



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIOS RUBRO RESTAURANTES, URBANIZACIÓN
NICOLAS GARATEA, DISTRITO NUEVO CHIMBOTE, 2015.

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

AUTOR:

Br. EVANGELISTA GUZMÁN RYERAL LEODAN

ASESOR:

DR. REINERIO ZACARIAS CENTURIÓN MEDINA

CHIMBOTE-PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR

Dr. José German Salinas Gamboa
Presidente

Mgtr. Miguel Ángel Limo Vázquez
Miembro

Mgtr. Yuly Yolanda Morillo Campos
Miembro

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento en primer lugar dirijo a quien ha forjado mi camino y me ha dirigido por el sendero correcto, a Dios, creador del universo, quien me dio la vida, y me ha acompañado e iluminado en todo momento y llamándome a la reflexión para aprender de mis errores y a no cometerlos otra vez. Eres quien guía el destino de mi vida.

A mis padres: Miguel y Digna, mis hermanos Nolan, Anavela y Yamir por ser el pilar más importante, por demostrarme siempre su apoyo incondicional, es así que son ellos mi principal motivación para lograr el éxito, porque son ellos los que hicieron realidad este sueño anhelado.

A mi asesor el Dr. Reinerio Centurión Medina, por toda esa confianza y colaboración constante igualmente un agradecimiento especial a la Jefe de Practicas de Investigación la Lic. Adm. Elida Estrada Díaz por su apoyo y motivación consecuente.

DEDICATORIA

A Dios, quien supo guiarme por el camino correcto, darme fuerzas para seguir adelante cuando me sentía solo y desmotivado y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a enfrentar las adversidades sin perder la Fe ni debilitarme en el intento.

A mis padres y hermanos, porque confiaron en mí y me sacaron adelante, brindándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes hoy puedo decir que he logrado una de mis metas planteadas para mi futuro.

A tu paciencia, compromiso, motivación continua Dr. Reinerio Centurión Medina, por hacer realidad el cumplimiento de esta meta anhelada desde pequeño.

RESUMEN

La presente investigación tuvo por objetivo determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector servicios-rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo de diseño no experimental transversal, se utilizó una muestra dirigida de 16 micro y pequeñas empresas de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado con 15 preguntas a través de la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: el 68.5% tiene de 31 a 50 años. El 56.2% son de sexo masculino. El 43.8% tiene grado de instrucción secundaria. El 93.8% son dueños. El 50.3% tienen 1-3 años en el cargo. El 56.3% tienen de 1-3 años de permanencia. El 100.0% tienen de 1-5 trabajadores. El 93.8% se creó para generar ganancias. El 68.85% no solicitó un crédito en ninguna de las entidades financieras, no obtuvo ningún monto, de ningún sistema, no pago interés, desconoce si el financiamiento permite el desarrollo de la empresa. Se concluye que los propietarios a pesar de no tener un buen grado académico gestionan sus negocios de manera eficiente y por otro lado cuentan con un capital propio por lo que no necesitaron de un financiamiento por parte de terceros para poder empezar a operar desde que se iniciaron como microempresa ya que el pago de interés que ofertan las entidades financieras es muy elevado y también no cuentan con las garantías que estos lo solicitan para tener acceso a un crédito.

Palabras Clave: Financiamiento, MYPE, Representante.

ABSTRACT

The present investigation had as objective to determine the main characteristics of the financing in the micro and small companies, of the sector services-item restaurants Urbanization Nicolás Garatea, New District Chimbote, 2015. The investigation was of quantitative type, descriptive level of transversal non-experimental design, a directed sample of 16 micro and small companies of a population of 25 was used, to whom a structured questionnaire was applied with 15 questions through the survey technique. Obtaining the following results: 68.5% have 31 to 50 years. 56.2% are male. 43.8% have a secondary education degree. 93.8% are owners. 50.3% have 1-3 years in office. 56.3% have 1-3 years of permanence. 100.0% have 1-5 workers. 93.8% was created to generate profits. 68.85% did not request a loan from any of the financial entities, did not obtain any amount, from any system, did not pay interest, does not know if the financing allows the development of the company. It is concluded that the owners despite not having a good academic degree manage their business efficiently and on the other hand have their own capital so they did not need a third party financing to start operating since they started as a microenterprise since the interest payment offered by financial institutions is very high and they also do not have the guarantees that they request to have access to a loan.

Key Words: Financing, MYPE, Representative.

CONTENIDO

1.	Título de la tesis.....	i
2.	Hoja de firma del jurado	ii
3.	Hoja de agradecimiento.....	iii
4.	Hoja de dedicatoria.....	iv
5.	Resumen y abstract.....	v
6.	Contenido.....	vii
7.	Índice de tablas y figuras.....	viii
I.	Introducción.....	1
II.	Revisión de literatura.....	12
	2.1. Antecedentes	12
	2.2. Bases Teóricas de la investigaacion.....	18
	2.3. Marco Conceptual.....	36
III.	Hipótesis.....	40
IV.	Metodología.....	41
	4.1 Diseño de investigación.....	41
	4.2 Población y muestra.....	42
	4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	43
	4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	44
	4.5 Plan de análisis.....	44
	4.6 Matriz de consistencia.....	45
	4.7 Principios éticos.....	48
V.	Resultados.....	49
	5.1. Resultados.....	49
	5.2. Análisis de resultados.....	52
VI.	Conclusiones y recomendaciones.....	63
	6.1. Conclusiones.....	63
	6.2. Recomendaciones.....	64
	Referencias bibliográficas.....	65
	Anexos.....	70

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

TABLA

Tabla 1. Características de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas sector servicios - rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.....	49
Tabla 2. Características de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios - rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.....	50
Tabla 3. Características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas sector servicios - rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.....	51

FIGURAS

Figura 1: Edad del representante legal de la Micro y pequeña empresa.....	79
Figura 2: Sexo del representante legal de la Micro y pequeña empresa.....	79
Figura 3: Grado de instrucción del representante legal de la MYPE.....	80
Figura 4: Cargo que desempeña los representantes.....	80
Figura 5: Tiempo que desempeña los representantes.....	81
Figura 6: Tiempo de permanencia de la micro y pequeña empresa.....	81
Figura 7: Cuantas personas trabajan en la micro y pequeñas empresas.....	82
Figura 8: Objetivo que desea alcanzar la Micro y pequeña empresa.....	82
Figura 9: Ha solicitado y recibido un crédito.....	83
Figura 10: Cuantas veces ha solicitado un crédito.....	83
Figura 11: Monto del crédito solicitado y recibido.....	84
Figura 12: En qué sistema solicito un crédito.....	84
Figura 13: Tasa de interés que pagó por el crédito solicitado.....	85
Figura 14: En qué invirtió el dinero recibido.....	85
Figura 15: El financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa.....	86

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las MYPES representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas (**Vásquez, 2013**).

Siendo así que las micro y pequeñas empresas son el motor de crecimiento de la economía de cada país internamente y de una manera globalizada, representando el eje principal para poder dar solución con los problemas de pobreza a nivel nacional mediante actividades que permitan la generación de empleo y una mejor calidad de vida.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (**Gilberto, 2009**).

Todo esto parece confirmar que se viene observando un panorama diferente a años anteriores porque actualmente las distintas actividades que realizan las micro y pequeñas empresas en calidad de satisfacer ya sea sus propias necesidades o las necesidades insatisfechas de los consumidores que muchas veces son dejadas de lado por la gran empresa y por ende nacen las MYPES para poder dar soluciones a este problema descubriendo nuevas oportunidades de negocio generando una fuente de ingreso, de esta manera puedan incursionar en el mundo empresarial.

En América Latina, el Caribe y la Unión Europea las PYMES son agentes económicos que están llamados a jugar un papel renovado muy importante en la dinamización de ambas regiones que se encuentran estrechamente vinculadas desde el punto de vista económico, sobre todo a través del comercio y las inversiones directas, así como por el nutrido intercambio histórico de personas e ideas. Hoy el crecimiento de América Latina

y el Caribe puede ser un aporte para la mitigación de los efectos de la crisis en Europa. La internacionalización de las PYMES, además de contribuir a la generación de empleo y al incremento de los ingresos, brinda la posibilidad de agregar valor en origen e introducir mejoras en la producción que aumenten la participación de este tipo de agentes en los mercados, promoviendo un mayor dinamismo empresarial. Para ello es fundamental reducir las brechas de productividad incorporando tecnología, innovaciones y conocimiento a sus productos, así como impulsar mejoras en la gestión. **(NU. CEPAL,2013).**

Por lo expuesto anteriormente se afirma la importancia y el rol fundamental que juegan las micro y pequeñas empresas en cada ámbito de su existencia con respecto a la corroboración con el incremento del PBI, nuevas fuentes de empleo, reducción de problemas económicos, reducción de la pobreza, y una mejor calidad de vida para sus representantes. Es así que su permanencia de las micro y pequeñas empresas de los distintos sectores económicos en que se desempeñan cada una de ellas va a depender mucho de la calidad de sus servicios o productos que ofrecen a su distinguida clientela, tal es el caso el rubro restaurantes en donde se caracterizan por brindar un buen servicio a sus clientes y sobre todo la calidad de atención que brindan a sus consumidores finales.

Pero a pesar de su trascendencia muchas de las micro y pequeñas empresas se enfrentan a muchos problemas que limitan su crecimiento, desarrollo y permanencia en el mercado para poder realizar sus actividades de una manera agilizada siendo uno de ellos el “Financiamiento”, porque la mayoría de los que dirigen estas (MYPES) no tienen conocimiento en Administración y en temas de Financiamiento. Pero este problema no solo suele darse a nivel nacional sino también internacional por mencionar.

En Europa, acceder a la financiación es uno de los principales problemas a los que se enfrenta cualquier PYME en un momento u otro de su vida. La Unión Europea ha puesto en marcha distintos programas dirigidos a mejorar el entorno financiero de las pequeñas y medianas empresas europeas. Con demasiada frecuencia, los empresarios se dirigen a bancos e inversores en busca de financiación para sus pequeñas y medianas empresas y la

única respuesta que encuentran es un rotundo ¡NO! repetido una y mil veces, especialmente en los tiempos de crisis que vivimos en los cuales las instituciones bancarias y los intermediarios financieros no están dispuestos a afrontar ningún tipo de riesgo (**Jiménez, 2009**).

Esto demuestra que los problemas de acceso a un financiamiento por parte de las micro y pequeñas empresas no solo es un problema local si no a nivel internacional como es el caso de Europa en donde el autor hace mención de que la Unión Europea ha puesto en marcha distintos mecanismos para poder apoyar a las PYMES pero ni aun así se puede aminorar este problema debido a que en muchos casos las entidades financieras no optan ni apuestan por la microempresa esto se debe a que no tienen las garantías necesarias para poder acceder a un préstamo bancario tal cual se observa la misma problemática en el Perú en donde el microempresario para poder salir adelante y desarrollarse como empresa opta por otras medidas ya que el estado no interviene directamente para el apoyo correspondiente.

En España solo cuatro letras reunidas en una sigla que dice mucho de la economía española: PYME. Las pequeñas y medianas empresas representan más del 90% del tejido empresarial en España y son las principales generadoras de empleo. El Ministerio de Industria tenía registradas en marzo de 2014 más de 1,1 millones de PYMES, frente a solo 4.188 empresas de gran tamaño. Paralelamente, el Gobierno tiene contabilizadas 1,5 millones de compañías sin asalariados; es decir, autónomos que no tienen trabajadores a su cargo. Sin embargo, Europa, el Gobierno local y los bancos están incrementando esfuerzos para solventar el principal problema de las PYMES dada la importancia que tienen para la recuperación. Entre las últimas novedades, están las líneas especiales de préstamos por parte de algunas entidades financieras y la creación de segmentos específicos de contratación en la Bolsa, como son el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF). (**Galdón, 2014**).

En este caso cabe resaltar la importancia de apoyo total que le brindan las entidades financieras de España a las microempresas según el autor Galdón, 2014 y sobre todo se puede visualizar un ambiente de compromiso entre entidades financieras y las microempresas puesto que apuestan por el cambio y sobre todo por mejorar la economía en ambas partes y por qué no lograr un mejor desarrollo y crecimiento económico en su país. Análogamente cabe preguntarse si lo mismo sucede en el Perú la respuesta es un ¡NO! Esto se debe a que las microempresas no cuentan con un respaldo necesario para poder acceder a un financiamiento y sobre todo no hay un mecanismo en donde comprometa a las entidades financieras a apoyar a la microempresa dado el caso que son dejadas de lado.

En México el mercado potencial de microempresarios es de 8 millones de personas, dijo en entrevista Francisco González, director general de Ventas Compartamos al término de la entrega del Premio al Microempresario 2014. Se trata de universo de personas que las instituciones financieras quieren atraer no sólo por su tamaño sino por su rentabilidad. Hoy, Compartamos Banco, una institución financiera especializada en otorgar financiamiento a personas en entornos populares. Entre las características de los financiamientos otorgados por Compartamos es que prácticamente son a la palabra, de acuerdo con testimonio de los emprendedores, pues se les piden sólo documentos de identificación a los acreditados sin garantías, como ocurre con otras instituciones financieras que apoyan a empresarios. El índice de morosidad es de los más bajos que hay en el sistema financiero. **(Santa, 2014).**

Sin duda alguna como prescribe el autor las microempresas en México no necesitan de mucha documentación ni reglamentación para poder acceder a un financiamiento, sobran razones para demostrar con hechos relevantes que en este país existen una amplia gama de microempresas y que su desarrollo y crecimiento les es fácil ya que cuentan con el rápido acceso a un préstamo y que los índices de morosidad no son muy elevados debido a que representan un gran mercado potencial. Sin entrar en consideraciones está demostrado que en el Perú las microempresas se enfrentan a muchos problemas y obstáculos para que estas puedan acceder al financiamiento, por la elevada tasa de

interés que se les cobran y porque al tener que pagar demasiado interés ya no les queda suficiente efectivo para volver a reinvertir, produciéndose endeudamientos y muchas veces se ven obligadas a cerrar por no contar con la capacidad monetaria necesaria para seguir permaneciendo en el mercado.

En América Latina, la importancia de las empresas de menor tamaño se contrasta en el escaso financiamiento al que tienen acceso. La dimensión del financiamiento constituye un elemento clave para entender la trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de innovación e integración a cadenas globales de valor, entre otros aspectos. Los problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (PYMES), así como las microempresas, para acceder al crédito, y las desventajosas condiciones en que lo logran respecto de las empresas de mayor tamaño, continúan entre los principales obstáculos para su consolidación y desarrollo. Para intentar explicar los rasgos que tiene el financiamiento a las empresas más pequeñas en América Latina, es necesario también analizar la evolución y estructura del sistema financiero y comprender cuáles de sus características afectan en mayor medida a los mecanismos de financiamiento de las PYMES. La consolidación de un sistema financiero adecuado y favorable es fundamental para impulsar el desarrollo productivo, en particular de las micro, pequeñas y medianas empresas en la región. **(Latameconomy 2013).**

Recapitulemos brevemente sobre cómo es que las micro y pequeñas empresas se ven enfrentadas a muchos problemas debilitando su crecimiento y expansión en el mercado, el financiamiento es uno de ellos el tema de mayor importancia que les va a permitir su permanencia, siendo así que en América Latina según Latameconomy, 2013 el acceso al financiamiento por parte de la microempresa es limitado a diferencia de la gran empresa. Si nos ponemos a pensar que es lo que se lograría si las microempresas tuvieran las mismas facilidades y oportunidades que la gran empresa en cuestión a financiamiento se tendrá una economía diferente a la actualidad sobre todo en los países subdesarrollados. Lo mismo sucede en el Perú tanto a nivel nacional, regional y local las microempresas también se enfrentan a muchos problemas e impedimentos para poder obtener un financiamiento.

En Chile, no obstante, el acceso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) al crédito bancario es amplio y sitúa al país en una posición líder dentro del grupo de países latinoamericanos. De hecho, de acuerdo con cifras del Banco Mundial, más del 70% de las pequeñas y más del 80% de las medianas empresas utilizan algún tipo de crédito bancario, incluyendo los préstamos y las líneas de crédito. Las cifras reportadas provienen de encuestas realizadas por el organismo internacional a pequeñas, medianas y grandes empresas en 135 países emergentes y en desarrollo. En el caso de Chile, la encuesta se realizó entre abril de 2010 y abril de 2011, período en el cual se entrevistaron a un total de 1.033 empresas. En base a estos datos, “Chile es líder regional en financiamiento a pequeñas empresas (5 a 19 empleados dependientes, según el criterio de segmentación del Banco Mundial) y segundo en el segmento de las medianas (20 a 99 empleados), respectivamente”, destaca Ricardo Matte, gerente general de la asociación de Bancos. **(ABIF, 2014).**

Aquí conviene detenerse un momento a fin de hacer énfasis en el modelo estratégico que emplean los representantes de las instituciones bancarias y el estado Chileno para lograr ser líder en tema de apoyo a la micro y pequeña empresa en calidad de financiamiento a que estas pueden acceder de la mejor manera demostrando así la responsabilidad e identificación con el crecimiento económico de la microempresa. Como podemos ver en este país si existe apoyo a la pequeña empresa en calidad de financiamiento logrando así realizar sus operaciones según sea sus necesidades que por ende les hace ser más competitivas en el mercado.

En Colombia la Dirección de PYMES del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, promueve los instrumentos gubernamentales para facilitar el acceso al crédito. Las instituciones involucradas en la política de financiamiento a las PYMES son el BANCOLDEX, banco de desarrollo mixto adscrito al Ministerio de Industria, que opera en el segundo piso con mecanismos de redescuento para el otorgamiento de crédito y leasing; la Banca de las Oportunidades, cuyo objetivo es atender a los segmentos de empresas más pequeñas, ofreciendo servicios financieros a través de intermediarios y el Fondo Nacional de Garantías **(Zuleta, 2011).**

Se puede distinguir que en este país el acceso al financiamiento por parte de la pequeña empresa no presenta muchos problemas a lo contrario el estado les brinda todas las facilidades para que puedan estar en un constante intercambio de oportunidades. Es así que a los microempresarios les resulta favorable optar por un préstamo a través de un sistema bancario porque acceden a redescuentos como menciona el autor Zuleta, 2011. Cosa que no sucede en el Perú porque mayormente las entidades financieras dan mayor prioridad a la gran empresa dejando obstaculizadas a la pequeña empresa. Esto se debe a que las microempresas no cuentan con los requerimientos que le solicitan las entidades financieras y por otra parte los representantes no están preparados y no conocen sobre las estrategias aplicables para poder obtener un financiamiento.

En Argentina, se experimentó una de las fases de crecimiento más intensas y extensas de las últimas décadas. En este nuevo escenario, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tuvieron un notable desempeño económico y recuperaron el dinamismo que habían perdido en la década anterior. No obstante, la limitación de acceso a los mercados de crédito por parte de las PYMES en Argentina es un fenómeno ampliamente reconocido, que compromete las posibilidades de crecimiento y expansión de estas empresas. Este trabajo analiza el crédito bancario efectivamente otorgado a las PYMES en el periodo 2002-2009 en Argentina. Se concluye la necesidad de intervención y regulación del estado argentino en el mercado bancario, así como la redefinición de las políticas de crédito de entidades públicas y otras políticas focalizadas para mejorar el financiamiento de estas empresas. **(Allami & Cibils , 2011).**

Es necesario recalcar que el poder acceder a un préstamo por parte de las microempresas es un problema que se vive en su mayoría de los países debido a que muchas veces son limitadas las oportunidades para poder obtener un financiamiento tal cual mencionan los autores Allami & Cibils, 2011; como es que se vive un ambiente bastante limitado para poder conseguir un préstamo. Lo curioso es que a pesar de ello las microempresas tienen un buen desempeño y que las propuestas, posibilidades de mejorar esta en la intervención del estado argentino con el sistema bancario. Conviene subrayar que el panorama

general del sistema microempresarial en el Perú se ve debilitado para acceder a un financiamiento y las que gozan en su mayoría de estas oportunidades es la gran empresa.

En el Perú las MYPES juegan un rol muy importante en la economía no sólo en nuestro país, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado (más del 70% de peruanos trabajan en una MYPE), además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las MYPE). **(Generación, 2009).**

Es razonable compartir sobre lo manifestado por Generación, 2009; pues las MYPES son el motor principal en cooperar con el desarrollo y crecimiento económico del país en otras palabras son las que generan y promueven la mayor oportunidad de empleo, simplificando así la reducción de la pobreza. Por otro lado, su aportación y colaboración con la economía permite mejorar la imagen de la economía del país como consecuencia de ello se tiene que debido al buen crecimiento económico del país esto llama la atención a que otras empresas internacionales, emprendedores inviertan en el Perú por su constante crecimiento económico.

En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las MYPES para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos. **(Banco Central de reserva, 2009).**

La problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital. Como se menciona en los párrafos anteriores las entidades financieras limitan y encarecen los créditos a las MYPES dificultando de esta manera a que desarrollen fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado. **(Chunga, 2010).**

Lo que acontece es que en nuestro país la mayor parte de microempresas desaparecen en un corto tiempo restringiendo su permanencia en el mercado, esto debido a muchos factores siendo uno de ellos el poco acceso al financiamiento y la baja cultura crediticia que tienen los microempresarios, más que nada no optan por acceder a un financiamiento porque las entidades financieras no les brindan las facilidades imprescindibles y sobretodo no le dan la credibilidad debido a que no cuentan con las garantías necesarias para poder acceder a un financiamiento y muchas veces las ideas que los microempresarios emprenden solo se queda en sueños.

En la región Ancash, en la provincia del Santa y en el distrito de Nuevo Chimbote existe un gran potencial del sector servicios-rubro restaurantes que demanda a nivel nacional, por lo tanto, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. Precisamente, fue de gran importancia realizar la presente investigación que consistió en determinar las principales características del financiamiento en las MYPES del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, Nuevo Chimbote, porque si las MYPES en general y especialmente de dicho campo de estudio reciben un financiamiento en forma adecuada y oportuna obtendrán mayores beneficios y oportunidades de poder aumentar su productividad.

En Nuevo Chimbote, donde se desarrolló el trabajo de investigación existen micro y pequeñas empresas de venta de comida denominada restaurantes, pero se desconoce si estas MYPES obtienen financiamiento de las entidades financieras debido a este desconocimiento se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector servicios-rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015?

Para dar respuesta al problema, se plantea el siguiente objetivo general:

Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector servicios-rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.

Para poder lograr el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas, del sector servicios - rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.

Determinar las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al sector servicios - rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.

Determinar las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios - rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.

La investigación se justifica porque permitió obtener información necesaria sobre la manera de que las MYPES del sector servicios rubro restaurantes obtienen o no un financiamiento para llevar a cabo sus actividades, del mismo modo también permitió conocer cuáles son las principales características de la variable de estudio y cómo incurre en estos negocios que tipos y oportunidades de financiamiento se puede obtener cuando una MYPE decide optar por acceder a un financiamiento. Por otro lado esta investigación se justifica porque permitió ampliar los conocimientos teórico-prácticos como futuros profesionales, del mismo modo esta investigación permitió que los propietarios de la MYPES de dicho sector y otros sectores puedan aplicar un adecuado proceso de financiación para poder mejorar su imagen empresarial con la finalidad de ser más exitosos en el mercado; también se justifica porque beneficia a la sociedad empresarial y a la juventud emprendedora proporcionándoles conocimientos actualizados sobre los beneficios, ventajas y oportunidades del financiamiento en sus micro y pequeños

negocios. Finalmente esta investigación se justifica porque sirve como material de apoyo para los estudiantes de la Universidad para futuras investigaciones sobre la variable de estudio y de otras universidades nacionales e internacionales; al igual que los resultados obtenidos pasaran a formar parte de las estadísticas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote y de la Municipalidad Distrital tanto de Nuevo Chimbote como de Chimbote, la cual sirve de apoyo para que puedan aplicar una adecuada gestión en la promoción del financiamiento de las MYPES de dicho sector y rubro de estudio.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Anticona, A. (2013). En su estudio de investigación titulado: “caracterización del financiamiento y la capacitación, de las MYPES del sector servicios rubro restaurantes, del Distrito de Conchucos, Provincia de Pallasca, periodo 2010 – 2011, proponiendo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector servicios rubro restaurantes del Distrito de Conchucos, Provincia de Pallasca periodo 2010-2011. Llego a los siguientes resultados: Respecto a sus representantes a) el 80% de los propietarios o representantes legales encuestadas son del sexo femenino, b) En un 80% la edad de los propietarios o representantes legales de las MYPES se encuentra entre los 26 y 60 años, c) El 40% de los propietarios o representantes legales tienen grado de instrucción secundaria. Respecto de las características de las MYPES: a) El 60% de los propietarios encuestados se dedican al rubro restaurantes por más de 03 años, b) El 60% de los encuestados respondieron que constituyeron la MYPE con la finalidad de obtener ganancia. Respecto al financiamiento de las MYPES: a) El 60% de los propietarios respondieron que el capital de trabajo es propio, b) El 100% de las MYPES encuestadas no recibieron o no se acogieron a un crédito financiero, c) El 60% de los encuestados respondieron que ninguna de las entidades bancarias les ofrece facilidades para el otorgamiento de algún tipo de financiamiento. Obteniendo finalmente como conclusiones: Respecto de los propietarios y/o representantes legales de las MYPES. La mayoría de los propietarios y/o representantes legales de la MYPES son del sexo femenino, su edad oscila entre los 26 y 60 años, y tienen grado de educación secundaria. Respecto de las características de las MYPES; la mayoría de las MYPES que se dedican al rubro restaurantes tienen más de 3 años, y se constituyeron con la finalidad de obtener ganancias. Respecto del financiamiento de las MYPES: a) La mayoría de las MYPES encuestadas se iniciaron con capital propio, producto de sus ahorros personales y ninguna entidad financiera le ofreció crédito, y no sabe que factor le impide acceder al financiamiento. b) La totalidad de las MYPES encuestadas no recibieron crédito financiero.

Flores, M. (2015). En su estudio de investigación titulado. “caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro pollerías de la urbanización 21 de abril zona B del distrito de Chimbote, año 2013”. Proponiendo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro pollerías de la Urbanización 21 de Abril Zona B del distrito de Chimbote, año 2013. Llego a los siguientes resultados: Respecto a sus representantes: a) El 66,7% tienen de 41 años a más, b) El 66,7% son de género femenino, c) El 66,7% tienen estudios universitarios. Respecto de las características de las MYPES: a) El 33,3% tienen de 0 a 3 años de tiempo de funcionamiento, el mismo porcentaje de 4 a 7 años y de igual manera 8 años a más, b) El 100% en las Micro y pequeñas empresas tienen de 4 a 7 trabajadores c) El 100% en las Micro y pequeñas empresas tiene como objetivo generar ganancias. Respecto al financiamiento de las MYPES: a) El 100% en las Micro y pequeñas empresas solicitó crédito financiero, b) El 100% en las Micro y pequeñas empresas solicitó de 4 a 6 veces créditos, c) El 66,7% pagó una tasa de interés del 40% a más, d) El 66,7% invirtió el crédito en compra de activos, e) El 66,7% solicitó crédito por un monto de 5001 a 20000 nuevos soles. Obteniendo finalmente como conclusiones: La mayoría de los representantes son mayores de 31 años, de género femenino y tienen estudios superiores universitarios. La mayoría relativa en las micro y pequeñas empresas vienen funcionando de 4 años a más, así mismo, la totalidad de ellas cuentan con un equipo de trabajo de 4 a 7 personas, son formales y el objetivo en común es generar ganancias. La totalidad en las micro y pequeñas empresas solicitaron crédito financiero en el año 2013, la mayoría solicitó en la CMAC Santa, pagando una tasa de interés mayor del 40%, invirtiendo dicho crédito en compra de activos, el monto del crédito que la mayoría solicitó es por un monto entre 5001 a 20000 nuevos soles.

Huaccha, E. (2014). En su título de investigación titulado. “caracterización de la formalización y el financiamiento en las MYPES del sector servicio - rubro cevicherías de la ciudad de Chimbote, 2012”. Planteando como objetivo: Determinar las principales características de la formalización y el financiamiento en las MYPES del sector servicio en el rubro Cevicherías de la ciudad de Chimbote, 2012. Llego a los siguientes resultados:

Respecto a sus representantes: a) El 48% están en el rango de edad de 41 – 50, b) El 52% son de sexo masculino, c) El 52% tiene grado de instrucción secundario. Respecto de las características de las MYPES: a) El 38% de las MYPES tiene entre 3 a 5 años en el rubro, b) El 76% asegura que los trabajadores permanentes son indispensables en la empresa. Respecto al financiamiento de las MYPES: a) El 69% recurren al financiamiento ajeno, b) El 69% recurren al sistema bancario, d) El 31% han recibido entre 500 a 1000 nuevos soles. Obteniendo finalmente como conclusiones: Respecto a los empresarios: La mayoría relativa de los representantes legales de las MYPES son personas adultas, ya que sus edades oscilan entre 41 y 50 años, teniendo un grado de instrucción secundaria y son de género masculino. Respecto al Perfil de las MYPES: La mayoría relativa los representantes legales de las MYPES tienen más de 3 años en la actividad empresarial. La mayoría los representantes legales de las MYPES asegura que los trabajadores permanentes son indispensables en la empresa. Respecto al financiamiento: La mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestados han buscado financiamiento por terceros, mediante crédito bancario. La mayoría relativa los representantes legales de las MYPES evidenciaron su préstamo requerido entre 500 a 1000 nuevos soles.

Otero, R. (2014). En su estudio de investigación titulado. “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el Distrito, Provincia y Departamento de San Martín, periodo 2012-2013”. Proponiendo como objetivo: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la percepción de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del rubro restaurantes del distrito de San Martín, provincia de San Martín y departamento de San Martín – Período 2012- 2013. Llego a los siguientes resultados: Respecto a sus representantes: a) existe una mayor tendencia de las mujeres a ser las representantes o propietarias de los negocios familiares o individuales, b) uno de los indicadores es que en la provincia de san Martín la mayoría de los empresarios tiene el nivel de estudios de secundaria completa. Respecto de las características de las MYPES: a) el 100% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de restaurantes b) el 43% de las empresas materia de la investigación ya

tiene en el mercado 02 años. Respecto al financiamiento de las MYPES: a) en San Martín, a) un 57% de los encuestados si han accedido aún financiamiento en el año 2012 y 2013 b) los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la entidad bancaria Scotiabank con el 50% seguidamente de Mi Banco con el 36%, c) el 64% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos, o para la compra de mercaderías manufacturadas. Obteniendo las siguientes conclusiones: Respecto a los representantes: La mayoría (57%) de este rubro tienen mayor tendencia en las mujeres a ser las propietarias o representantes de los negocios familiares o individuales. La mayoría (57%) de los empresarios encuestados tiene nivel de estudios de secundaria completa, ayudando al desarrollo de capacidades empresariales. Respecto al financiamiento de las MYPES: La mayoría (57%) de las micro empresas del sector han recibido financiamiento por instituciones financieras de la localidad. El 50% de las MYPES financiadas recibieron financiamiento de la entidad bancaria Scotiabank. El 64% invirtieron el crédito obtenido en la compra de activos fijos.

Carrasco, L. (2015). En su estudio de investigación titulado: “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Huarmey, 2011-2012”. Proponiendo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Huarmey, 2011 – 2012. Llego a los siguientes resultados: Respecto a sus representantes: a) El 100% de los representantes legales o dueños son adultos, b) El 50% son del sexo masculino y el otro 50% son del sexo femenino, c) el 50% tiene secundaria completa, d) El 83% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son empresarios. Respecto a las MYPES: a) El 83% de las MYPE estudiadas se dedica al negocio por más de 03 años, b) el 67% de las MYPE estudiadas tienen, 03 trabajadores permanentes, c) el 67% de las MYPE estudiadas se formó para obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: a) el 83% lo hizo con

financiamiento de terceros, b) El 100% de las MYPE estudiadas que recibieron créditos de terceros, lo hicieron de entidades bancarias, c) El 100% de las MYPES estudiadas que recibieron créditos de terceros, no precisan la tasa de interés que les cobraron, manifiestan que les entregan un cronograma de pagos con las cuotas mensuales que tienen que depositar, d) el 40% de las MYPES que recibieron créditos de terceros, indica que fluctúa entre S/.10,500 a S/. 30,000 nuevos soles, y el otro 40% de las MYPES que recibieron créditos de terceros, indican que fluctúa entre 30,500 a más, e) el 60% de las MYPES estudiadas que recibieron crédito de terceros, lo utilizó en ampliación de local. Obteniendo las siguientes conclusiones: Respecto a los representantes, la totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas son adultos (26 y 60 años). La mitad 50% de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas son del sexo femenino. El 50% tiene secundaria completan. La mayoría (83%) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas son empresarios. Respecto a las MYPES: La mayoría (83%) de las MYPES estudiadas (sector servicios rubro pollerías) se dedican al negocio por más de tres años. Alrededor de 2/3 (67%) de las MYPES estudiadas tienen 03 trabajadores permanentes. Alrededor de 2/3 (67%) de las MYPES estudiadas se formó para obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: La mayoría (83%) de las MYPES estudiadas financia su actividad productiva con financiamiento de terceros. La totalidad (100%) de las MYPES estudiadas que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades bancarias. La totalidad (100%) no precisa el interés que le cobraron los bancos, manifiestan que solo les otorgan un cronograma de pagos en la cual está especificado el monto mensual que deben pagar. La mayoría (80%) de las MYPES estudiadas que solicitaron crédito de terceros, manifestaron que los créditos otorgados fueron de largo plazo. Finalmente, poco menos de 2/3 (60%) de las MYPES estudiadas que solicitaron crédito de terceros fue invertido en el mejoramiento de sus locales.

Gerrero, Y. (2014). En su estudio de investigación titulado: “caracterización del financiamiento y formalización en las MYPES del sector servicio – rubro pollerías del Distrito de Nuevo Chimbote, año 2012”. Proponiendo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento y la formalización de 6 las MYPES del sector servicio rubro pollerías del distrito de Nuevo Chimbote, año 2012. Llego a los siguientes resultados: Respecto a sus representantes: a) del 100% el 50% de los representantes legales son personas jóvenes cuyas edades oscilan entre 18 y 32 años, b) del 100% el 60% son del género femenino, c) del 100% el 80% tienen el grado de instrucción superior técnicos y profesionales, d) del 100% el 70% son gerentes, e) del 100% el 60% tienen de 6 a 10 años en el cargo. Respecto de las características de las MYPES: a) del 100% el 90% tienen de 4 a más años de actividad en el rubro, b) del 100% el 60% tiene como finalidad obtener ganancias. Respecto al financiamiento de las MYPES: a) del 100% el 80% indicó que, si recurren al financiamiento, b) del 100% el 75% tuvo una tasa anual del crédito entre de 36.1% a más de 54.1%. Obtenido las siguientes conclusiones: Respecto a los representantes legales: la mayoría de las MYPES están dirigidas por representantes cuyas edades oscilan entre 18 a 32 años, que tienen el cargo de gerente. La mayoría son del género femenino, con un grado de instrucción superior técnica y profesional, ocupando de 6 a 10 años el cargo. Respecto a las MYPES: La mayoría de la MYPE tienen de 4 años a más de actividad en el rubro, cuya finalidad principal es la de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: La mayoría de los empresarios recurren al financiamiento. La mayoría solicito un importe de 5,001 a más soles con una tasa anual del crédito de 36.1% a más de 54.1%, la cual le generó rentabilidad, habiendo invertido en activos fijos.

Estos antecedentes permitieron analizar el contexto de las micro y pequeñas empresas estudiadas con los resultados que obtuvieron los autores que se tomó como base para poder realizar nuestras conclusiones y analizar los resultados.

2.2. Bases teóricas de la Investigación

Micro y pequeña empresa

Tal como especifica lo suscrito por la ley N° 28015, (2003). Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa, define a la micro y pequeña empresa en su artículo 2 como una unidad económica constituida 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.

Por su parte las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes sector servicios están constituidas en su totalidad como personas naturales debido a que para ellos trabajar de manera unilateral es más apropiado ya que satisfacen sus necesidades sin necesidad de poder asociarse, por otro lado estas pequeñas empresas están organizadas de manera fructífera porque se observa que cada personal cumple un rol específico dentro de ella si bien es cierto se observa un panorama restringido en el modo a que no pueden acceder a las oportunidades que les ofrece el estado pero en ellas prevalece el trabajo en equipo para lograr sus objetivos brindando un servicio de calidad a su distinguida clientela.

Características de las MYPE

Según la ley MYPE N° 30056, (2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, las Micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en algunas de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT)
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300(UIT).

Tal como lo especifica la ley respecto a las características de las micro y pequeñas empresas y como ya es de conocimiento en nuestro país lo mismo sucede con los demás países del mundo, que aún mantiene esa costumbre de clasificar a las empresas por su tamaño y por sus ingresos que generan anualmente diferenciándose cada una de ellas por su inversión, empleo, innovación, tecnología que cada una emplea y realiza en el ejercicio.

Importancia de las MYPES

Según lo define Tello, (2014). La importancia de la MYPE se evidencia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo; es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

El panorama que se vive en las micro y pequeñas empresas en estudio es de vital importancia porque se ve influenciada en que fomentan la generación de empleo tal cómo se puede comparar con los resultados obtenidos en donde cada negocio emplea una cierta cantidad de trabajadores permitiéndole que estos satisfagan sus necesidades tanto el propietario como de los trabajadores. Por otro lado, se puede destacar la gran importancia que tienen estos micronegocios porque son los pilares del crecimiento económico a nivel nacional.

Ventajas y Desventajas de las Microempresas

Según Carrillo, (2011). Las ventajas y desventajas de las microempresas son:

Ventajas de la pequeña empresa.

- Motiva a los empleados de corporaciones a formar empresas propias, debido a los bajos salarios y sueldos por la agravación que sufre la economía.
- Generación de empleos: Se les atribuye a las pequeñas empresas el mayor porcentaje de generación de empleos de un país. Es por esto que son consideradas como una importante red de seguridad de la sociedad.
- Fomento de la innovación: Ej. La navaja de afeitar de seguridad, el reloj de cuerda automática, el helicóptero, el acero inoxidable, la fotocopiadora, etc.
- Satisfacción de las necesidades de las grandes compañías: Ya que surgen como distribuidoras de las empresas de mayor tamaño, agentes de servicios y proveedores.
- Ofrecimiento de bienes y servicios especializados: Pues las pequeñas empresas resuelven las necesidades especiales de los consumidores. Ej. Arreglar un reloj, comprar un disfraz, etc.
- Constituye una importante herramienta de la economía de servicios, la cual ha ido a través de los años desplazando la economía de escala de las grandes empresas.
- Consta de una técnica de manufactura asistida por computadora: La cual le permite ser tan eficientes como las grandes empresas.
- Poseen organización y estructura simples, lo que le facilita el despacho de mercancía rápido y ofrecer servicios a la medida del cliente.

Con respecto a las ventajas que menciona Carrillo, (2011), sobre las microempresas es de gran eficacia para los propietarios de estos negocios porque les permite satisfacer sus propias necesidades porque generan una rentabilidad para la empresa y mejora la calidad de vida estos propietarios caracterizados por brindar un servicio de calidad,

esforzándose a lo máximo fomentan la innovación, creatividad para futuras generaciones de poder emprender y salir adelante en el futuro como empresa y personalmente.

Desventajas de la pequeña empresa.

- Apoyo técnico y crediticio exclusivo para empresas de transformación, y preferiblemente a las ya existentes.
- El 25% de estos empleos generados son de medio tiempo.
- Sus empleados no cumplen con las reglas de modelo corporativo, por tener un bajo nivel de educación.
- Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas.

Compete mencionar, además tal cual lo menciona Carrillo, (2011), las desventajas que tienen las micro empresas les es complicado a la hora de acceder a un financiamiento esto producto a que su capacidad es inferior a la gran empresa, así como también no cuentan con todos los requisitos necesarios que piden las entidades financieras, por otro lado, también en cuanto al nivel de preparación académica muchas veces los representantes no cuentan con estudios superiores tal cual es el caso en la presente investigación del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea , Nuevo Chimbote, 2015, donde se obtuvo que en su mayoría 7 de 16 representantes tienen estudios secundarios por lo que desconocen a ciencia cierta sobre los beneficios de acceder a un financiamiento y sobre todo no adquirieron esa preparación teórica de lo antes mencionado.

El Microempresario

Según Carrillo, (2011). El microempresario es el responsable de conducir el negocio, para ello necesita no sólo conocer los componentes de una organización, sino poner en práctica algunas herramientas gerenciales, información que le permitirá poner a funcionar de forma eficiente la microempresa.

Los conocimientos de tipo organizacional que requiere de forma prioritaria, se pudieran agrupar de forma sencilla en los siguientes:

Conocimientos de:

- Planificación y Administración Básica (Qué hace la microempresa, cómo se mejora, hacia dónde va como negocio).
- Contabilidad (en qué se invierte, en qué se gasta, en qué se gana, en qué se ahorra, en qué se revierte).
- Producción (tipos de productos o servicios y sus atributos).

Se concuerda con lo mencionado por el autor sobre el perfil del microempresario es así que los micronegocios del rubro restaurantes, sector servicios de la Urbanización Nicolás Garatea en estudio son los propietarios los responsables en dirigir estos negocios recae en ellos una ardua tarea por realizar para mejorar sus procesos productivos y brindar un servicio de calidad, tal como se obtuvo como resultado que el 93.8 % de estos negocios son dirigidos por sus propios dueños esto demuestra que son ellos los que llevan el control de toda la organización. Por otra parte, se pudo constatar con los resultados obtenidos que el 43.8% tienen estudios secundarios lo que genera una debilidad para ello lo que no se asemeja con la información del autor porque muchos de los propietarios de los negocios no conocen sobre temas administrativos, temas contables, para poder direccionar su organización de una manera más fructífera.

Clasificación de las MYPES

Según Hermosilla, (2015). Las micro y pequeñas empresas se clasifican en:

1.- Propiedad del capital.

- **Microempresas familiares.** Cuando el propietario del capital es el grupo familiar, que se apropia de los beneficios que genera.

- **Microempresas asociativas.** Surge de un acuerdo entre dos o más personas que aportan el capital básico para la puesta en marcha de la microempresa. Los beneficios se distribuyen entre los asociados.
- **Microempresas unipersonales.** Cuando el propietario del capital es una sola persona y, en consecuencia, es el que se apropia de los beneficios.

Las micro y pequeñas empresas estudiadas pertenecen en su mayoría al grupo de microempresas unipersonales tal como lo menciona el autor porque el propietario del capital es una sola persona, aparte de esto se pudo indagar con los propietarios de que muchas veces trabajar en sociedad le genera problemas en el sentido de que todos quieren direccionar el negocio, y mucho mayor se ven enfrentados cuando tienen que repartirse las utilidades es por ello que prefieren trabajar de manera unipersonal.

2.- Actividad que desarrollan

- **Microempresas productivas.** Transforman la materia prima en productos terminados.
- **Microempresas comerciales.** Se dedican a la venta de bienes o servicios.

Según las actividades que desarrollan las unidades microempresarias estudiadas pertenecen al grupo de microempresa productivas porque se dedican a transformar la materia prima en un producto terminado con la finalidad de poder ofrecer a sus clientes y público objetivo un producto de calidad. Considerando que la captación de clientes y fidelizarlos es el objetivo principal de las microempresas y para ello se diferencian de su competencia a través de una buena atención, buena presentación de sus platos, buen ambiente y costos accesibles de acuerdo a los establecidos en el mercado.

3.- Novedad de su producción

- **Microempresas de producción por copia.** Generan bienes o servicios que ya están en el mercado, tratando de marcar alguna diferencia en el marketing para absorber demandantes.

- **Microempresas de producción innovadora.** Fabrican nuevos bienes o servicios, o les introducen alguna modificación para posicionarlo.

Por otro lado, según su novedad de producción como lo detalla el autor las microempresas del sector servicios, rubro restaurantes en su mayoría pertenecen al grupo de producción por copia dado el caso que solamente aplican lo que otros restaurantes hacen es decir producen los bienes y servicios que ya están en el mercado. Por otra parte, se diferencian de sus competencias a través de una serie de estrategias según sea el caso.

4.- Tipo de población involucrada

- **Microempresas de subsistencia.** Poseen un bajo nivel de productividad que solo le permite generar ingresos que posibiliten la subsistencia del microemprendedor y su familia.
- **Microempresas de acumulación simple.** Las rentas que generan solo permiten superar los costos de producción, pero no logran excedentes importantes que les faciliten realizar inversiones en bienes de capital.
- **Microempresas de acumulación ampliada.** Tienen la capacidad de generar una elevada productividad que posibilita al microemprendedor acumular excedentes, de manera que puede utilizarlos en la inversión para el crecimiento de la microempresa.

Finalmente, con relación al tipo de población involucrada estas microempresas estudiadas son constituidas por acumulación ampliada comparado con los resultados obtenidos en la investigación donde se encontró que un 93.8 % son constituidas para generar ganancias y poder poco a poco incursionar en los negocios empresariales mejorando la infraestructura, adquisición de activos, aumento del capital de trabajo, etc.

Compras Estatales: Oportunidades para MYPES

¿Cómo Venderle al estado?

Según Zambrano, (2010). Entrenándonos, conociendo las reglas para participar y ubicando a tiempo las oportunidades de negocio. Debemos comprender la lógica que fundamenta cada contrato que celebra el Estado y reforzar los aspectos de mayor relevancia. Participar en una compra pública refiere prestar especial atención al aspecto documentario, con lo cual un proveedor bien informado tiene altas posibilidades de concretar ventas.

Se contrasta con lo argumentado por el autor sobre cómo venderle al estado porque en su mayoría estos pequeños negocios que netamente están aisladas y sobretodo desconocen sobre este tema y no le han tomado mucha importancia de poder negociar con el estado porque el segmento de mercado que se dirigen está bien definido y según las investigaciones realizadas en el campo se obtuvo esta información en donde manifestaron que no está dentro de sus planes el poder negociar con el estado que si bien es cierto es una gran oportunidad sobre todo el reconocimiento de su empresa, pero ninguno de los microempresarios están preparados para un acontecimiento de este nivel.

El Financiamiento

Según Ricaldi, (2013). El financiamiento son los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Según lo mencionado por Ricaldi, (2013), el financiamiento es una herramienta que permite que las empresas puedan obtener recursos monetarios de las entidades financieras para poder desarrollar sus actividades de la mejor manera posible pero se contrasta con los resultados encontrados en las micro y pequeñas empresas del rubro

restaurantes sector servicios de la Urbanización Nicolás Garatea en donde el 68.8 % no ha optado por obtener un financiamiento de la entidades financieras esto se debe a que para ellos es mejor trabajar con sus recursos propios y evitar el pago de altas tasas de interés que ofrece el mercado financiero por otra parte se puede indagar que carecen de una cultura financiera.

El Financiamiento en las Mypes

Según Latines, (2013) El gran problema que tienen las MYPES, el mismo que impide su formalización, es el financiamiento, pues el mismo se hace a través de los bancos privados, siendo demasiado onerosos en el cobro de los intereses. La banca privada consigue los créditos, vía COFIDE, a 8% o 10% de interés y les presta a las MYPES cobrándoles intereses que se elevan hasta el 30%.

La solución de este gran problema sería que al igual que en Chile y Brasil, el banco del Estado les preste directamente a las MYPES cobrándoles una tasa mínima de interés, pues el objetivo del Banco de la Nación, a diferencia de la banca privada, no es el lucro.

Se resalta lo mencionado por Latines, (2013), en donde hace mención de que la entidades financieras privadas consiguen créditos a un menor costo para poder ofrecerlos al mercado a una tasa muy elevada restringiendo que la microempresa pueda elegir en recibir un préstamo de las entidades financieras por lo que las más beneficiadas son la gran empresa porque cuentan con las garantías suficientes para poder recibir un crédito lo que no sucede con las microempresas por no contar con los mismos privilegios, lo mismo ocurre en la unidades micro empresariales estudiadas donde se obtuvo que tan solo el 31,2 % tuvieron la oportunidad de acceder a un crédito mientras que el 68,8 % no accedió a un financiamiento esto se debió a que las tasas de interés son muy elevadas y que muchas veces las entidades financieras les han cerrado las puertas a estos microempresarios por no contar con las garantías necesarias, pero a pesar de esto los propietarios de los negocios buscaron otra manera de poder emprender y poner en marcha su idea de negocio para lograr su permanencia en el mercado.

Política de Financiamiento

Según Domínguez & Crestelo (2009). La política de financiamiento implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización, aunque esto le conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismos no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal.

Tal como menciona Domínguez y Crestelo, (2009), para poder optar por un financiamiento implica realizar un estudio a fondo en donde permita analizar que tanto será el beneficio que se obtendrá y cuáles pueden ser los riesgos que se pueden obtener en el transcurso de la actividad por otro lado hacen mención de que se puede invertir el capital propio en otros objetivos es decir mantenerlos como una reserva para poder aprovechar las oportunidades que se le puedan presentar a las microempresas, todo lo contrario sucede con los resultados obtenidos en las micro y pequeñas empresas estudiadas en donde el 68.8% trabaja con recursos propios dado que para ellos les hace más atractivo trabajar así, porque carecen de una cultura crediticia es decir sobre los beneficios que pueden obtener al optar por ello, los propietarios mencionaron también que no piensan en la oportunidad de acceder a un financiamiento porque no cuentan con un resguardo necesario frente a las entidades financieras.

La Estructura de Financiamiento como determinante del costo de Capital.

Según Domínguez & Crestelo (2009). Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el apalancamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. Así, las firmas deberían considerar otros factores, tales como razones de cobertura de intereses para poder arribar a una estructura de capital más objetiva. El costo de capital es el costo que a la empresa le implica poseer activos y se calcula como el costo promedio ponderado de las diferentes fuentes de financiación de largo plazo que esta utiliza para financiar sus activos.

El costo de capital también se define como lo que le cuesta a la empresa cada peso que tiene invertido en activos; afirmación que supone dos cosas:

- Todos los activos tienen el mismo costo.
- Todos los activos son financiados con la misma proporción de pasivos y patrimonio.

Cabe señalar que Domínguez & Crestelo (2009), hacen mención de la importancia sobre la estructura de financiamiento como determinante del costo de capital en donde permitió que los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes estudiadas tengan conocimiento sobre cuál es la relación que existe entre ambos términos puesto que tan solo el 31.2% obtuvieron un financiamiento y lo utilizaron con la finalidad de mejorar su infraestructura y algunos de ellos lo utilizaron como capital de trabajo sin embargo el 68.8% de las MYPES estudiadas no realizaron estas actividades debido a que no obtuvieron un financiamiento a causa de ello en su mayoría de estos negocios se observa que carecen de activos.

Financiamiento para restaurantes

Según el Diario Peru21 (2013). La Asociación de Bancos (ASBANC) afirmó que espera que el financiamiento bancario al sector Hoteles y Restaurantes siga aumentando a similar ritmo del 2012, cuando creció 19.7% al sumar 1,114 millones de dólares, tomando en cuenta que existen las condiciones necesarias para que este sector continúe expandiéndose a tasas importantes.

La información proporcionada por el diario Peru21 (2013), en donde menciona que la ASBANC espera que el acceso al financiamiento por parte de los Hoteles y Restaurantes sigan creciendo por lo que es indiferente con los resultados encontrados en las micro y pequeñas empresas estudiadas , observándose un panorama diferente donde gran parte de estos negocios son autofinanciados por sus propios recursos y no tienen la oportunidad de acceder a un financiamiento para poder mejorar y desempeñarse rápidamente en el mercado por otro lado se cuenta con una minoría del 31.2% de las MYPES estudiadas que si accedieron a un financiamiento de un sistema bancario sometidas a pagar altas tasas de interés.

Importancia del acceso al crédito

Según el Banco Central de Reserva del Perú, (2009). El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

Se concuerda con la información argumentada por el BCRP, pero esto se contrasta con la realidad porque los resultados que se obtuvieron en el estudio sobre las micro y pequeñas empresa del sector servicios rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea no fue la esperada porque de una muestra dirigida de 16 MYPES el 68.8% no cuenta con esta oportunidad de poder acceder a un financiamiento lo que restringe la capacidad de poder desarrollarse, realizar nuevas y más eficientes operaciones tal como menciona el BCRP, a pesar de todo esto estos negocios estudiados buscan la mejora continua para poder lograr ser más atractivos en el mercado y brindar un servicio de calidad demostrando calidad y eficiencia.

Instrumentos Financieros a disposición de las MYPES

Según Briceño (2011). Las operaciones crediticias pueden clasificarse en corto y largo plazo. Por convención, hemos denominado corto plazo a aquellas operaciones cuyo plazo de pago sean menores a un año, en tanto que operaciones cuyos plazos de pago sean mayores a un año caerán bajo la categoría de largo plazo. Asimismo, mencionamos que, por el principio de Temporalidad, las solicitudes de apoyo financiero para capital de trabajo serán básicamente operaciones de corto plazo y las destinadas a financiar compras de activos pertenecerán al largo plazo.

a. Productos crediticios directos de corto plazo

Las operaciones directas que pueden ser utilizadas por empresas y personas naturales para financiar necesidades de capital de trabajo, las cuales Por definición son de corto plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera. El término Directo, implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.

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.

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.

b. Productos crediticios indirectos de corto plazo

Dentro de este tipo de productos podemos mencionar a la carta fianza y el aval. El término indirecto significa que el apoyo otorgado por la institución financiera no implica entrega de efectivo, sino más bien una garantía de pago y, por lo tanto, los ingresos que obtiene ésta no se denominan intereses sino comisiones.

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, 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.

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.

c.- Productos Financieros

En el mercado existen productos que permiten asegurar al vendedor el pago de las exportaciones efectuadas. Antes que productos financieros son seguros, que el exportador toma para protegerse contra el incumplimiento en el pago de las ventas efectuadas. Actualmente, se pueden encontrar 4 productos de ese tipo:

1.- Póliza de Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX)

El exportador que adquiere esta póliza, es indemnizado en caso de la insolvencia o incumplimiento de pago del cliente del exterior por hasta el 80% de la suma asegurada. La empresa aseguradora, SECREX Compañía de Seguros de Crédito y Garantías S.A., cobra una prima por la emisión de la póliza, de acuerdo a la duración de la cobertura y el monto de la operación. Un factor adicional a tomar en cuenta, es que la póliza puede ser endosada a favor de cualquier institución financiera, lo que permite que se constituya en una garantía del préstamo que la empresa recibirá para financiar la exportación. Sin embargo, este producto sólo garantiza post-embarques.

2.- Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para las PYMES (SEPYMEX)

Este producto no asegura a la empresa exportadora sino al banco por hasta el 50% del valor del préstamo otorgado, para financiar operaciones de pre-embarque a empresas exportadoras que cuenten con órdenes de compra, pedidos en firme o Cartas de Créditos irrevocables. La emisión de esta póliza, la cual puede asegurar créditos vigentes por hasta un millón de dólares, está condicionada a que la empresa exportadora ordene que su cliente del exterior pague a través del banco que otorgó el financiamiento. No todas las MYPES son empresas elegibles para el SEPYMEX. Son elegibles sólo las pequeñas y medianas empresas, que registren exportaciones hasta por US\$ 8 millones al cierre del año anterior o que inician sus exportaciones. Asimismo, no deben estar clasificadas en el sistema financiero

como crédito deficiente, dudoso o pérdida y no deben estar bajo procedimientos concursales (INDECOPI) ni presentar disminuciones en su patrimonio, salvo que estas obedezcan a una distribución de utilidades.

3.- Garantía Internacional de Exportación (GIEX)

El GIEX es un producto similar a una carta de crédito. El exportador MYPE, mediante una garantía o fianza irrevocable y condicional asegura el pago de sus ventas al exterior, que le garantiza que una vez cumplidas las exigencias estipuladas en el contrato con su comprador, recibirá el pago pactado como si hubiese estado utilizando una carta de crédito.

4.- Orden de Pago Irrevocable e Internacional de Pago de Exportación (OIEX)

La OIEX viabiliza el pago a las MYPES exportadoras mediante la emisión de órdenes irrevocables e internacionales de pago, que les permite tener la seguridad que una vez cumplidas las obligaciones asumidas en el contrato de exportación, contarán con el pago pactado. Tanto el GIEX como el OIEX son productos ofrecidos por el Fondo de Garantía para préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

Con respecto a los instrumentos financieros que se encuentran a disposición de las MYPES tal como lo describe Briceño, (2011), si bien es cierto se clasifican de diferentes maneras y cada uno cumple un rol específico dentro de la obtención de un financiamiento cumpliendo una función satisfactoria dentro del proceso, por otro lado cabe resaltar las ventajas que tienen cada uno de estos instrumentos, cada uno con reglamentaciones diferentes de acuerdo a como las empresas sepan sacarle el máximo provecho de ello siempre cuando el quien las dirija y direccionen tengan los conocimientos necesarios sobre todo como se debe de utilizar en que momento y en qué entidad se puede solicitar realizando una previa evaluación para saber cuál es más favorable y cubran las expectativas, ahora bien con respecto a los resultados obtenidos en las micro y pequeñas

empresas estudiadas se observó que un buen porcentaje de MYPES estudiadas no acceden a un financiamiento representada por el 68.8% dado el caso que desconocen sobre estos instrumentos financieros esto debido a que el grado de instrucción obtenido por ellos hace que desconozcan sobre este tema siendo así que el 43.8% de los propietarios de las MYPES estudiadas solo recibieron el grado de instrucción secundaria, en consecuencia también su desconocimiento sobre los instrumentos financieros se debe a que no tienen la oportunidad de solicitar un financiamiento en al entidades financieras producto de que no cumplen con las reglamentaciones solicitadas por las entidades financieras.

d) Productos crediticios directos de mediano y largo plazo

Según Briceño (2011). Los productos crediticios directos que pueden ser utilizados por empresas y personas naturales para financiar la adquisición de activos, los cuales por definición usted ya sabe son de largo plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera. Recordemos que, el término Directo implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.

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

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.

En tal sentido se puede argumentar que como también existen productos crediticios de corto plazo también los hay de largo plazo como lo menciona el autor en el párrafo anterior cada uno con sus propias reglamentaciones y procedimientos sobre todo tener el conocimiento claro sobre que operaciones de compra se puede realizar con ellos. Lo que podemos apreciar en la investigación realizada sobre la micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes por los resultados obtenidos que representa el 68.8% no utilizan un financiamiento ni a corta plazo y a largo plazo esto producto de la falta de asesoramiento y sobre todo carecen de conocimientos financieros.

2.3. Marco Conceptual

Aunque en tiempos más remotos eso de intercambiar dinero por comida ya existía, por ejemplo, las posadas que ya daban ese servicio, lo cierto es que el término restaurante no se originó hasta mucho más tarde. Es más, en cierto modo es un término bastante joven que comenzó a usarse en Francia. Sí, fueron los franceses, con su gastronomía refinada, quienes dieron origen a este espacio tan usado y empleado en la actualidad. Aproximadamente en 1764, en París se comenzó a despertar la pasión por los caldos y sopas. Estos platos recibían el nombre de restaurants, algo así como reconstituyentes. Fue en ese momento cuando los vendedores que ofrecían estos caldos se dieron cuenta de que se abría un nuevo mercado. Otro tipo de establecimientos en los que el cliente no sólo comiera y bebiera. Un lugar en el que estos comensales se relajaran y disfrutaran con la decoración en un ambiente de lo más “reconstituyente” y un poco más refinado que las tabernas o mesones. A partir de 1800 se comienza a exportar el concepto de restaurante fuera de las fronteras francesas. El crecimiento de estos establecimientos, así como la demanda de personal cualificado, obligaría finalmente a mediados del siglo XIX a crear las primeras grandes escuelas de Restauración. Lugares en los que los camareros, chefs y maitres se formarían para dar el mejor servicio a los clientes.

Restaurantes

Un restaurante es un establecimiento comercial en donde pueden recurrir cualquier tipo de persona a consumir sus alimentos que ofrece y que por ende está al servicio del público puesto que su finalidad es satisfacer sus necesidades de sus clientes en cuanto a sus gustos y preferencias distinguiéndose y atrayendo más clientes por la sazón y sabor que brindan. Hoy en día existe una gran variedad de modalidades de servicio y tipos de cocina.

Las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes

Como se sabe hoy en día las MYPES son consideradas como el motor principal de crecimiento y desarrollo de un país puesto que contribuyen con un porcentaje bastante fructífero para el crecimiento de ella, en el mercado podemos encontrar un sin número de micronegocios cada uno con diferentes actividades y rubros en la cual están enfocadas a satisfacer diferentes necesidades en el mercado. En este caso nos enfocaremos en las MYPES de servicios dedicadas al rubro restaurantes que están presentes en todas partes del país ya que es considerada como una actividad que brinda buenos resultados para los dueños y/o representantes de estos restaurantes.

Para esta investigación se determinó realizar un estudio focalizado en los restaurantes que se encuentran ubicados en la Urbanización Nicolás Garatea en el Distrito de Nuevo Chimbote, siendo un total de 16 restaurantes cada restaurante con una diferente cultura y diferente manera de atención a sus clientes diferenciándose de su competencia brindando un valor agregado que estos proporcionan a sus clientes con la finalidad de lograr que los clientes queden satisfechos y bien atendidos para posicionarse en el mercado.

Los clientes al momento de elegir buscan una opción que le sea favorable a su alimentación, siendo conscientes de que le es necesario encontrar una opción sana, nutritiva y equilibrada en su rutina diaria. El poder de negociación de los clientes se considera alto, ya que tienen algunas opciones para elegir. Sin embargo, esta situación corresponde a aquellos clientes que su factor de decisión es el precio. Estos restaurantes contratan a su personal de acuerdo a sus clientes que tengan por lo que mayormente se puede observar que en cada restaurante hay de cuatro a más trabajadores, pero dependiendo de la ubicación en que se encuentra cada restaurante y al tipo de servicio que brinda para poder captar más clientes, mientras más clientes tengan mayor personal se necesitara para poder ser más eficientes y eficaces.

Funciones de los representantes de los restaurantes

CARGO: Gerente y/o Administrador

Integrar y coordinar el trabajo del personal.

Responsable de tomar decisiones, establecer políticas, y estrategias que afecten a toda la organización.

Direccionar el mercado que tienen en este momento.

Controlar el personal y el restaurante.

Distribuir las funciones.

Controlar los presupuestos.

Controlar las actividades de las áreas operativas y administrativas.

Llevar un reporte mensual.

Cargo: Chef Ejecutivo:

Es el responsable de todo el proceso de producción de la cocina, se encarga del manejo del personal, de la gestión de las compras, de la evaluación y creación de los menús, del control de los costos de la operación.

Cocineros

Se encargan de la elaboración de los platillos para el servicio del restaurante.

Ayudantes.

Auxilia al cocinero en el lavado y desinfección de vegetales, así como la preparación de ciertos alimentos como las ensaladas, para hacer más eficiente el servicio, deben mantener limpias las áreas de almacenamiento de alimentos en la cocina.

Mesero(a)

Conoce los tipos de platillos e ingredientes y bebidas usadas en el restaurante atienden a los clientes, ofrecen la carta, toma órdenes, es el encargado de llevar a los clientes los alimentos de su elección, informan al chef ejecutivo de cualquier faltante.

LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS RUBRO RESTAURANTES Y FINANCIAMIENTO

Hay muchos emprendedores que emprenden un negocio para poder mejorar su calidad de vida, puesto que muchos optan por constituir un restaurante que puedan brindar un servicio de calidad y diferenciado, brindando productos y servicios diferentes en donde se puedan diferenciar por la presentación, el sabor y la sazón de estos con la finalidad de poder tener una buena captación de clientes, pero si bien es cierto las ideas de cada emprendedor es muy fructífera y bien planificada, el problema está en que estos restaurantes no cuentan con un financiamiento al momento de poner en marcha sus actividades y por lo mismo que desconocen cuál es el procedimiento y trámites que deben de seguir y realizar para poder poseer un financiamiento.

Financiamiento

Es un mecanismo que permite a los emprendedores y a las micro y pequeñas empresas 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, sino que proviene de diversas fuentes, todas dispuestas a ofrecer soluciones financieras a los líderes empresariales y sus firmas.

III. HIPÓTESIS

En la investigación, Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, distrito Nuevo Chimbote, 2015, no se plantea hipótesis por ser de nivel descriptivo.

IV. METODOLOGÍA

4.1.- Diseño de Investigación

Para la preparación del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño NO EXPERIMENTAL – TRANSVERSAL- DESCRIPTIVO- CUANTITATIVA.

Fue no experimental porque no se manipulo deliberadamente a la variable financiamiento solo se describió tal y conforme se presenta con la finalidad de poder analizar los resultados obtenidos dentro de la micro y pequeña empresa del sector servicios rubro restaurantes de la urbanización Nicolás Garatea, 2015. Fue transversal porque el estudio se realizó en un espacio de tiempo determinado porque se hizo en el año 2015, por lo que en este tiempo se pudo realizar el trabajo de investigación de una manera objetiva logrando conocer el panorama real que atraviesan las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, 2015. Por otro lado la investigación fue Descriptivo porque únicamente se limitó a describir tal y conforme se encontró la variable financiamiento por lo que se hizo mención de sus principales características con la finalidad de realizar un análisis de la situación en la que estas se encuentran permitiendo así tener un conocimiento claro y transparente de los problemas con respecto al acceso al financiamiento a las que se enfrentan sin realizar ninguna modificación correspondiente a la variable en estudio en las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, 2015. Finalmente, la investigación realizada fue cuantitativa porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición como las escalas, los cuestionarios, que nos permitió lograr el objetivo de investigación obteniendo así una información bien definida y comentada con respecto a la variable financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, 2015.

4.2.- Población y muestra.

La población estuvo conformada por 25 micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes ubicadas en la urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015; estos datos se obtuvieron por sondeo recorriendo las calles en la zona de influencia para determinar con exactitud su existencia por lo que se tomó una muestra dirigida la que estuvo constituida por 16 micro y pequeñas empresas representando el 64% de la población de estudio, que sus propietarios fueron los únicos que accedieron a brindar la información para la ejecución respectiva de la investigación.

4.3. Definición y operacionalización de variable e indicadores

Variable	Definición	Dimensión	Indicadores	Medición
FINANCIAMIENTO INVESTIDO EN ACTIVOS DE TRABAJO E INFRAESTRUCTURA	Son los préstamos que una persona natural o jurídica adquiere en una entidad financiera, bancos, cajas municipales, etc. Para ser pagados en un periodo de tiempo establecido, obteniendo como obligación el pago de una tasa de interés que se tiene que pagar por el dinero prestado, dependiendo del monto solicitado por las empresas y del número de veces que lo solicitan; estos créditos pueden servir para poder invertirlo en la compra de activos, capital de trabajo e infraestructura, etc. Producto de ello las empresas logran ser más productivas.	Monto	S/. 0 – S/. 2000 S/.2001–S/. 5000 S/. 5001 – más	Razón
		Sistema	Sist. Bancario Sist. No Bancario Otros Ningún Sistema	Nominal
		Taza de interés	0 % - 20 % 21% - más	Razón
		Inversión	Activo Capital de trabajo Infraestructura Otros No obtuvo financiamiento	Nominal
		Veces que solicitaron un crédito	1 o 2 veces 3 o 5 veces 6 a más veces 0 veces	Razón
		Tiempo	1 año-2 años 3 años- 5 años 5 años- más	Razón

4.4.- Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó, para recolectar información fue: La encuesta, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas o representantes de las MYPES cuyas opiniones impersonales importan al investigador y a su vez la información obtenida permite estandarizar los datos para un análisis posterior, por otro lado, esta técnica es eficiente y objetiva porque se obtiene gran cantidad de datos a un precio justificable y en un periodo de tiempo diminuto.

El instrumento, que se utilizó para registrar la información fue: El Cuestionario Estructurado, este instrumento consta de un conjunto de preguntas bien estructuradas y detalladas (15 preguntas), sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación sobre las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes de la urbanización Nicolás Garatea, Nuevo Chimbote, 2015. Cabe hacer mención la importancia del instrumento utilizado porque permitió que las preguntas aplicadas estén bien organizadas y practicas obteniendo como ventaja un menor esfuerzo por parte de los encuestados.

4.5.- Plan de análisis.

Para el presente estudio de investigación se desarrolló la fase de trabajo de campo teniendo como finalidad lograr credibilidad y poder recolectar toda la información real para cumplir con el objetivo de la investigación. De 25 micro y pequeñas empresas 9 no quisieron brindar información por lo tanto se trabajó con una muestra dirigida de 16 micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015 (ver anexo N°03), que si accedieron a proporcionar información para lo cual se aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas (ver anexo N° 04) asiendo mención del propósito de la recaudación de la información. Luego de la obtención de los resultados para el procesamiento y análisis de la información, así como para la elaboración de tablas, figuras (ver anexo N° 06) y tabulación (ver anexo N° 05) de los datos se utilizaron procesadores de texto y de datos Microsoft Word y Microsoft Excel. Lo que permitió realizar una investigación presentable y contundente.

4.6.- Matriz de consistencia

Problema	Objetivo	Variable	Metodología			
			Población y Muestra	Hipótesis	Metodología	Técnica e Instrumento
¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector servicios-rubro restaurantes, Urbanización es, Urbanización Nicolás	<p>Objetivo General: Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector servicios-rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.</p> <p>Objetivos específicos</p>	<p>Financiamiento: Son los préstamos que una persona natural o jurídica adquiere en una entidad financiera, bancos, cajas municipales, etc. para ser pagados en un periodo de</p>	La población estuvo conformada por 25 micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes ubicadas en la urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote,	No se plantea hipótesis por ser de nivel descriptivo.	<p>Diseño de Investigación Para la preparación del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño NO EXPERIMENTAL – TRANSVERSAL- DESCRIPTIVO- CUANTITATIVA. Fue no experimental porque no se manipulo deliberadamente a la variable financiamiento solo se describió tal y conforme se presenta con la finalidad de poder analizar los resultados obtenidos dentro de la micro y pequeña empresa del sector servicios - rubro restaurantes de la urbanización Nicolás Garatea, 2015. Fue transversal porque el estudio se realizó en un espacio de tiempo determinado porque se izó en el año</p>	La técnica que se utilizó, para recolectar información fue: La encuesta, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas o representantes de las MYPES cuyas opiniones personales importan al investigador y a su vez la información obtenida permite estandarizar los datos para un análisis posterior, por otro lado, esta técnica es eficiente y objetiva porque se obtiene gran cantidad de datos a un precio justificable y en un periodo de tiempo diminuto. El instrumento, que se utilizó para registrar la información fue: El Cuestionario Estructurado, este instrumento consta de un conjunto de preguntas bien estructuradas y

<p>Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015?</p>	<p>1.-Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas, rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015. 2.-Determinar las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro restaurantes</p>	<p>tiempo establecido , obteniendo como obligación el pago de una tasa de interés que se tiene que pagar por el dinero prestado, dependiendo del monto solicitado por las empresas y del número de veces que lo solicitan; estos créditos</p>	<p>2015; estos datos se obtuvieron por sondeo recorriendo las calles en la zona de influencia para determinar con exactitud su existencia por lo que se tomó una muestra dirigida, la que estuvo constituida por 16 micro y pequeñas empresas representan do el 64%</p>	<p>2015, por lo que en este tiempo se pudo realizar el trabajo de investigación de una manera objetiva logrando conocer el panorama real que atraviesan las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, 2015. Por otro lado la investigación fue Descriptivo porque únicamente se limitó a describir tal y conforme se encontró la variable financiamiento por lo que se izó mención de sus principales características con la finalidad de realizar un análisis de la situación en la que estas se encuentran permitiendo así tener un conocimiento claro y transparente de los problemas con respecto al acceso al financiamiento a las que se enfrentan sin realizar ninguna modificación respecto a la variable en estudio en las micro y pequeñas</p>	<p>detalladas (15 preguntas – ver anexo 04), sobre los hechos y aspectos que interesan en la investigación sobre las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, Nuevo Chimbote,2015. Cabe hacer mención la importancia del instrumento utilizado porque permitió que las preguntas aplicadas estén bien organizadas y prácticas obteniendo como ventaja un menor esfuerzo por parte de los encuestados. Plan de Análisis: Para el presente estudio de investigación se desarrolló la fase de trabajo de campo teniendo como finalidad lograr credibilidad y poder recolectar toda la información real para cumplir con el objetivo de la investigación. De 25 micro y pequeñas empresas 9 no quisieron</p>
--	--	---	---	--	--

	<p>Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.</p> <p>3.- Determinar las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios-rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.</p>	<p>puede servir para poder invertirlo en la compra de activos, capital de trabajo e infraestructura, etc. Producto de ello las empresas logran ser más productivas .</p>	<p>de la población de estudio, que sus propietarios fueron los únicos que accedieron a brindar la información para la ejecución respectiva del proyecto de investigación.</p>		<p>empresas del sector servicios- rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, 2015.</p> <p>Finalmente, la investigación realizada fue cuantitativa porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición como las escalas, los cuestionarios, que nos permitió lograr el objetivo de investigación obteniendo así una información bien definida y comentada con respecto a la variable financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, 2015.</p>	<p>brindar información por lo tanto se trabajó con una muestra dirigida de 16 micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes, Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015 (ver anexo 03), que si accedieron a proporcionar información para lo cual se aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas haciendo mención del propósito de la recaudación de la información. Luego de la obtención de los resultados para el procesamiento y análisis de la información, así como para la elaboración de tablas (ver anexo 05), gráficos (ver anexo 06) y tabulación de los datos se utilizaron procesadores de texto y de datos Microsoft Word y Microsoft Excel. Lo que permitió realizar una investigación presentable y contundente.</p>
--	--	--	---	--	--	---

4.7.- Principios éticos

La presente investigación no tuvo ningún impacto ni resultados negativos sobre la sociedad porque se obtuvo información confiable y bastante fructífera directamente de los propietarios el cual permitió tener conocimiento de los tipos de créditos que adquieren las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes, bajo los principios éticos de la confidencialidad, puesto que se garantizó que la información este accesible únicamente a personal autorizado y la información que los representantes únicamente autoricen, teniendo como otro principio ético la confiabilidad por que los datos que se presentaron estarán en base a hechos y resultados reales, del mismo modo se tomara prioridad por el conocimiento y desarrollo de los más necesitados y la búsqueda del bienestar social demostrando ética, equidad y equilibrio de moralidad en el tratamiento y difusión de los resultados de la investigación.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Tabla 1. Características de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas sector servicios - rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.

Datos Generales	Numero de MYPES	Porcentaje
Edad (años)		
18 - 30	3	18,8
31 - 50	10	62,5
51 a más	3	18,7
Total	16	100,0
Sexo		
Masculino	9	56,2
Femenino	7	43,8
Total	16	100,0
Grado de Instrucción		
Sin Instrucción	1	6,2
Primaria	1	6,2
Secundaria	7	43,8
Superior no Universitaria	1	6,3
Superior Universitaria	6	37,5
Total	16	100,0
Cargo		
Dueño	15	93,8
Gerente	0	0,0
Administrador	1	6,2
Total	16	100,0
Tiempo que desempeña en el cargo (años)		
1 a 3	8	50,0
4 a 6	2	12,5
7 a más	6	37,5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la urbanización Nicolás Garatea, distrito Nuevo Chimbote, 2015.

Tabla 2. Características de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios - rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.

De la Empresa	Número de MYPES	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro(años)		
1 a 3	9	56,3
4 a 6	2	12,5
7 a más	5	31,2
Total	16	100,0
Trabajadores que tiene la empresa		
1 a 5	16	100,0
6 a 10	0	0,0
11 a más	0	0,0
Total	16	100,0
Su empresa se creó para		
Generar ganancia	15	93,8
Subsistencia	1	6,2
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la urbanización Nicolás Garatea, distrito Nuevo Chimbote, 2015.

Tabla 3. Características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas sector servicios - rubro restaurantes Urbanización Nicolás Garatea, Distrito Nuevo Chimbote, 2015.

FINANCIAMIENTO	Número de MYPES	Porcentaje
Solicito un crédito.		
Sí	5	31,2
No	11	68,8
Total	16	100,0
Veces que ha solicitado un crédito		
1 o 2	0	0,0
3 o 5	3	18,7
6 a más	2	12,5
0 veces	11	68,8
Total	16	100,0
Monto solicitado		
0 a S/ 2000	0	0,0
S/ 2001 a S/ 5000	2	12,5
S/ 5001 a más	3	18,7
No obtuvo financiamiento	11	68,8
Total	16	100,0
Sistema que solicitó un crédito		
Sist. Bancario	5	31,2
Sist. No Bancario	0	0,0
De otros	0	0,0
Ningún Sistema	11	68,8
Total	16	100,0
Taza de interés que pago		
0% a 20%	4	25,0
21% a más	1	6,2
No obtuvo Financiamiento	11	68,8
Total	16	100,0
Invirtió		
Activo	0	0,0
Capital de Trabajo	1	6,2
Infraestructura	4	25,0
Otros	0	0,0
No obtuvo Financiamiento	11	68,8
Total	16	100,0
El financiamiento permitió el desarrollo de la empresa		
Sí	5	31,2
No	11	68,8
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la urbanización Nicolás Garatea, distrito Nuevo Chimbote, 2015.

5.2.- Análisis de Resultados

Respeto a las características de los representantes de las Micro y pequeñas empresas:

Con respecto a la pregunta edad del representante: El 62.5% de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen de 31 a 50 años (Tabla 1), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Flores, (2015), el cual menciona que el 66.7 % de representantes de las micro y pequeñas empresas tienen de 31 a 50 años, a su vez coinciden con los resultados obtenidos por Huaccha, (2014), el cual menciona que el 48 % de representantes de las micro y pequeñas empresas tienen de 41 a 50 años, del mismo modo coinciden en una mayoría con los resultados obtenidos por Anticona, (2013), manifestando que los representantes tienen una edad de 26 a 60 años, así mismo coinciden en una mayoría por los resultados obtenidos por Carrasco, (2015), manifestando que la edad de los representantes en un 100 % son adultos. Pero se contrasta con los resultados encontrados por Guerrero, (2014), donde menciona que el 50% de los representantes de las Micro y pequeñas empresas encuestadas que más relevancia tienen fluctúan con una edad de 18 a 32 años. *Esto demuestra que la mayoría absoluta de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, Nuevo Chimbote tienen de 31 a 50 años de edad, por lo tanto las micro y pequeñas empresas están siendo dirigidas por personas adultos con experiencia en el rubro y demuestran estar preparadas para poder ejercer el negocio de manera objetiva y les hace más fácil poder emprender en el rubro dado la circunstancia que son ellos los que tienen mayor conocimiento producto de la trayectoria que lleva el negocio en el mercado.*

Con respecto a la pregunta sobre el sexo del representante: El 56.2 % son de género masculino (Tabla 1), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Huaccha, (2014), menciona que el 52 % de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas son de género masculino a su vez coinciden con los resultados encontrados por Carrasco, (2015), el cual determino que el 50 % de los representantes de los negocios en estudio son de género masculino. Pero se contrasta con los resultados obtenidos por Anticona, (2015), donde manifiesta que el 80 % de los representantes son

de género femenino. Por su parte Flores, (2015), menciona que el 66.7 % de los representantes son de género femenino. Así mismo Guerrero, (2014) determinó que el 60 % de los representantes de las micro y pequeñas empresas en estudio son de género femenino. Por su parte Otero, (2014), obtuvo como resultado que los representantes de los negocios en estudio son en su mayoría de género femenino. *Esto justifica que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del distrito de Nuevo Chimbote, 2015 están siendo dirigidas por personas del género masculino, esto se debe a que los hombres hoy en la actualidad están también tomando posicionamiento en la dirección de los restaurantes dado que cuentan con ese talento y habilidades de direccionar el negocio y lo hacen de manera responsable enfocándose en el logro de sus objetivos personales y a nivel de empresa, aparte de esto también se puede destacar que muchas personas de género masculino se preparan en institutos, universidades para ser chef y poder emprender en el rubro restaurantes; como también muchas veces esto se debe a que han trabajado para otras personas en el rubro y ya por la experiencia que tienen y sobretodo se convierten en fanáticos de los restaurantes y optan por estas medidas de emprendimiento; por otro lado este fenómeno ya se viene demostrando en una minoría desde el año 2014, ya que el espíritu emprendedor que ellos tienen por salir adelante les conmueve a que cada día estén en un constante progreso brindando un servicio de calidad diferenciándose de su competencia.*

Con respecto a la pregunta del grado de Instrucción del Representante: El 43.8 % de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen grado de instrucción secundaria (Tabla 1), esto coincide con los resultados obtenidos por Anticona, (2013), donde determina que el 40% de los representantes encuestados tienen grado de instrucción secundaria. Del mismo modo coinciden con los resultados encontrado por Huaccha, (2014), donde especifica que el 52% de los representantes de la micro y pequeñas empresas tienen el grado de instrucción secundaria. Por su parte Carrasco, (2015), obtuvo como resultado que el 50% de los representantes tienen grado de instrucción secundaria y los resultados encontrados por Otero, (2014), hace mención de que en su mayoría los

representantes tienen grado de intrusión secundaria. Pero se contrasta con los resultados obtenidos por Flores, (2015), donde determina que el 66.7% de los representantes tienen un grado de instrucción universitaria y los resultados obtenidos por Guerrero, (2014) donde menciona que el 80% de los representantes tienen grado de instrucción superior técnico y profesionales. *Esto revela que actualmente la mayoría relativa de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del distrito de Nuevo Chimbote, 2015 están siendo gestionadas por personas de grado de instrucción secundaria, ya que por alguna razón no pudieron seguir sus estudios en una universidad, pero esto no les obstaculizó para poder emprender e involucrarse en el mundo empresarial de los negocios y ser reconocidos en el rubro, sin embargo a pesar del bajo grado académico que perciben los propietarios se observa que cuentan con las habilidades, talento, destrezas necesarias para poder llevar a cabo las responsabilidades de sus restaurantes en son del cumplimiento de sus objetivos lo que sí se puede observar en ellos que carecen de conocimientos administrativos como es la aplicación de estrategias, como son estrategias de precio, publicidad, posicionamiento, marketing entre otras para poder lograr la expansión de sus restaurantes y convertirlo en un rubro más exitoso.*

Con respecto a la pregunta del cargo que desempeñan los Representantes: El 93.8 % de los representantes de las micro y pequeñas empresas son dueños de su propio negocio (Tabla 1). Esto contrasta con los resultados obtenidos por Carrasco, (2015) donde determina que el 83% de los representantes de las micro y pequeñas empresas son empresarios. Por su parte Guerrero, (2014), obtuvo como resultado que el 70% de los representantes son gerentes. *Por lo expuesto se puede argumentar que actualmente la mayoría absoluta de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del distrito de Nuevo Chimbote, 2015 están siendo gestionadas por sus propios dueños. Demostrando un buen desempeño y brindando un servicio de calidad además de esto demuestran estar preparados y cuentan con toda la experiencia y los conocimientos prácticos necesarios en el rubro para poder salir adelante y crecer en el mercado demostrando eficiencia y eficacia. Otro aspecto es*

que son gestionadas por los dueños porque prefieren ser ellos quienes controlen los ingresos y egresos de su negocio con el único fin de ahorrar costos indirectos y poder obtener mayores ganancias para invertirlo en mejoras de su negocio tales como infraestructura, adquisición de activos comprar mayor materia prima etc.

Con respecto a la interrogante del tiempo que se desempeñan en el cargo: El 50% menciono que las micro y pequeñas empresas se desempeñan de 1 a 3 años en el cargo (Tabla 1). Esto contrasta con Guerrero, (2014), donde hace mención de que el 60% de los representantes se desempeñan de 6 a 10 años en el cargo. *Esto demuestra que actualmente la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del distrito de Nuevo Chimbote, 2015 están siendo dirigidas por personas que se desempeñan en el cargo de 1 a 3 años permitiendo a cada uno de ellos con el pasar de los días adquirir mayor experiencia en el cargo y sobretodo en el rubro. A su vez también se puede constatar que no llevan mucho tiempo en el cargo pero que a pesar de ello los propietarios tratan de dar lo mejor de sí todos los días para poder brindar un servicio de calidad a todos sus clientes por lo que a comparación de los antecedentes se puede observar otra versión muy distinta a los resultados obtenidos en el estudio realizado.*

Respeto a las características de las Micro y pequeñas empresas

Con respecto a la pregunta sobre los años de permanencia en el mercado: El 56.3% de los encuestados respondieron que sus Micro y pequeñas empresas tienen de 1 a 3 años de presencia en el mercado (Tabla 2). Esto coincide con los resultados obtenidos por Flores, (2015), donde determina que el 33,3% de los representantes encuestados dijeron que la MYPE tiene de 0 a 3 años de actividad en el mercado y Otero, (2014), donde especifica que el 43% de los representantes encuestados dijeron que la micro y pequeña empresa tiene 2 años de permanencia en el mercado. Pero se contrasta con Anticona, (2013), donde determina que el 60% de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestados dijeron que la empresa tiene más de 3 años de permanencia. Por su parte Huaccha, (2014),

manifestó que el 38% de las micro y pequeñas empresas tienen de 3 a 5 años de existencia en el mercado. A su vez Guerrero, (2014), hace mención que el 90 % de los representantes encuestados mencionaron que las Micro y Pequeñas Empresas tienen de 4 años de duración. A su mismo Carrasco, (2015) obtuvo como resultados que el 83 % de las micro y pequeñas empresas tienen de 5 años a más de permanencia. *Esto demuestra que por mayoría absoluta hoy en la actualidad las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del distrito de Nuevo Chimbote, 2015;* tienen una permanencia en el mercado de 1 a 3 años, *es decir son negocios nuevos que no tienen mucho tiempo de estabilidad debido a que se instalaron recientemente para poder satisfacer necesidades insatisfechas que los propietarios observaron una buena oportunidad de negocio visto que les generaría ingresos diarios para poder cubrir sus gastos, por otro lado el lugar donde están ubicados es una zona estratégica tiene una alta demanda creciente de consumo sobre el rubro.*

Con respecto a la interrogante del número de trabajadores en las Micro y pequeñas empresas: El 100% de los encuestados respondieron que tienen de 01-05 trabajadores (Tabla 2). Esto coincide con los resultados obtenidos por Carrasco, (2015), en donde determina que el 67% de las micro y pequeñas empresas cuentan con 3 trabajadores. Por su parte en una minoría Flores, (2015) determinó que el 100% de los microempresarios mencionaron tener de 4 a 7 trabajadores. *Esto demuestra que actualmente la totalidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicios – rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, tienen de 1 a 3 trabajadores esto se debe a que tienen una buena demanda de clientes y las tareas que se tienen que realizar son muchas y con el personal que ellos cuentan les hace más fácil poderlas cumplir sobre todo demuestran la eficiencia y eficacia al momento de atender a sus clientes debido a que gran cantidad de las micro y pequeñas empresas están ubicadas en buenas zonas estratégicas donde transitan una gran suma de clientes, lo que se constata que tienen mucho por delante y es por ello que los propietarios se esfuerzan a lo máximo para que cada día puedan ir posicionándose en el mercado y poder fidelizar sus clientes y no dejarlos ir a la competencia. Dada la importancia que tiene cada trabajador*

en dichos restaurantes les hace sentir comprometidos con el logro de los objetivos de la empresa es así que se observa el trabajo en equipo, la responsabilidad y el compromiso de todos ellos para mejorar la imagen de las micro empresas y poder corroborar con el éxito de los restaurantes.

Con respecto a la pregunta del objetivo que desea alcanzar las Micro y pequeñas empresas: El 93.8% de las Micro y pequeñas empresas tienen como objetivo obtener ganancias (Tabla 2), estos resultados coinciden con los resultados obtenidos por Anticona, (2013), donde determina que el 60% de las micro y pequeñas empresas se constituyeron con la finalidad de obtener ganancias. Por su parte Guerrero, (2014) manifiesta que el 60% de los encuestados de las micro y pequeñas empresas respondieron que se constituyeron con la finalidad de poder generar ganancias. Así mismo Flores, (2015), obtuvo como resultado que el 100% de las micro y pequeñas empresas se constituyeron con el objetivo de generar ganancias y Carrasco, (2015) en donde menciona que el 67% de las micro y pequeñas empresas se constituyeron para generar ganancias. *Esto demuestra que actualmente la mayoría absoluta de las Micro y pequeñas empresas del Sector servicios– rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, 2015, tienen como objetivo generar ganancias, esto se pudo demostrar al momento de la encuesta cuando respondieron que cuando se tienen un negocio es para poder generar ganancias y que es la razón de ser de cualquier empresa sin importar su tamaño para poder permanecer y tener una buena trayectoria en el mercado para que de esta manera poder ser líderes en dicho rubro diferenciándose de su competencia directa e indirecta. Por otro lado, estos negocios se enfocan en generar ganancias por qué piensan en una expansión y los propietarios cumplan con todas sus responsabilidades como es el pago de licencias, aporte a sus hogares, mejorar la infraestructura, incrementar su capital social, mientras mayores sean las ganancias que obtengan mayores beneficios obtendrán para ellos y para toda la organización.*

Respeto a las características de la variable de las Micro y pequeñas empresas

Con respecto a la pregunta si solicito crédito: El 68.8% de los representantes encuestados de las micro y pequeñas empresas respondieron que no solicitaron un crédito (Tabla 3). Esto coincide con Anticona, (2013), donde determina que el 100% de los encuestados respondieron que no obtuvieron un crédito. Pero se contrasta con Huaccha, (2014) donde determina que el 69% de los representantes de las micro y pequeñas empresas obtuvieron un crédito. Por su parte Otero, (2014) manifestó que un 57 % de los representantes respondieron que si obtuvieron un financiamiento. A si mismo Guerrero, (2014) obtuvo como resultado que el 80% de los representantes manifestaron que si obtuvieron un crédito. De la misma manera Carrasco, (2015) pudo determinar que el 83% de los representantes encuestados si optaron por recibir un crédito. *Esto demuestra que actualmente la mayoría absoluta de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote no optan por recurrir a una entidad financiera para obtener un financiamiento o crédito ya que muchos de ellos desconocen sobre las ventajas y oportunidades que obtendrían al optar por esta modalidad y a su vez no arriesgan a obtener un crédito por que las tasas de interés son elevadas y piensan que se les aria complicado pagar una fuerte suma de interés. Por otro lado, se puede demostrar que para ellos es mucho mejor trabajar con un capital propio que estar pagando intereses por una suma monetaria obtenida de terceros ya que para ellos les es indiferente recurrir a una entidad financiera.*

Respecto a la pregunta cuantas veces solicito crédito: El 68.8% de los representantes encuestados respondieron que no recibieron un crédito (Tabla 3). Esto coincide con los resultados obtenidos por Anticona, (2013), donde determina que el 100% no recibió en ningún momento un crédito. Pero se contrasta con los resultados obtenidos por Flores, (2015), donde determina que el 100% de los encuestados respondieron que obtuvieron de 4 a 6 veces un crédito. *Esto Demuestra que por mayoría absoluta las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, no obtuvieron un financiamiento debido a que ellos*

manifestaron que cuentan con un capital propio para poder realizar sus actividades de tal manera que trabajar con un capital propio no les obliga a estar pagando una tasa de interés elevada como la que se obtiene en el sistema financiero de acuerdo a las garantías que estos negocios presenten. Cabe determinar que es un reto asumido por estas micro y pequeñas empresas porque a comparación de otros negocios que optaron por medidas crediticias les ha permitido un desarrollo satisfactorio y para diferenciarse de ello los restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea realizan máximos esfuerzos en tener una mayor cartera de clientes.

Respecto a la pregunta sobre el monto solicitado: El 68.8% de los representantes de las micro y pequeñas empresas manifestaron que no solicitaron ningún monto de ninguna entidad financiera (Tabla 3). Esto coincide con los resultados encontrado por Anticon, (2013), donde determina que el 100% de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestados manifestaron que no obtuvieron ningún monto porque no solicitaron ningún financiamiento para su negocio. Esto contrasta con los resultados encontrados por Huaccha, (2014), donde determina que el 31% de los representantes encuestados respondieron que solicitaron un monto del rango de 500 a 1000 nuevos soles para poder realizar sus actividades. A su vez Guerrero, (2014), determina que la mayoría obtuvo un monto de 5001 nuevos soles a más. Por su parte Carrasco, (2015) obtuvo como resultado que el 40% de los representantes encuestados de las micro y pequeñas empresas obtuvieron un monto que fluctúa entre 10 500 a 30 000 nuevos soles. Finalmente, Flores, (2015) manifestando que el 66.7% de los representantes obtuvieron un monto de 5001 a 20000 nuevos soles para poder realizar sus operaciones. *Esto justifica que por mayoría absoluta que actualmente los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote no solicitaron ningún financiamiento para poder empezar a emprender ya que cuentan con un capital propio para poder realizar sus actividades a comparación de los años anteriores se puede observar que los propietarios de los negocios si solicitaron un crédito para poder realizar las mejoras necesarias de su negocio esto también demuestra que actualmente los propietarios por una parte se han superado, esmerado en ahorrar*

para poder juntar una cantidad de dinero e invertirlo en su negocio por otra parte se percibe que desconocen sobre el tema de financiamiento y que no les gusta estar involucrados y relacionarse con las entidades financieras.

Con respecto a la interrogante en que sistema lo solicito el financiamiento: El 68.8% de los representantes de las micro y pequeñas empresas no acudieron a ningún sistema para solicitar un préstamo (Tabla 3). Esto coincide con los resultados encontrados por Anticona, (2013) obtuvo como resultado que el 100% de los representantes de las micro y pequeñas empresas no acudieron a ningún sistema financiero para obtener un préstamo. Pero se contrasta con Otero, (2014) especifica que los representantes solicitaron créditos financieros a las entidades financieras. Por su parte Carrasco, (2015) determina que el 100% de los representantes de las micro y pequeñas empresas recibieron créditos de un sistema bancario. *Esto demuestra que la mayoría absoluta de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, no acudieron a ningún sistema bancario para solicitar un préstamo esto se debió, porque tenían suficiente efectivo para poder realizar sus transacciones de compra y venta de los materiales y equipos de sus restaurantes. Cabe también hacer mención que la circunstancias en que se encuentran los negocios al momento de constituirse no les es factible para los bancos porque en un comienzo no cuentan con garantías suficientes para poder optar por un crédito es por ello que se debe esta problemática, por lo contrario se tiene de conocimiento que el estado apoya indirectamente a la microempresa brindándole préstamos a través de los bancos pero el problema está en que el estado les da a una tasa de interés mínima al sistema financiero y los bancos lo aumentan de porcentaje para los empresarios por lo que no resulta para estos pequeños negocios pagar elevadas tasa de interés.*

Con respecto a pregunta sobre la tasa de interés: El 68.8% de los representantes de las micro y pequeñas empresas no pagaron una tasa de interés porque no solicitaron un financiamiento (Tabla 3). Esto coincide con los resultados obtenidos por Anticona, (2013) donde determina que el 100% de los representantes encuestados manifestaron que no

pagaron ninguna tasa de interés por que no solicitaron ningún financiamiento. Esto contrasta con los resultados encontrados por Guerrero, (2014) manifiesta que el 75% de los representantes de las micro y pequeñas empresas pagan una tasa de interés que están en un rango de 36.1% a 54.1% anual. Por su parte Flores, (2015) determinó que el 66.7% de los representantes pagan una tasa de interés de 40% a más. *Esto Demuestra que en la actualidad la mayoría absoluta de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, no pagan una tasa de interés ya que no recibieron un financiamiento y que a ellos les es indiferente por que cuentan con un capital de trabajo propio para poder seguir realizando todas las actividades que a diario realizan. A su vez se puede argumentar que no acuden a obtener un financiamiento por que las tasas de interés que pagan son muy elevadas en el sistema bancario, los bancos a su vez quieren minimizar el riesgo de incumplimiento de pago, cobrándoles una tasa de interés elevada en las cuotas de pagos para así respaldar cualquier incumplimiento de pago, es por ello que no acuden a solicitar un crédito y tiene temor a quedar en deuda con el sistema financiero producto de que en el trayecto de permanencia del negocio no obtenga buenos resultados. Sin embargo, también se argumenta que carecen de una cultura crediticia y no aprovechan las oportunidades de su entorno de manera responsable.*

Con respecto a la pregunta en que se invirtió el crédito: El 66.8% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas respondieron que no solicitaron un financiamiento (Tabla 3). Esto coincide con los resultados encontrados por Anticona, (2013) donde determina que el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron un financiamiento por lo que se desconoce en que fue invertido. Pero se contrasta con los resultados obtenidos por Otero, (2014) donde hace mención de que el 64% de las micro y pequeñas empresas el monto recibido lo invirtieron en adquisición de activos para el negocio. Por su parte Carrasco, (2015) menciona que el 60% de las micro y pequeñas empresas el monto recibido lo invirtieron en ampliación de su local. Finalmente, Flores, (2015) determina que 66.7% de las micro y pequeña empresa el monto obtenido lo invirtieron en adquisición de activos. *Esto demuestra que por mayoría absoluta las micro y pequeñas empresas del*

sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, no especifican en que lo invirtieron por que no solicitaron un financiamiento de las entidades financieras esto debido a que toda la inversión que ellos realizan lo hacen con recursos propios de la empresa es decir cuentan con una buena capacidad de ahorro con la única finalidad de poder realizar lo que ellos se proponen como es brindar un buen servicio, remodelar constantemente su infraestructura en la trayectoria del negocio desde que se constituyeron. Caso contrario sucede que en años anteriores los negocios de dicho rubro si obtuvieron un financiamiento y lo invirtieron en la mejora de su infraestructura y adquisición de activos.

Con respecto al financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa: El 68.8 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas, respondieron no porque no solicitaron un financiamiento (Tabla 3). Esto coincide con Anticona, (2013) en donde determina que el 100% de las micro y pequeñas empresas no recibieron un financiamiento de las entidades financieras. *Esto demuestra que la mayoría absoluta de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, no recibieron un financiamiento por parte de las entidades financieras por lo que ellos desconocen si es que en parte el financiamiento permite el desarrollo de las empresa por lo contrario están logrando un crecimiento y desarrollo con el capital propio de la empresa donde se observa que muchos de estos negocios están en buenas condiciones y demuestran una buena imagen para sus clientes y frente a su competencia a pesar de que no hayan podido acceder a un crédito o que no vieron como alternativa de crecimiento crecer con dinero de terceros.*

VI. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES

6.1.- Conclusiones

- Referente a los representantes de las Micro y pequeñas empresas

La mayoría absoluta de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicios –rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, 2105, tienen una edad promedio de 31 a 50 años, son de sexo masculino, tienen un grado de instrucción secundaria, se desempeñan como dueños, con un rango de 1 a 3 años, esto indica que la mayoría de estas Micro y pequeñas empresas están siendo gestionadas por personas adultas que si bien es cierto alguno de ellos no tienen los conocimientos teóricos necesarios para dirigir una empresa pero tienen la experiencia que es la base fundamental para poder trabajar en este rubro lo cual se refleja en la forma que ellos administran tanto su talento humano como su capital de trabajo, etc.

- Referente a las Micro y pequeñas empresas

La mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, 2105, tienen una permanencia en el mercado de 1 a 3 años, estas micro y pequeñas empresas se crearon para generar ganancias, y en su totalidad tienen un promedio de 1 a 5 trabajadores. La mayoría estas micro y pequeñas empresas tienen poco tiempo en el mercado, a pesar de ello vienen demostrando una buena imagen al mercado para generar ganancias puesto que es la razón de ser de toda empresa y debido al aumento de la demanda insatisfecha cuentan con un personal muy eficiente y productivo para poder satisfacer las necesidades y captar más clientes.

- Referente al financiamiento

La mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea del Distrito de Nuevo Chimbote, 2015. No solicitaron un crédito en ninguna de las entidades financieras, no obtuvo ningún monto, de ningún sistema, no pago interés, desconoce si el financiamiento permite el desarrollo de la empresa, por lo que se puede concluir que estas microempresas cuentan con un capital

propio para poder llevar a cabo sus labores diarias y cubrir todos sus gastos, a su vez no solicitaron un financiamiento por las altas tasas de interés que ofertan las entidades financieras porque no cuentan con las garantías necesarias que estos lo solicitan.

6.2.- Recomendaciones

Para los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes respecto al grado de instrucción que perciben es recomendable que sigan algunas especializaciones sobre temas administrativos, legales, tributarios, financieros, entre otros con la finalidad de poder aumentar su capacidad de gestión logrando así una mejora continua para sus negocios que dirigen.

Por otro lado, se recomienda a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro restaurantes seguir brindado un buen servicio basado en la calidad y excelencia de su producto por lo que les diferencia de su competencia como consecuencia de ello lograrán permanecer en el mercado por mucho tiempo cumpliendo así sus objetivos anhelados por todos sus propietarios.

Para poder acceder a un financiamiento se recomienda que las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la Urbanización Nicolás Garatea, 2015, presenten un plan de inversión y económico-financiero a las entidades financieras detallando que tan rentable es el negocio con la finalidad de poder obtener un crédito y realizar las mejoras necesarias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anticona, A. (2013). "Caracterización del financiamiento y la capacitación, de las MYPES del sector servicios rubro restaurantes, del Distrito de Conchucos, Provincia de Pallasca, periodo 2010 – 2011. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- ABIF. (2014). Acceso a financiamiento bancario de PYMES chilenas es el mayor en América Latina. Recuperado de <http://www.abif.cl/wp-content/uploads/2015/02/ABIF-Infoma-N16.pdf>
- Allami, C. & Cibils, A. (2011). Problemas del desarrollo. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0301-0362011000200004&script=sci_arttext
- Briceño, P. (2011). FINANZAS Y FINANCIAMIENTO. Perú. Edición: Eduardo Lastra, Alejandro Arce Diseño gráfico y Prensa: Media Corp Perú.
- BCRP. (2009). IMPORTANCIA DE FACILITAR EL ACCESO AL CRÉDITO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- Chunga, J. (2010) Tesis titulado: "Las MYPES y las fuentes de financiación". Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>
- Carrasco, L. (2015). En su estudio de investigación titulado: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Huarmey, 2011-2012. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huarmey, Perú. San Martín, Perú.

- Congreso de la Republica, (2013). Ley 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Recuperado de http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI_LEY_30056/ley30056
- Congreso de la Republica, (2003). Ley 28015 de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Recuperado de http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
- Carrillo, C. (2011). VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MICROEMPRESA. Recuperado de <http://microempresachimborazo.blogspot.pe/p/ventajas-y-desventajas-de-la.html>
- Carrillo, C. (2011). MICROEMPRESARIOS – EMPRENDEDORES. Recuperado de <http://microempresachimborazo.blogspot.pe/2011/05/microempresarios-emprenderores.html>
- Dominguez, I. C. & Crestelo, L. M. (2009). Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Flores, M. (2015). “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro pollerías de la urbanización 21 de abril zona b del distrito de Chimbote, año 2013”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: Financiamiento de las pymes en América Latina. Santiago. Chile. Naciones Unidas.

- Gerrero, Y. (2014). “Caracterización del financiamiento y formalización en las MYPES del sector servicio – rubro pollerías del distrito de Nuevo Chimbote, año 2012”. Tesis de Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Gilberto, J. (2009). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. [2008 jul. 30]. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>
- Galdón, B. (2014). La pequeña y mediana empresa, motor de la economía española. Recuperado de <http://www.20minutos.es/noticia/2144813/0/pyme/economia/espana/>
- Generación, (2009). EVOLUCION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERÚ. Recuperado de: <http://www.generacion.com/usuarios/1035/evolucion-micro-pequenas-empresas-peruacute>
- Huaccha, E. (2014). “Caracterización de la formalización y el financiamiento en las MYPES del sector servicio - rubro cevicherías de la ciudad de Chimbote, 2012”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Hermosilla, M. (2015). Clasificación de las microempresas. Recuperado de <http://www.abc.com.py/edicion-impresas/suplementos/escolar/clasificacion-de-las-microempresas-1349341.html>
- Jiménez, A. (2009). ¿Qué hace la Unión Europea por las PYMES? Recuperado de <http://www.techweek.es/empresas/informes/1005595002701/hace-union-europea-pymes.1.html>

- Jiménez, A. (2009). Así apoya financieramente la UE a sus PYMES. Recuperado de <http://www.itpymes.es/financiacion/informes/1005590037403/apoyo-financiero-ue-pymes-europeas.1.html>
- Latameconomy (2013). Financiamiento de pymes en América Latina. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/financing-smes-in-latin-america/>
- Latínez, L. (2013). Nueva Ley de MYPES: Financiamiento vía Banco de la Nación. (14 de junio 2013). Diario LA PRIMERA. [Versión electrónica]. Recuperado de http://www.laprimeraperu.pe/online/economia/nueva-ley-de-mypes-financiamiento-via-banco-de-la-nacion_141430.html
- NU. CEPAL. (2013). Cómo mejorar la competitividad de las PYMES en la Unión Europea y América Latina y el Caribe: propuestas de política del sector privado. Recuperado de
- Otero, R. (2014). En su estudio de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el distrito, provincia y departamento de san Martín, periodo 2012-2013”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. San Martín, Perú.
- Peru21 (2013). Financiamiento al sector Restaurantes y Hoteles crecería más de 19%. Recuperado de <http://peru21.pe/economia/financiamiento-sector-restaurantes-y-hoteles-creceria-mas-19-2120934>
- Ricaldi, J. (2013). Financiamiento Externo. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>
- Santa, I. (2014). Empresas. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/microempresarios-crecen-en-mexico-con-credito-a-la-palabra.html>

Tello, S. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *LEX*, 12(14) 2313-1861.

Vasquez, J. C. (2013). Importancia de las MYPES en el Perú. Recuperado de <http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>

Zambrano, O. (2010). Las MYPES y las ventas al estado. Recuperado de <http://www.perucontrata.com.pe/boletincontratandoedicion20.pdf>

Zuleta, (2011). Eliminando barreras: Financiamiento de las pymes en América Latina. Santiago. Chile. Naciones Unidas.

ANEXOS

Anexo N° 01: Cronograma de Actividades

Tiempo Actividades	2015		2016		2017															
	2015-I	2015-II	2016-I	2016-II	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Elaboración del proyecto		x																		
Presentación y aprobación del proyecto		x																		
Trabajo de campo			x																	
Elaboración del pre informe de tesis				x																
Presentación del pre informe de tesis				x																
Elaboración del informe final e tesis					x	x														
Revisión de la introducción							x													
Revisión de la revisión de literatura								x	x											
Revisan de la metodología										x	x									
Revisión de resultados												x								
Revisión de conclusiones													x							
Referencias bibliográficas														x						
Anexos															x					
Presentación del informe final de tesis																x				
Aprobación del informe final de tesis																				x

Anexo N° 02: Presupuesto

N°	Detalle	Cantidad	Unidad De Medida	Precio Unitario	Total
1	Resaltador	1	Unidad	2.50	2.50
2	Llamadas	35	Minutos	0.50	17.50
3	Impresión	40	Unidad	0.30	12.00
4	Copias	197	Unidad	0.10	19.70
5	Pasajes	7	Unidad	2.30	16.10
6	Internet	70	Horas	1.00	70.00
7	Engrampador	1	Unidad	7.00	7.00
8	Lapiceros	2	Unidad	0.50	1.00
9	Folder	3	Unidad	6.00	3.00
10	Corrector	1	Unidad	2.50	2.50
11	Taller Cocurricular	1	Unidad	1,700.00	1,700.00
TOTAL				1,722.70	1,851.30

FINANCIAMIENTO: Autofinanciando por el estudiante al 100 %.

Anexo N° 03: Cuadro de sondeo

N°	Razón Social	Representante	Dirección
1	Come y calla	Olortegui De Juape Luisa Quezada	Av. Agraria 2411 - N. Garatea
2	D'BOSSIZ	VILLASIS Ortiz Martin	Av. Agraria Mz. 20 Lte. 39 - N. Garatea
3	La esquina del sabor	Arcela Maza Lucia Aurora	Av. Agraria Mz. 20 – Lt. 29 - N. Garatea
4	Luana	León García Decire	Av. Agraria Mz. 32 – Lt. 20 - N. Garatea
5	El buen sabor norteño	Castillo Rojas Fredy	Av. Agraria Mz. 54 – Lt. 14 – N. Garatea
6	El Gastronómico	Laberiano López John	Av. Agraria Mz. 102 – Lte. 25 – N. Garatea
7	Sabor Peruano	Llajamango Castillo Ever	Av. Agraria Mz 14 – Lte. 23 – N. Garatea
8	El Gordo	Castañeda Peña Eulogio	Av. Agraria Mz. 20 – Lt. 54 - N. Garatea
9	D' Mar	Atilano Izaguirre Flora Irena	Av. Sheila Mz. 26 – Lt. 28 - N. Garatea
10	El Gusto es Mío	Salazar Espinosa Aurelio Andrés	Av. Sheila Mz. C – Lte. 28 - N. Garatea
11	Christin	Llicam Pardo Miguel Ángel	Nicolás Garatea Mz. 3 - Lt. 01 -
12	Restomar La Marina	Cuenua Barbaran Edgar	Nicolás Garatea Mz. 108 – Lt.40
13	La casa de Emanuel	Castillo Tarazona Gladis	Nicolás Garatea Mz. 100 - Lte. 10
14	San Pedro de Corongo	Castillo De Córdova Flora	Av. Universitaria Mz. 32 – Lte. 19- Nicolás Garatea
15	El Cortijo	Quiñones Contreras Margarita	Nicolás Garatea-Pasaje 16 Mz. 31 - Lte. 16Av. 8
16	Restaurante	Camilo Antauro Ángel	Nicolás Garatea Mz. 32 – Lte.

Población: Se contó con una población de 25 micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurantes de la urbanización Nicolás Garatea, 2015.

Muestra: La muestra estuvo conformada por 16 micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes de la urbanización Nicolás Garatea, 2015.

Anexo N° 04: Cuestionario



UNIVERSIDAD LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación titulado: caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes, urbanización Nicolás Garatea, distrito nuevo Chimbote, 2015, para obtener el título de licenciado en administración.

El cuestionario se utilizará solo con fines académicos y de investigación por lo que se le agradece anticipadamente la información que usted proporcione:

GENERALIDADES:

I.- CARACTERÍSTICAS DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1. ¿Cuál es la edad del representante legal de la Mype?

- a) 18- 30 años
- b) 31-50 años
- c) 51 a más años.

2. Sexo del representante legal de la Mype.

- a) Masculino
- b) Femenino

3. ¿Cuál es el grado de instrucción del representante legal de la Mype?

- a) Sin instrucción
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Superior no universitario
- e) Superior universitario

4. ¿Qué cargo desempeña en la Mype?

- a) Dueño
- b) Gerente
- c) Administrador

5.- ¿Cuántos años se desempeña en el cargo?

- a) 0 - 3 años
- b) 4 - 6 años
- c) 7 a más años.

II.- CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

6. ¿Cuántos años tiene la Mype en el mercado?

- a) 1-3 años
- b) 4- 6 años
- c) 7 a más años.

7. ¿Cuántos trabajadores tiene la Mype?

- a) 01- 05 trabajadores
- b) 06- 10 trabajadores
- c) 11 a más trabajadores

8. ¿cuál es el objetivo que desea alcanzar la Mype?

- a) Generar ganancias
- b) Subsistencia

III.- CARACTRISTICAS DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

9. ¿Usted, ha solicitado y recibido un crédito?

- a) Si
- b) No

10. ¿Cuántas veces solicito un crédito?

- a) 1 - 2 veces
- b) 3 - 5 veces
- c) Más de 6 veces
- d) No solicito un crédito.

11. ¿Cuál fue el monto del crédito solicitado y recibido?

- a) 0 - S/. 2000
- b) S/. 2001 - S/. 5000
- c) S/. 5001 - a más
- d) No obtuvo financiamiento

12. ¿En qué sistema solicitó y se le otorgó el crédito?

- a) Sistema Bancario
- b) Sistema no Bancario
- c) De otros.
- d) Ningún sistema

13. ¿Qué tasa de interés pagó por el crédito solicitado?

- a) 0 % - 20%
- b) 21 % - a más
- c) No obtuvo financiamiento

14. ¿En qué invirtió el dinero recibido?

- a) Activo
- b) Capital de trabajo
- c) Infraestructura
- d) Otros
- e) No obtuvo financiamiento

15. ¿Considera usted que el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa?

- a) Si
- b) No

Anexo N° 05: Hoja de trabajo

N°	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	TABULACIÓN	FRECUENCIA	FRECUENCIA
				ABSOLUTA (F.A.)	RELATIVA (%)
1	Edad del Representante	a) 18 – 30 años	III	3	18,8
		b) 31 – 50 años	III III	10	62,5
		c) 51 a más	III	3	18,7
		TOTAL	16	16	100,0
2	Sexo del Representante	a) Masculino	III IIII	9	56,2
		b) Hombre	III II	7	43,8
		TOTAL	16	16	100,0
3	Grado de Instrucción Del Representante	a) Sin instrucción	I	1	6,2
		b) Primaria	I	1	6,2
		c) Secundaria	III II	7	43,8
		d) Superior No universitario	I	1	6,3
		e) Superior Universitario	III I	6	37,5
		TOTAL	16	16	100,0
4	Cargo que Desempeña	a) Dueño	III III III	15	93,8
		b) Gerente	-	0	0,0
		c) Administrador	I	1	6,2
		TOTAL	16	16	100,0
5	Tiempo que Desempeña	a) 1 – 3 años	III III	8	50,0
		b) 4 – 6 años	II	2	12,5
		c) 7 a más	III I	6	37,5
		TOTAL	16	16	100,0

6	Tiempo de permanencia de la Mype	a) 1 – 3 años	III IIII	9	56,3
		b) 4 – 6 años	II	2	12,5
		c) 7 a más	III	5	31,2
		TOTAL	16	16	100,0
7	Su empresa se creó para	a) Generar Ganancia	III III III	15	93,8
		b) Subsistencia	I	1	6,2
		TOTAL	16	16	100,0
8	Cuantos Trabajadores tiene la Mype	a) 1 – 5	III III III I	16	100,0
		b) 6 – 10	--	0	0,0
		c) 11 a más	--	0	0,0
		TOTAL	16	16	100,0
9	Solicito un Crédito	a) Sí	III	5	31,2
		b) No	III III I	11	68,8
		TOTAL	16	16	100,0
10	Cuántas veces ha solicitado un crédito	a) 1 – 2	--	0	0,0
		b) 3 – 5	III	3	18,7
		c) 6 – mas	II	2	12,5
		d) 0 veces	III III I	11	68,8
		TOTAL	16	16	100,0
11	Monto Solicitado	a) 0 – S/2000	--	0	0,0
		b) S/2001 – S/5000	II	2	12,5
		c) S/5001 – más	III	3	18,7
		d) No tuvo financiamiento	III III I	11	68,8
		TOTAL	16	16	100,0

12	En qué sistema solicito un crédito	a) Sist. Bancario	III	5	31,2
		b) Sist. No Bancario	--	0	0,0
		c) De otros	--	0	0,0
		d) Ningún Sistema	III III I	11	68,8
		TOTAL	16	16	100,0
13	Taza de interés que Pago	a) 0 % - 20%	III	4	25,0
		b) 21% a más	I	1	6,2
		c) No tuvo Financiamiento	III III I	11	68,8
		TOTAL	16	16	100,0
14	En que lo Invirtió	a) Activo	--	0	0,0
		b) Capital de Trabajo	I	1	6,2
		c) Infraestructura	III	4	25,0
		d) Otros	--	0	0,0
		e) No obtuvo Financiamiento	III III I	11	68,8
		TOTAL	16	16	100,0
15	El Financiamiento permitió del desarrollo de su empresa	a) Sí	III	5	31,2
		b) No	III III I	11	68,8
		TOTAL	16	16	100,0

Anexo N° 06: FIGURAS

1.1.- Referente a los representantes.

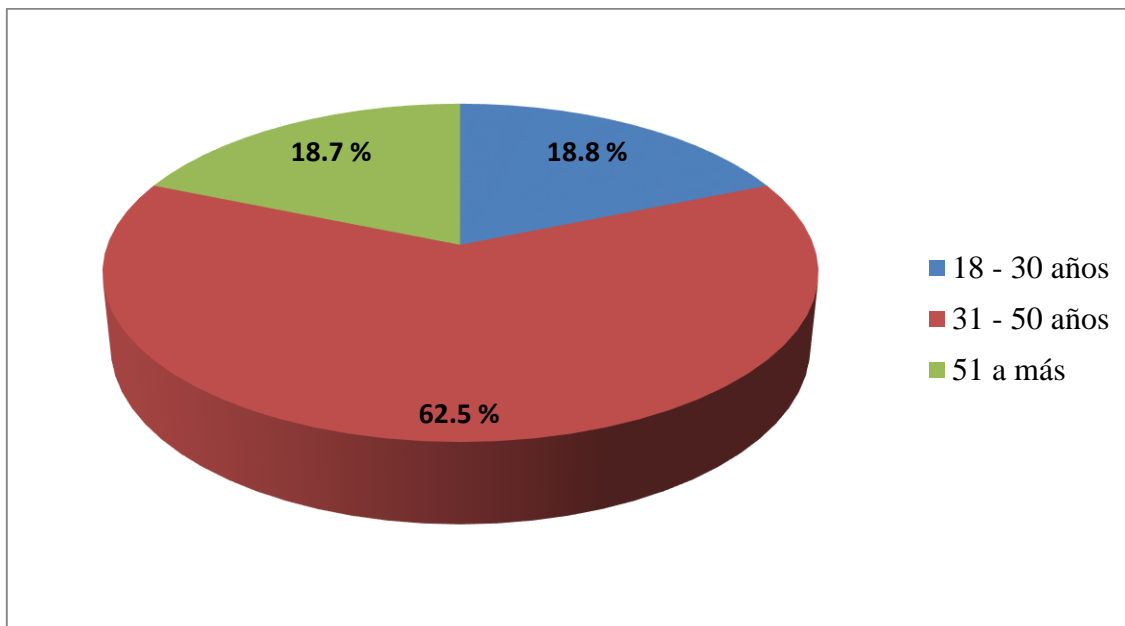


Figura 1: Edad del Representante

Fuente: Tabla 1

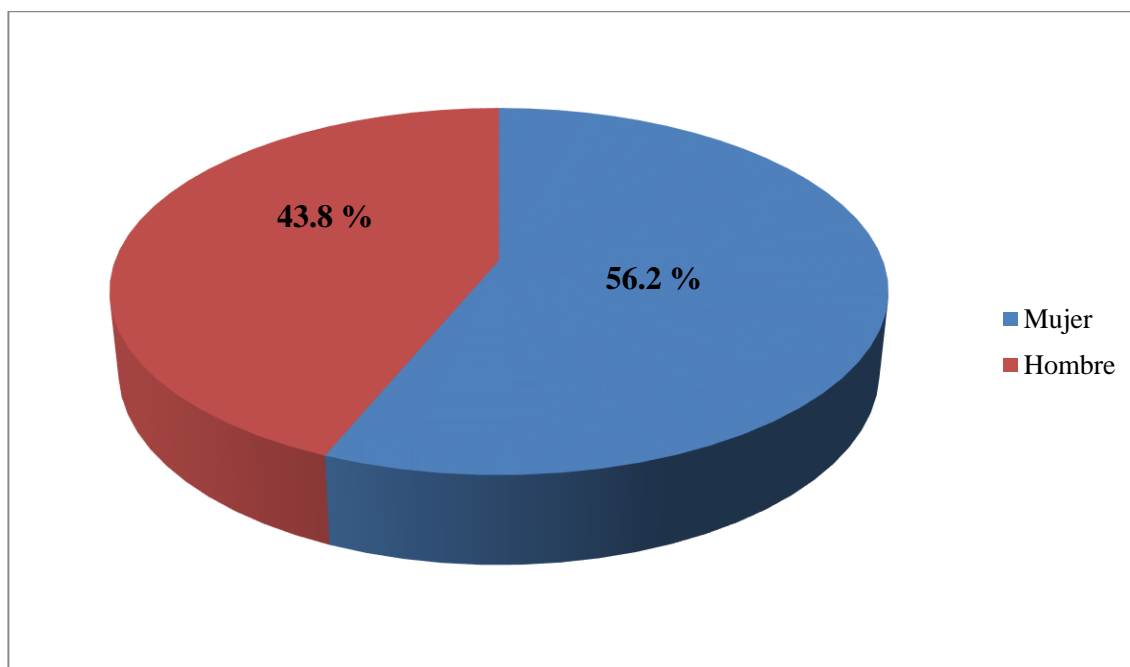


Figura 2: Sexo de los Representantes

Fuente: Tabla 1

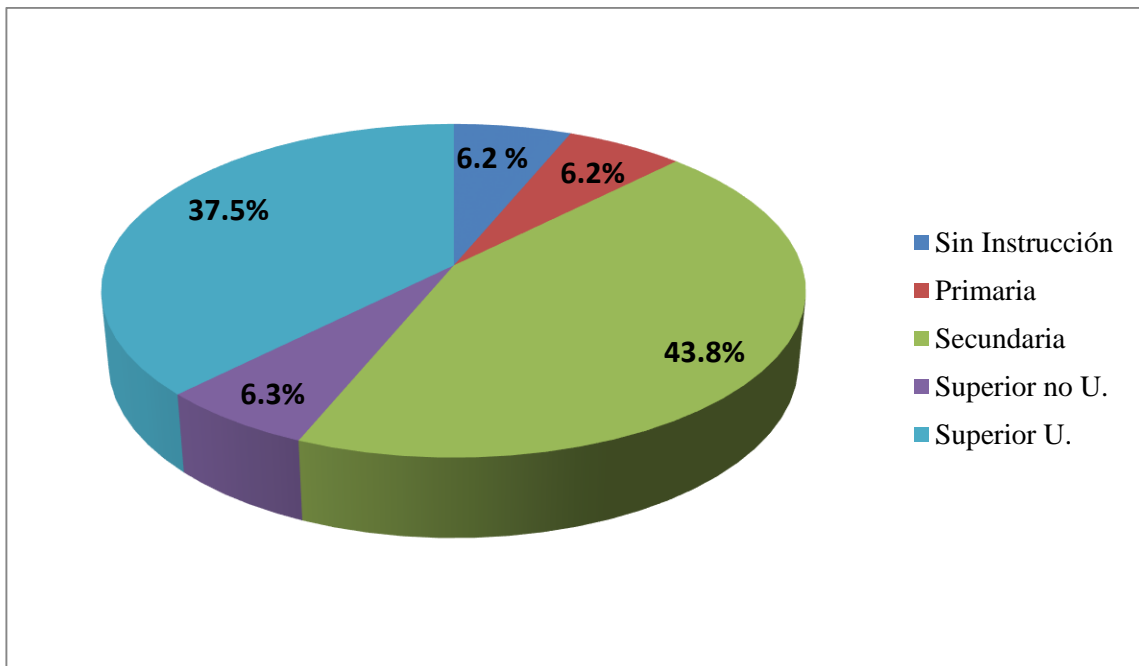


Figura 3: Grado de instrucción de los Representantes
Fuente: Tabla 1

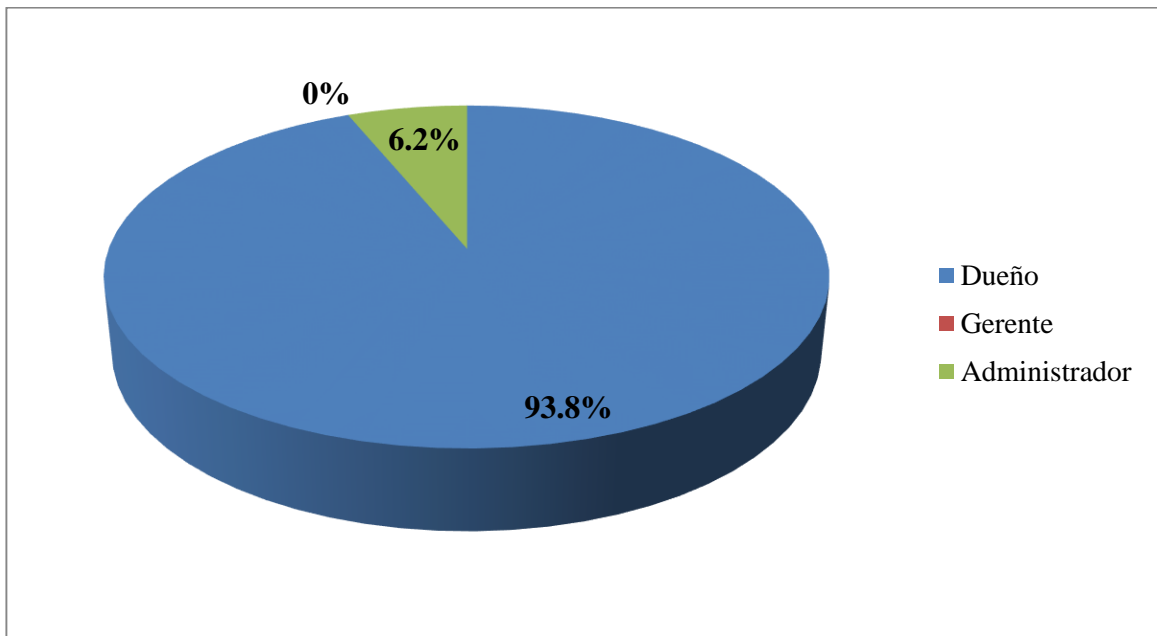


Figura 4: Cargo que desempeña los representantes
Fuente: Tabla 1

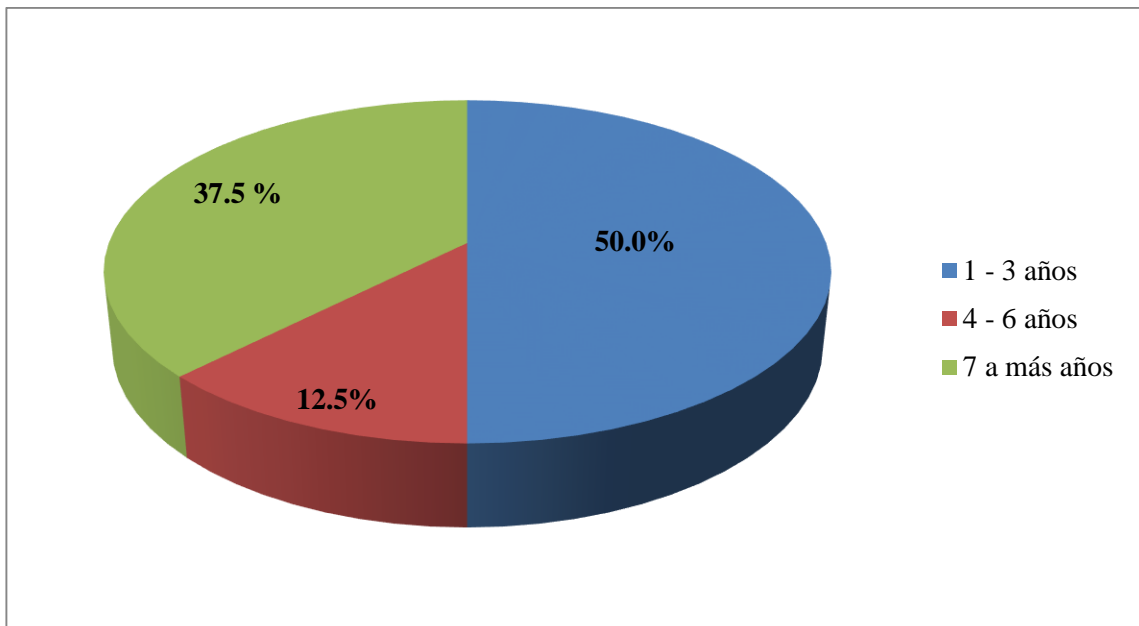


Figura 5: Tiempo que desempeña los representantes
Fuente: Tabla 1

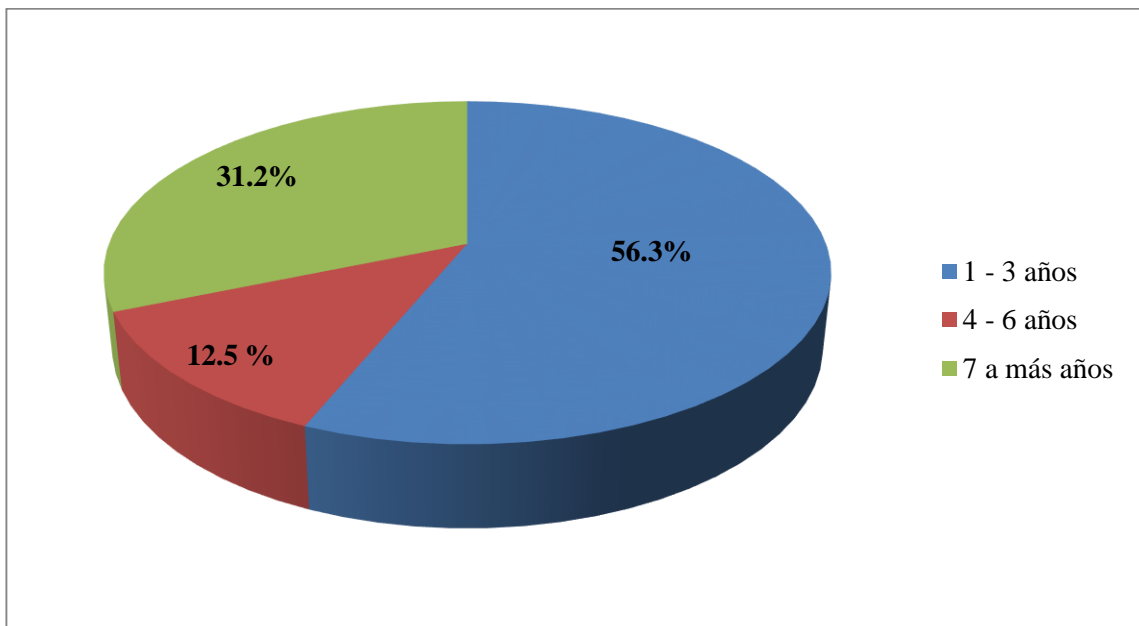


Figura 6: Tiempo de permanencia de la micro y pequeña empresa
Fuente: Tabla 2

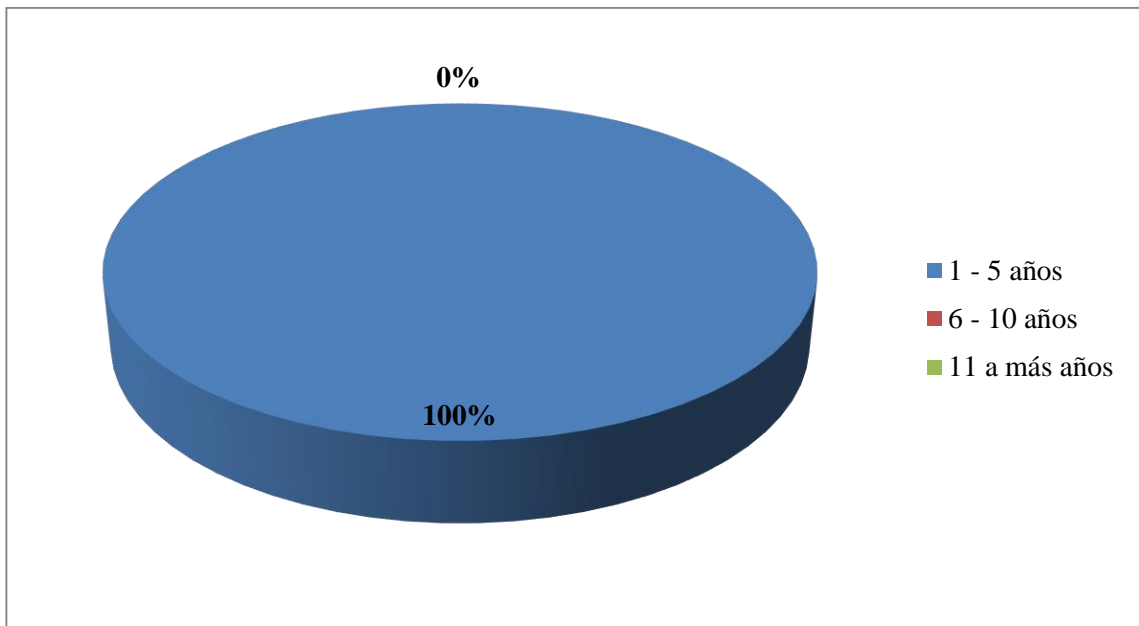


Figura 7: Cuantas personas trabajan en la micro y pequeñas empresas
Fuente: Tabla 2

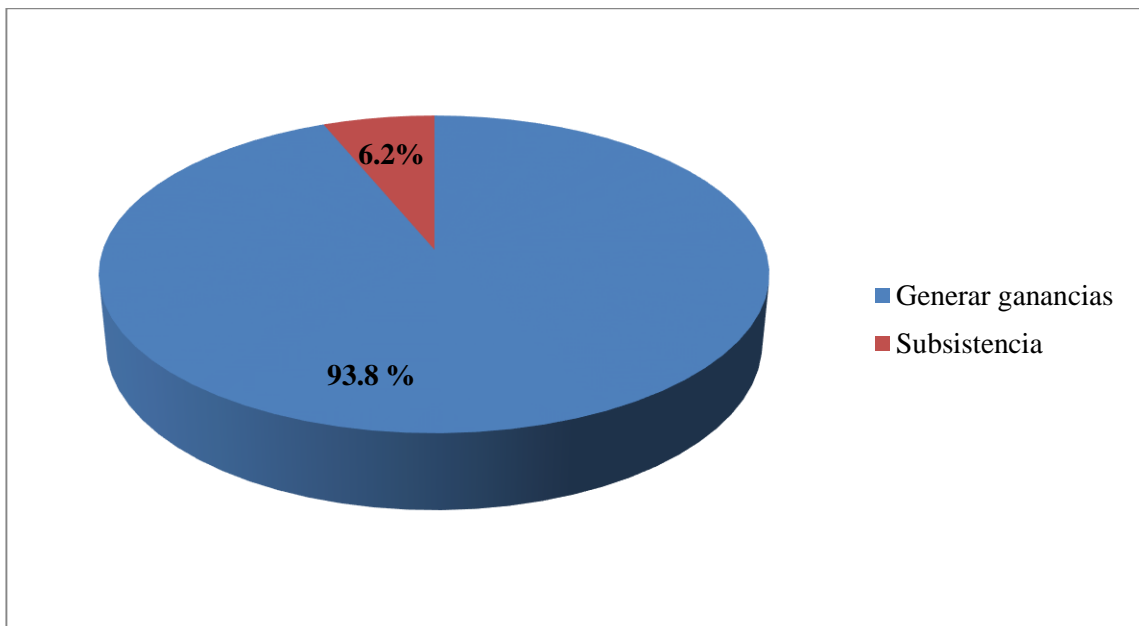


Figura 8: Su empresa se creó para
Fuente: Tabla 2

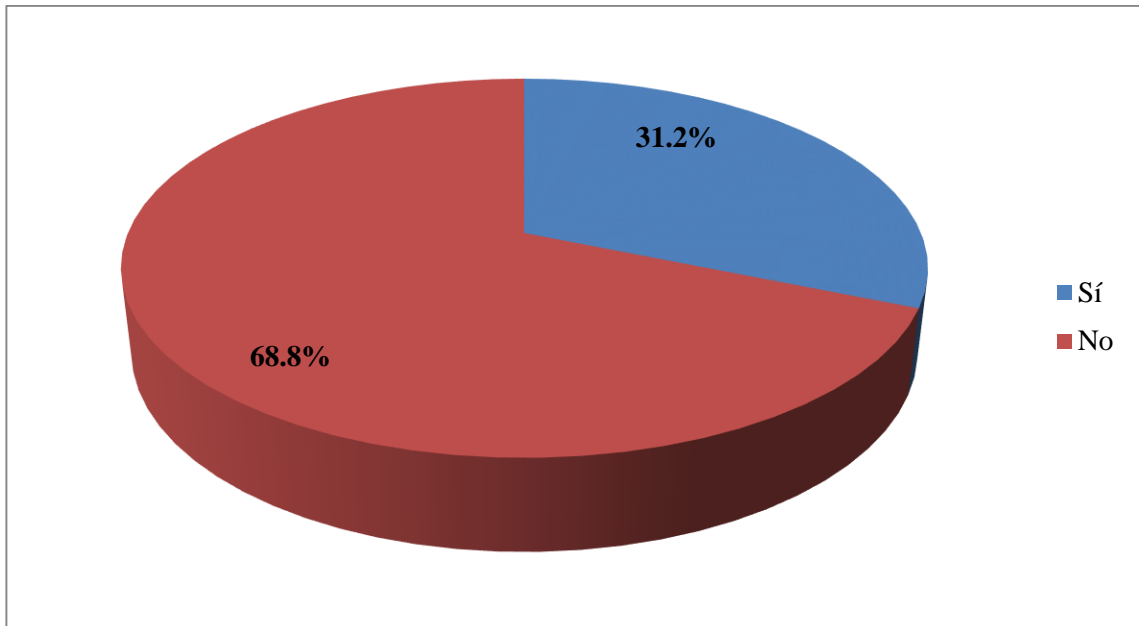


Figura 9: Solicito Crédito
Fuente: Tabla 3

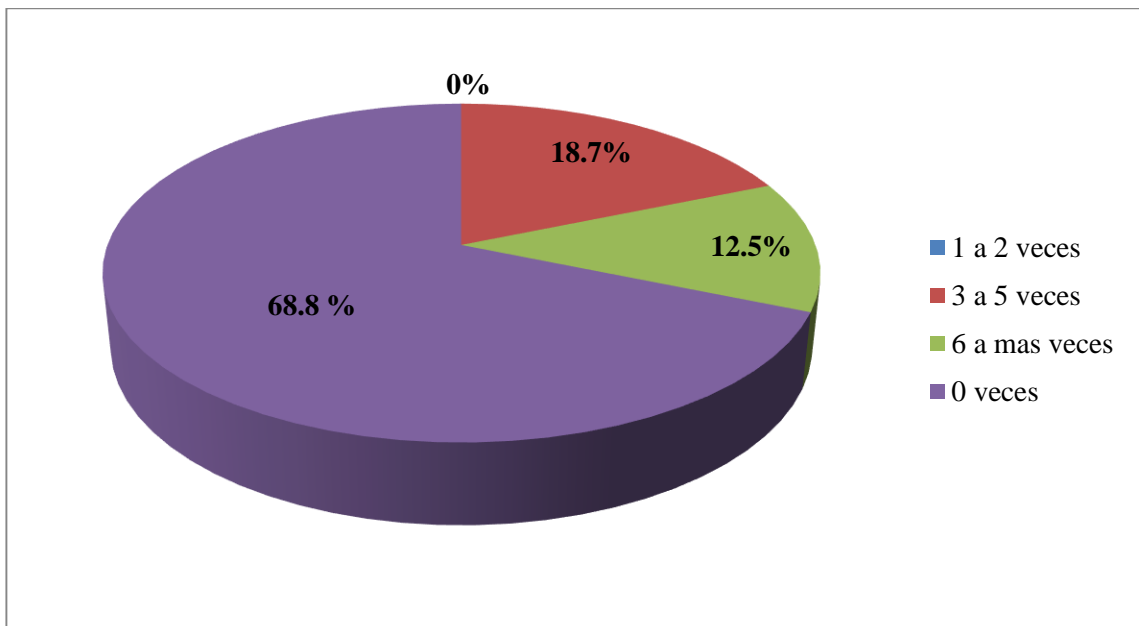


Figura 10: Cuantas veces ha solicitado un crédito
Fuente: Tabla 3

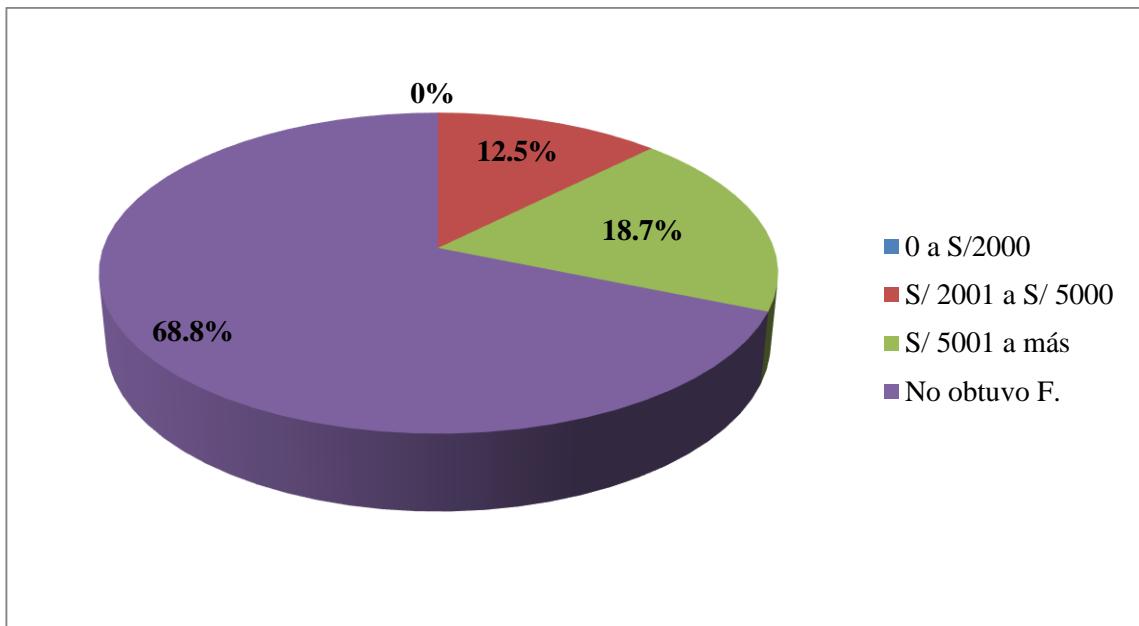


Figura 11: Monto solicitado
Fuente: Tabla 3

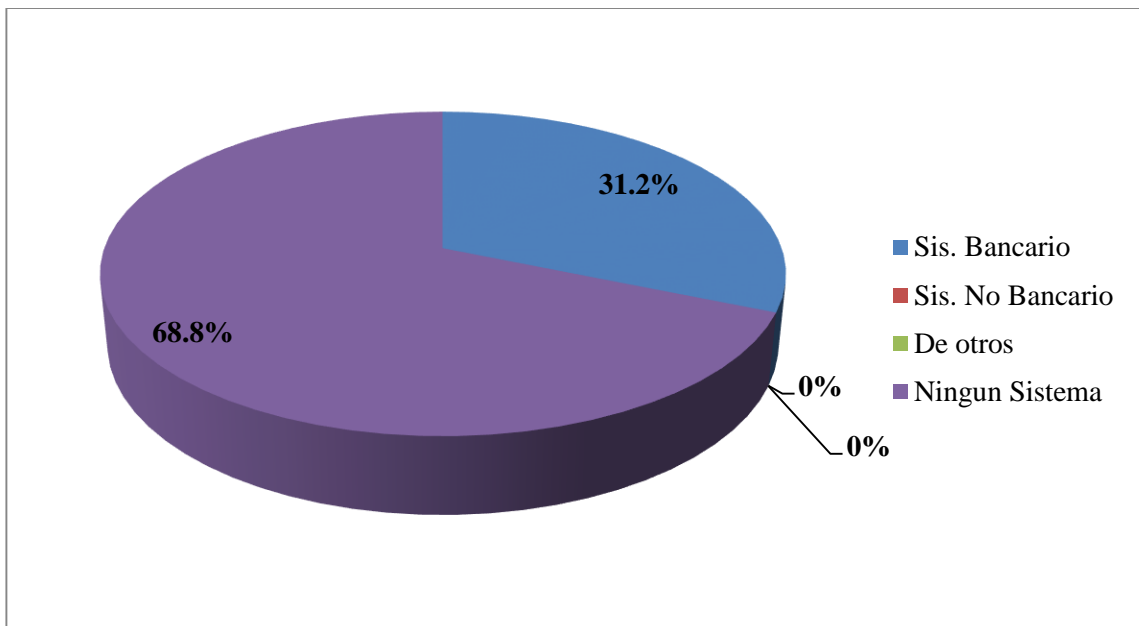


Figura 12: En qué sistema solicito un crédito
Fuente: Tabla 3

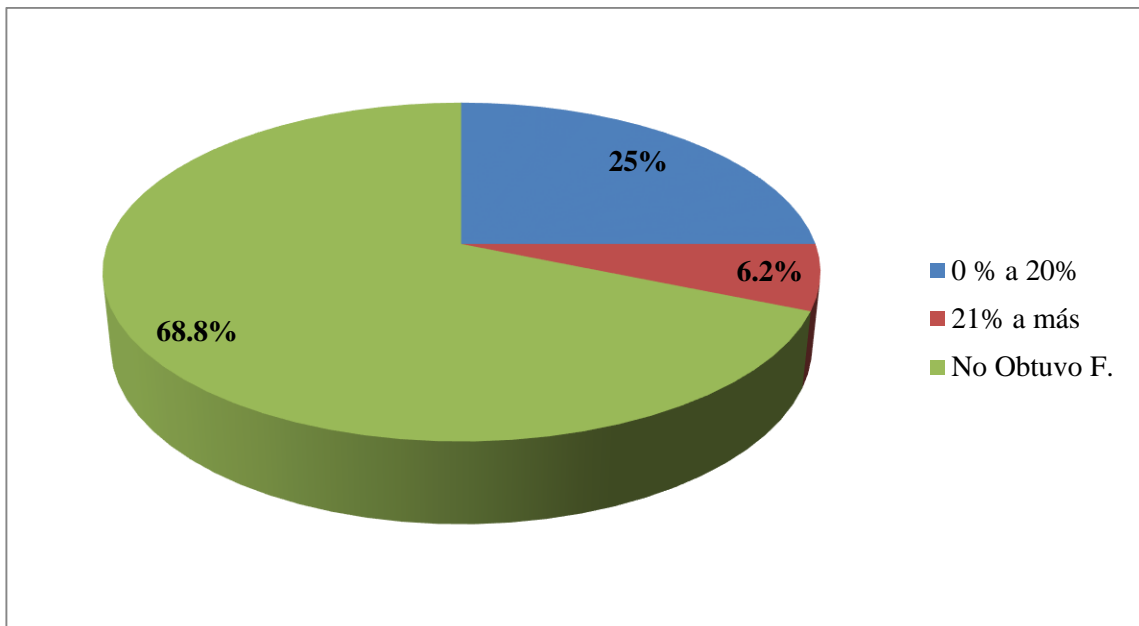


Figura 13: Tasa de Interés que pago
Fuente: Tabla 3

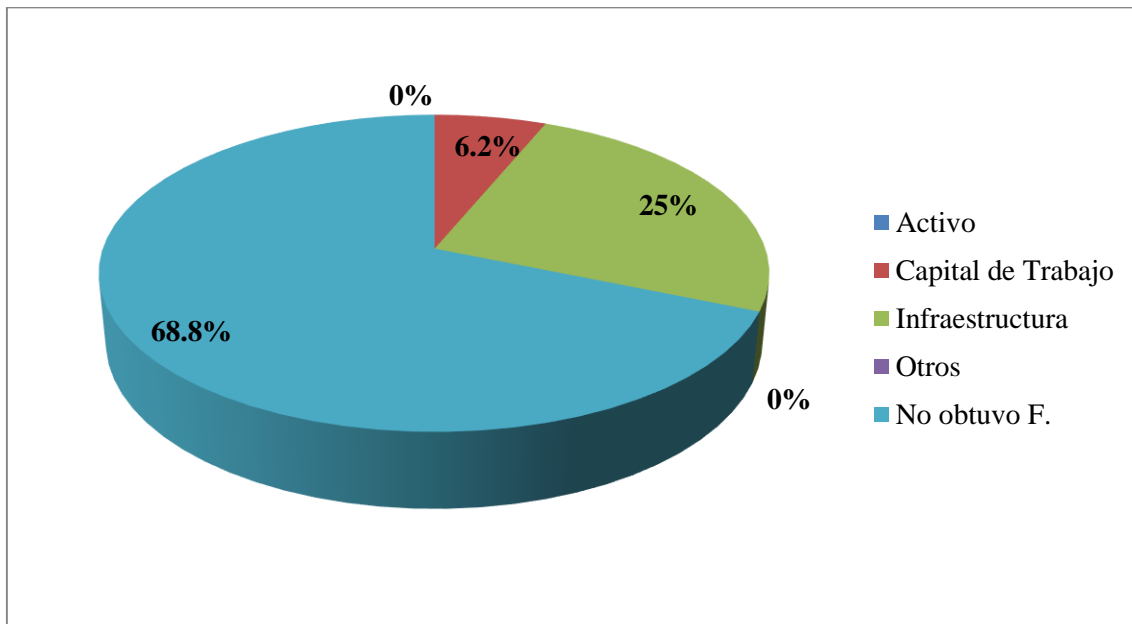


Figura 14: En que lo Invirtió
Fuente: Tabla 3

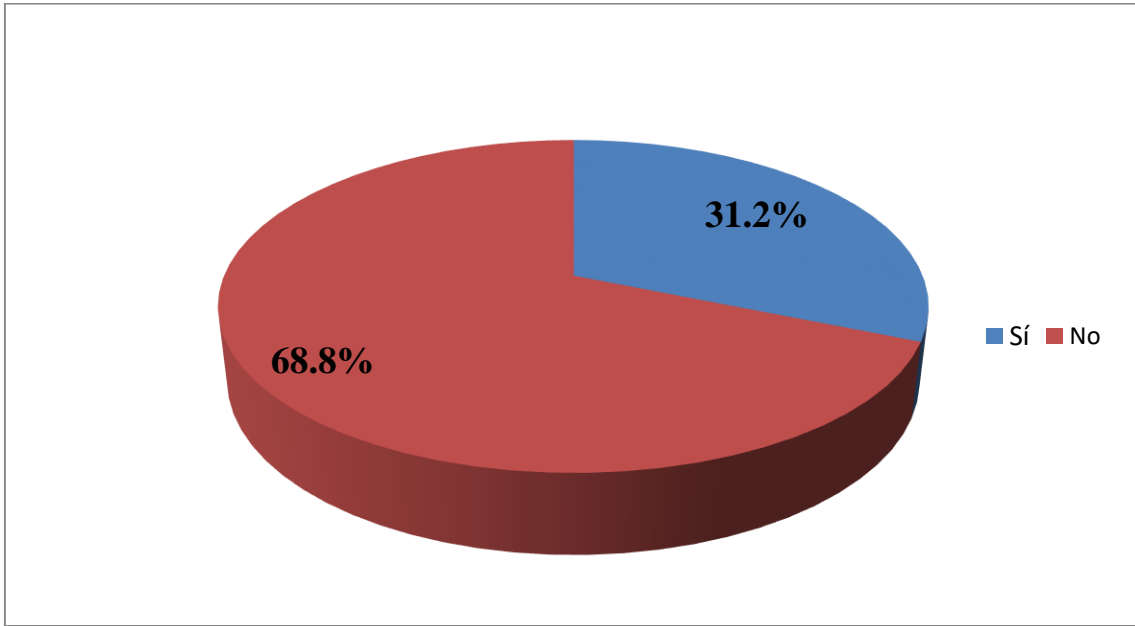


Figura 15: El financiamiento permitió el desarrollo de la empresa
Fuente: Tabla 3