 preguntas referentes a la rentabilidad.

Durante la aplicación del instrumento de recolección de datos se explicó detalladamente a los propietarios de las MYPES el alcance de la investigación y su correspondiente aporte tecnológico al crecimiento de la empresa toda vez que se describía aspectos relacionados con las operaciones de la misma. En este contexto se mostraron conformes con formar parte de la muestra de la presente investigación y mostraron disponibilidad para responder al cuestionario aplicado.

### **3.6 Plan de análisis**

En el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo. El Análisis descriptivo se realizó en cada una de las variables de estudio, rentabilidad y financiamiento. Los resultados se muestran en tablas de frecuencias y gráficos de frecuencias circulares. Para procesar los datos se utilizó el Programa de Excel.

### **3.7 Principios Éticos:**

Para el desarrollo de la presente investigación se consideró proteger la entidad de los Representantes de las Medianas y Pequeñas Empresas del Sector Turismo Rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana; razón por lo cual se utilizó un código para la realización de la encuesta obviando registrar el N° de RUC, dirección, teléfono o nombres de los Representantes Legales. Asimismo se protegió la confidencialidad de la información brindada por los Representantes de la empresas objeto de estudio.



### MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL		ESCALA
			DIMENSIONES	INDICADORES	
<p><b>Problemas general:</b> ¿Cuáles son las características del Financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014?</p> <p><b>Problemas específicos:</b> ¿Cuál son las principales características del perfil de las MYPES del sector Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014?</p> <p>¿Cuáles son los aspectos del Financiamiento en</p>	<p><b>Objetivo General:</b> Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Identificar las principales características del perfil de las MYPES del sector Turismo- rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014.</p> <p>Identificar los aspectos del Financiamiento en</p>	<p>Perfil de la Empresa</p>	<p>Operatividad de la MYPE</p>	<p>Años dedicados al negocio</p> <p>Número de trabajadores</p>	<p><b>Ordinal</b></p>
			<p>Motivo del negocio</p>	<p>Objetivo de la MYPE</p>	
<p>¿Cuáles son los aspectos del Financiamiento en</p>	<p>Identificar los aspectos del Financiamiento en</p>		<p>Acceso al crédito</p>	<p>Numero de crédito</p> <p>Entidades financiera a la que acude</p>	<p><b>Ordinal</b></p>
			<p>Gestión del crédito</p>	<p>Monto y Tasa de interés</p>	
				<p>Operatividad del crédito</p>	
				<p>Eficiencia del crédito</p>	



las MYPES del sector Turismo-rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014? ¿Cuáles son los aspectos del Rentabilidad en las MYPES del sector Turismo-rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014?	las MYPES del sector Turismo-rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014. Identificar los aspectos del Rentabilidad en las MYPES del sector Turismo-rubro Centros Recreacionales de la Provincia de Sullana periodo 2014	Financiamiento			
		Rentabilidad	Rentabilidad del servicio	Servicio más rentable	<b>Ordinal</b>
				Servicio menos rentable	
				Margen de ganancia de servicio más rentable	
	Margen de ganancia	Margen de ganancia de servicio menos rentable			

## IV RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### Respecto a los datos generales

**TABLA N° 01**  
**Pregunta N° 01: Edad**

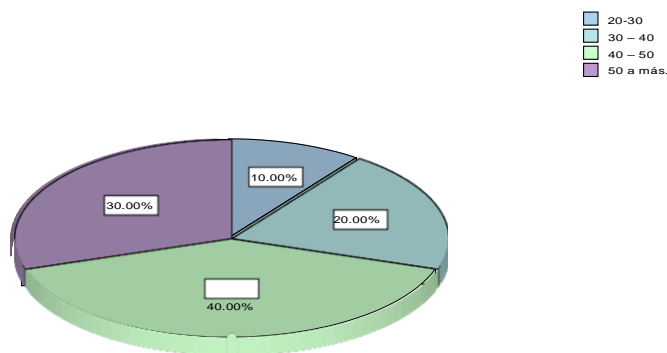
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	20-30	1	10.0	10.0	10.0
	30 – 40	2	20.0	20.0	30.0
	40 – 50	4	40.0	40.0	70.0
	50 a más.	3	30.0	30.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 01**

**Pregunta N° 01: Edad**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 01 respecto a la edad de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana, el 40% tiene entre 40-50 años, el 30% tiene entre 50 a más años, el 20% tiene entre 30-40 años y el 10% tiene entre 20-30 años.

**TABLA N° 02**

**Pregunta N° 02: Sexo**

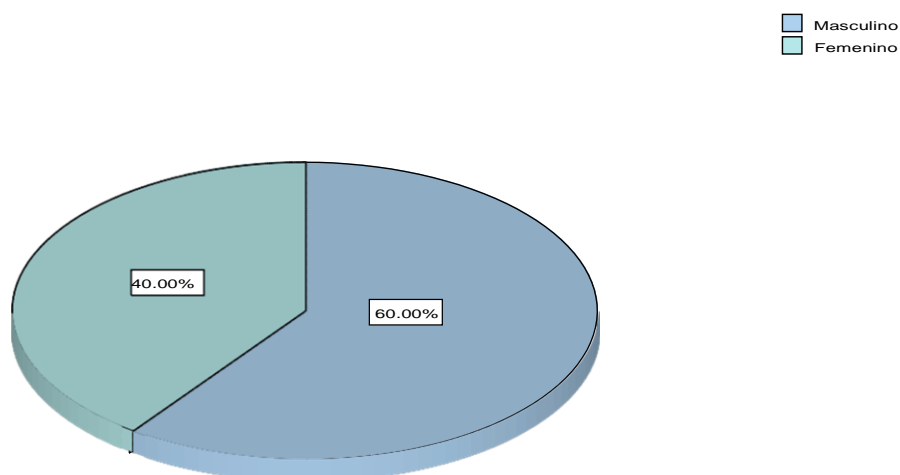
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	6	60.0	60.0	60.0
	Femenino	4	40.0	40.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 01**

**Pregunta N° 02: Sexo**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 02 respecto al sexo de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana, el 60% tiene Masculino y el 40% tiene exo Femenino

**TABLA N° 03**  
**Pregunta N° 03: Estado Civil**

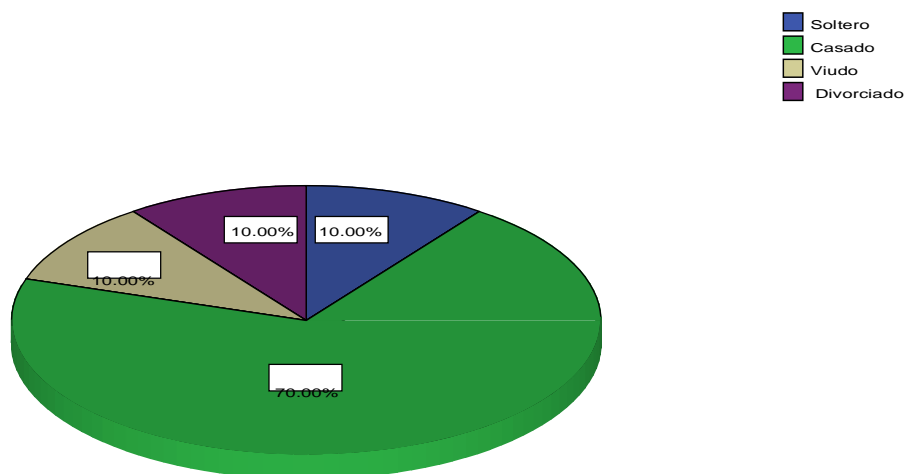
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Soltero	1	10.0	10.0	10.0
	Casado	7	70.0	70.0	80.0
	Viudo	1	10.0	10.0	90.0
	Divorciado	1	10.0	10.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 03**

**Pregunta N° 03: Estado Civil**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 03 respecto al estado civil de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana, el 70% es casado, el 10% es soltero, viudo y divorciado.

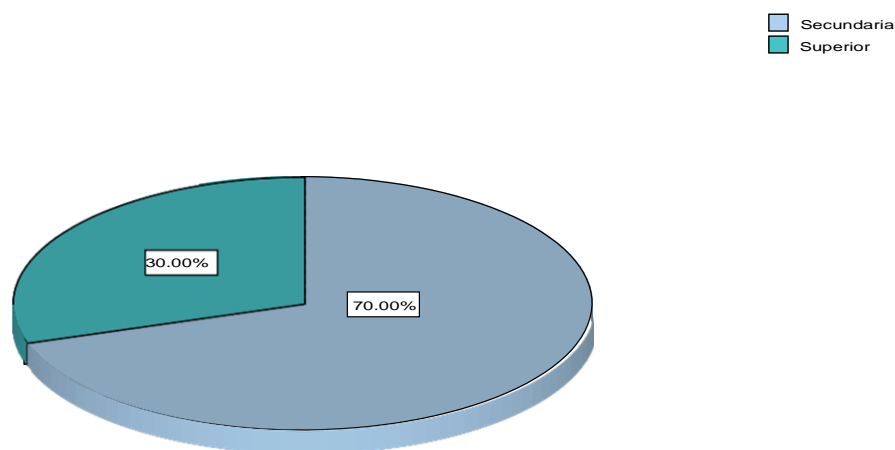
**TABLA N° 04**  
**Pregunta N° 04: Grado de instrucción**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Secundaria	7	70.0	70.0	70.0
	Superior	3	30.0	30.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada  
**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 04**

**Pregunta N° 04: Grado de instrucción**



**Fuente:** encuesta aplicada  
**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 04 respecto al grado de instrucción de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana, el 70% tiene secundaria y el 30% tiene superior.

## Respecto al perfil de la empresa

**TABLA N° 05**

**Pregunta N° 05: ¿Hace cuantos años se dedica a este negocio?**

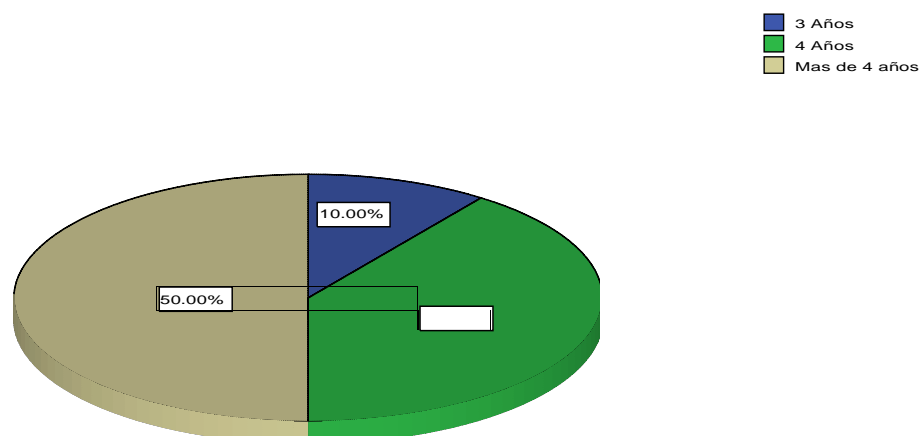
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3 Años	1	10.0	10.0	10.0
	4 Años	4	40.0	40.0	50.0
	Mas de 4 años	5	50.0	50.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 05**

**Pregunta N° 05: ¿Hace cuantos años se dedica a este negocio?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 05 respecto a la pregunta hace cuantos años se dedica a este negocio, el 50% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden que tiene más de 4 años, el 40% responden que 4 años y el 10% responden que 3 años.

**TABLA N° 06**

**Pregunta N° 06: ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?**

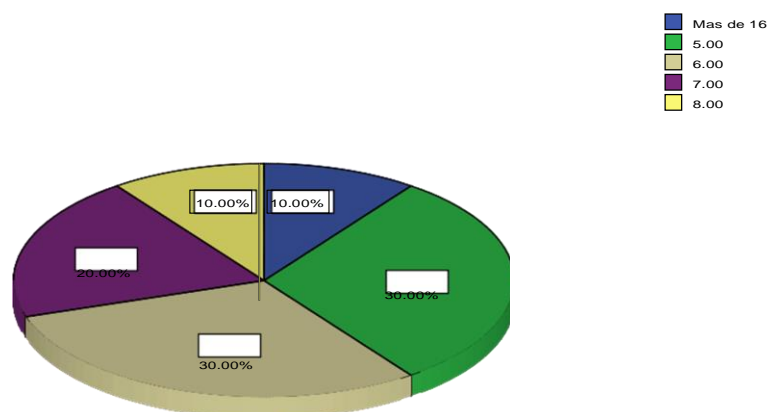
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mas de 16	1	10.0	10.0	10.0
	5.00	3	30.0	30.0	40.0
	6.00	3	30.0	30.0	70.0
	7.00	2	20.0	20.0	90.0
	8.00	1	10.0	10.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 06**

**Pregunta N° 06: ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 06 respecto a la pregunta cuántos trabajadores laboran en su empresa el 30% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden que tiene 5 y 6 , el 20% responden que 7 y el 10% responden que 8 y más de 16.

**TABLA N° 07**

**Pregunta N° 07: ¿Cuál es el objetivo de la MYPE?**

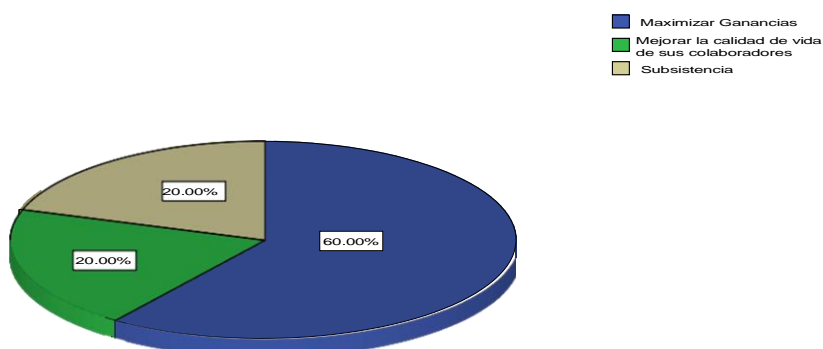
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Maximizar Ganancias	6	60.0	60.0	60.0
	Mejorar la calidad de vida de sus colaboradores	2	20.0	20.0	80.0
	Subsistencia	2	20.0	20.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 07**

**Pregunta N° 07: ¿Cuál es el objetivo de la MYPE?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 07 respecto a la pregunta cuál es el objetivo de la MYPE el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden Maximizar Ganancias y el 20% responden que Mejorar la calidad de vida de sus colaboradores y Subsistencia



## Respecto al Financiamiento

### TABLA N° 08

Pregunta N° 08: ¿Cuántos créditos ha solicitado en los tres últimos años?

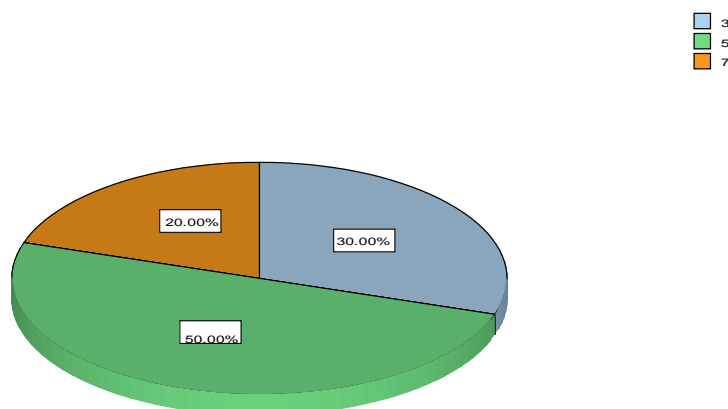
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3	3	30.0	30.0
	5	5	50.0	80.0
	7	2	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

Fuente: encuesta aplicada

Elaboración: propia

### GRAFICO N° 08

Pregunta N° 08: ¿Cuántos créditos ha solicitado en los tres últimos años?



Fuente: encuesta aplicada

Elaboración: propia

Según la tabla N° 08 respecto a la pregunta cuántos créditos ha solicitado en los tres últimos años el 50% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden que 5 créditos, el 30% responden que 3 y el 20% responden que 7.

**TABLA N° 09**

**Pregunta N° 09: ¿De las veces que solicitó el crédito, a qué tipo de entidad lo solicitó?**

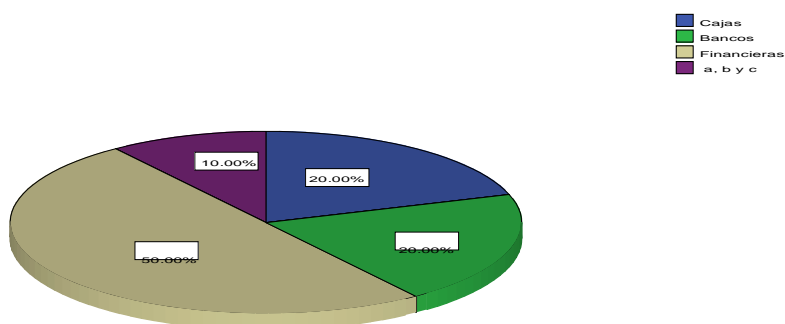
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cajas	2	20.0	20.0	20.0
	Bancos	2	20.0	20.0	40.0
	Financieras	5	50.0	50.0	90.0
	a, b y c	1	10.0	10.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 09**

**Pregunta N° 09: ¿De las veces que solicitó el crédito, a que tipo de entidad lo solicitó?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 09 respecto a la pregunta de las veces que solicitó el crédito, a qué tipo de entidad lo solicitó, el 50% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden que en financieras, el 20% responden que en cajas y bancos y el 10% que cajas, bancos y financieras

**TABLA N° 10**

**Pregunta N° 10: ¿De las veces que solicitó el crédito, cuantas fueron por tipo de entidad?**

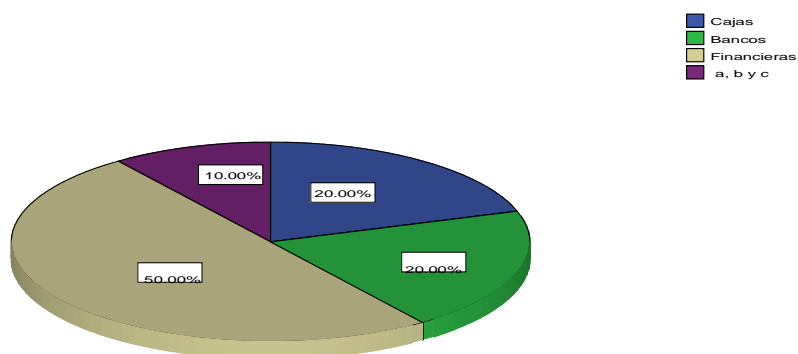
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cajas	2	20.0	20.0	20.0
	Bancos	2	20.0	20.0	40.0
	Financieras	5	50.0	50.0	90.0
	a, b y c	1	10.0	10.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

### GRAFICO N° 10

**Pregunta N° 10: ¿De las veces que solicitó el crédito, cuantas fueron por tipo de entidad?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 10 respecto a la de las veces que solicitó el crédito, cuantas fueron por tipo de entidad, el 50% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden que en financieras, el 20% responden que en cajas y bancos y el 10% que cajas, bancos y financieras

### TABLA N° 11

**Pregunta N° 11: ¿Cuánto es el rango de monto del crédito recibido en soles?**

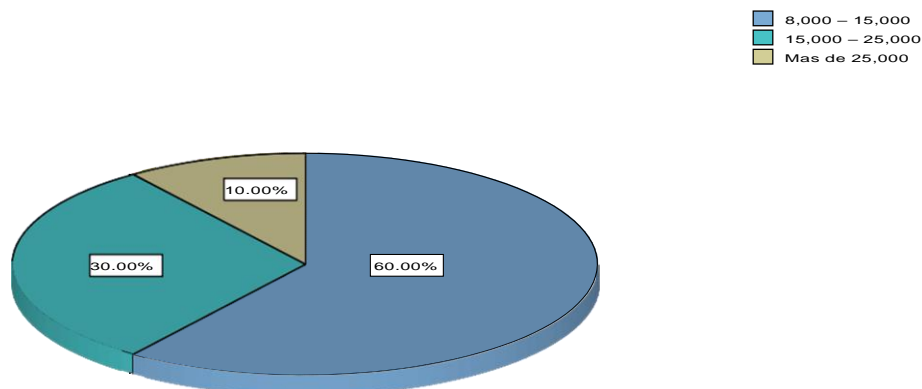
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	8,000 – 15,000	6	60.0	60.0	60.0
	15,000 – 25,000	3	30.0	30.0	90.0
	Mas de 25,000	1	10.0	10.0	100.0
Total		10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 11**

**Pregunta N° 11: ¿Cuánto es el rango de monto del crédito recibido en soles?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

953554805

Según la tabla N° 11 respecto a la pregunta cuánto es el rango de monto del crédito recibido en soles, el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden 8,000 – 15,000, el 30% responden que 15,000 – 25,000 y el 10% que mas de 25,000

**TABLA N° 12**

**Pregunta N° 12: ¿A qué tasa de interés anual, asumió el crédito?**

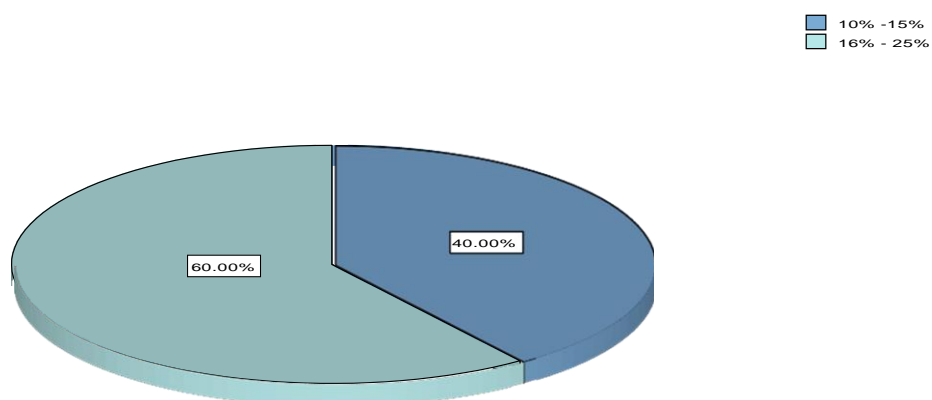
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	10% -15%	4	40.0	40.0	40.0
	16% - 25%	6	60.0	60.0	100.0
Total		10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

### GRAFICO N° 12

**Pregunta N° 12: ¿A qué tasa de interés anual, asumió el crédito?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 12 respecto a la pregunta A qué tasa de interés anual, asumió el crédito, el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden 16% - 25% y el 40% responden que 10% -15%

### TABLA N° 13

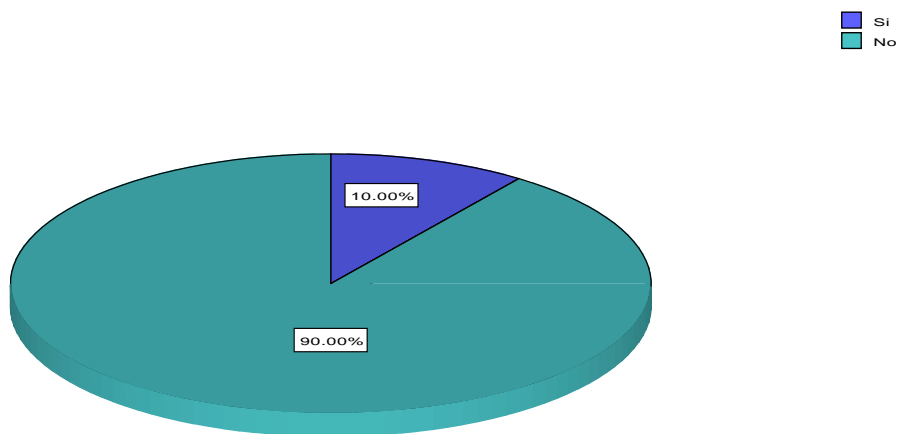
**Pregunta N° 13: ¿El crédito fue oportuno?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	1	10.0	10.0	10.0
	No	9	90.0	90.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada  
**Elaboración:** propia

### GRAFICO N° 13

**Pregunta N° 13: ¿El crédito fue oportuno?**



**Fuente:** encuesta aplicada  
**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 13 respecto a la pregunta el crédito fue oportuno, el 90% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden no y el 10% responden que Si.

### TABLA N° 14

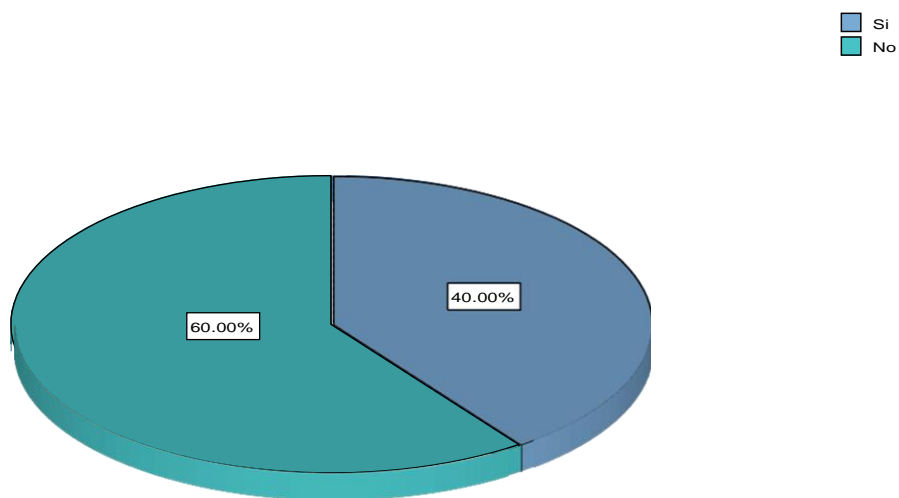
**Pregunta N° 14: ¿Cree que el crédito recibido fue suficiente?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	4	40.0	40.0	40.0
	No	6	60.0	60.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada  
**Elaboración:** propia

### GRAFICO N° 14

**Pregunta N° 14: ¿Cree que el crédito recibido fue suficiente?**



**Fuente:** encuesta aplicada  
**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 14 respecto a la pregunta cree que el crédito recibido fue suficiente, el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden No y el 40% responden que Si

### TABLA N° 15

**Pregunta N° 15: ¿El financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de su empresa?**

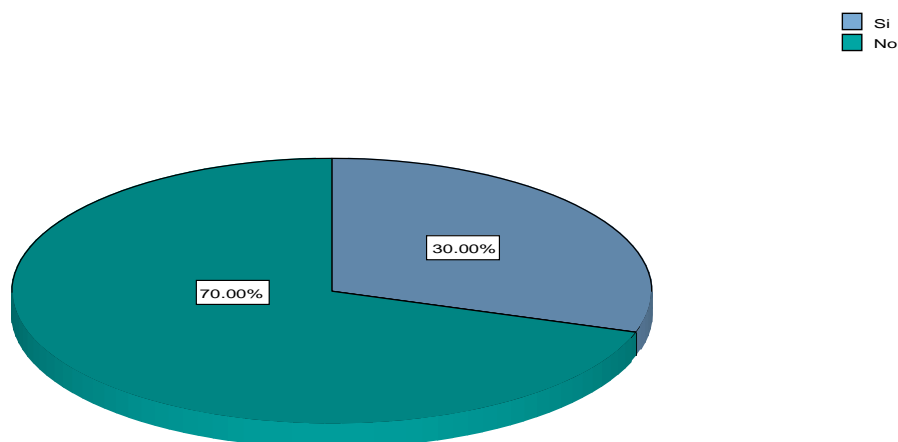
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	3	30.0	30.0	30.0
	No	7	70.0	70.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

### GRAFICO N° 15

**Pregunta N° 15: ¿El financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de su empresa?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 15 respecto a la pregunta el financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de su empresa, el 70% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden No y el 30% responden que Si

### TABLA N° 16

**Pregunta N° 16: ¿En que utilizo el crédito recibido?**



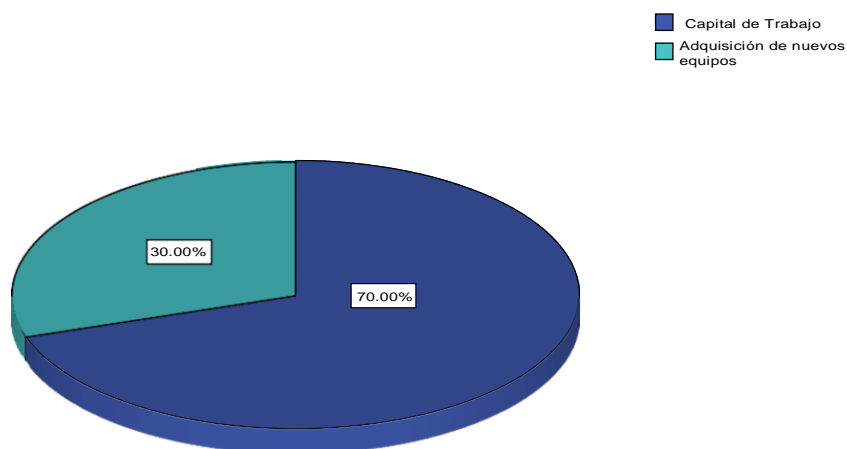
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Capital de Trabajo	7	70.0	70.0	70.0
	Adquisición de nuevos equipos	3	30.0	30.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

### GRAFICO N° 16

**Pregunta N° 16: ¿En que utilizo el crédito recibido?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 16 respecto a la pregunta en que utilizo el crédito recibido, el 70% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden que en capital de trabajo y el 30% responden que en adquisición de nuevos equipos

### Respecto a la Rentabilidad

#### TABLA N° 17

**Pregunta N° 17: ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el más rentable?**

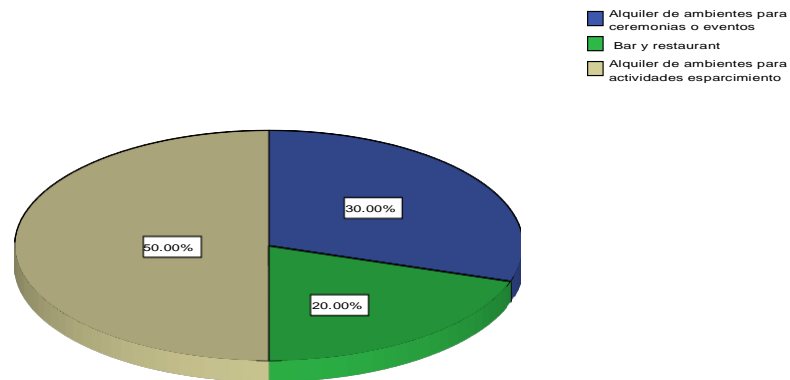
Válidos		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Alquiler de ambientes para ceremonias o eventos	3	30.0	30.0	30.0
	Bar y restaurant	2	20.0	20.0	50.0
	Alquiler de ambientes para actividades esparcimiento	5	50.0	50.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 17**

**Pregunta N° 17: ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el más rentable?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 17 respecto a la pregunta cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el más rentable, el 50% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden que el alquiler de ambientes para actividades esparcimiento trabajo, el 30% responden que Alquiler de ambientes para ceremonias o eventos y el 20% responden que Bar y restaurant.

**TABLA N° 18**

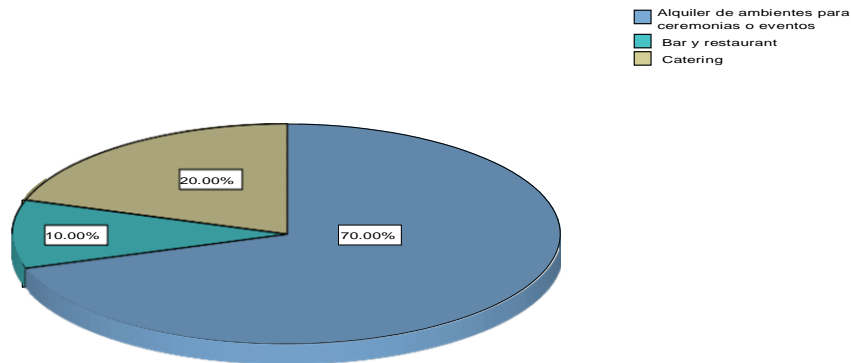
**Pregunta N° 18: ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el menos rentable?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Alquiler de ambientes para ceremonias o eventos	7	70.0	70.0	70.0
	Bar y restaurant	1	10.0	10.0	80.0
	Catering	2	20.0	20.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada  
**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 18**

**Pregunta N° 18: ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el menos rentable?**



**Fuente:** encuesta aplicada  
**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 18 respecto a la pregunta cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el menos rentable, el 70% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden que el alquiler de ambientes para ceremonias o eventos, el 20% responden que Catering y el 10% responden que Bar y restaurant.

**TABLA N° 19**

**Pregunta N° 19: ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio más rentable?**

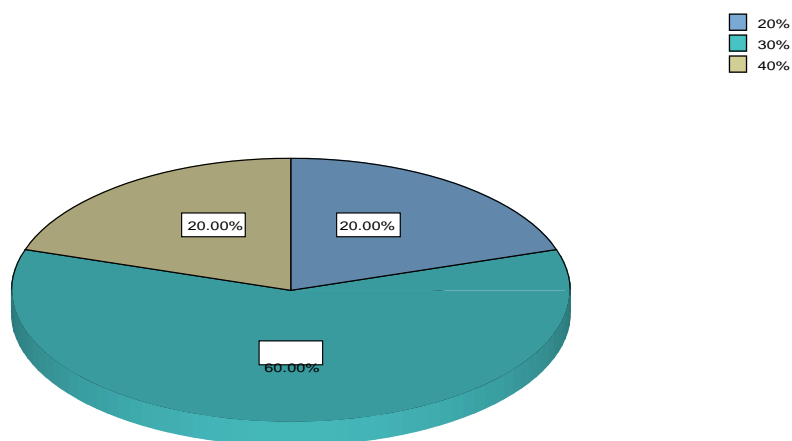
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	20%	2	20.0	20.0	20.0
	30%	6	60.0	60.0	80.0
	40%	2	20.0	20.0	100.0
	Total	10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

**GRAFICO N° 19**

**Pregunta N° 19: ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio más rentable?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 19 respecto a la pregunta cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio más rentable, el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden el 30%, y el 20% responden que tienen un margen de ganancia de 20% y 40%.

**TABLA N° 20**

**Pregunta N° 20: ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio menos rentable?**

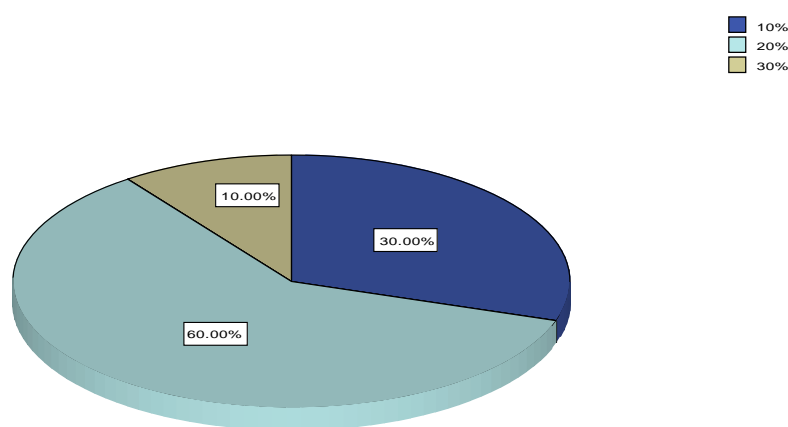
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	10%	3	30.0	30.0	30.0
	20%	6	60.0	60.0	90.0
	30%	1	10.0	10.0	100.0
Total		10	100.0	100.0	

**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

## GRAFICO N° 20

**Pregunta N° 20: ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio menos rentable?**



**Fuente:** encuesta aplicada

**Elaboración:** propia

Según la tabla N° 20 respecto a la pregunta cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio menos rentable, el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana responden el 20%, el 30% responden que el margen de ganancia es el 10% y el 10% responden que la margen de ganancia es el 30%.

## 5.2 Análisis de Resultados

### Respecto al perfil de las PYMES

La mitad (50%) de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana se dedica hace mas de 4 años al negocio; mas de la mitad (60%) tiene entre 5 y 6 trabajadores; mas de la mitad (60%) tiene como objetivo es maximizar Ganancias

Estos resultados se relacionan con los encontrado por López (2014) en su tesis “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio-rubro pollerías de la ciudad de Chimbote, periodo 2008-2009”, quien concluye, que las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 89% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, 57% no tienen ningún trabajador permanente, el 75% no tienen ningún trabajadores eventual y el 93% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

### **Respecto al Financiamiento**

La mitad (50%) de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana han solicitado 5 créditos; la mitad (50%) solicito en financieras; mas de la mitad (60%) recibió un crédito entre 8,000 – 15,000; mas de la mitad (60%) asumió una tasa de interés anual entre el 16% y 25%; la mayoría (90%) manifiesta que el crédito no fue oportuno; mas de la mitad (60%) manifiesta que el crédito no fue suficiente; la mayoría (70%) manifiesta que el financiamiento no mejoró la rentabilidad; la mayoría (70%) utilizo el crédito en capital de trabajo.

Estos resultados se relacionan por los encontrado por Soria, (2011) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del Financiamiento en la Rentabilidad de las MYPES Sector Turismo Rubro Hostales de Trujillo Año 2011”; quien concluye que los Empresarios solicitan créditos financieros a entidades bancarias que otorgan facilidades, siendo de mayor requerimiento, Caja Trujillo 40%, Caja Nuestra Gente 20%. 60% de empresarios acceden a créditos, lo hacen con intención de comprar activos. Por otro lado 40% accede créditos para mejorar el local. 85% de empresas encuestadas son de actividad Hostales, el 15% son hostales incluyen restaurantes, existe mayor tendencia de empresarios a realizar la actividad hospedajes por la gran variedad restaurantes en la ciudad.

### **Respecto a la Rentabilidad**

La mitad (50%) de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana manifiesta que el servicio más rentable es el alquiler de ambientes para actividades esparcimiento trabajo; la mayoría (70%) manifiesta que el servicio menos rentable es alquiler de ambientes para ceremonias o eventos; mas de la mitad (60%) manifiesta que el margen de ganancia del servicio más rentable es de 30%; mas de la mitad (60%) manifiesta que el margen de ganancia del servicio menos rentable es de 20%.

Estos resultados se relacionan con los encontrados por Gaona, J. (2013), en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012”, quien concluye que habiendo recibido el crédito solicitado, contribuyó a solucionar problemas de liquidez de la MYPES.

## **V. CONCLUSIONES**

1.- El 50% de los representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana se dedica hace más de 4 años al negocio; el 40% hace 4 años y 10% responden que 3 años. Respecto a la cantidad de trabajadores

que laboran en su empresa: el 30% cuenta con 5 , 30% con 6 trabajadores, 20% con 7, 10% con 8 y 10% con más de 16. Mientras el 60% tiene como objetivo maximizar Ganancias, un 20% subsistencia y el 20% mejorar la calidad de vida de sus colaboradores.

2.- El 50% representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana han solicitado 5 créditos, el 30% 3 y un 20% hasta 7. El 50% lo solicitó en financieras, 20% en cajas, 20% en bancos y un 10% en los tres. El 60% recibió un crédito entre S/. 8,000 y S/. 15,000; el 30% entre S/. 15,000.00 y S/. 25,000.00 y un 10% más de S/. 25,000.00 nuevos soles. El 60% manifestó haber recibido una tasa de interés anual entre el 16% y 25%, mientras que el 40% una tasa entre 10% y 15%. El 90% señala que el crédito no fue oportuno y el 10% que si. El 70% manifiesta que el financiamiento no mejoró la rentabilidad y 30% que si. Asimismo un 70% utilizo el crédito en capital de trabajo y el 30% en adquisiciones de nuevos equipos

3.- El 50% representantes de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia Sullana manifiesta que el servicio más rentable es el alquiler de ambientes para actividades esparcimiento, un 30% el alquiler para eventos y ceremonias y 20% el servicio de restaurantes. El 60% señala que el margen de ganancia del servicio más rentable es de 30%, un 20% una ganancia de 20% y 20% una ganancia de 40%.

## **VI\_ Referencias Bibliográficas**

Agapito, G. (2010). *Determinantes del Crédito de Consumo por Tipo de Institución Financiera en el Perú*. Universidad de Piura .Piura ,



Aguilar, H. (2007). Importancia de los Ratios Financieros para la toma de decisiones. Revista Asesor Empresarial. Pag34. Recuperado de : [http://www.caballero Bustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13\\_novedades\\_090713\\_mype.pdf](http://www.caballero Bustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf)

Aspilcueta, (sf). MYPES en el Peru. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos93/MYPES-peru/MYPES-peru.shtml#ixzz316JNhmsj>

Barrantes y Cols (2009). Las MYPES Micro y Pequeñas Empresas. Recuperado de : <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-MYPES-micro-y-pequenas-empresas/>

Castinaldo, O. (2013). Productividad laboral y Protección Social de las MYPES en el Sector Comercio de la ciudad de Chiclayo. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo ,Peru.

Cohen, L. , Manion, L. (2000). Métodos de investigación educativa .Madrid: La Muralla.

Cortez, R. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las MYPES del sector industria, rubro metalmecánica del distrito de Chimbote, periodo 2009 – 2010. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Perú

Coveña y Villacre (2012). “La asociatividad en las microempresas de la ciudad de Portoviejo como estrategia de crecimiento económico periodo 2009-2010. Universidad Técnica de Manabí. Manabí,Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.utm.edu.ec/bitstream/123456789/7208/1/TESIS%20DE%20ASOCIATIVIDAD.pdf>

De La Hoz Suárez y Cols. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XIV, 96-97.

Falen, W. (2006). “GESTIÓN DE RIESGOS EN LAS CASAS DE BOLSA” CASO: Sociedades Agentes de Bolsa en el Perú..Universidad del Pacifico. Lima, Perú

Flores, L. (2012). El financiamiento a las micro-empresas en los espacios mexicanos”. Recuperado de:  
[http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2012/micro\\_empresas\\_espacios\\_mexicanos.html](http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2012/micro_empresas_espacios_mexicanos.html)

Gaona, J. (2013) .Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012.Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote. Paita-Peru.

Gonzales, Y.G. (2014). La evolución de la Calidad Abre Horizontes al Comercio Exterior. *Revista Científica Increscendo*. 1(1) ,09-09. Recuperado de  
<file:///D:/Mis%20documentos/Downloads/24-30-PB.pdf>

Gonzales, O. (2012). Propuesta de modelo de evaluación financiera para la ejecución de créditos en MIPYME: caso México (2012)".Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2013/creditos-mipyme.html>

Hernández, D. (2011). Fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos en la gestión de las micro y pequeñas empresas peruanas. Recuperado desde:  
<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria-2/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas.htm>

Kom y Moreno (2014). “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el Período 2010-2012” .Universidad Católica Santo Toribio de Mogrobejo. Chiclayo-Peru.

- Heras, L. (2011). La tarjeta de crédito y las consecuencias por los reportes injustificados ante las centrales de riesgo de la SBS. Revista de Investigación Jurídica. Perú: Red Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. 01(1).
- Lira, P. (2009). Finanzas y Financiamiento. Recuperado desde: [http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS\\_FINANCIAMIENTO.pdf](http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf)
- Mayhuay, E. (2013). El Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas (MYPES) Del Sector Servicio - Rubro Cevicherías Del Distrito De Independencia -Huaraz, Año 2011. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote .Huaraz Peru
- Montes, E. (2013). Aportes y fondos previsionales en la gestión del Sistema Privado de Pensiones – SPP, en el Perú.. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Morillo, M. (2005). La rentabilidad y reducción de Costos. Venezuela: Editorial Actualidad Contable Faces. Pp 36
- Muñoz, P. (2012). Caracterización del Financiamiento, la capacitación de las MYPES del Sector Servicios –Rubro Restaurantes de la Ciudad de Sullana Periodo 2012. Universidad Los Ángeles de Chimbote .Sullana, Peru.
- Ramírez , C. y Ruiz, O. (2013). Factores determinantes del Margen Financiero Neto en el Sistema Bancario Peruano: 2001-2012. Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Peru.

- Rionda, J.I. (2006). Pequeñas y micro empresas en la integración económica desde el capitalismo periférico. Guanajuato, México. Recuperado de: <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/jirr.htm>.
- Sandoval y Cols (2012). El Régimen Peruano De Las Micro y Pequeñas Empresas y su Impacto en el Desarrollo Nacional. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas .Lima, Perú.
- Santiesteban y Cols (2011). Análisis de la rentabilidad económica: tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial. Cuba: Editorial Universitaria, pp 9. Recuperado de: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10467169>
- Tello, L.(2014). “Financiamiento del Capital de trabajo para contribuir al Crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo-Peru.
- Torres y Cols (2009). Selección de Portafolios usando simulación y optimización bajo Incertidumbre.Colombia: Editorial Red Dyna. pp 38-41.
- Velásquez, F. (2006). Elementos explicativos del endeudamiento de las empresas. México: Red Análisis Económico, pp 227. Recuperado de: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10108330&p00=modelos+modigliani+miller>
- Velásquez y Cols. (2012). Planeamiento del Sector Bancario Peruano. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima,Perú.
- Villafuerte. D (2011).La Inversion en Recursos Humanos y la Competitividad de las Micros y Pequeñas Empresas de la Region Arequipa. Peru: B EUMED.pp 42.

Vigil, (s.f). Formacion , Crecimiento y Proyeccion de las MYPES. Recuperado de :  
<http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-MYPES/formacion-MYPES2.shtml#ixzz316ShEN46>

Villarán, F. (2007). El Mundo de la Pequeña Empresa. COPEME, CONFIED, MINCETUR, Lima, Perú.

Yarlaque, R. (2013). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Piura periodo 2010”.Universidad Catolica Los Angels de Chimbote. Piura-Perú.

Parés, A. (1999): “Rentabilidad y endeudamiento en el análisis financiero y la planificación empresarial”, Moneda y Crédito, diciembre, nº 151, pp. 3-20.

Medina L., Flores F. (2010) Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica.

Florencia A.(2010). Definición del Financiamiento  
<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Martínez N. (2009). “Factores de Rentabilidad en decisiones Financieras”.

Bernilla (2013). Micro y pequeña empresa. Oportunidad de crecimiento.

López, A (2013) caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio-rubro pollerías dl casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008-2009.

# ANEXOS

## ANEXO 01



### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

#### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

#### DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información sobre las características del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana en el año 2014.

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

#### I. DATOS GENERALES:

##### 1. Edad:

- a. 20 - 30
- b. 30 – 40
- c. 40 – 50
- d. 50 a más.

##### 2. Sexo:

Masculino ( )

Femenino ( )

**3. Estado Civil:**

- a. Soltero ( )
- b. Casado ( )
- c. Viudo ( )
- d. Divorciado ( )

**4. Grado de instrucción:**

- a. Ninguno ( )
- b. Primaria ( )
- c. Secundaria ( )
- d. Superior ( )

**II. PERFIL DE LA EMPRESA**

**5. ¿Hace cuantos años se dedica a este negocio?**

- a. 2 años ( )
- b. 3 años ( )
- c. 4 años ( )
- d. Más de 4 años ( )

**6.- ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?**

- a. 1 - 3 ( )
- b. 4 - 10 ( )
- c. 11 - 15 ( )
- d. Más de 16 ( )



**7.- ¿Cuál es el objetivo de la MYPE?**

- a. Maximizar Ganancias ( )
- b. Brindar servicios de calidad a la comunidad ( )
- c. Mejorar la calidad de vida de sus colaboradores ( )
- d. Subsistencia ( )

**III. FINANCIAMIENTO**

**8.- ¿Cuántos créditos ha solicitado en los tres últimos años?**

- a. 3 ( )
- b. 5 ( )
- c. 7 ( )
- d. 9 ( )

**9.- ¿De las veces que solicitó el crédito, a que tipo de entidad lo solicitó?**

- a. Cajas ( )
- b. Bancos ( )
- c. Financieras ( )
- d. a y b ( )
- e. a, b y c ( )

**10.- ¿De las veces que solicitó el crédito, cuántas fueron por tipo de entidad?**

- a. Cajas ( )
- b. Bancos ( )
- c. Financieras ( )
- d. a y b ( )
- e. a, b y c ( )

**11.- ¿Cuánto es el rango de monto del crédito recibido en soles?**

- a. 3,000 – 8,000 ( )
- b. 8,000 – 15,000 ( )
- c. 15,000 – 25,000 ( )
- d. Mas de 25,000 ( )

**12.- ¿A qué tasa de interés anual, asumió el crédito?:**

- a. 10% -15% ( )
- b. 16% - 25% ( )
- c. 26% - 35% ( )
- d. Mas de 35% ( )

**13.- ¿El crédito fue oportuno?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**14.- ¿Cree que el crédito recibido fue suficiente?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**15.- ¿El financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de su empresa?.**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**16.- ¿En que utilizo el crédito recibido?**

- a. Capital de Trabajo ( )
- b. Comprar Nuevo local comercial ( )
- c. Ampliar nuevos ambientes del local comercial ( )
- d. Adquisición de nuevos equipos ( )

#### **IV. RENTABILIDAD**

**17.- ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el más rentable?**

- a. Alquiler de ambientes para ceremonias o eventos ( )
- b. Bar y restaurant ( )
- c. Catering ( )
- d. Alquiler de ambientes para actividades esparcimiento ( )

**18.- ¿Cuál de los servicios ofrecidos por la empresa es el menos rentable?**

- a. Alquiler de ambientes para ceremonias o eventos ( )
- b. Bar y restaurant ( )
- c. Catering ( )
- d. Alquiler de ambientes para actividades esparcimiento ( )

**19.- ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio más rentable?**

- a. 10% ( )
- b. 20% ( )
- c. 30% ( )
- d. 40% ( )
- e. 50% ( )

**20. ¿Cuál cree que es su margen de ganancia en el servicio menos rentable?**

- a. 10% ( )
- b. 20% ( )
- c. 30% ( )
- d. 40% ( )
- e. 50% ( )

**Sullana, Noviembre de 2014**

## ANEXO N° 02: Análisis de Fiabilidad del instrumento de recolección de datos

### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	10	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	10	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,700	20

### Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad Sexo	2,90	,994	10
Estadocivil	1,40	,516	10
Instrucción	2,20	,789	10
Tiempoenejercicio	3,30	,483	10
N°trabajadores	3,40	,699	10
Objetivo	2,40	,843	10
FiNumcreditos	2,00	1,333	10
Fitipoentidad	1,90	,738	10
Ficredxentidad	2,60	1,174	10
Fimontocred	2,60	1,174	10
Fitasainteres	2,50	,707	10
Ficredoportuno	1,60	,516	10
Ficredsuficient	,80	,422	10
Fimejororent	,60	,516	10
Fiutilizocred	,70	,483	10
Reserviciosof	1,90	1,449	10
Reserviciom	2,70	1,418	10
Remargenmas	1,50	,850	10
remargenmenos	3,00	,667	10
	1,80	,632	10

**ANEXO N°03**

**CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>MESES</b>	<b>Meses</b>							
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	
1. Elaboración del Proyecto	■								
2. Presentación del Proyecto		■							
3. Revisión Bibliográfica			■						
4. Elaboración de Instrumentos			■						
5. Aplicación de Instrumentos				■					
6. Tabulación de datos					■				
7. Análisis de resultados					■	■			
8. Elaboración de informe				■	■	■	■		
9. Presentación de informe							■		
10. Sustentación								■	

**ANEXO N°04**

**PRESUPUESTO**

**Presupuesto**

<b>ÍTEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARI</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1.00</b>	<b>Remuneraciones</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• asesor estadístico</li></ul>	Unidad	01	S/ 500,00	S/ 500.00	<b>S/500.00</b>
<b>2.00</b>	<b>Bienes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• USB</li><li>• Hojas</li><li>• Bibliografía</li><li>• Lapiceros</li></ul>	Unidad Millar Global Unidad	01 01 01 06	S/ 25.00 S/ 22.00 S/ 80.00 S/ 0.40	S/ 25.00 S/ 22.00 S/ 80.00 S/ 2.40	<b>S/132.90</b>
<b>3.00</b>	<b>Servicios</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fotocopiado</li><li>• Impresión</li><li>• Internet</li><li>• Transporte</li></ul>	Global Global Global Global Global	01 01 01 01 01	S/ 50.00 S/ 100.00 S/ 90.00 S/ 110.00 S/ 50.00	S/ 50.00 S/ 100.00 S/ 90.00 S/ 110.00 S/ 50.00	<b>S/315.00</b>
	<b>TOTAL</b>					<b>S/1032.90</b>