



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE MYPE SECTOR SERVICIOS
RUBRO RESTAURANTES, DISTRITO DE TUMBES, 2016”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

ERICK JOEL LUPU ATOCHE

ASESOR

CRISTIHAN SOSA ORELLANA

TUMBES – PERÚ

2016

JURADO CALIFICADOR DE TESIS

**LIC.ADM. VÍCTOR HUGO VILELA VARGAS
PRESIDENTE**

**MG. VÍCTOR HELIO PATIÑO NIÑO
SECRETARIO**

**LIC.ADM. MARITZA ZELIDETH CHUMACERO ANCAJIMA
MIEMBRO**

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por su inmenso amor y por su infinita misericordia, por estar siempre con nosotros y permitirnos ser cada día más humanos y sobre todo más humildes.

A mi familia por depositar su confianza y brindarme el aliento necesario para alcanzar mis metas.

Agradezco en forma muy especial al docente del Curso Cocurricular Lic. Cristihan Sosa Orellana, quien sesión a sesión nos aporta sus conocimientos para el desarrollo de nuestra formación profesional.

Erick Joel Lupu Atoche.

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso por estar conmigo en cada paso de mi vida, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio hasta culminar mi carrera profesional.

A mis padres, hermano y demás familiares en reconocimiento de su apoyo incondicional, confianza y esfuerzo que me brindaron para cumplir mis metas.

A mis profesores por su constante desempeños y exigencias en mi vida académica, quienes han contribuido significativamente en el desarrollo de mi perfil personal y profesional.

Erick Joel Lupu Atoche.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO RENTABILIDAD DE MYPE SECTOR SERVICIOS RUBRO RESTAURANTES, DISTRITO DE TUMBES, 2016” tuvo como problema general

¿Cuáles son las características de las MYPES del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro restaurant del distrito de Tumbes año 2016?

Tiene por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del distrito de Tumbes año 2016. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel Descriptivo y Diseño No Experimental, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 restaurant de una población de, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las MYPES 25 a 45 años; y el 42.31% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: El 53.84 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 53.85% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales; el 53.84% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 46.15% no respondieron.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, MYPES y Restaurantes

ABSTRACT

The present research had as general problem What are the main features of the financing and profitability of MSEs of Robro service restaurant district of Tumbes 2014 sector?

It has the general objective to describe the main characteristics of the financing and profitability of MSEs service sector category restaurant district of Tumbes 2014. The research was quantitative, descriptive level and Experimental Design No, to carry it out was chosen in directed form a sample of 15 restaurant a population, who were administered a structured through the questionnaire survey technique. With the following results: For employers: The average age of the legal representatives of MSEs 25-45 years and 42.31% of surveyed employers have degree of non-university higher education. On financing: The 53.84% of respondents said they obtained credit MYPES non banking system; 53.85% of MSEs receiving credit that loan invested in improving and / or expanding their premises; the 53.84% of the legal representatives of MSEs surveyed said the financial microcredit did contribute to improving the profitability of their businesses and 46.15% did not respond.

Keywords: Financing, profitability and MYPES

INDICE

1.	TITULO	DE	LA
	TESIS.....		v
2.	HOJA	DE	FIRMA
	JURADO.....		vi
3.	HOJA	DE	AGRADECIMIENTO
		vii
4.	HOJA DE DEDICATORIA	
	...viii		
5.	RESUMEN	ix
6.	ABSTRACT	x
7.	INDICE		GENERAL
		xi
8.	INDICE		DE
	TABLAS.....		xiii
9.	INDICE		DE
	FIGURAS.....		xiv
I.	INTRODUCCION	15
II.	REVISION DE LITERATURA		
2.1	ANTECEDENTES	25
2.2	MARCO		TEORICO
		25
2.3	MARCO		CONCEPTUAL
		57
III.	METODOLOGIA		
3.1	DISEÑO	DE	INVESTIGACION
		69

3.2 POBLACION	Y	MUESTRA	
.....			70
3.3 VARIABLES E INDICADORES.....			72
3.4 TECNICAS	E	INTRUMENTOS	
.....			74
3.5 PLAN	DE	ANALISIS	
.....			74
3.6 PRINCIPIOS ÉTICOS			76

viii **IV. RESULTADO**

4.1 Resultados.....	77
4.2 Análisis de resultados.....	78

V. CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones.....	91
5.2 Recomendaciones.....	92

Aspectos complementarios

5.3 Referencias bibliográficas.....	93 □
□	
5.4 Matriz de consistencia.....	97 □
□	
5.5 Anexos	98 □

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 01:	Información de Negocios: Restaurant en El Centro de Tumbes.....	70
TABLA02:	Operacionalidad Variable Principal: Financiamiento.....	73
TABLA 03:	Operacionalidad Variable Principal: Rentabilidad.....	74
TABLA 04:	Sexo de los representantes legales de las MYPES del sector Servicios – rubro restaurant.....	78
TABLA05:	Edad de los representantes legales de las MYPES del Sector servicios – rubro restaurant.....	79
TABLA 06:	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del sector servicios – rubro restaurant.....	80
TABLA 07:	¿En que tiempo de actividad de los representantes legales de las MYPES?.....	81
TABLA 08:	¿Distribucion porcentual de Trabajadores que laboran en las MYPES?.....	82
TABLA 09:	Distribucion porcentual del financiamiento que han recibido las MYPES?.....	83

TABLA 10:	Tipo de Financieras que realizado financiamiento a las MYPES.....	84
TABLA 11:	Distribucion porcentual de numero de veces al año que solicitaon crédito las MYPES.....	85
TABLA 12:	Tipo de inversión que realizaron las MYPES.....	86
TABLA 13:	Distribucion porcentual si cree que las politicas de atencion de las entidades financieras esta el incremento de rentabilidad de las MYPES.....	87
TABLA 14:	Distribucion porcentual si se obtuvo un incremento en la Rentabilidad de la Empresas MYPES.....	88

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 04: Sexo de los representantes legales de las MYPES del sector Servicios – rubro restaurant.....	78
GRÁFICO 05 Edad de los representantes legales de las MYPES del Sector servicios – rubro restaurant.....	79
GRÁFICO 05: Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del sector servicios – rubro restaurant.....	80
GRÁFICO 07: En que tiempo de actividad de los representantes legales de las MYPES.....	81
GRÁFICO 08: Distribucion porcentual de Trabajadores que laboran en las MYPES.....	82
GRÁFICO 09: Distribucion porcentual del financiamiento que han recibido las MYPES?.....	83
GRÁFICO 10: Tipo de Financieras que realizado financiamiento a las MYPES.....	84
GRÁFICO 11: Distribucion porcentual de numero de veces al año que solicitraon crédito las MYPES?.....	85
GRÁFICO 12: Tipo de inversión que realizaron las MYPES.....	86

GRÁFICO 13: Distribucion porcentual si cree que las politicas de atencion de las entidades financieras esta el incremento de rentabilidad de las MYPES.....87

GRÁFICO 14: Distribucion porcentual si se obtuvo un incremento en la Rentabilidad de la Empresas MYPES.....88

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, RENTABILIDAD DE MYPES SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANT DISTRITO DE TUMBES AÑO 2016; Las micro y pequeñas empresas (MYPEs), son un conjunto organizado de recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros, destinados a desarrollar actividades de producción, comercio o servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos. Dichos organismos se encuentran constituidos por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización reconocida por la legislación vigente, basada en la actividad autogestionaria y originada como una alternativa de empleo individual o familiar, con un capital de operaciones, nivel de ventas anuales y un número de empleados. Las Mypes son actualmente empresas de gran trascendencia dentro de nuestro mercado empresarial, puesto que son las que más producen y las que más empleos genera, a razón de que los empleadores obtienen mayores y mejores beneficios por acogerse a este sistema especial, y a los trabajadores les permite acceder a dichos centros sin contar con grandes carreras o preparaciones profesionales, puesto que la mano de obra en su mayoría es artesanal **Aspilcueta,(2011).**

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas, **(Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, 2007).**

Okpara y Wynn (2007) analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios. El estudio analiza el desarrollo de las MYPEs, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio. Los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones logísticas. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa. Afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Villasante (2005) Las MYPES han aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor, ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%. Es una de las principales fuentes de empleo y permite una inversión inicial pequeña y el acceso a estratos de bajos y medianos recursos, además puede constituirse en apoyo importante para la gran empresa.

Generalmente, dentro de las MYPES existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener

las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

Se estima que el número unidades económicas que integran el sector de las MYPES, formales e informales, es más de 2.5 millones. En el Perú existiendo la promoción de programas de fomento para el desarrollo y estabilidad de la MYPES pero no en forma sustancial.

Según el Plan Estratégico Regional de Exportación de Tumbes con sus siglas **PERX- TUMBES (noviembre 2006)**. El movimiento comercial de Tumbes genera alrededor del 15% de su PBI, y tiene dos componentes: uno, que es el propio a las necesidades de ciudades pequeñas; y otro, el correspondiente al comercio fronterizo. Entre los factores que limitan un mayor desarrollo del comercio se encuentran el bajo desarrollo de la industria en Tumbes, conformada en su gran mayoría por las micro y pequeñas empresas; y la gran informalidad existente, lo cual origina que el número de transacciones “oficiales” esté por debajo del número de transacciones reales. El comercio fronterizo se hace principalmente a través de las ciudades de Aguas Verdes (Perú) y Huaquillas (Ecuador), separadas por un canal y unidas por un puente internacional que se levanta sobre dicho canal. A través de Aguas Verdes, Perú exporta hacia Ecuador confecciones textiles (jeans, polos, frazadas, camisas, colchas), productos agropecuarios (ajos, cebolla, mandarina, palta, limones, cacao), pescado fresco y seco, artesanía (cerámica, vidrio), aunque en todos los casos en volúmenes poco significativos. Mientras que los productos que se importan son básicamente zapatillas, sábanas, edredones, repuestos, llantas, gas, combustibles, adornos, etc.

En cambio, para el comercio local destacan las ciudades de Tumbes, Zarumilla, Corrales, La Cruz, Zorritos, Cancas, Pampas de Hospital, en las cuales se venden y compran abarrotes, productos agrícolas, insumos agrícolas, frutas, productos

avícolas, vacunos, combustibles, medicinas, servicios médicos, ropa, calzado, material de construcción, productos industriales, entre otros.

Análisis Regional de Empresas Industriales Región tumbes año 2011 - En la región Tumbes, tenemos que las actividades económicas principales del sector no manufacturero son Ventas al por menor con 16.8%, Otras actividades empresariales con 14.8%, Venta al por menor de productos textiles con 9.4%; Restaurantes, bares y cantinas con 7.1%, Venta al por menor de productos en almacenes especializados con 6.6%. donde se ha desarrollado el estudio, existen diversos establecimientos dedicadas a la venta de comidas y bebidas para el consumo humano; sin embargo se desconoce si estas MYPES tienen o no acceso al financiamiento, así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dichas MYPES. A consecuencia de la falta de trabajo muchos emprendedores han visto en la comida como una fuente de empleo iniciando así sus pequeños negocios (restaurantes) con inversión propia y en algunos casos con financiamiento bancario ya que para acceder a un crédito financiero es muy tedioso por los innumerables requisitos que piden las entidades financieras teniendo en cuenta que la falta de un financiamiento adecuado para la subsistencia de la Mypes destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan los microempresarios en el distrito de Tumbes, teniendo conocimiento que un buen financiamiento favorece e incrementa la rentabilidad. Por otro lado, los restaurantes en sus folletos publicitarios no solo se han preocupado únicamente de hablar de sus especialidades gastronómicas, sino de los demás recursos de tipo turístico y cultural de su ciudad, e inclusive, de las excursiones que se pueden hacer por los alrededores.

Viacava (2006) designa con el término financiamiento al conjunto de recursos monetarios que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad

o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente suma de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

Por otro lado el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo, y financiamiento a largo plazo. Las consecuencias de las unidades económicas (individuo y organización) se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tienen de acceder, a créditos que brindan instituciones financieras. **Viacava (2006)** Otro factor que afecta la fortaleza de las MYPEs son los pocos activos que pueden mostrar como instrumentos de garantía. Es necesario recalcar que los servicios financieros son elementos importantes que contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas y además permite lograr la rentabilidad. En ese sentido, se requiere de parte del Estado y de las entidades privadas de una masiva difusión de nuevos productos que atiendan a sus necesidades. La rentabilidad es un índice que mide la relación entre unidades o beneficios, y la inversión a los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

Tumbes tiene una población estimada superior a los 90,000 habitantes. En su territorio se extiende la ciudad de Tumbes, capital del distrito, la provincia y del

Departamento.

Se encuentra ubicada en el Distrito de Tumbes en el norte del Perú, a una altitud de 7 m.s.n.m. con una superficie total de 158,84 km², el distrito se ha convertido en el centro commercial más importante de la Provincia. Otras actividades económicas relevantes son la Pesca, Agricultura y Ganadería. Según **PROMPERU (2007)** El clima de Tumbes es semi tropical con sol permanente casi todo el año, con una

temperatura máxima de 30o C, mínima de 19o C y con un promedio anual de 24o C. limita con las provincias de Talara, Paita, Piura y con la hermana República del Ecuador.

Según Villasante (2005) hoy se busca de una u otra manera empezar el negocio y en el transcurrir, ir implementándolo si es que esto va mejor hasta lograr constituir una pequeña empresa formalizándola integralmente con objetivo de tener una buena gestión de calidad del sector servicio y así de esta manera incursionar en este lucrativo mundo de los restaurantes. En nuestro distrito de Tumbes han aparecido un sin número de establecimientos dedicados a la venta de comida y es así que este negocio se proyecta día a día como una fuente de trabajo lucrativa, siempre y cuando se le inyecte un buen financiamiento y así obtener una buena rentabilidad. Sin embargo desconocemos las características del financiamiento y la rentabilidad por lo que se plantea la pregunta siguiente:

Para definir el **problema** se planteó el enunciado siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las mypes sector servicio rubro restaurant distrito de Tumbes en el año 2016? La **Variable:** financiamiento **Variable:** Rentabilidad. El **objetivo general** de esta investigación se propone: Describir las características de financiamiento y la rentabilidad en las Mypes sector servicio rubro restaurant distrito de Tumbes en el año 2016.

Los **Objetivos específicos** son:

- **Identificar** las condiciones del financiamiento;
- **Describir** la finalidad del financiamiento;
- **Describir** las características de la inversión de la rentabilidad,
- **Describir** las características de los resultados de la rentabilidad.

En esta perspectiva, el presente trabajo de investigación se justifica porque ha permitido a nivel descriptivo conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro Restaurant del distrito de Tumbes, año 2016. También esta investigación se justifica porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos de la región y del país **Okpara y Wynn (2007)**.

Metodológicamente, la investigación es de **tipo** descriptiva y el **nivel** de investigación cuantitativo, con un **diseño** de investigación **No experimental**.

El universo estuvo constituido por todas las MYPES sector servicio rubro restaurant Distrito de tumbes **La población** estará constituida por todas las mypes sector servicio rubro restaurant Distrito de Tumbes.

La investigación queda delimitada desde la perspectiva temática por las variables Financiamiento y rentabilidad en las MYPES, desde la perspectiva geográfica: departamento de Tumbes, psicográfica: MYPES rubro Restaurantes y delimitación temporal: año 2016. Esta investigación beneficia a los propietarios de las MYPES y a sus colaboradores ya que desarrolla el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados generando por consiguiente mayores niveles de rentabilidad. A nivel regional y local casi no existen estadísticas desagregadas por sectores y rubros productivos sobre las MYPES; por tal motivo, es importante empezar a desarrollar trabajos descriptivos en un primer momento, para luego hacer trabajos correlacionales y explicativos sobre las variables: financiamiento y rentabilidad de las MYPES.

Erick Joel Lupu Atoche.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes de la Investigación.

Se han efectuado consultas en diversas bibliotecas especializadas en administración y se logró encontrar los siguientes estudios similares o que han tratado el tema de manera genérica.

2.1.1. Antecedentes internacionales

Veleceta, N. (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes. Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad de Cuenca-Ecuador 2013.

En su trabajo concluye: no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente.

Zevallos V. (2006) en su artículo de investigación denominada “Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina” extrae una importante reflexión que guarda relación con el carácter sistémico de la problemática de las pymes. En efecto, cada uno de los ámbitos en los que los empresarios señalan oportunidades de mejora se configura, a su vez, en problemáticas que se interrelacionan entre sí, horizontalmente, e incluso involucran

a otras áreas que van más allá de las especificidades de una investigación sobre el entorno de las pymes. Podemos señalar la multidimensionalidad de la relación entre la capacitación laboral, la educación, la tecnología y el financiamiento. Asimismo, las limitadas capacidades de los trabajadores no tienen que ver sólo con su formación laboral, sino con el tipo de educación recibida. Esta limitación reduce las posibilidades de absorber nuevos conocimientos (asociados a la tecnología moderna), por lo que las restricciones educativas se convierten en limitaciones para la adopción tecnológica.

González, N. (2013). El Impacto del Financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro (México). Universidad Autónoma de Querétaro. En su trabajo de investigación concluye que la problemática actual que viven las MiPymes deriva de múltiples factores externos e internos, señalando principalmente a la escasez de financiamiento y el bajo nivel de rentabilidad, teniendo como resultado lo siguiente: Nueve de cada diez encuestados manifiestan que el financiamiento a largo plazo influyó en su rentabilidad.

2.1.2. Antecedentes Nacionales:

Vega, I. (2014). Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro Hotely Restaurantes en el departamento de Huancavelica en el periodo 2012-2013. Uladech Católica. En su trabajo de investigación concluye que un 55.56% de los empresarios solicitan crédito a las cajas rurales, un 66.67% acceden a crédito para comprar

activos para su empresa, un 33.33% acceden a crédito para mejora del local, las Mypes son la mayor cantidad de empresas en el Perú con un 97% y en Huancavelica es el 100% por lo que existen acciones por parte de las instituciones financieras como presencia de financiamiento a estas mype.

Mena, P. (2014). Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad en las Mypes del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año 2014. Uladech Católica. En su trabajo de investigación concluye que respecto al empresario la edad promedio de los empresarios es de 25 a 44 años, que 63.33% de empresarios tiene instrucción superior no universitaria, respecto al financiamiento el 53.33% de las mype obtuvieron crédito y lo invirtieron en mejora de local, el 46.67% en capital de trabajo, el 33.33% y 26.67% de los empresarios dijeron que la rentabilidad se incremento en 5% y 15%, la mayoría de las Mypes encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema no bancario y lo invirtieron en el mejoramiento de sus locales.

Sinarahua M. (2012) en su investigación denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio –rubro suministros de computo del distrito de Callería –Pucallpa, periodo 2010-2011”, concluye que la microempresa es fundamentalmente para la subsistencia

familiar en un sentido literal del término; ahí está la pobreza urbana y rural.

Por otro lado en un estudio realizado en la región 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.

2.1.3 Antecedentes Regionales

Rosales L. (2013) en su investigación denominada: capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes. Los estudios que se realicen en este tema como es el caso de las MYPES involucran un apoyo a la lucha contra la extrema pobreza que en Tumbes llegan al 80% de los pobladores, ayudando de esta manera al conocimiento de la problemática que existe en ella, y desarrollándose políticas que involucren el desarrollo en todo su contexto. Debido a las estadísticas la mayor cantidad de empresas en Tumbes se dedican al sector comercial, y luego en el rubro de servicios, preponderantemente en un tema en el cual se pueden desarrollar mayor cantidad de empresas que es el sector turismo, específicamente de los restaurantes y hoteles.

2.2 Marco Teorico

2.2.1. Teorías del Financiamiento

¿Qué es y para qué sirve el financiamiento?

(Hernandez Hernandez, 2002) menciona que: “toda empresa, sea pública

o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello "financiamiento".

Los emprendedores, según **Villasante (2005)** necesitan recursos para transformar sus proyectos corporativos en negocios tangibles y redituables. Las micro y pequeñas empresas (Mype) requieren capital para evolucionar, lograr afianzarse en el mercado y, eventualmente, expandirse. Estos recursos aluden a lo que típicamente conocemos como financiamiento. Los expertos en administración de negocios lo definen como el mecanismo que permite a los emprendedores y a las compañías adquirir los activos que necesitan para poner en marcha sus procesos productivos, afrontar los gastos relacionados con ellos y, en general, con el desarrollo global de sus iniciativas. El financiamiento no tiene un origen específico, acotan los especialistas, sino que proviene de diversas fuentes, todas dispuestas a ofrecer soluciones financieras a los líderes empresariales y sus firmas, pero no sin obtener algún rédito. Todas estas alternativas, exceptuando la que atañe a los recursos del emprendedor, representan ciertos costos para las empresas.

El financiamiento asociado con créditos bancarios tiene que ser amortizado con intereses incluidos. Mientras que el crédito acordado con los proveedores tendrá que ser saldado en el plazo previsto, de lo contrario, se corre el riesgo de perder sus servicios o suministros.

Del mismo modo, el inversionista exigirá beneficios tras inyectar su dinero en el proyecto. Los socios querrán obtener mejores dividendos que al apostar su capital en instrumentos financieros de menor riesgo, y aunque la venta de activos fijos ociosos represente cierto ingreso de capital, éste será inferior al que se hubiera conseguido por la comercialización de activos en condiciones de uso.

Por ello, tanto emprendedores como empresarios tienen que evaluar su situación financiera, estudiar todas las alternativas disponibles para impulsar sus proyectos y definir cuáles son los costos de cada una para tomar la mejor decisión. Para Viacava (2006) tendrán que tomar en cuenta condiciones financieras, tasas de interés, plazos de pago, multas y recargos por impago, y los beneficios exigibles por sus acreedores, entre otros aspectos. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

2.2.1.1. Condiciones de Financiamiento

Melvin Escobar (Junio 2015) Puede afirmarse con seguridad, que el endeudamiento es una situación que va de la mano con la actual sociedad de consumo, tal como se explica en un informe realizado por la Federación Mundial de Consumidores denominada Consumers Internacional, “en América Latina el acceso al crédito ha fluctuado entre la casi inexistencia de este mecanismo hasta el escenario actual donde predomina una fuerte oferta de créditos y una inducción al endeudamiento”. Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores.

El problema de los intereses

Para algunas instituciones que se dedican al financiamiento, la Ley 842 ha fijado incluso el monto máximo del interés que pueden aplicar en sus operaciones, es el caso de aquellas que no son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, la Comisión Nacional de Microfinanzas o el Ministerio de Economía Familiar.

Sobre la información precontractual

Tanto en la fase precontractual como contractual al consumidor se le debe informar con claridad cuál es el monto que se le financiará, el valor de contado del bien y cuánto terminará pagando. La Ley 842 va más allá y exige que se le informe al consumidor de forma detallada el monto total de los intereses y otros cargos que tendrá que asumir.

La transparencia en la información es esencial para no viciar el consentimiento del consumidor, de otra forma, si se omitiere información relevante, estaríamos ante información engañosa por omisión.

Cláusulas del contrato

Por lo general, si se revisa algún contrato por adhesión se encontrarán varias condiciones que importan la renuncia del consumidor a sus derechos, en este sentido, recuérdese que precisamente una de las cláusula abusivas determinadas por la ley es aquella que impone la renuncia de los consumidores en perjuicio de sus derechos e intereses económicos.

Estar operando con buenos resultados administrativos y financieros.

-Tener orden contable.

-Poseer los permisos en orden para su operación.

-Producir y comercializar productos o servicios amigables con el ambiente.

-Tener capacidad de crecimiento e inversión.

Para Gonzales, J. (2014) es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Cambio de percibir una remuneración en forma de intereses y comisiones. Casanovas, M. &

Bertran, J.(2013).En términos generales un financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad o monto debe ser devuelta con un monto adicional por concepto de intereses que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Es una operación de préstamo consiste en un contrato mercantil a través del cual el financiador, que suele ser una entidad financiera, pone a disposición del deudor una determinada cantidad de dinero, por un plazo determinado y a cambio de percibir una remuneración en forma de intereses y comisiones.

2.2.1.2. Financiamiento interno y externo

Financiamiento Interno.

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

Financiamiento Externo.

Es el Importe de los empréstitos que se obtienen en efectivo o en especie de acreedores extranjeros y que son además, motivo de autorización y registro por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sin importar el tipo de moneda en que se documentan. La mayor parte de los prestamistas no invertirá mucho tiempo en discutir sus necesidades, evaluar su negocio o en analizar sus transacciones sin un cargo por tales servicios.

Etapas del proceso de financiamiento de las Mypes

1.-Determinación de una necesidad financiera:

Las necesidades financieras que puede tener un negocio presentan dos dimensiones: Temporalidad (también conocido como plazo) y moneda (soles o dólares). Ferruz (2000) indica que, en cuanto a temporalidad, se puede requerir apoyo financiero de corto plazo o mediano plazo. En el primer caso, el tiempo de pago del mismo será menor a los 12 meses, en tanto que el mediano plazo se refiere a plazos mayores de 1 año. Respecto a la moneda, el préstamo que solicita podrá ser desembolsado en moneda nacional (nuevos soles) o en moneda extranjera.

2.- Búsqueda de información:

Determinar el lugar en el cual se puede recurrir para obtener el apoyo financiero. Para ello se busca información acerca de quienes ofrecen el producto que se necesita

y en qué condiciones lo hacen, por ello es necesario visitar las oficinas de las instituciones financieras y / páginas web.

3.- Elección del proveedor financiero:

Una vez tomada la decisión de requerir apoyo financiero y de haber conseguido toda la información relevante acerca de los productos ofrecidos, se debe enfrentar la toma de una decisión crucial, que tiene que ver con la elección de la institución financiera a la que se acudirá en busca de los fondos requeridos.

4.- Documentación sustentadora:

La ecuación que maneja el sistema financiero cuando estudia la conveniencia de entregar un crédito es: A más información, entonces menor riesgo. En este sentido, mientras más información relevante se le proporcione mayor será el conocimiento que sobre la empresa y la operación tenga la institución financiera y por lo tanto, podrá sentirse más segura en la decisión crediticia que adopte.

5.- El proceso de evaluación del riesgo crediticio:

Antes de iniciar el proceso en sí, la entidad financiera necesita conocer al solicitante y el conocimiento que requiere tener va de la mano de la cantidad de información que pueda reunir.

6.-Pago del crédito:

Los seis cinco anteriores tienen una característica en común: la empresa solicitante todavía no cuenta con el dinero. El paso 6, supone que el préstamo ya fue desembolsado. A pesar que este es sólo uno de siete pasos, quizá sea de los más importantes para la empresa que recibió el crédito, puesto que si paga el dinero recibido en forma oportuna y sin retrasos le permitirá tener un record crediticio que

a su vez le posibilitará acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos).

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958) citado por Viacava (2006). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

Las MYPES, según lo manifiesta Ferruz (2000), han adquirido un papel importante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 45% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Constituyéndose este sector como un ente activo o permanente que propicia bienestar económico para muchas familias. Ahora también; se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente

en todas las regiones del Perú, aunque la gran mayoría estecentrada en Lima. Las MYPES han aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú.

"El objetivo de la empresa en el modelo de Marris es la maximización de la tasa balanceada de crecimiento de la empresa, esto es, la maximización de la tasa de crecimiento de la demanda de los productos de la empresa y del crecimiento de su capital".

Marris (2003) define que la diferencia entre los objetivos de gerentes y los objetivos de empresarios no es tan grande como otras teorías suponen; argumenta que los gerentes, al maximizar la tasa de crecimiento de la empresa - y no su tamaño absoluto -, logran maximizar la tasa de crecimiento de la demanda (que maximiza la utilidad gerencial) y la tasa de crecimiento del capital (que maximiza la utilidad de los propietarios).

La racionalización anterior opera con dos restricciones, una de ellas es "la existencia de un límite definido en la tasa de expansión gerencial eficiente". La seguridad en el trabajo por parte de los gerentes es la otra restricción que se refleja en "su preferencia por contratos de servicios, generosos proyectos de pensiones y su aversión por políticas que hagan peligrar su posición, debido a un incremento del riesgo de ser destituidos por los propietarios".

Otro modelo que continua esta corriente es el de Wood que contempla y hace un estudio del financiamiento del crecimiento. A diferencia de los neoclásicos que relacionan para efectos de inversión de interés con la tasa de utilidades, para Wood la inversión va a depender del crédito que se pueda captar.

El monto de utilidades queda así determinado por el volumen de inversión presente. Se vale de razones financieras, que le permiten determinar el volumen de utilidades. La falta de información confiable, el tiempo limitado y la poca habilidad de los gerentes para procesar la información y otras restricciones, ha dado pié a que

las empresas no pueden actuar con la racionalidad global que implica la teoría tradicional de la empresa.

La teoría tradicional de la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina, de acuerdo con Ferruz (2000), que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. La teoría de la estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Millar. El trabajo demuestra que bajo ciertos supuestos el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura de capital de la empresa. Específicamente los supuestos más cuestionados son la inexistencia de impuestos y costos de transacción, la existencia de información perfecta y el hecho de que las empresas pueden ubicarse en grupos con el mismo nivel de riesgo. Estos autores argumentan, que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento.

Beneficios impositivos versus Costos de quiebra

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Estructura del Financiamiento

- Según Fernández (2009). A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas.
- Otro experto como Mascareñas (2004). Expresa que la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras "es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento". Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo

- Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.
 - No existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo.
 - Cuando se inicia en una empresa el financiamiento está estrechamente ligado a las personas. Generalmente el modelo o concepto de lo que será la empresa no está claramente establecido. En estos casos las inversiones son más pequeñas que a posterior. El capital necesario para comenzar una empresa, o para establecer el diseño inicial de lo que será en el futuro, se llama capital de semilla.
 - Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial. Sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, etc.
- Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas.
- En la presente investigación, se consideran válidas estas definiciones, por lo que se definirá la Estructura de Financiamiento como la combinación entre recursos financieros propios y ajenos; es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital y a la inversión corriente que la

empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos, lo cual se traduce en la forma en que se financian los activos de una empresa.

Fuentes de Financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

- Según Eumednet (2006). Expresa que:
- Toda empresa, pública o privada, requiere de recursos financieros (capital) para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.
- Existen diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes son: internas y externas.
- Fuentes internas: Generadas dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, entre éstas están:
- Aportaciones de los Socios: Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.

- Utilidades Reinvertidas: Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).
- Depreciaciones y Amortizaciones: Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- Incrementos de Pasivos Acumulados: Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.
- Venta de Activos (desinversiones): Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.
- Fuentes externas: Aquellas otorgadas por terceras personas tales como:
 - Proveedoras: Esta fuente es la más común.
 - Generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para de determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de

- las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.

Créditos Bancarios: Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo. En el Perú, el financiamiento no gubernamental disponible para las empresas proviene de operaciones bancarias tradicionales, principalmente utilizando pagarés bancarios con plazos de 60, 90 ó 120 días de vencimiento, que en algunos casos pueden ser prorrogados. Los pagarés son emitidos por el prestatario para cubrir el préstamo, que puede estar garantizado por bienes del activo fijo u otras garantías.

- Los préstamos de corto y largo plazo están disponibles en empresas financieras. La SBS, en cumplimiento de la política general del gobierno dirigida a reducir la inflación, supervisa el nivel de créditos extendidos por los bancos. - Los bancos y las instituciones financieras pueden establecer sus propias tasas de interés para las operaciones de préstamo y ahorros. Estas tasas no pueden exceder de la tasa máxima establecida por el BCR. Debido a las condiciones de la economía del país, la tasa de interés para las operaciones en dólares estadounidenses excede las tasas establecidas en el mercado internacional.

Instrumentos de Financiamiento

Los productos crediticios directos de corto plazo, según Hernández (2002):

- Sobregiro: También denominado crédito en cuenta corriente. Este producto puede ser ofrecido sólo por instituciones financieras que estén

- autorizadas a abrir cuentas corrientes a sus clientes, lo que actualmente está permitido únicamente a los bancos.
- Un sobregiro permite a la empresa que lo solicita, girar cheques o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperándose que un plazo muy corto (8 días o menos) el saldo negativo se regularice.

Este tipo de créditos es el menos recomendable, pues es el más caro de todos los productos que se ofrecen para satisfacer necesidades de capital de trabajo. Sin embargo, el costo puede reducirse si en vez de operaciones puntuales tiene aprobada una línea de sobregiro; pero aun así, le aseguramos que el costo seguirá siendo bastante alto.

- Tarjetas de Crédito: Las tarjetas de crédito, también conocidas como dinero plástico, son líneas de crédito que permiten a las personas naturales y empresas que las posean, a utilizarlas en compras en establecimientos afiliados o mediante disposiciones en efectivo a lo largo de 30 días. Al término de los cuales, se podrá pagar bajo cualquiera de las tres modalidades siguientes:
 - Full, tendrá que cancelar el 100% de lo utilizado, así haya requerido el día 29 del ciclo de facturación.
 - Mínimo, deberá pagar un porcentaje de las compras efectuadas o los fondos obtenidos, usualmente 1/12 de lo utilizado.
 - Crédito, lo que implica pagar en cuotas mensuales a lo largo de un año. Sin embargo, esto no limita la posibilidad de cancelar montos que van entre el 100% y el mínimo establecido; pero si no se cancela por lo menos el

- mínimo, el usuario de la tarjeta (en la jerga bancaria el tarjeta-habiente) será considerado un cliente moroso y su línea de crédito será suspendida.
- Pagarés: Esta modalidad de financiamiento, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo previamente determinado y con los intereses correspondientes. El por qué se denomina así, tiene que ver con el título valor que el solicitante suscribe en respaldo de la deuda contraída, que se denomina pagaré.

El pagaré, en su modalidad de apoyo para capital de trabajo, es un préstamo de corto plazo (plazos menores a un año) y es utilizado para la adquisición de materia primas, insumos, pago de sueldos y salarios, así como pago de servicios (agua y energía eléctrica) necesarios para poder elaborar y vender los bienes y servicios que la empresa ofrece en el mercado.

- Descuento de letras: Esta es una modalidad de crédito que financia las ventas efectuadas. Para hacer uso de este producto, la empresa o persona solicitante necesariamente tiene que haber vendido al crédito, girando letras de cambio que su comprador debe haber aceptado.
- El plazo de este tipo de operaciones varía, pero casi siempre no supera los 180 días.
- Factoring Nacional e Internacional: Este producto financiero permite a una empresa o persona vender sus créditos comerciales (ceder en la jerga legal) a una empresa especializada o banco (factor en la jerga financiera). El precio por, el cual se adquirirán las facturas o las letras, incluye una deducción por los intereses adelantados que cobra el factor,

- a lo que hay que agregar la comisión por negociación. Al igual que en el caso del descuento de letras, los plazos son variables, raramente excediendo los 180 días.
- Pre-embarque y Post embarque: Estas modalidades de apoyo financiero sólo pueden solicitarse si la empresa o persona exporta y por definición deben ser requeridas en moneda extranjera. Asimismo, si usted es empresario de una MYPE, es muy probable que la institución financiera a la que le solicite apoyo financiero le ofrezca, en vez de estos productos, alternativas tales como un descuento de pagaré, un pagaré con tasa vencida o, por último, un factoring internacional.

Sin embargo, un pre-embarque o post-embarque no son más que pagarés de capital de trabajo, cuyos fondos serán utilizados para producir lo que se embarcará al cliente en el exterior (en el caso del pre) o financiar la venta ya efectuada (en el caso del post), la única diferencia frente a un pagaré tradicional, es que los fondos con los que la institución financiera “fondeará” la operación serán líneas de crédito que obtiene de bancos extranjeros, los que no tienen la obligación de encajar y, por lo tanto, pueden prestar a menor costo. Ambos tipos de operaciones son a tasa vencida.

Productos crediticios indirectos de corto plazo

- Carta Fianza: La carta fianza, es un documento que extiende la institución financiera a favor de la empresa solicitante, por el cual ésta se compromete a garantizarla en el cumplimiento de una obligación frente a un tercero.

-
- Esto significa, para Viacava (2006) que en caso que la empresa o persona afianzada incumpla el pago de una deuda o de un compromiso asumido (por ejemplo, entregar en un plazo determinado algún bien), es la institución financiera emisora de la carta fianza la que se hace cargo del pago por el monto garantizado y que está explícito en el documento emitido. Producida la ejecución de la carta fianza (que es el mecanismo legal por el cual el beneficiario requiere al banco el pago del monto garantizado), la entidad bancaria tiene no más de 48 horas para honrar la garantía, es decir, pagar la suma garantizada y posteriormente le requerirá a su cliente el pago correspondiente.
- Usualmente, las MYPES utilizan las cartas fianza para garantizar el pago de líneas de crédito otorgadas por sus proveedores, para garantizar el suministro cuando se presentan a licitaciones para proveer de bienes y servicios a empresas

públicas o privadas o cuando reciben adelantos de sus clientes.

- Aval bancario: El aval bancario, representan una garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagaré. El compromiso se concreta a través de la firma de funcionarios de la institución autorizados para tal fin en el título valor garantizado.

Productos crediticios directos de mediano y largo plazo

- Pagarés: Esta modalidad de pago, igual que el de corto plazo, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo mayor a un año y con los intereses correspondientes
- El pagaré de este tipo, es un préstamo de largo plazo (plazos mayores a un año) y es utilizado para la adquisición de activos fijos (maquinarias y equipos) así como inmuebles, los mismos que serán solicitados en garantía de la operación.
- Este instrumento por su naturaleza es un pagaré a tasa vencida, y pagadero a través de varias cuotas con periodicidad determinada, para lo cual usted debe recibir de la entidad financiera la tabla de amortizaciones correspondiente, que le informará las fechas exactas y los montos a pagar
- Arrendamiento Financiero: Este tipo de producto también conocido como Leasing, permite la adquisición de activos fijos (bienes de capital e inmuebles) mediante el pago de cuotas periódicas con una opción de compra final, la cual representa usualmente el 1% del valor total del bien. Este producto crediticio es uno de los más atractivos por sus efectos de carácter tributario.
- Mediante el leasing una institución financiera (en la jerga de la operación “el arrendador”), a solicitud del cliente (“el arrendatario”), adquiere un activo fijo de

proveedores locales, el cual es cedido en uso (alquilado) a éste, durante un plazo pactado a cambio de cuotas periódicas (usualmente mensuales) que están gravadas con el IGV.

- Retro arrendamiento Financiero (léase-back): Mediante esta operación la institución financiera adquiere un bien de una empresa y se cede en uso durante un plazo pactado a cambio de un pago mediante cuotas periódicas. Una vez finalizado el plazo la empresa tiene la opción de recuperar el bien vendido por un precio simbólico.
- La principal ventaja del léase-back es incrementar el capital de trabajo que la empresa necesita valiéndose de los activos fijos con los que cuenta. Sin embargo, hay que tener en consideración que esta modalidad no otorga los beneficios tributarios de la depreciación acelerada, por lo que la empresa deberá depreciar el bien en los plazos en los que normalmente dispone la SUNAT.

Financiamiento a Corto Plazo:

Trata de aquellos recursos financieros que financian la parte menos estable del activo corriente o circulante. Por consiguiente, dichos recursos financian el ciclo de explotación de la empresa y por ello también se denomina financiación del circulante. En una empresa industrial el ciclo se inicia con la compra de materias primas y pago de las mismas (ya sea al contado o plazo), fabricación del producto, venta del producto y cobro de los productos vendidos. A lo largo de dicho ciclo pueden utilizarse diferentes instrumentos de financiación de dichos activos corrientes o circulantes, tales como:

Para Gonzales, J. (2014).Crédito comercial o crédito proveedor, en las operaciones de tráfico comercial entre las ventas al contado suelen ser una excepción, lo habitual es que el proveedor conceda a su cliente o deudor un

determinado plazo de pago, lo que se denomina venta a crédito. Aunque la duración máxima de los plazos de cobro y pago está regulada por la normativa legal, la duración de este plazo es diferente en función del sector económico del que se trate. Los plazos más usuales suelen oscilar entre los 30, 60 o 90 días, aunque algunas empresas utilizan la venta a crédito como una estrategia que les permita aumentar su volumen de ventas.

Financiamiento a Largo Plazo:

Esta fuente de financiación forma parte de los recursos permanentes de la empresa y su finalidad consiste, tal como su nombre indica, en financiar las necesidades permanentes de la empresa que incluyen los activos fijos o no corrientes y el fondo de maniobra necesario, tal como ya se ha indicado anteriormente. Y se suele instrumentar bajo la forma de préstamos, créditos y empréstitos obligacionistas. A continuación vamos a referirnos a los préstamos y créditos.

Préstamos y Créditos: Una operación de préstamo consiste en un contrato mercantil a través del cual el financiador, que suele ser una entidad financiera, pone a disposición del deudor una determinada cantidad de dinero, por un plazo determinado y a cambio de percibir una remuneración en forma de intereses y comisiones.

En una operación de préstamo la totalidad del capital se pone a disposición del deudor desde la fecha de su concesión.

En el caso de un crédito, según **Gonzales (2014)**, la entidad financiera pone una determinada cantidad de dinero a disposición del beneficiario, hasta un límite señalado y por un plazo determinado, percibiendo los intereses sobre las cantidades dispuestas y las comisiones acordadas, obligándose el beneficiario a devolver a la entidad financiera las cantidades utilizadas en los plazos estipulados. Por lo tanto,

el saldo de la cuenta de crédito es variable, ya que la disposición de fondos tiene lugar en función de las necesidades de la empresa.

Instituciones que otorgan créditos

a) Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

b) Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

c) Entidades financieras: Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.1.3. Finalidad del Financiamiento

FINALIDAD DEL FINANCIAMIENTO:

Las MYPEs constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, y han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país, es por ello que las instituciones bancarias hoy en día han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción

Caballero Bustamante (2011). En las MYPEs han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema bancario, debido al alto costo y riesgo que este segmento presenta a diferencia de otros sectores económicos. Sin embargo, las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que poseas una micro o pequeña empresa y de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer **COFIDE** mediante sus diversos programas de financiamiento.

1.- CREDITO DE GARANTIA LIQUIDA:

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o a la adquisición de maquinaria, equipos y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

2.- CREDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO:

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos financiando montos que van desde S/500 hasta S/ 9000 este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo en 18 meses.

3.- FINANCIAMIENTO PARA INVERSIONES:

Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas vehículos y locales comerciales.

4.- CREDITOS PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA:

Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisiciones de terrenos para mercados y galerías comerciales se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$ 1000 hasta US\$ 25000 de crédito individual por socio.

5.- LINEA DE CAPITAL DE TRABAJO:

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPEs por montos que van desde S/500 hasta S/90000, al igual que el anterior programa se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

6.- LEASING:

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios mediante esta modalidad se adquiere determinado bien, nacional o importado para otorgárselo en arrendamiento o pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de comprar por un valor que se pacta previamente con la institución financiera.

Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional o importado (inmuebles embarcaciones maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres).

7.- FINANCIAMIENTO DE BIENES INMUEBLES:

Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

8.- CREDITOS ACTIVO FIJO:

Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares financiándose hasta el 80 % del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales.

2.2.2. Teorías de la Rentabilidad

2.2.2.1 La rentabilidad

La rentabilidad económica o de inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de financiación de los mismos. Consideran la rentabilidad como un 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. La rentabilidad es entendida también como una noción que se aplica a toda la acción económica en la que se moviliza los medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. (**Zamora Torres, 2001**).

2.2.2.2 Análisis de rentabilidad

Análisis de Solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable en la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de la rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.2.2.3 Consideraciones para constituir indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultados y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para así poder elaborar un ratio o indicador de rentabilidad con significado.

Las magnitudes, según Villasante (2006) cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión

considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados. En la determinación de la cantidad de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, se calcula mediante un periodo, la base de comprobación, constituida por la inversión, es una variable stock que solo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contables).

2.2.2.4 Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

2.2.2.5 La Rentabilidad Económica.

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. Aldana, V. (2014). La rentabilidad económica se erige 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 tener 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.

2.2.2.6 Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios,

generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, para Torres (2002) una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

2.2.2.7 Formas para medir y mejorar la rentabilidad

Las organizaciones tienen tres caminos para mejorar su rentabilidad:

1. Procurar un estricto control de los gastos: implica tener en cuenta que las empresas viven de lo que producen, no de lo que ahorran. Esta alternativa permite optimizar los ingresos.
2. Mejorar los márgenes por producto: requiere la sensibilidad para medir de manera constante lo que ocurre en el mercado. Esta es la alternativa ideal, pero no hay que olvidar que la competitividad actual hace que las posibilidades para mejorar los márgenes sean cada vez menores.
3. Aumentar la frecuencia de ventas (Generación de Flujo de Dinero o Aumento de la Rotación): significa vender más, en el mismo tiempo, con la misma estructura y la misma inversión. Este es el camino que toman hoy las organizaciones, las que, además, ponen mucha atención en el control efectivo de los gastos. (Lehmann Niklison, 2011).

2.2.2.8 Características de la rentabilidad

Características de un negocio rentable:

Antes de empezar, es necesario aclarar que no existen fórmulas “matemáticas”, por llamarlas de alguna forma, que determinen si un negocio es rentable o no de forma segura. Al tiempo de hacer negocios, todos sabemos que existe una cuota de riesgo, la cual es inherente a todo empresario experimentado o joven. Sin embargo, no siempre es suficiente con nuestras apreciaciones y siempre es conveniente asesorarnos antes de emprender un negocio que pueda demandarnos mucho tiempo y dinero.

1.- Retorno de la Inversión (ROI)

El ROI es una cifra que determina el porcentaje de dinero o beneficio al cumplimiento de determinada cantidad de tiempo que debemos haber establecido antes. Se calcula de manera muy simple: dividiendo el total de nuestro beneficio (ganancias) por el total de nuestros costos (inversiones).

El ROI es una cifra interesante al momento de hacer comparaciones con otros negocios. En el caso de no saber exactamente cuánto dinero es una cifra que podemos considerar rentable y no tener asesores a quienes consultar, podemos averiguar la cifra ROI de otros negocios que conocemos y sí consideramos rentables. De esta manera, hacemos una comparación basada en el ejemplo y no en complejos cálculos. Por último, cabe destacar que un negocio rentable es un negocio que presenta un ROI alto.

2.- Difusión acertada

Vivimos en un mundo de marcas, las cuales se encuentran en una guerra, literalmente, por llamar la atención unas sobre otras para destacar en los sectores del público a los que apuntan. Un negocio no es rentable sin un plan de estrategias de marketing adecuado. Afortunadamente, existen muchos canales por los cuales es posible difundir un negocio, sus productos y servicios. Para Torres (2002) Si el negocio es nuevo, se recomienda comenzar por plataformas económicas, generalmente en medios digitales, los cuales permiten medir y evaluar constantemente el desarrollo de las campañas propuestas. En estos casos, podemos aprender rápidamente de nuestros usuarios, corregir las campañas e ir “afinándolas correcto nos acercará a potenciales clientes y/o consumidores, nos hará más poderosos como marca, nos permitirá hacernos conocidos en el ambiente en el que trabajamos pudiendo generar interesantes redes de negocios y asociaciones y, más importante, nos aporta la posibilidad de expandir nuestro alcance.” cada vez más para lograr el máximo de sus resultados. Un plan de diffusion.

3.- Pasión

Por último, y no por ello menos importante, destacamos la característica Pasión. A medida que transcurre la historia, podemos ir tomando nuevas conclusiones acerca de lo que aprendemos. Un factor común de la gran mayoría de las grandes empresas y más exitosos negocios que conocemos es, sin duda alguna, la pasión de trabajar en ellos. Muchos negocios comienzan sólo con una visión y las ganas desesperadas de convertir sus ideas en negocios que funcionen, cueste lo que cueste, sin detenerse en frente a obstáculo ninguno.

Elementos de un negocio rentable:

Para que un negocio pueda ser rentable han de aparecer varios factores o elementos, lógicamente que todos estos factores no son siempre imprescindibles, hay

excepciones, pero sí que son de gran ayuda para que al final podamos hablar de un negocio que nos alegre la vida.

1. Visión

Sin la figura del emprendedor no hay nada que hacer, es la figura imprescindible que vislumbra y se lanza hacia una oportunidad. Es algo que mezcla intuición, conocimiento y una actitud ganadora.

2. Análisis

Aparte de lo más personal (actitud, visión, etc.), el análisis también es necesario, un análisis totalmente funcional basado en números y tendencias. El análisis de la demanda es fundamental, un negocio rentable solo se sustentará por la necesidad y demanda que haya o se cree.

3. Misión

Esta es la base del negocio, un negocio rentable a de tener una misión y un propósito basados en las necesidades de su público. La misión siempre va ligada al servicio o solución que se dá al cliente.

4. Inversión

La inversión no solo representa el dinero requerido para iniciar un negocio, sino que también es la máxima expresión de la actitud del emprendedor: no tiene miedo al fracaso ni a la pérdida pues su claridad de visión en la oportunidad le impide centrarse en los aspectos negativos, sabiendo además que estos son solo parte del aprendizaje y del riesgo que conlleva ser dueño de tu destino.

5. Sistema

Como sistema entendamos toda la estrategia de negocio funcionado para un mismo propósito. Aquí entran la propuesta única de ventas, las técnicas de marketing, las herramientas, las delegaciones, las promociones, etc.

6. Internet

No es un elemento indispensable, pero diríamos que hoy en día no se le saca el máximo rendimiento a un negocio si no pasa por internet. Las posibilidades de la red son tan grandes que pueden suponer por si solas un negocio rentable. El marketing en internet nos abre nuevas posibilidades que no debemos dejar de lado.

2.2.2.9 Teoria de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Markowitz. Este modelo, según Villasante (2006) parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que las conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como optimo. De este modo, la cuestión se centra en demostrar como, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseara maximizar. Esto implica que el decisor intentara que el valor actual al rendimiento futuro esperado tenga el mayor valor posible. Sin mebargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponene un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorara mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando este sea lo

bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros de rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentos en la teoría de cartera. Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificara su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asumirá la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo. Esta conclusión implica que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo, una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la

forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga. El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva.

2.2.2.10 Rentabilidad de mercado

Determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para los cuales ha sido creada: generar utilidad para los accionistas. Además, representa si las estrategias, planes y acciones que la gerencia de mercadeo está siguiendo son correctos o no y en consiguiente realizar los ajustes necesarios que corrijan el problema.

En el competitivo y globalizado mundo de hoy, las empresas deben ser rentables, pero a la vez flexibles. Tomemos un caso como reflexión. American International Group (AIG), es la empresa de seguros más grande del mundo y también una de las más rentables. Sin embargo, su falta de flexibilidad, por estar priorizada la rentabilidad, ha hecho que pierda mercado frente a competidores más audaces. El resultado es que, AIG está orientándose nuevamente hacia ser más competitiva a fin de lograr un balance entre su rentabilidad y su eficiencia. Muchos grandes y fuertes gigantes mundiales, han perdido su fuerza por no estar al tanto del verdadero significado de rentabilidad y productividad.

2.2.2.11 Rentabilidad, riesgo y retenciones

Rentabilidad empresarial, como contrapartida al riesgo asumido. Es en miras a la rentabilidad esperada que el inversionista decide asumir el riesgo implícito en toda decisión de inversión. Cuando un inversionista decide invertir, ponderara la rentabilidad esperable del negocio, con los riesgos asociados al mismo donde se derivan del hecho que los fondos realmente obtenidos con una inversión no son predecibles con certeza. Es decir, los valores realizados son habitualmente distintos de los esperados al momento de la decisión. Esta diferencia tiene dos grandes componentes: pérdida de poder adquisitivo de la moneda, y variabilidad en los resultados obtenibles. Un negocio en el que se sepa con certeza que los valores obtenidos van a ser idénticos a los estimados originalmente, deberá tener una rentabilidad que solo refleje la diferencia de poder adquisitivo de la moneda.

Este es el caso de la inversión en un título de deuda del gobierno de los Estados Unidos, cuyo rendimiento se suele denominar tasa libre de riesgo. Cualquier inversión que tenga algo de riesgo deberá tener rendimientos superiores a éste; mientras mayor sea el riesgo, mayor deberá ser esa rentabilidad.

Para Gonzales (2014) La teoría financiera considera que el riesgo está dado fundamentalmente por la volatilidad de las variables que afectan al negocio. La práctica financiera pone además especial énfasis en el riesgo asociado a la ocurrencia de eventos que generan impacto negativo. La diferencia está en la simetría (falta de equilibrio). Si el precio sube, los productores obtendrían una mayor rentabilidad, por el contrario, si éste baja, la rentabilidad sería menor (o incluso negativa). Decimos que esta es una variable simétrica (si bien no tiene simetría perfecta), dado que puede variar para bien o para mal, es decir, su variación puede generar un beneficio o una pérdida. En el segundo caso, la ocurrencia de

eventos de impacto negativo, el efecto no es simétrico, ni mera variabilidad, sino que se trata de un evento cuya ocurrencia genera una pérdida extraordinaria, no compensada con beneficios extraordinarios en caso de no ocurrencia. Pensemos, por ejemplo, un efecto climático extremo como la caída de granizo o un terremoto. Si no ocurre, no pasa nada, pero si ocurre, se genera una pérdida importante.

2.2.2.12 Criterios para considerar una buena inversión:

Para tener en cuenta una buena inversión se ha tomado en consideración la información de diferentes fuentes sobre educación financiera y formación en negocios. En base a ella, se ha combinado los 4 criterios que considero más importantes. En función del balance entre estos 4 conceptos podemos definir si una inversión es buena o no, y consideramos que es mejor cuando:

- El importe de la inversión es relativamente bajo.
- Los gastos de mantenimiento son también relativamente bajos o nulos.
- El beneficio que genera es proporcionalmente alto.
- El plazo de tiempo en el que se generan los beneficios es razonablemente corto.

Queremos que se entienda que todas las variables están relacionadas entre sí. Evidentemente, si tenemos una inversión de mucho capital, esperamos un beneficio neto muy alto, pero en inversiones más bajas, el beneficio neto es menor. Pero claro, es relativamente fácil analizar si una inversión es buena en base a estas variables cuando ésta ya ha finalizado. La dificultad reside en detectar el mejor balance entre estos 4 criterios antes de tomar la decisión de invertir sin conocer los beneficios futuros (si los hay) y el tiempo en que se generarán.

La mejor inversión según diferentes expetos:

Para definir la mejor inversión. Hemos considerado algunos de los expertos internacionales más reconocidos por sus resultados en diferentes tipos de inversión. Personas como Robert Kiyosaki, Warren Buffet, Bill Gates, Mike Maloney, Eben Pagan o Mike Dillard. Cada uno de ellos tiene su tipo de inversión preferida y que recomienda como la más óptima para generar ingresos. Vamos a ver las inversiones que recomiendan los expertos que mencionamos:

- Robert Kiyosaki recomienda, en primer lugar, desarrollar un negocio tradicional, y posteriormente, las inversiones inmobiliarias (en función del momento económico del país).
- Warren Buffet prioriza las inversiones bursátiles.
- Bill Gates apuesta por las inversiones en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y en las energías limpias.

La mejor inversión en la que coinciden los expertos:

Ante tantas alternativas de inversión, el mejor consejo es que cada uno debe de buscar su inversión en cada momento. Y sólo hay un camino para encontrar la inversión que mejor se adapte a uno, al modo de pensar, a los valores, y además al momento económico en concreto: formarse. Así es, cuando uno aprende sobre cómo emprender y crear un negocio, mejora su educación financiera, adquiere conocimientos sobre el mercado, y además se actualiza continuamente, es cuando puede escoger la mejor inversión para él y en el momento económico que esté viviendo. La verdad es que en este punto, todos los expertos en inversiones están de acuerdo: la mejor inversión es formarse para después poder decidir por uno mismo. (genera ingresos).

Como calcular la rentabilidad en una inversión:

En el caso de un negocio, para calcular su rentabilidad debemos tomar en cuenta la inversión del negocio y la ganancia que ha generado, la cual estará dada por las utilidades que ha generado o, en caso de venderlo, por la diferencia entre el precio de venta y la inversión.

Resultados de Rentabilidad

2.2.2.13 Ratios del balance y de la cuenta de resultados

Ratios de Rentabilidad

Estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones, **Area de**

PYMES (2015).

1.-Beneficio neto sobre recursos propios medios

Es la rentabilidad que obtiene el accionista medido sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recursos propios} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios medios}}$$

2.- Beneficio neto sobre ventas

Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución a la accionista agresiva.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Beneficio después de impuestos}}{\text{Im porte de las ventas}}$$

3.- Rentabilidad económica

Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos y tributos}}{\text{Activo total}}$$

4.- Rentabilidad de la empresa

Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{Ingresos explotación} - \text{gastos explotación}}{\text{Activo} - \text{amortización} - \text{provisiones}}$$

5.- Rentabilidad del capital

Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio} - \text{impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

6.- Rentabilidad de las ventas

Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Ventas}}$$

7.- Rentabilidad sobre activos

Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo total}}$$

8.- Rentabilidad de los capitales propios

Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad de los capitales propios} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitales propios}}$$

9.- Rentabilidad por dividendo

Mide el porcentaje del precio que supone el dividendo por acción. Se puede asociar a una rentabilidad asegurada en el momento de compra. A mayor rentabilidad por dividendo más ventajoso para el accionista pues obtiene un mayor beneficios, en forma de dividendo, por acción comprada.

$$\text{Rentabilidad por dividendo} = \frac{\text{Dividendo}}{\text{Acción}}$$

10.- Rentabilidad bursátil de la sociedad

Liga al beneficio neto con la capitalización bursátil. Pudiéndose calcular de dos formas distintas.

$$\text{Beneficio neto sobre la capitalización bursátil} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitalización bursátil}}$$

Otra medida más exacta de la capacidad generadora de rentas de la empresa cotizada relaciona el "cash flow" con la capitalización bursátil.

$$\text{Rendimiento Cash - Flow sobre capitalización bursátil} = \frac{\text{Flujo de efectivo}}{\text{Capitalización bursátil}}$$

11.- BPA - Beneficio por acción

Es el beneficio neto consolidado después de minoritarios, entre el número de acciones ajustadas. El crecimiento de este ratio es en lo que más debe fijarse un inversor, por encima del crecimiento del beneficio total, ya que puede darse el hecho

de empresas con elevados crecimientos de beneficios pero que al realizar ampliaciones de capital diluyen esta evolución. Es el rendimiento que recibe cada acción emitida, siendo una de las variables más importantes para valorar la rentabilidad de una inversión en acciones. **Area de PYMES (2015).**

$$\text{Beneficio por acción} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Número de acciones}}$$

Perfil del Microempresario

Caracteriza por necesitar la cualidad agregada de saber asociar a quienes si son competidores dentro de la lucha por los mercados.

Capacidad de trabajar en equipo, construir el éxito personal con base en el éxito de los demás que lo rodean.

Cultura humanista para saber fortalecerse el respeto a la persona y sus valores fundamentales, ya que la empresa se forma desde el interior de las personas.

Conocimiento del campo a que se dedica y capacidad para trabajar con elementos disímboles e interdisciplinarios.

Creatividad para hacer mejor cada día las mismas cosas, para descubrir en las personas con quienes trabaja cualidades inéditas. Ver en sus subordinados no las personas que son, sino lo que potencialmente puede ser.

Armonizar rutina con innovación, cambio con permanencia; revalorar lo heredado de otras generaciones para sobre ello construir lo nuevo.

Constancia. Sabe permanecer firme en sus propósitos y resoluciones.

Disciplina para el logro de sus objetivos, se somete a unas normas lógicas y

necesarias en la organización de las cosas, la distribución del tiempo, y en la realización de actividades.

Fortaleza para resolver las cuestiones difíciles resistiendo a los obstáculos que se presentan al logro de un fin valioso y atacándolos con los medios adecuados para superarlos.

Honradez. Es una persona de conducta normal intachable.

Generosidad en la oferta, para buscar algo nuevo y mejor que ofrecer a la sociedad y no una demanda asegurada.

La Micro y Pequeña Empresa en el Perú

Aldana, V. (2014). De acuerdo a las estadísticas de América latina, las MYPES fluctúan entre el 95 a 98%. En el caso del Perú, el 98% de la economía está constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPE), estas contribuyen al 42% de la producción nacional y con el 88% del empleo privado; las MYPES de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimientos de salones de belleza.

(Regalado, 2005). Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI).

En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a: Proporcionan abundantes puestos de trabajo. Reducen la pobreza por medio de actividades de generación

de ingreso. Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.

Son la principal fuente de desarrollo del sector privado. Mejoran la distribución del ingreso. Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Restaurante:

El término "Restaurante" es de origen francés, y fue utilizado por primera vez en París, al designar con este nombre un establecimiento fundado alrededor de 1765, por un francés de apellido Boulanger, vendedor de caldos y sopas, las bautizó con el nombre de 'restaurants' porque reconfortaban, y así las anunciaba en el exterior de su negocio: venite adme omnes qui stomacho laboratis et ego restaurabo vos. No eran los parisinos que en el año 1775 sabían leer francés y menos latín, pero los que podían sabían que Dossier Boulanger, el propietario decía: venid a mi todos aquellos cuyos estómagos clamen angustiados que yo restauraré. Rodríguez, J.(2014).

Establecimiento que expende comidas y bebidas al público, preparadas en el mismo local, prestando el servicio en las condiciones que señala el presente

Reglamento y de acuerdo a las normas sanitarias correspondientes (D. S N°025-2004-MINCETUR).

Se debe tener en cuenta el medio ambiente, es decir la legislación que lo protege, es así que en el caso de la mype del rubro restaurante se toma en cuenta la Norma sanitaria para el funcionamiento de restaurantes y servicios afines, la cual en el artículo 1°.-objetivos de la norma sanitaria señala que el objetivo principal de esta norma es : “Asegurar la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos y bebidas de consumo humano en las diferentes etapas de la cadena alimentaría:

adquisición, transporte, recepción, almacenamiento, preparación y comercialización en los restaurantes y servicios afines.” (363-2005/MINSA., 2005).

Tipos de establecimientos Tumbes

- Restaurante de comida rápida. Restaurantes informales donde se consume alimentos simples y de rápida preparación, como hamburguesas, patatas fritas, pizzas y pollo, entre otros.
- Restaurantes de alta cocina (gourmet). Los alimentos son de gran calidad y se sirven a la mesa. El pedido es "a la carta" o se elige de un "menú", por lo que los alimentos se cocinan al momento. El costo depende del servicio y de la calidad de los platos que se consumen. Existen mozos o camareros. El servicio, la decoración, la ambientación, la comida y las bebidas se escogen cuidadosamente.
- Restaurantes temáticos. Se clasifican por el tipo de comida ofrecida. Los más comunes dependen del origen de la cocina, y los más populares son: la cocina italiana y la cocina china, y la cocina criolla.
- Restaurantes bares. Se sirve comida y bebida, y generalmente no se requiere consumir alimentos para poder pedir bebidas alcohólicas. Muy parecidos a las cantinas.

Funciones del Administrador del Restaurante

Rodríguez, J. (2014).El administrador debe saber distribuir la información que recolectó a la organización en su todo considerando para ello las particularidades de cada sector e individuo y la función que los mismos deben cumplir dentro del plan maestro.

El administrador debe compartir y brindar la información a sus colaboradores directos e indirectos sabiendo que de no ser así le estaría quitando capacidad de respuesta a su empresa.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de Micro y Pequeñas Empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de las MYPE.

a) Números de Trabajadores

Micro Empresas: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña

Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales

Micro Empresas, hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña Empresa, hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

El incremento es el monto máximo de ventas anuales señalado para la pequeña empresa será determinado por el decreto supremo refrendado por el ministro de economía y finanzas cada dos años y no será mayor a la variación porcentual

acumulada del PBI aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

En conclusión las MYPES se caracterizan por:

- Por su administración que es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.

HIPOTESIS

Según el autor **Hernández Fernández y Bautista, (2003)** una investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice por lo tanto no lleva hipótesis.

III. METODOLOGÍA

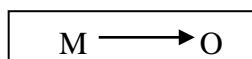
3.1 Diseño de la Investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal - descriptivo.

No experimental, porque para **Hernández y otros (2010)** se realizó sin operar premeditadamente las decir, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto

Es Transversal, porque el estudio se realizó en un determinado espacio de tiempo.

Descriptivo, porque sólo se describieron las partes más relevantes de las variables en estudio.



Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas, sector servicios rubro restaurantes.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

—————>= Es la relación o asociación.

3.1.1 Tipo de investigación

La investigación es de tipo descriptivo, porque, según **Hernández y otros (2010)** se expone de manera detallada y ordenada las características de las variables financiamiento y rentabilidad tal como han sido observadas en su estado natural, sin alterarlas.

3.1.2 Nivel de la investigación de las tesis

El nivel de investigación, según Hernández y otros (2010), es un estudio cuantitativo, por que los datos se examinaran de manera científica usando la estadística a través de los datos obtenidos en la encuesta realizada a los dueños del negocio (MYPE).

3.2 Población y muestra

Población

Con la Finalidad que la investigación tenga un nivel confiabilidad alto, se creyó conveniente tomar una población constituida solo por 40 Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes del distrito de Tumbes. En la investigación solo se incluyeron las Mype que cumplieron con los siguientes

criterios:

- Ser del sector servicios rubro restaurantes.
- Pertenecer al distrito de Tumbes.
- Ser una micro y pequeña empresa.

Quedaron excluidas todas las MYPE que no guardan relación con el objetivo general y con los objetivos específicos.

CUADRO 01:

Información de Negocios: Restaurant en El Centro de Tumbes

GIROS	TOTAL
Restaurantes	40
Total	40

Muestra

Según el autor **Hernández Fernández y Bautista, (2003)**, Se tomó una muestra por conveniencia los sujetos de una investigación específica, son seleccionados para el estudio solo porque son más fáciles de reclutar y el investigador no está considerando las características de inclusión de los sujetos que los hace representativos de toda la población, la misma que es sustentada por técnicos en el campo de la investigación concerniente a la metodología.

Variable: Financiamiento

Definición conceptual: La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con

potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho habría . esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado. (Torres, 2006).

Variable: Rentabilidad

Definición conceptual: La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario.


En el imaginario popular, un emprendimiento que logra producir ingresos mayores que sus costos, generando resultados positivos, se considera un emprendimiento rentable. (Viacava, 2006)

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Ítems	Opción de respuesta	Instrumento
Financiamiento	Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Gonzales, J. (2014).	Es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Quincho Q. (2011)	Financiamiento	Condiciones	¿Ha recibido financiamiento bancario?	a) siempre b) casi siempre c) algunas veces d) muy pocas veces e) nunca	Cuestionario
					¿Le solicitó alguna garantía la entidad financiera?	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	
					¿El financiamiento o crédito fue de corto plazo?	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	
				Finalidad	¿Le fue suficiente el crédito recibido por la entidad financiera	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	
¿El destino de su financiación fue para mejorar su local?	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca						

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Opción de respuesta	Ítems	Instrumento
Rentabilidad	Es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. Según (Ecured, 2012).	Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia. Kume, (2012)	Rentabilidad	Inversión	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en este último año?	a) siempre b) casi siempre c) algunas veces d) muy pocas veces e) nunca	Cuestionario
					¿Considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	
				Buen trato	¿Considera que el buen trato a sus empleados mejora la rentabilidad del negocio?	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	
				Resultado	¿La rentabilidad de su negocio es la que espera obtener?	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	
				Beneficio	¿Percibe Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en este último año?	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces	

						e) Nunca
--	--	--	--	--	--	----------

Problema de Investigación	Objetivos	Metodología	Variables	Dimensiones	Indicadores
	<p>Objetivo General</p> <p>Describir las características de la rentabilidad y el financiamiento en las Mypes sector servicio rubro restaurant distrito de Tumbes en el año 2016.</p>	<p>Investigación:</p> <p>Diseño: No experimental</p>	<p>❖ Variable :</p>	<p>Condiciones</p>	<p>Sector</p> <p>Rubro</p>

<p>¿Cuales son las características de las MYPES del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro restaurant del distrito de Tumbes año 2016?</p>	<p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las condiciones del financiamiento; • Describir la finalidad del financiamiento. • Describir las características de la inversión de la rentabilidad. • Describir las características de los resultados de la rentabilidad. 	<p>Tipo: Descriptivo Nivel: Cuantitativo M:  O Población: 40 Muestra: 15 Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p>	<p>Financiamiento</p> <p>❖ Variable Rentabilidad</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="1709 165 1910 528">Finalidad</td> <td data-bbox="1910 165 2119 528">Crédito Interés Tiempo</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1709 528 1910 836">Inversión Buen trato Resultado Beneficio</td> <td data-bbox="1910 528 2119 836">Contable Solvencia Recursos</td> </tr> </table>	Finalidad	Crédito Interés Tiempo	Inversión Buen trato Resultado Beneficio	Contable Solvencia Recursos
Finalidad	Crédito Interés Tiempo							
Inversión Buen trato Resultado Beneficio	Contable Solvencia Recursos							

3.3 Técnicas e instrumentos

3.3.1. Tecnicas

□□□□ Para Este trabajo de investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se aplicó un cuestionario estructurado de 11 preguntas referente al perfil del microempresario, a la mype y a las variables financiamiento y rentabilidad, dirigido a los dueños de las mype del sector servicios, rubro restaurantes.□

3.4. Plan de Analisis

Plan de análisis

La recolección de datos es muy importante en el proceso de investigación ya que de ésta proviene del objeto a investigar; el procesamiento de los datos recolectados a través de una encuesta aplicada a dueños y gerentes se realizó utilizando los programas informáticos SPSS Y WORD 2010.

Para el análisis cuantitativo de los datos se utilizó la estadística descriptiva, presentando los resultados obtenidos de la investigación a través de cuadros estadísticos donde se muestrala distribución de frecuencias absolutas y relativas de las variables en estudio.

Para el análisis cualitativo se procedió a realizar una narración descriptiva de lo observado durante la ejecución de la encuesta empleando los datos contenidos en el cuaderno de notas y el registro fotográfico.

Se identificaron los comportamientos que agrupan las declaraciones, posteriormente se analiza la confiabilidad interna de la escala, para determinar de acuerdo a las necesidades de esta investigación, como se comportan las variables implicada.

Dado que no ha sido posible tener acceso a los estados financieros de las MYPES en estudio, no se ha podido calcular la rentabilidad empresarial en base a ratios financieros:

por tal motivo, operacionalmente la rentabilidad lo hemos definido de la siguiente manera:

Baja rentabilidad	: 0.1 a 10%
Mediana rentabilidad	: 10.1 a 25%
Alta rentabilidad	: 25.1% a más

3.5 Principios éticos

Este trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mype del sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, año 2016 se realizó teniendo presente: la responsabilidad de salvaguardar la información confidencial y de dominio privado que está relacionado con las operaciones de las empresas encuestadas, la honestidad y sinceridad de los datos tomados por los encuestados.

tiene como finalidad demostrar los efectos que produce la propuesta en determinar la caracterización del financiamiento y su rentabilidad en las Mypes utilizando el enfoque colaborativo mediante la utilización de cuestionarios y encuestas que nos dan un resultado obtenido que no serán manipulados respetando las opiniones de los participantes en el trabajo de investigación, así mismo se respetara el derecho de autor de los textos utilizados en el desarrollo de la investigación ya que la investigación ofrece un acercamiento teórico, en la caracterización del financiamiento y su rentabilidad en las Mypes, además se respetara el proceso metodológico en el que se sustentara la investigación y el análisis de los resultados incluye la experiencia en la caracterización, financiamiento y rentabilidad en las Mypes el trabajo se propone como una propuesta en la mejora del proceso de enseñanza y aprendizaje.

IV RESULTADOS 4.1

RESULTADOS

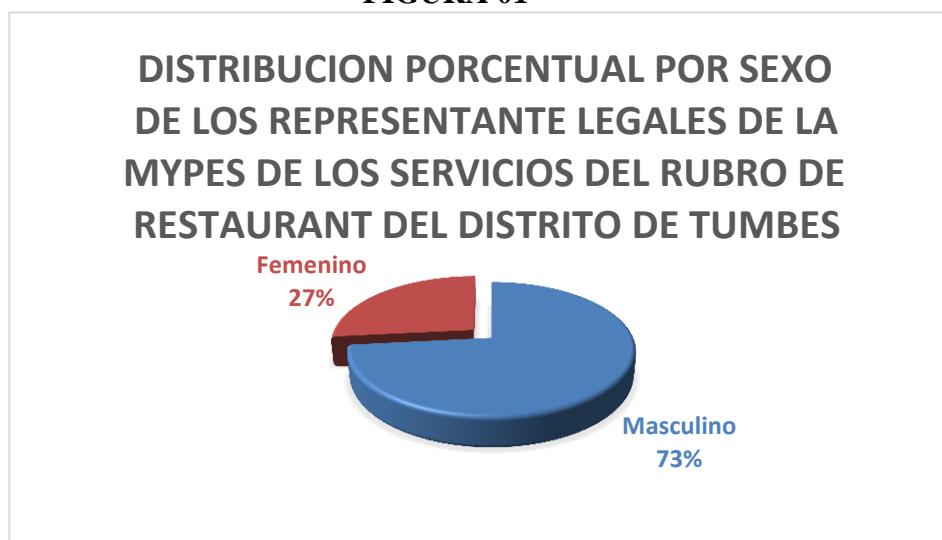
TABLA 04

Distribucion Porcentual por sexo de los Representante Legales de la MYPES de los Servicios del rubro de Restaurant Del Distrito de Tumbes

SEXO	CANTIDAD	PORCENTAJE
MASCULINO	11	73
FEMENINO	4	27
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016

FIGURA 01



Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016

Interpretación: En la Tabla 04 y Figura 01 se observa que los representantes legales de las MYPES encuestadas la mayor representatividad lo tiene el sexo masculino con el 73 % y una menor representativia la tienes el sexo femenino con el 27%.

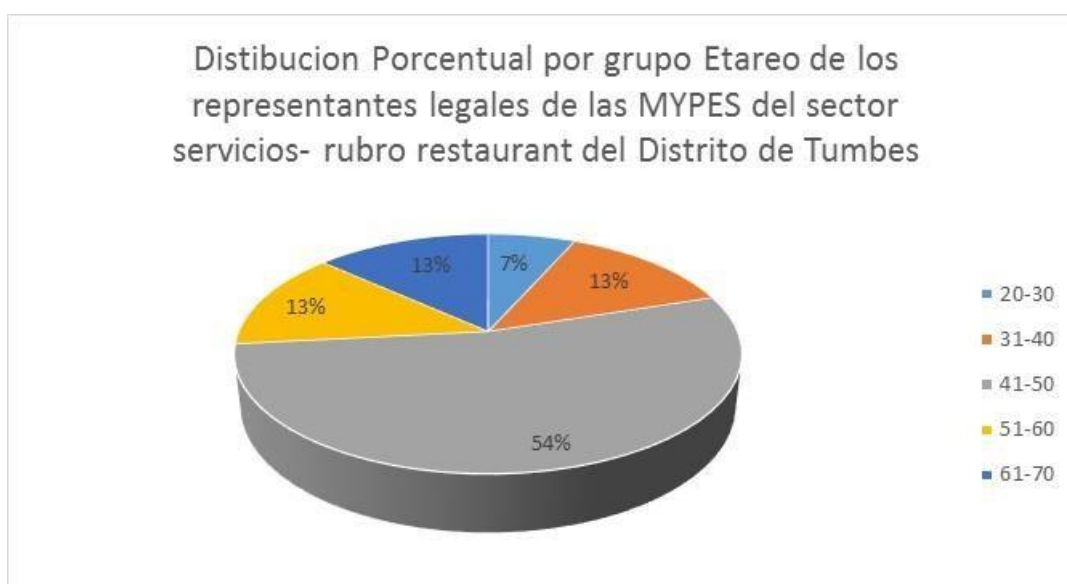
TABLA 05

Distibucion Porcentual por grupo de los representantes legales de las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes

EDAD(AÑOS)	CANTIDAD	PORCENTAJE
20-30	1	7
31-40	2	13
41-50	8	54
51-60	2	13
61-70	2	13
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016

FIGURA 02



Fuente: Tabla 05

Interpretación: En la Table 05 y Figura 02 se observa que el 54% de los representantes legales de las MYPES del rubro de restaurants son de edad de 41-50 años, el 13% son de edad de 20-30, 31-40 y de 51-60 años, cabe resaltar que la mayoría de representantes son de edad de 41-50 años de promedio.

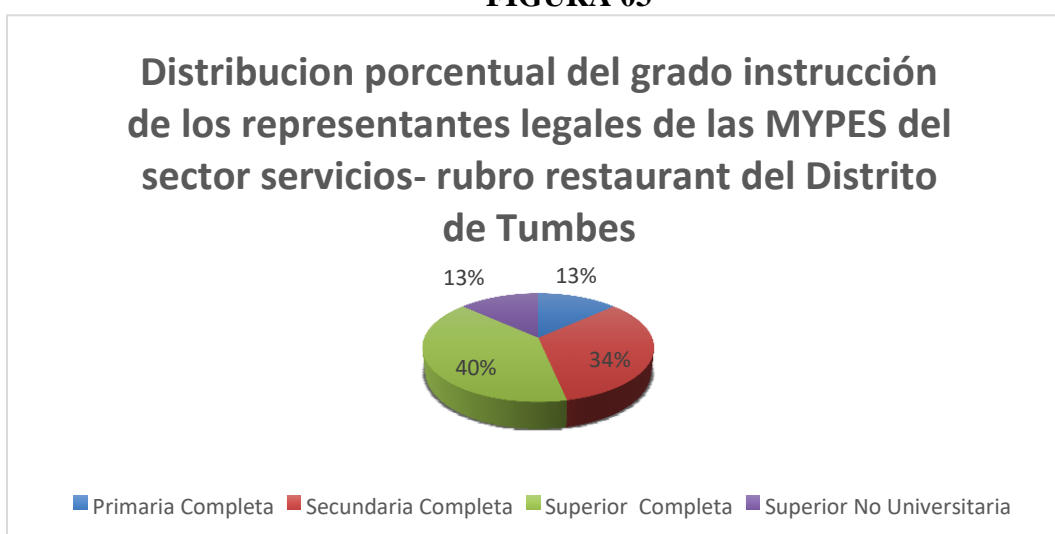
TABLA 06

Distribucion porcentual del grado instrucción de los representantes legales de las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes

GRADO DE INSTRUCCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
PRIMARIA COMPLETA	2	20
SECUNDARIA COMPLETA	5	33
SUPERIOR COMPLETA	6	40
SUPERIOR NO UNIVERSITARIA	2	7
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

FIGURA 03



Fuente: Tabla 04.

Interpretación: En la Tabla 06 y Figura 03 se observa que, en los representantes legales de las MYPES encuestadas predomina el grado superior universitaria en un 40%, seguido de un 34 % que tienen un perfil de Secundaria Completa, el grado de instrucción de Superior NO Universitaria y Primaria complete tiene un 13 %, lo que hace que la administración este manos de profesionales.

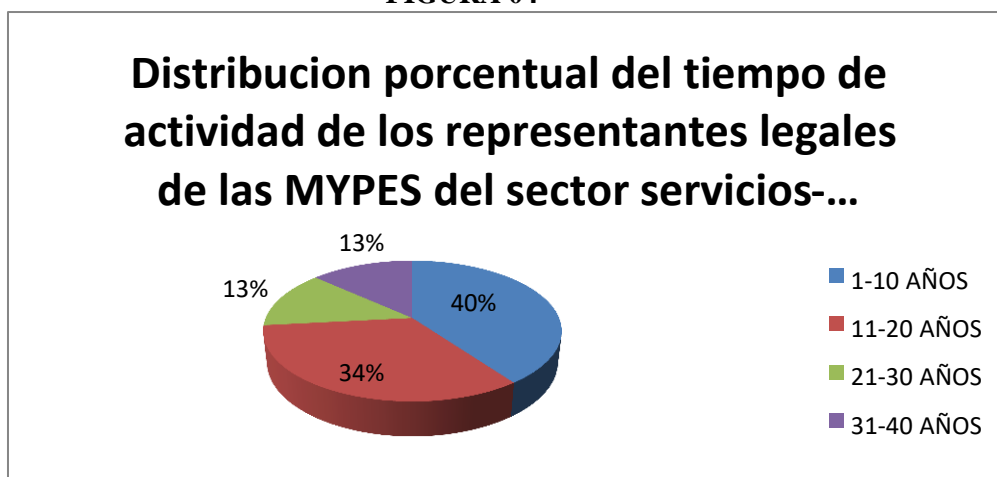
TABLA 07

Distribucion porcentual del tiempo de actividad de los representantes legales de las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes

TIEMPO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL(AÑOS)	CANTIDAD	PORCENTAJE
1-10 AÑOS	6	40
11-20 AÑOS	5	34
21-30 AÑOS	2	13
31-40 AÑOS	2	13
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

FIGURA 04



Fuente: Tabla 07

Interpretación: al momento de hacerles la pregunta a los empresarios cuando tiempo tienen en sus negocios el 40 % de los empresarios manifestaron que tienen entre 1 – 10 años, el 34 % manifestaron que tenían entre 11 y 20 años en su negocio y un 13 % manifestaron tener 21 a 40 años como se pueden mostrar en la Tabla 07 y Figura 04 se observa que el 40% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen un promedio de 1-10 años de antigüedad detallan el mayor porcentaje de antigüedad.

TABLA 08

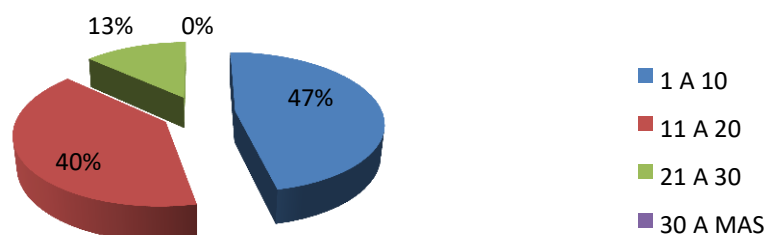
Distribucion porcentual de Trabajadores que laboran en las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes

Nº DE TRABAJADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 A 10	7	47
11 A 20	6	40
21 A 30	2	13
30 A MAS	0	0
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

FIGURA 05

Distribucion porcentual de Trabajadores que laboran en las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes



Fuente: Tabla 08.

Interpretación: la hacer la consulta de cuantos trabajadores laboran en su Restaruante el 47 % de los empresas manifestarion que tenían en un promedio de 1 a 10 trabajadores, el 40 % entre 11 a 20 trabajadores y el 13 % manifestó que tenían entre 21 a 30 trabajadores como se muestra En la Tabla 08 y Figura 05.

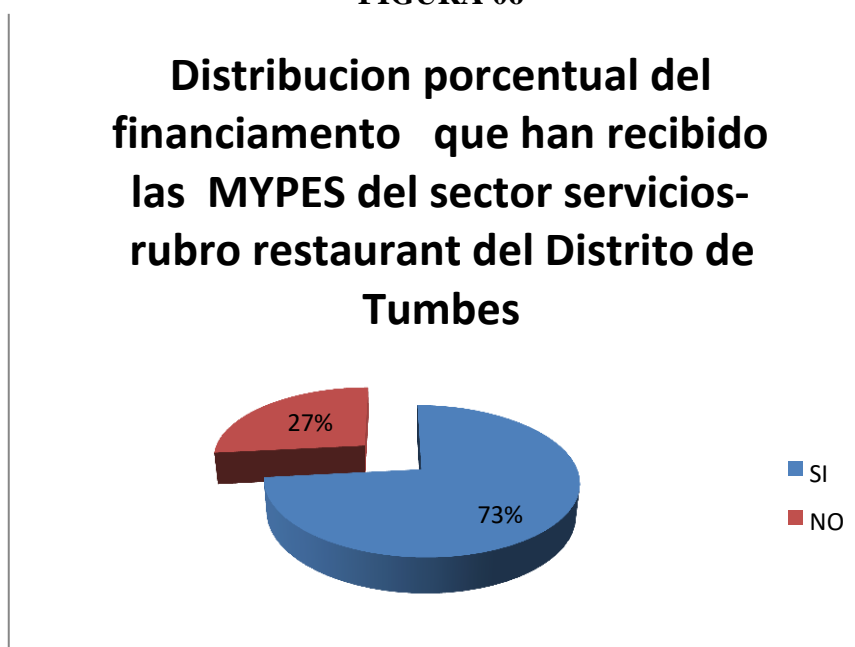
TABLA 09

Distribucion porcentual del financiamiento que han recibido las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes

CREE USTED	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	11	73
NO	4	27
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

FIGURA 06



Fuente: Tabla 09

Interpretación: al realizarle la pregunta a los Representantes de las empresas sobre si ha recibido financiamiento durante los últimos años por algún agente bancario y financiero el 73 % de los encuestados respondieron que si y un 27 % respondieron que no como se puede mostrar en la Tabla 09 y Figura 06.

TABLA 10

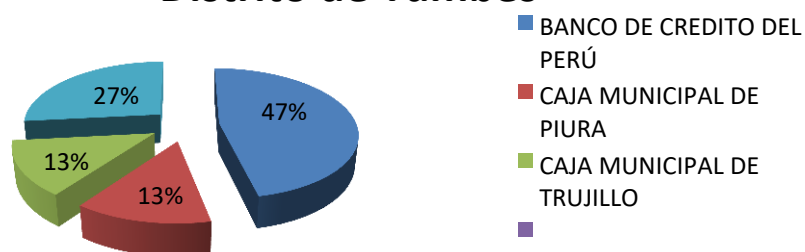
Tipo de Financieras que realizado financiamiento a las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes

SISTEMA FINANCIERO	INSTITUCION FINANCIERA	CANTIDAD	PORCENTAJE
BANCA COMERCIAL	BANCOS (Credito)	7	47
BANCA NO COMERCIAL	CAJA MUNICIPAL	2	13
	OTROS	2	13
NO OBTUVIERON CREDITO	NINGUNA	4	27
	TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

FIGURA 07

Tipo de Financieras que realizado financiamiento a las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes



Fuente: Tabla 10

Interpretación: al Preguntarles que institución financiera le ah brindado crédito el 47 % de los encuestados manifestaron que había sido el Banco de Credito, el 13 % han sido cajas de Piura y la caja municipal de Trujillo y un 27 % ninguna onstitucio como se puede mostrar en la Tabla 10 y Figura 07.

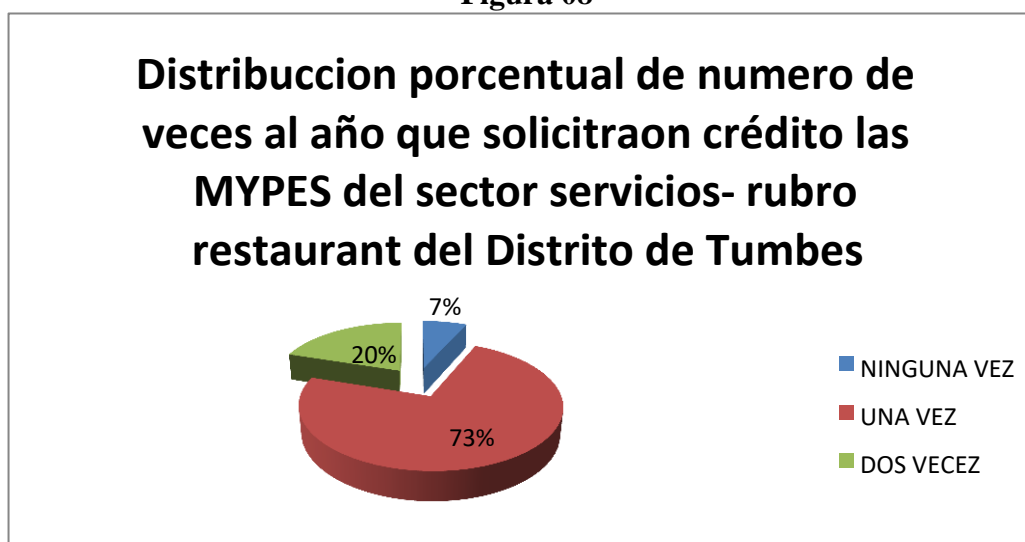
TABLA 11

Distribucion porcentual de numero de veces al año que solicitraon crédito las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes

CUANTAS VECES AL AÑO	CANTIDAD	PORCENTAJE
NINGUNA VEZ	1	7
UNA VEZ	11	73
DOS VECEZ	3	20
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

Figura 08



Fuente: Tabla 11.

Interpretación: en el Momento de realizarle la encuesta se les pregunto cuanto veces han solicitado crédito durante el año, el 73 % manifestó que una vez habían solicitado, el 20 % manifestó que dos veces y un 7% manifestó que ninguna ves habían solocitados como se puede obser en Tabla 11 y Figura 08.

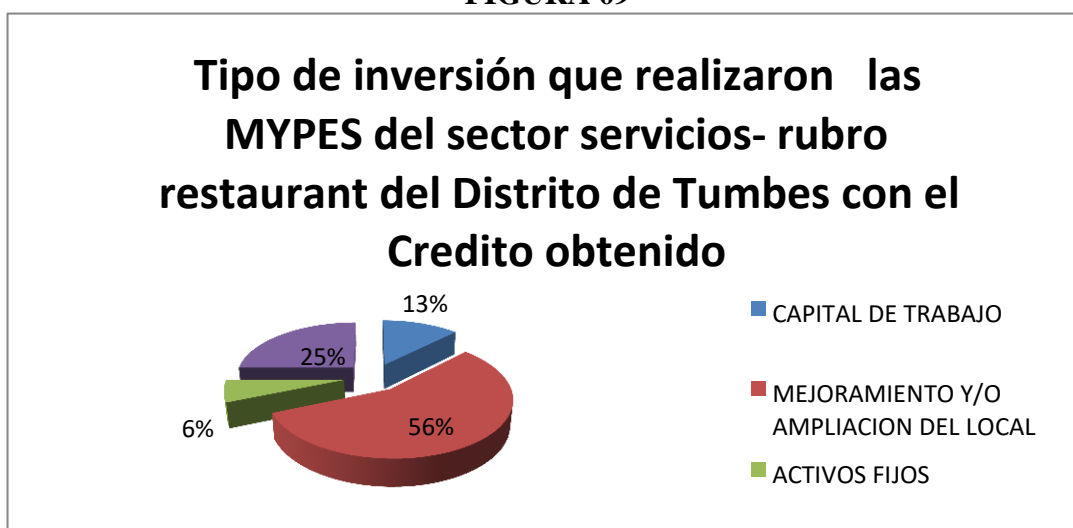
TABLA 12

Tipo de inversión que realizaron las MYPES del sector servicios- rubro restaurant del Distrito de Tumbes con el Credito obtenido.

INVERSIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
CAPITAL DE TRABAJO	2	13
MEJORAMIENTO Y/O AMPLIACION DEL LOCAL	9	56
ACTIVOS FIJOS	1	6
NO OBTUVIERON CREDITO AUN	3	25
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

FIGURA 09



Fuente: Tabla 12.

Interpretación: Al hacerles la pregunta en que invirtieron el crédito obtenido, el 56 % de los empresarios manifestaron que invirtieron en mejoramiento del local y /o ampliación del mismo, el 25 % no invirtió en nada por que no obtuvieron crédito, el 13 % lo uso como capital de trabajo y un 6 % en la adquisición de activos fijos como se puede observar en la Tabla 12 y Figura 09.

TABLA 13

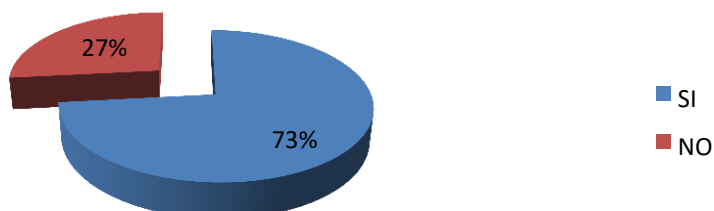
Distribucion porcentual si cree que las politicas de atencion de las entidades financieras esta el incremento de rentabilidad de las MYPES del sector servicio de Restaurant

MEJORA LA RENTABILIDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	11	73
NO	4	27
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

FIGURA 10

Distribucion porcentual si cree que las politicas de atencion de las entidades financieras esta el incremento de rentabilidad de las MYPES del sector servicio de Restaurant



Fuente: Tabla 13.

Interpretacion: al hacer la consulta si cree que las entidades financieras tienen políticas que permitan incrementar la rentabilidad de las MYPES en el servicio de Restaurant, el 73 % de los empresarios manifestaron que si y un 27 % manifestaron que no como se puede observar en la Tabla 13 y Figura 10.

TABLA 14

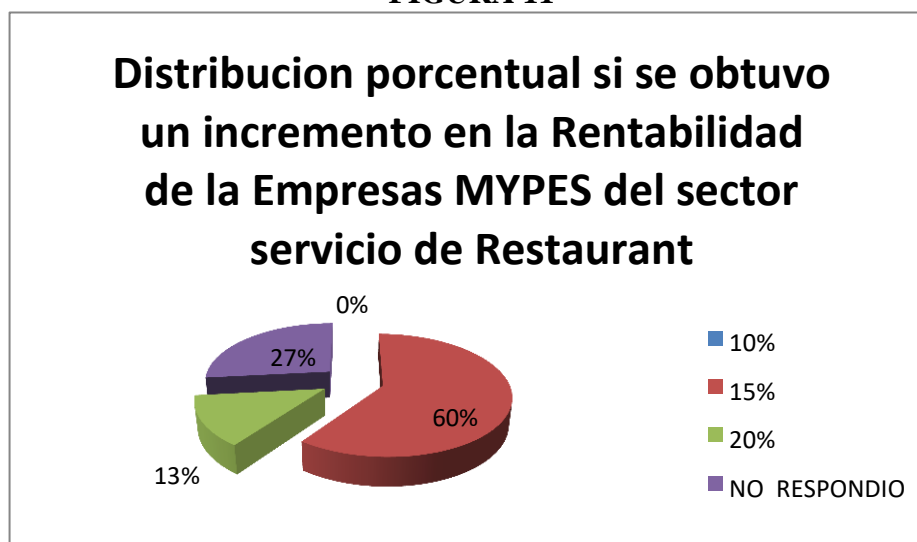
Distribucion porcentual si se obtuvo un incremento en la

**Rentabilidad de la Empresas MYPES del sector servicio de
Restaurant**

INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
10%	0	0
15%	9	60
20%	2	13
NO RESPONDIO	4	27
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada por el investigador 2016.

FIGURA 11



Fuente: Tabla 14.

Interpretacion: En la Tabla 14 y Figura 11 se observa que, el 60% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa se incremento en un 15%, y tambien dijeron un 13% de los representantes encuestados que el incremento a subido un 20%,y el 27% de los representantes encuestados no respondio.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

4.2.1 El Perfil del microempresario

Al hacer el análisis de los resultados podemos observar que el 54% de los representantes de las empresas oscilan en una edad promedio entre 41-50 años y un 73 % son mujeres. Estos resultados difieren de estudios realizados anteriormente como obtenidos por Aldana, V. (2014), en donde el 47% de los microempresarios son jóvenes y el 67% son de sexo femenino.

Con respecto al grado de instrucción el 40% de los encuestados tienen un grado de estudios de superior completa y un 33 % tienen secundaria completa, mientras que Mena, P. (2014), nos dice que el 63.33% tienen instrucción superior no universitaria. Si analizamos el tiempo que llevan laborando los encuestados se obtuvo que un 40 % tenían un promedio de 1 a 10 años de antigüedad y según

Aldana, V. (2014), el 40% de los encuestados tienen más de 2 años en el negocio.

4.2.2 Respecto a la Mype

Al hacer el análisis el motivo que les ha llevado a crear un negocio en el rubro de Restaurante los empresarios manifestaron que crearon su mype con la finalidad de obtener una rentabilidad (utilidad), además de generar una fuente de trabajo para su familiares ya que el 47 % de las empresas tiene un promedio de 1 -10 trabajadores en la empresa y que la mayoría son familiares, mientras que Mena, P. (2014), Adanaque, R. (2014), Aldana, V. (2014), invirtieron para obtener una rentabilidad.

4.2.3 Financiamiento de la Mype

Cuando se ha realizado el análisis del financiamiento de la Mype se encontró que el 73 % de los empresarios solicitó financiamiento bancario, así mismo cuando se analizó cuantas veces han solicitado financiamiento en un año el 73 % dijo que una vez y un 20 % dos veces al año, y cuando se les preguntó para qué solicitaron su crédito el 56 % respondieron que el crédito al que accedieron fue para mejora

del local; pero Vega, I. (2014) manifiesta que un 55.56% de los empresarios encuestados solicitaron crédito a las cajas rurales, un 66.67% acceden a crédito para comprar activos para su empresa y un 33.33% acceden a crédito para mejorar el local. Según Mena, P. (2014) el 53.33% de las mype obtuvieron crédito y lo invirtieron en mejora del local y un 46.67% en capital de trabajo, Un 36,67% responden que las entidades bancarias les solicita garantías para entregarle un préstamo, según Gonzales, J. (2014) manifestó que el 36.% de los encuestados les solicitaron como garantía las últimas de su negocio.

Además un 46,67% abordo que el préstamo nunca fue a corto plazo, mientras que Gonzales, J. (2014) obtuvo que un 36% solicito crédito a corto plazo.

4.2.4 Rentabilidad de las Mype.

Al hacer el análisis de la rentabilida en la Mype el 73 % de los representantes de las empresas respondió que sí ha mejorado la rentabilidad de la empresa, y cuando se le pregunto en que porcentaje aproximadamente había mejorado su rentabilidad el 60 % los encuestados dijo que había mejorado en un 15 % su rentabiliad. Según Mena, P. (2014) nos manifiesta que el 33.33% y 26.67% de los empresarios dijeron que la rentabilidad se incrementó en 5% y 15%.

González, N. (2013), Velecela, N. (2013), Martínez, E. (2014), Vega, I. (2014), Mena, P. (2014), Adanaque, R. (2014), Aldana, V. (2014), Gonzales, J. (2014) manifestaron que un buen financiamiento contribuye al incremento de la rentabilidad.

V CONCLUSIONES

5.1 CONCLUSIONES

Se concluye que las Mypes Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores.

Se concluye que las Mypes acceden a la finalidad del financiamiento fue para mejoramiento de su local, en su mayoría, por préstamos, generalmente de un agente bancario y/o financiero.

Se concluye en las Mypes que la rentabilidad se caracteriza por estar relacionada estrechamente al financiamiento, y de haber mejorado en los últimos años y ser reinvertida para el desarrollo de la empresa.

Se concluye en las Mypes que la rentabilidad según mis resultados obtenidos al incrementado según el porcentaje obtenido en mi cuestionario.

5.3 Referencias bibliográficas

- 1.-Reyna R."Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007".

- 2.- Brenda Liz Silupú: Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú (Abril-2008).
- 3.-Cabrera R y Lahusen M. Caja de ahorro con opción para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. México: Universidad las Américas Puebla; 2005.
[Citado marzo del 2008]
- 4.-http://BnacoCentral_deReserva_delPeru.com/ Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las MYPES".
- 5.-El trabajo de investigación de Vásquez F "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007".
- 6.-Santos J. Las MYPES en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional (2005). [2008 Jul. 30]. Disponible desde:
<http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>
- 7.-Jacinto Rojas R. Financiamiento para MYPES. [15/08/2006]; [citado el 15 mayo 2008]; Disponible en:
http://jacintorojas.perublog.net/2006/08/31/financiamiento_para_mypes
- 8.-Teoría del crecimiento económico.[citado el 20 de agosto del 2008] .Disponible en:
<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rk/4a.htm>
- 9.-Herrera G, Limón E, Suárez, Soto M. Ibáñez. y García A. Fuentes de financiamiento en época de crisis. O.E.L. [serie en internet]. 2006 [citado julio del 2008].

- 10.-Mora F y Schupnik W. walter.schupnik [arroba]aig.com Rentabilidad y productividad en mercadeo. [monografías.com en internet]. [citado el 12 de agosto del 2008].
- 11.-Preve L. Rentabilidad, riesgo y retenciones. [prensa & comunicación]. Argentina: 16 de abril del 2008 [citada en agosto del 2008]. Disponible en:
[http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?ite mid=56](http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?ite%20mid=56)
- (12) Herrera G, Limón E, Suárez, Soto M. Ibáñez. y García A. Fuentes de financiamiento en época de crisis. O.E.L. [serie en internet]. 2006 [citado julio del 2008]; Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
- 13.-Gómez G. Gestión Financiera. [Internet]. 2000 [citado el 15 de mayo del 2008].
- 14.-Jara O. Evaluación del Sistema de Capacitación en Chile. Universidad de Chile. Centro de Investigación Aplicada para el Desarrollo de la empresa (CIADE) EDITORIAL UNIVERSITARIA.[citado el 20 de setiembre del 2008].Disponible en:
http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=gKZlCjSWvPAC&oi=fnd&pg=PA7&dq=como+influye+la+capacitacion+en+la+rentabilidad&ots=zW2NGQLMA&sig=ZerrMHkVn6Sy3k_MWHnmgFe3ek8#PPT1,M1
- 15.-Miranda R. E-mail: rmirandac@unmsm.edu.pe Competencias claves para la Gestión Empresarial de las Mypes. Lima: Universidad Nacional San Marcos; [citado 20 de junio del 2008];.Paginas 11. Disponible en:
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16_2005/a_02.pdf
- 16.-Ley 26702- “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros”
- 17.-Vega, I. (2014).Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro Hoteles y Restaurantes en el departamento de Huancavelica en el periodo 2012-2013.

Uladech Católica.

18.-Veleceta, N. (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes. Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad de Cuenca-Ecuador 2013.

19.-Zevallos, E. (2006). Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina. FUNDES expansión de las mypes -Scribd. [Página web]. Lima. Disponible en: <http://es.scribd.com/katherinerevira-2/011593042158definiciónmype>.

20.-González, N. (2013). El Impacto del Financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro (México). Universidad Autónoma de Querétaro.

21.- León de Cermeño J. y Schereiner M. Financiamiento para las micro y Pequeña empresas: Algunas línea de acción. 1998.

22 .-Medina, L. (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes. Universidad Nacional de Huamanga.

23.-Medina, S. (2014). Financiamiento y Capacitación en las Mypes servicios – rubro restaurantes de la Provincia de Piura 2012. Uladech católica

24.-Mena, P. (2014). Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad en las Mypes del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año 2014.Uladech Católica.

25.-Sánchez, J. (2014). Gestión de Calidad, Proceso de Selección e Influencia en la Rentabilidad de las Mypes rubro restaurantes- Provincia de Trujillo año 2013.Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- 26.-Bernilla M. (2006). Manual práctica para formar MYPE. Editorial Edigraber.
Lima2006
- 27.-Casanovas, M. & Bertran, J. (2013). La Financiación de la Empresa.
Barcelona: Profit Editorial.
- 28.- Torres,(2006) el Financiamiento de una empresa.
- 29.- Viacava, (2006) la rentabilidad de una empresa.
- 30.- Ratios de balance y de la cuenta de resultados manuales (2015).
- 31.- Melvin Escobar (2015). Condiciones de financiamiento.
- 32.- (INEI, 2013).

Anexos



ANEXO 1

Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O
REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
RESTAURANT DEL DISTRITO DE TUMBES**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPES para
desarrollar el trabajo de investigación denominado **“CARACTERIZACIÓN
DEL**

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR
SERVICIO RUBRO RESTAURANT DEL CENTRO DE TUMBES, 2016”**

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

Encuestador (a):..... *Fecha:*/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA:

1. Sexo: Masculino Femenino

2. Edad:

3. Grado de instrucción:

a) Ninguno

b) Primaria: Completa..... Incompleta.....

c) Secundaria: Completa..... Incompleta.....

d) Superior universitaria: Completa..... Incompleta.....

- e) Superior no universitaria: Completa.....
Incompleta.....

II. DE LA MYPE:

4. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?

- a) 01 año..... b) 02 años..... c) 03 años..... d) Más de 3
años.....

5. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

.....
.....

III. DEL FINANCIAMIENTO:

6. ¿Ha recibido Ud financiamiento para su negocio en los últimos años?

7. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito financiero?

Banca Comercial.....

Indica institución.....

Banca No Comercial.....

Indica institución.....

Otros.....

8. En Promedio ¿Con que frecuencia solicita Ud. un crédito financiero?

9 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo?

- a. Capital de trabajo.....%
- b. Mejoramiento y/o ampliación del local.....%
- c. Activos fijos.....%
- d. Otros – Especificar.....%

IV. DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL:

10.¿Cree Ud. que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de rentabilidad de las MYPES del sector servicio?

- e. Si..... b) No.....

11. ¿El microcrédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa? Si..... No..... Si la respuesta es sí:

a) ¿En cuánto?

Menos del 5%..... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.....
 Más del 30%.....

b) No ¿Porque?

Especificar.....

¡Gracias por su tiempo!

ANEXO 2

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

TIEMPO ACTIVIDADES	TIEMPO(SEMANAS)															
	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
FASE DE EJECUCIÓN																
Recolección de la información	x	x	x													
Organización de la información				x	x	x										
Aplicación de instrumentos							x	x								
Procesamiento de datos									x	x						
Análisis e interpretación de datos											x	x				
FASE DE COMUNICACIÓN																

Empaste del Proyecto de Tesis	130,00
Otros	100,00
TOTAL	S/. 905,00

ANEXO N° 04

Foto realizando una encuesta a un gerente y/o administrador de una Mype del sector restaurant del distrito de Tumbes.

