



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR SERVICIOS, RUBRO RESTAURANTES DEL  
CENTRO POBLADO DE VICOS, PROVINCIA DE CARHUAZ,  
2016**

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

**AUTOR:**

**BACH. ARTURO RUFINO ONCOY PAJUELO**

**ASESOR:**

**DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERU**

**2017**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS, RUBRO  
RESTAURANTES DEL CENTRO POBLADO DE VICOS,  
PROVINCIA DE CARHUAZ, 2016**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mg. ALBERTO ENRIQUE BRONCANO DÍAZ

**PRESIDENTE**

Dr. FÉLIX RUBINA LUCAS

**SECRETARIO**

Mg. MARÍA RASHTA LOCK

**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por todos los favores que de Él hemos recibido, especialmente por la fortaleza para hacer frente a las adversidades.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por haberme dado la oportunidad de estudiar en sus aulas y forjarme como profesional.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez, Docente Tutor Investigador, por el apoyo y orientación en el curso de la investigación.

Arturo.

## **DEDICATORIA**

A mis seres queridos que en todo momento me brindaron su apoyo y comprensión para hacer realidad mis objetivos y metas.

Arturo.

## RESUMEN

El estudio tuvo como objetivo determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, 2016. El diseño de investigación fue descriptivo, no experimental y transversal; la población muestral estuvo conformado por 15 representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes del centro poblado de Vicos; la técnica para recolectar datos fue la encuesta y el instrumento, el cuestionario estructurado. Como resultados se encontró que el 80% precisó que mantienen el financiamiento de su negocio; el 93% paga puntualmente el financiamiento recibido; el 87% se endeuda a corto plazo; el 66% acude siempre a los bancos y uniones de crédito; el 80% percibe la tasa de crecimiento del mercado. En conclusión queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de servicios rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos en la Provincia de Carhuaz, según los resultados presentados y que se relacionan con los antecedentes y el marco teórico.

**Palabras clave:** financiamiento, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

## **ABSTRACT**

The objective of the study was to determine the financing and profitability of micro and small enterprises in the service sector, the restaurant category of Vicos, 2016. The research design was descriptive, not experimental and transversal; The sample population consisted of 15 legal representatives of the micro and small companies of the restaurant category of the center town of Vicos; The technique for collecting data was the survey and the instrument, the structured questionnaire. As results it was found that 80% specified that they maintain the financing of their business; 93% pay the financing received on time; 87% is short-term debt; 66% always go to banks and credit unions; 80% perceive the market growth rate. In conclusion, financing and profitability are determined in micro and small service companies in the Vicos Poblado Center in the Province of Carhuaz, according to the results presented and related to the background and theoretical framework.

**Keywords:** financing, profitability. Micro and small businesses.

## ÍNDICE

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
Título de la Tesis	ii
Firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	3
III. METODOLOGÍA	36
3.1 Tipo y nivel de investigación	36
3.2 Diseño de la investigación	36
3.3 Población y muestra	37
3.4 Definición y operacionalización de variables e indicadores	38
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	39
3.6 Plan de análisis	39
3.7 Matriz de consistencia	40
3.8 Principios éticos	41
IV. RESULTADOS	43
4.1 Resultados	43
4.2 Análisis de los resultados	48
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	52
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	55
Referencias bibliográficas	55
Anexos	59



## I. INTRODUCCIÓN

El estudio tuvo su origen en la primera línea de investigación aprobada por la Uladech Católica y se abordó las variables financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) por tratarse de dos aspectos básicos de una empresa, pues claro está que sin financiamiento no se puede emprender ningún negocio y sin rentabilidad ninguno de ellos puede subsistir. Es por ello que el estudio, por más sencillo que parezca, tiene mucho que ver con el inicio y desarrollo de los negocios.

Las MYPE tienen el potencial para ser considerados la principal fuerza productiva de una nación, generando ingresos fiscales, dotando de empleo a la población y consecuentemente dinamizando la economía. Sin embargo, es común notar que ni el Estado, ni las principales entidades financieras les están prestando la atención necesaria para su lograr su posicionamiento.

Es por ello que por las consideraciones expuestas, hemos formulado el enunciado del problema de la siguiente manera:

¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de Restaurantes del Centro Poblado de Vicos, 2016?

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de Restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016. Para lograr el objetivo general, se ha elaborado los siguientes objetivos específicos:

- Caracterizar el financiamiento en los restaurantes del Centro Poblado de Vicos, 2016.
- Caracterizar la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016.

El presente estudio es importante porque ha permitido equiparar las diferentes formas de financiamiento que emplean las MYPE y la forma en que es manejada la rentabilidad de estos negocios. Para el tesista ha sido de utilidad porque hizo posible profundizar en el estudio de estas dos variables.

La metodología empleada comprendió el tipo de investigación, que fue cuantitativa, porque se utilizó la estadística descriptiva y la matemática; el diseño fue observacional descriptivo. Para la colecta de datos se aplicó la encuesta y el instrumento más adecuado fue el cuestionario.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **Internacional**

Armijos & Barrera (2012) en su tesis sobre “Análisis de los costos y la rentabilidad con respecto de la inversión en los servicios que ofrecen los hoteles de Loja”. Luego de haber realizado un análisis a los costos se evidenció que los socios tienen un desconocimiento de los mismos y a su vez la rentabilidad que obtienen por la prestación de sus servicios; esperando que el aporte brindado a los socios, ayudante y personal operativo les sirva de ayuda para un mejor control de los ingresos y gastos.

Belletini (2012) en su tesis “Análisis de factibilidad para la creación de un bar temático caribeño en el Cantón Villamil playas, sector Centrico”. Es un estudio para implementar un negocio novedoso y creativo con un estilo caribeño que ofrece al turista una opción para su recreación y diversión. Se efectuó un estudio financiero para ver todos los costos y gastos que se requería para la inversión de este proyecto, para finalmente conocer en qué tiempo se recuperaría el capital. La inversión inicial es de US\$ 20.000,00 y provendrá de dos accionistas con experiencia en inversiones, estando así preparados para la administración de la misma, con lo que se logrará obtener una buena rentabilidad. El tiempo de recuperación del capital será en tres años, con una ganancia esperado del primer año de US\$ 5.692.91, un VAN de US\$ 20.350.76 y un TIR del 59%. El negocio contará con un personal capacitado, con conocimiento en el área de servicio al cliente y en el de servicio al bar, lo innovador a parte del ambiente caribeño será que quincenalmente se presentarán distintos tipos

de show para crear expectativa en los clientes. Además, para saber si este negocio era rentable se efectuó un estudio de factibilidad teniendo en el mismo como resultado una alta productividad.

Mejía (2011) en su tesis de Maestría sobre “Financiamiento en las micro y pequeñas empresas en Chile”, destaca que las micro y pequeñas empresa generan el 40% del empleo, el 21% de sus dueños y/o gerentes cuenta con formación universitaria, el 3% ha cursado estudios de post grado y el 35% es liderado por mujeres, de acuerdo a los resultados que arrojó la primera encuesta nacional de empresas aplicadas en el país, presentada el pasado 25 de noviembre por el Ministerio de Economía. La Mype está conformada por 720 mil unidades productivas, que representan el 97% de las empresas chilenas formales, con un promedio de trabajadores que fluctúa entre las 2 personas jornada completa (micro) y 11 en las pequeñas. Entre los principales resultados, se apreció que la muestra incluyo a 10.261 empresas de todo el país, representativas de 744.786 unidades productivas, con un coeficiente de variación nacional de 1,25%. La ELE es una encuesta panel, que se actualizará anualmente incluyendo un monitoreo permanente de los encuestados. De todas las empresas formales, el 82% corresponde a 607 mil microempresas, responsables de la generación del 12% del empleo y cuyas ventas equivalentes al 3% del total. Tienen un promedio de antigüedad de 10 años.

Machado (2010) en su tesis de maestría sobre “el arrendamiento financiero como herramienta de financiamiento para la pequeña y mediana empresa de la zona industrial I de Barquisimeto, Estado Lara”. realizó una investigación con el objetivo de proponer el arrendamiento financiero como herramienta de financiamiento para la pequeña y mediana empresa de la zona industrial I de Barquisimeto, estado Lara; en

su estudio concluyó que la mayoría de las empresas investigadas no utilizan el arrendamiento financiero como herramienta de financiamiento y la situación actual que presentan, en relación con el financiamiento, no está del todo acorde con la oferta de instrumentos financieros existentes en el mercado. Lo valioso de esta conclusión para el presente estudio, es la utilidad de los instrumentos financieros como alternativas de financiamiento, por lo tanto, se considera que el análisis y presentación de las fuentes de financiamiento a las Pymes, permitirá a sus directores y gerentes, contar con un abanico de opciones que se adapten a sus necesidades y actividad comercial que desempeñan.

Gonzales, (2010) en su tesis “Estrategias de financiamiento empleadas para fortalecer la rentabilidad de las empresas Hoteleras del Municipio Valera del Estado Trujillo”. El objetivo fue proponer estrategias de financiamiento que permitan fortalecer la rentabilidad en las empresas hoteleras del municipio Valera del estado Trujillo. Investigación descriptiva con modalidad de campo, no experimental. La población estuvo conformada por los Administradores Financieros encargados de quince (15) empresas hoteleras registradas en la Corporación Trujillana de Turismo (CORPOTURISMO). Conclusión: las empresas hoteleras, no emplean las Estrategias de Financiamiento como herramienta importante para obtener financiamiento y emplearlos en los activos que proporcionen fortalecimiento en su rentabilidad, lo que permitió con dicha información recolectada y de acuerdo a sus características, establecer las Estrategias de Financiamiento con base a un análisis FODA que permitió evaluar la parte interna y externa de las empresas, de manera tal que ayude a mejorar su estructura financiera y rentabilidad.

Villalón (2012) en su tesis de maestría sobre “Instrumentos de financiación para pymes”. El conocimiento de los instrumentos de financiación, es esencial para la actividad de una pyme. La importancia de estas en nuestro país es muy significativa, teniendo elevada repercusión sobre el PIB y el empleo. Nuestro objetivo con el desarrollo de este trabajo no ha sido otro que el de dar a conocer las distintas fuentes de financiación a las que puede tener acceso una pyme, ya sean fuentes de financiación propia o ajena, diferenciando en estas sus distintas modalidades. Para ello utilizamos una metodología descriptiva mediante la cual tratamos de exponer los instrumentos de financiación más importantes a los que pueden acceder las pymes, ya sean propios, comerciales, bancarios, especializados ó con ayudas públicas, así como el concepto, las características, ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos. Finalmente los problemas con los que se están encontrando las pymes de nuestro país, cuando acuden a una entidad financiera a solicitar una operación, para la realización de un proyecto de inversión, es decir, el impacto de la crisis en la financiación de las pymes y los efectos sobre sus empleados.

Vega (2012) en su tesis acerca del Análisis del financiamiento para las Mype en la región Piura; realizado en España. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, en la cual concluye que las micro y pequeñas empresas en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú, así mismo manifiesta que está débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la

formalidad; las cajas municipales de ahorro y crédito se han constituido en las principales instituciones financieras de las provincias, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes. Los excelentes resultados económicos obtenidos por las cajas municipales y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de los bancos y ha iniciado una saludable competencia entre la banca y las cajas municipales. Esta competencia da un ambiente propicio para promover el crecimiento de los negocios en la industria, servicios, transporte, etc.

### **Nacional**

Tello (2014) en su tesis titulada; Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo, investigación de tipo mixto, de nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal, en la cual se planteó como objetivo determinar el grado de financiamiento en el capital de trabajo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo para contribuir al crecimiento y desarrollo, en su investigación halló que el 32% obtuvo financiamiento de una entidad financiera y el 68% de una entidad no bancaria; además el 60% que tuvo dificultad para el acceso al financiamiento y 40% que no tuvo dificultades, por otro lado el 26% señaló que es complicado cumplir con los requisitos, ya que el 34% no cuenta con las garantías solicitadas y 40% considera que las tasas de interés son elevadas. Concluye su investigación sosteniendo que el principal problema que enfrentan las MYPE del distrito de Pacasmayo, es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo y son las entidades no bancarias las que otorgan una mayor

política de financiamiento en dicho lugar. Los obstáculos de las MYPE para acceder al crédito son el alto costo, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y solicitud de excesivas garantías, además señala que existe un tercio de informalidad entre las MYPE del distrito de Pacasmayo lo que incide en el cumplimiento para ser sujetos de crédito y así acceder al financiamiento del capital de trabajo.

Yurivilka, (2013) en su tesis sobre “Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma”. Tiene como objetivo evaluar la viabilidad técnica, económica y financiera de un estudio de pre-factibilidad para la implementación de un hospedaje denominado “AlmayuEcolodge” para turistas que experimentarían turismo vivencial, en la provincia de Tarma. La propuesta de valor está basada principalmente en ofrecer un servicio de calidad dentro de un concepto ecológico. La evaluación económica y financiera de los flujos de caja del proyecto demostró su factibilidad dentro de un escenario exigente (costo de capital de 14%), sustentada en un Valor Actual Neto Económico de S/. 1,088,099.50 y un Valor Actual Neto Financiero de S/. 1,136,529.54 con un período de recuperación de seis años. La inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto es de S/. 1,456,329.25; este importe será financiado con un aporte de capital del 60% realizado por la junta de accionistas; el restante 40% será financiado mediante un préstamo bancario.

Conclusión: que el plan de negocio es viable, sustentado en una demanda existente de turistas de naturaleza, la inexistencia de oferta hospedajes de lujo y de ecolodges y la factibilidad operativa y económica del proyecto.



Quispe, Rutti, Rodríguez & Lazo (2011) en su tesis de titulación “Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPE del sector comercio del distrito de Huancayo”. Cuyo objetivo fue establecer la relación que existe entre la determinación de políticas de mejoras de los niveles de acceso al financiamiento y el acceso al financiamiento de capital de trabajo. Métodos es una investigación de nivel correlacional, diseño transversal, el tamaño muestral es de tipo no probabilística, equivalente a 196 micro empresas seleccionadas de acuerdo al número de establecimientos comerciales por giro de negocio, es decir se priorizó aquellas MYPE que están en actividad en mayor número, a las cuales se aplicó un cuestionario estructurado. Resultados: El 73% de las micro empresas han obtenido un financiamiento de capital de trabajo y el 27% no han obtenido un financiamiento en el 2011. Asimismo el 42% de las micro empresas afirma que la restricción principal para acceso al financiamiento en las instituciones financieras en el momento de su solicitud es la exigencia de múltiples requisitos; luego, el 30% afirma que el acceso está supeditado a la presentación de garantías, un 22% considera que la tasa de interés es elevada y el 6% manifiesta otras razones. Conclusión: Las restricciones para acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPE del sector comercio del distrito de Huancayo no pasa por el costo financiero, debido al gran impulso de las cajas municipales, ya que en la actualidad se han convertido en la mejor opción en microfinanzas.

Saavedra (2010) en su tesis de titulación sobre “El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el distrito de la Victoria”. Cuyo objetivo fue: Determinar cómo el arrendamiento financiero (Leasing) optimizará la gestión financiera de las micro y pequeñas

empresas (MYPE) en el distrito de La Victoria. Tipo de investigación aplicada, investigación descriptiva, muestra 65 propietarios. Concluyendo: Se ha concluido que los micro y pequeños empresarios han logrado un gran auge en el último quinquenio y muchas de ellas han incursionado en la exportación o son proveedoras de empresas exportadoras. En su plan de crecimiento requerirán de alternativa de financiamiento, para lo cual necesitan conocer las ventajas de las diversas alternativas para adquirir activos fijos, siendo la más importante el arrendamiento financiero. El apalancamiento financiero adecuado le permitirá tomar decisiones que le permitan ser competitivos en una economía globalizada.

Kong & Moreno (2014) en su investigación sobre Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mype del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010 – 2012. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mype y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. La población estuvo constituida por todas las MYPE del Distrito de San José. Dicha población, que es materia de esta investigación, está formada por 130 MYPE (Municipalidad Distrital de San José. 2013). La muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130 MYPE del Distrito de San José. Para el desarrollo de la presente investigación, los datos se obtuvieron aplicando un cuestionario a través de una encuesta para las MYPE del Distrito de San José, con el fin de medir el desarrollo de las mismas. El cuestionario fue elaborado por los autores. Llegando así a la conclusiones: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a

créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Rengifo (2011) en su tesis de titulación sobre Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento; los empresarios encuestados manifestaron que el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación; los empresarios encuestados

manifestaron que el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad; el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Casachagua, Espinoza & Flores (2011) en su tesis titulada; El financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las MYPE del sector comercial de Huancayo, Investigación de tipo cuantitativo, nivel correlacional, diseño deductivo, descriptivo y analítico, en la cual se propusieron como objetivo analizar como el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPE, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas comerciales de Huancayo. Evaluaron varias empresas mediante encuestas y entrevistas, obtuvieron resultado en la que existe dos grupos de empresarios: el primero, desinformado acerca de las formas de financiamiento y el otro grupo concierne a pequeños grupos de empresarios con conocimientos de herramientas y técnicas de gestión financiera y analizan el financiamiento para obtener mayores beneficios. También determinaron que el principal requerimiento en el financiamiento, en las micro y pequeñas empresas del sector comercial, es el capital de trabajo por lo que recomiendan que antes de obtener un financiamiento se debe analizar todos los riesgos que implican, tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, entre otros, se debe evaluar estos ítems para plantear una correcta forma de endeudamiento, para evitar amenazas y contingencias.

Dancourt (2012) en su tesis denominada “El diseño y la eficiencia de la política monetaria en economías parcialmente dolarizadas” en el contexto de un modelo macroeconómico dinámico con expectativas racionales, Pontificia Universidad

Católica del Perú, llegó a la conclusión que la política monetaria en economías parcialmente dolarizadas en el contexto de un modelo macroeconómico dinámico con expectativas racionales. En particular se analizará el caso peruano, intentando primero comprender porque, a pesar de la reducción de la inflación durante la década pasada, el grado de dolarización se ha mantenido en niveles muy altos y si esto tiene la relación con el régimen de política monetaria implementado por el Banco Central. Asimismo, se buscará comprender los efectos que genera la dolarización parcial sobre la eficiencia y efectividad de la política monetaria y como pueden remediarse o revertirse dichos efectos.

## **Regional**

Gómez (2014) en su investigación titulada; Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011. La investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPES de una población de 18 empresas del sector Servicio – Rubro Restaurantes, en el Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: de las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas según edad promedio de 45 años. Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPES encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y El 60% de los microempresarios encuestados

invertieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, las conclusiones son: Que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

Guevara (2014) en su tesis titulada; Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Servicios. Rubro RESTAURANTES - Distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. La investigación fue cualitativa - descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 restaurantes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 60% de las Mypes encuestadas su financiamiento es con recursos propios, y del 40% su financiamiento es a través de entidades financieras. En cuanto a la capacitación, el 60% de las empresas encuestadas respondieron que sus trabajadores SI se capacitan. Finalmente, las conclusiones son: En su mayoría las Mypes en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital. Asimismo del total de empresas que sus

trabajadores si se capacitan, en el 50% de ellas es por cuenta de la empresa, y el otro 50%, es por cuenta del mismo trabajador.

## **Local**

Tafur (2013) en su tesis titulada sobre el Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro panaderías del distrito de Huaraz periodo 2012” El objetivo logrado fue conocer el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro panaderías del distrito de Huaraz periodo 2012. La muestra fue de 7 Mype de una población de 14 empresas, utilizando la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario de 20 preguntas. Los resultados nos permitieron saber que el 29% de empresas se auto financian y el 71% son financiados por terceros. Una de las principales dificultades para acceder a financiamiento son las garantías con 36%, altos intereses con 29%, plazos cortos con 21% y procedimientos largos con 4%. En cuanto a la inversión el 43% invierte en capital de trabajo, el 29% en infraestructura, El 14% en activos fijos y 14% en capacitación de personal. Con respecto a la capacitación el 36% de trabajadores fue capacitado y el 64% no recibió ninguna capacitación. Asimismo se logró conocer que el 100% de trabajadores consideran que la capacitación es relevante y también una inversión el cual mejora y agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas. Por último se supo que el 100% de trabajadores consideran que el financiamiento y la capacitación incrementan la rentabilidad de las Mype.

Granados (2014) en su estudio sobre; El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro empresas y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollería de la ciudad de Huaraz 2013. El objetivo logrado en la presente investigación fue: Describir las principales características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Servicios. Rubro pollería de la ciudad de Huaraz período 2013. Fue una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo no experimental y diseño descriptivo simple, se aplicó una encuesta a 7 Mypes del Distrito de Huaraz de una población de 25, los resultados son los siguientes. La edad promedio de los representantes legales fluctúa en el rango de 26 a 60 años y el 43% son del sexo masculino, en la muestra estudiada predomina la instrucción Secundaria completa. En el periodo de estudio el 29 % recibieron créditos al sistema no bancario; el 71% que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Teniendo en cuenta que el 29% de los que recibieron financiamiento de terceros, el 57% recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 43% siendo lo contrario. El 71% indican que sus negocios son formales. En cuanto el 100% se encuentran 4 años en la actividad empresarial (rubro pollería); El 57% tienen 1 a 4 trabajadores permanentes. El 86% afirmo que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años, el 14% indica que no mejoró, El 86% afirmo que la rentabilidad de sus empresas se mantiene, el 14% indicó que disminuyó. Conclusión: Las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicios, rubro pollería de la ciudad de Huaraz período 2013, están explicadas por los resultados empíricos y las teorías analizadas en la presente investigación.



## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Financiamiento**

#### **El Financiamiento.- Concepto**

Es el medio por el que las personas, naturales o jurídicas adquieren los recursos económicos y financieros para poner en marcha sus negocios, dichos recursos pueden ser dinerarios o no dinerarios, materiales o inmateriales, pero que están destinados a poner en marcha y/o a impulsar las actividades productivas, comerciales o de servicios para la satisfacción de las necesidades humanas.

La otra forma que un particular tiene para financiarse de modo externo la toma de un crédito con un banco. En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir una propiedad. Los créditos hipotecarios suele realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro. Esta circunstancia posibilita que muchas personas puedan acceder a una vivienda en el corto plazo con los recursos que en buena medida destinaban a un alquiler.

En el caso de las empresas, además de los consabidos créditos con las instituciones bancarias, estas pueden emitir un bono que acreedores particulares compraran a la espera de recibir un interés a cambio. Este a su vez pueden negociarse en el futuro en el denominado mercado de capitales.

El estado suele realizar la misma operativa que las empresas para garantizarse financiamiento externo. En este caso, su deuda es monitoreada por distintas consultoras que suelen atribuir una nota a su deuda, en el caso de llegar a una situación de cesación de pago, la posibilidad de financiarse en el futuro será

muy improbable. Otra alternativa menos onerosa por la flexibilidad y las bajas tasas de interés cobradas es la posibilidad de financiarse mediante organismos internacionales de crédito. En este caso, estos llevarán un monitoreo de las cuentas públicas a fin de considerar que los pagos sucesivos podrán ser efectuados.

### **Teorías relacionadas con la financiación.**

#### **Teoría Modigliani y Miller**

Esta teoría precisa que la mejor forma de financiamiento es la que potencia y dinamiza el valor de los bienes y el que reduce el valor del capital, convirtiendo a la empresa en un agente de producción más competitivo.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las Sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

**a) Proposición I:** Brealey y Myers, Explica que el valor de la empresa sólo

dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

**b) Proposición II:** Brealey y Myers, explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equivalentemente a su grado de endeudamiento, es decir el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento.

**c) Proposición III:** Fernández (2003), explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada.

#### **La teoría de la jerarquía financiera (Myers y Majluf, 1984).**

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital (Myers y Majluf, 1984) se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción

producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

**La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order)** toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

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

## **Objetivos del financiamiento**

Al respecto Perdomo (2010) sostiene para poder obtener liquidez suficiente para realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente. “las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento.

- a. Previsión de la necesidad de fondos.
- b. Previsión de la negociación: Aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
- c. Negociación: Se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.
- d. Mantenimiento en la vigencia del financiamiento:
  - La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito.
  - También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.
  - Vigilar los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.

- e. Pago del financiamiento, o en su defecto;
- f. Renovación del financiamiento. La empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato.

Así para Pérez y Campillo señalan que el financiamiento es "la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho habría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado.

Necesidad de financiamiento de una empresa: Según Gitman (1997) "el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados

Para llevar a cabo una actividad económica, con la características de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios." Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Según Gitman, los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal .La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo

circulante de la empresa, es decir la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

Para Gitman (2003) el financiamiento a corto plazo con garantía utiliza ciertos activos como garantía, no así el financiamiento a corto plazo sin garantía. Pueden ser internas y externas a la empresa, y vienen definidas por las instituciones nacionales (públicas y privadas) e internacionales que otorgan recursos económicos.

El financiamiento con un vencimiento inicial de un año o más. La deuda a plazo, las utilidades retenidas, el arrendamiento operativo y financiero así como también los instrumentos financieros bursátiles, representan fuentes de financiamiento de largo plazo, tanto internas como externas para las empresas ante la búsqueda de recursos monetarios que permitan financiar sus operaciones.

### **Teoría de financiamiento según Ramírez (2001).**

Los mercados financieros permiten la movilización de fondos sin oportunidades, al hacerlo contribuyen a una mayor producción y eficiencia en toda la economía. Para este autor los mercados financieros que operan eficientemente mejoran el bienestar económico de todos en la sociedad. El financiamiento es la forma de obtener dinero el cual a su vez es el lenguaje de la comunicación económica, es decir es el medio de pago, comúnmente aceptado, a cambio de bienes y servicios y en la liquidación de obligaciones o deudas. El financiamiento se obtiene en los mercados financieros cuyo función esencial es la de canalizar fondos de quienes han ahorrado, por gastar menos que su ingreso, hacia aquellos que tienen escasez de dinero, porque desean gastar más que su ingreso.

De esta manera Sartori señala que "toda organización, y mente las empresas, deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento; las cuales tendrán por tanto un impacto sustantivo en el progreso de la empresa y de sus proyectos. Se trata entonces no sólo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un actuar Diligente sino también de elecciones que pueden afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de una entidad.

En general, esta teoría plantea que las empresas jóvenes deben recurrir más a los recursos propios, al crédito comercial a la financiación ángel (busines angels) y a medida que la empresa crece, pueda contar con más posibilidades hasta accederá la deuda pública por medio de la emisión de acciones o financiación largo plazo.

Quiroga (2010) advierte la necesidad de incorporar conocimiento realizado en gestión empresarial para avanzar exitosamente en el ciclo de vida financiero, de manera que las empresas pueden intensificar los procesos de innovación y aumentar su competitividad.

**Según López (2014), el financiamiento puede provenir de diversas fuentes de obtención, como son:**

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.



- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Fazzari, 1998).

Por otro lado, el financiamiento se divide en:

### **El Financiamiento a corto plazo**

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Se ubica las necesidades de capital de trabajo.

Está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.  
  
Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

### **El Financiamiento a largo plazo**

Es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido.

El financiamiento a largo plazo se encuentra todas las inversiones en activos Los productos crediticios directos de corto plazo, se observan 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.

Entre los trámites de financiamiento de largo plazo destacan los siguientes:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

El financiamiento por hipoteca, genera intereses en favor de quien la concede, siendo este uno de los principales beneficios.

- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Las acciones son las formas en que pueden participar y financiar las personas (sea física o moral), que adquiere dichos documentos.

- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Los bonos son un documento certificado, que formaliza la promesa que hace una persona (física o moral) de pagar un capital específico en fecha previamente establecida en la que incluirán los intereses que se decidan fijar.

- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (**Brisos y Bigier, 2006**).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional.

Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

**Estas instituciones se clasifican como:**

- **Instituciones financieras privadas:** Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** Bancos del estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- **Entidades financieras:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (Briceño, 2010).

**Tipos de fuentes de financiamiento**

La PYME se ve obligada a recurrir a recursos propios o externos para poder obtener financiamiento, los cuales a continuación se mencionan:

**Fuentes de financiamiento internas**

Es aquél que proviene de los recursos propios de la empresa, y se ve reflejado en el activo, es por eso que se debe llevar a cabo un inventario de todo aquello de lo cual se pudiera echar mano en un momento dado, para tener sobrante de capital de trabajo, o bien hacerle frente a una situación difícil en materia financiera.” Entre ellos tenemos:

- Bienes muebles disponibles para la venta,
- Subproductos, desechos y desperdicios.
- Inmuebles que se pueden vender
- Mercadería descontinuada
- Materiales, insumos y otros.

### **2.2.2. Rentabilidad**

#### **Rentabilidad - Concepto**

Entendida como el nivel de ganancias que obtiene una empresa al término del proceso productivo, luego de haber deducido los costos y gastos en que incurrieron para su obtención, cabe señalar que también se tiene que incluir los impuestos que grava el estado.

#### **La rentabilidad en el análisis contable**

Cuervo y Rivero (1986:19) sostienen que “la importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo

análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para Cuervo y Rivero la base del análisis económico - financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad – riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa (Cuervo, & Rivero, 1986:19).

## **Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial**

El estudio de la rentabilidad en la empresa se puede realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

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

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

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

### **Tipos de rentabilidad**

#### **La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la

capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación (Parada, 2011).

### **Cálculo de la rentabilidad económica**

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$



El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades.

Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

Otros conceptos de resultado que habitualmente se enfrentan al Activo total para determinar la rentabilidad económica serían los siguientes:

- Resultado después de impuestos + Gastos financieros  $(1-t)$ , siendo  $t$  el tipo medio impositivo: se utiliza el resultado después de impuestos y antes de gastos financieros netos bajo la justificación de que el impuesto sobre beneficios es un gasto del ejercicio y como tal supone una partida negativa a efectos de medir la renta o beneficio; y, por otra parte, los costes financieros se presentan netos del ahorro de impuestos que suponen.

- Resultado de las actividades ordinarias + Gastos financieros: en este caso se prescinde de los resultados extraordinarios por su carácter atípico y excepcional, pretendiendo así calcular la rentabilidad de la actividad ordinaria de la empresa.

### **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona returnonequity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

### **Cálculo de la rentabilidad financiera**

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. Otros conceptos de resultado, siempre después de intereses, que se suelen enfrentar a los fondos propios para obtener la rentabilidad financiera serían los siguientes:

- Resultado antes de impuestos, para medir el rendimiento de los fondos propios con independencia del impuesto de sociedades.
- Resultado de las actividades ordinarias, prescindiendo así tanto del efecto del impuesto sobre sociedades como de los resultados extraordinarios, bajo la pretensión de facilitar la comparabilidad intertemporal y entre empresas.
- Resultado previo a la deducción de amortizaciones y provisiones, debido a que son costes de difícil estimación económica y que, tanto por la diversidad de políticas de unas empresas a otras como por la manipulación de que pueden ser objeto, se configuran como un posible factor distorsionante del resultado real.
- Resultado de explotación una vez deducidos los intereses de la deuda y los impuestos directos (Serna, 2010).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y nivel de investigación**

El tipo de investigación fue el enfoque cuantitativo; porque en el procesamiento y análisis de datos se utilizó la matemática y la estadística.

El nivel de investigación fue descriptivo; porque la recolección de datos se realizó de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

#### **3.2. Diseño de la investigación**

Fue el diseño descriptivo simple – no experimental – transversal; fue descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental, porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un sólo momento (Torres, 2001); Cuyo diagrama es:

M                    O        dada una muestra realizar una observación.

Dónde:

M = muestra

O = Observación

### **3.3. Población y muestra**

#### **Población**

La población es el conjunto de individuos o personas que son motivo de investigación. Se ha considerado como una población accesible por la cantidad de propietarios de los restaurantes del Centro Poblado de Vicos - Carhuaz.

$N = 15$  propietarios

#### **Muestra**

El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, por decisión; porque el tamaño de la población fue pequeña, eligiéndose a la totalidad (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagómez, 2013).

$n = 15$  propietarios.

### 3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Variable 1: financiamiento</b>	Es la obtención de recursos de fuentes de internas o externas, a corto, mediano o largo plazo que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta. Para las PYMES, obtener financiamiento no ha sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de trabajo.	Procedimientos, instrumentos y documentos utilizados por los responsables de las entidades financieras para otorgar un crédito y se medirá con el cuestionario estructurado.	Objetivos del financiamiento	Mantenimiento en la vigencia del financiamiento	Nominal
				Pago del financiamiento, o en su defecto	Nominal
				Renovación del financiamiento	Nominal
			Plazos de financiamiento	El Financiamiento a corto plazo	Nominal
				El Financiamiento a largo plazo	Nominal
			Fuentes de obtención de crédito	Los ahorros personales	Nominal
				Los amigos y los parientes	Nominal
				Bancos y uniones de crédito	Nominal
				Las empresas de capital de inversión	Nominal
<b>Variable 2: Rentabilidad</b>	Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.	Procedimientos para hallar la ganancia que obtiene la empresa.	Estrategias de rentabilidad	Cumplimiento de las especificaciones.	Nominal
				Durabilidad.	Nominal
			Intensidad de la Inversión	Participación de mercado	Nominal
				Calidad de Producto/Servicio.	Nominal
				Tasa de crecimiento del mercado	Nominal

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1. Técnica**

**Encuesta:** fue una técnica que permitió elaborar un conjunto de preguntas o ítems en función de las variables e indicadores de estudio.

#### **3.4.2. Instrumento**

**Cuestionario estructurado:** fue un formato elaborado específicamente con base a la técnica de estudio; cuya utilidad fue para la recolección de datos de la muestra de estudio (Ángeles, 2005).

### **3.5 Plan de análisis**

Se utilizó la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario.

### 3.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de Restaurantes del Centro Poblado de Vicos, 2016?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de Restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016.</p> <hr/> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Caracterizar el financiamiento en los restaurantes del Centro Poblado de Vicos, 2016.</li> <li>• Caracterizar la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016.</li> </ul>	<p>El financiamiento y la rentabilidad tienen características propias en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz 2016.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. El tipo de investigación</b> Enfoque cuantitativo</li> <li><b>2. Nivel de investigación de la tesis</b> Nivel descriptivo</li> <li><b>3. Diseño de la investigación</b> Descriptivo simple – no experimental - transversal</li> <li><b>4. El universo y muestra</b> <b>Universo:</b> 15 propietarios <b>Muestra:</b> 15 gerentes o administradores</li> <li><b>5. Plan de análisis</b> Estadística descriptiva</li> <li><b>6. Principios éticos</b></li> </ol>



### 3.7 Principios éticos

De acuerdo a la posición de los autores Pollit y Hungler (1984), en las reuniones de Viena y Helsinki, se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación, que en el presente estudio se tomó en cuenta. Se aplicaron los siguientes principios éticos:

**El conocimiento informado:** este principio se cumplió a través de la información que se dio a los propietarios de las empresas encuestadas.

**El principio del respeto a la dignidad humana:** se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los gerentes o administradores.

**Principio de Justicia:** Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo en cuenta:

- La selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio.
- El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

**Anonimato:** se aplicó el cuestionario indicándoles a los gerentes o administradores que la investigación es anónima y que la información obtenida fue sólo para fines de la investigación.

**Privacidad:** toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los gerentes o administradores, siendo útil sólo para fines de la investigación.

**Honestidad:** se informó a los gerentes o administradores los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

**Tabla 1.**

<b>Mantiene vigente el financiamiento de su negocio</b>			
	<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a)	Siempre	12	80
b)	A veces	02	13
c)	Nunca	01	07
<b>Total</b>		<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 2.**

<b>Es puntual en el pago del financiamiento obtenido</b>			
	<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a)	Siempre	14	93
b)	A veces	01	07
c)	Nunca	00	00
<b>Total</b>		<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 3.**

<b>Considera la renovación del financiamiento en su negocio</b>			
	<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a)	Siempre	10	66
b)	A veces	04	27
c)	Nunca	01	07
<b>Total</b>		<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 4.**

**Obtiene financiamiento a corto plazo**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	13	87
b) A veces	02	13
c) Nunca	00	00
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 5.**

**Obtiene financiamiento a largo plazo**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	08	53
b) A veces	06	40
c) Nunca	01	07
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 6.**

**Financia su negocio con ahorros personales**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	07	47
b) A veces	06	40
c) Nunca	02	13
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 7.**

**Financia su negocio con préstamo de amistades y familiares**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	03	20
b) A veces	05	33
c) Nunca	07	47
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 8.**

**Obtiene financiamiento de bancos y entidades crediticias**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	10	66
b) A veces	04	27
c) Nunca	01	07
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 9.**

**Financia su negocio con empresas de capital de inversión**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	02	13
b) A veces	03	20
c) Nunca	10	67
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 10.**

**Aplica las estrategias de rentabilidad**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	05	33
b) A veces	08	54
c) Nunca	02	13
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 11.**

**Aplica la durabilidad como estrategia de rentabilidad**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	09	60
b) A veces	05	33
c) Nunca	01	07
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 12.**

**Compara la rentabilidad con los de la competencia**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	10	66
b) A veces	04	27
c) Nunca	01	07
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 13.**

**Valora la calidad del producto y/o servicio**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	14	93
b) A veces	01	07
c) Nunca	00	00
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

**Tabla 14.**

**Su rentabilidad está acorde a la tasa de crecimiento del mercado**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Siempre	12	80
b) A veces	02	13
c) Nunca	01	07
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con datos del cuestionario.

## 4.2 Análisis de los resultados

### Del financiamiento

De los resultados empíricos obtenidos, producto de la aplicación de la encuesta a los propietarios de los restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Distrito de Marcará, Provincia de Carhuaz, los encuestados manifestaron que el 80% siempre mantiene vigente el financiamiento de su negocio. (Tabla 1). Asimismo, un 93% sostiene que cancelan puntualmente las cuotas de sus préstamos para que el financiamiento de su negocio se mantenga siempre vigente. (Tabla 02); Por otro lado el 66% dijo que siempre renuevan su financiamiento. (Tabla 03), esto con la finalidad de mantener un historial crediticio que les permita acceder a nuevos préstamos; Por otro lado, el 87% de los encuestados dijo que siempre utilizan los mecanismos de financiamiento para ser cancelados en períodos menores a un año. (Tabla 04); De igual manera, el 53% de los propietarios de restaurantes en el Centro Poblado de Vicos, dijeron que siempre recurren al financiamiento que comprende los períodos mayores a un año. (Tabla 05); También el 47% dijo que siempre financian sus negocios acudiendo a los ahorros personales. (Tabla 06); el 47% indicaron que nunca financian su negocio con el préstamo de amistades y familiares. (Tabla 07). El 66% de los propietarios de los restaurantes encuestados, dijeron que siempre utilizan o acuden a los bancos y entidades crediticias. (Tabla 08); finalmente el 67% de las personas encuestadas manifestaron que nunca recurren a las empresas de capitales de inversión para financiar sus actividades. (Tabla 09).



Los resultados a los que se arribó en el estudio llevado a cabo en el Centro Poblado de Vicos, guardan relación con los datos obtenidos por Mejía (2011) en lo relacionado al financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Chile, quien determinó que en dicho país, las micro y pequeñas empresas del rubro tienen características similares a los de la unidad de observación.

También Machado (2010) en la investigación que realizó respecto al arrendamiento financiero como herramienta de financiamiento para la pequeña y mediana empresa de la zona industrial I de Barquisimeto, Estado de Lara; determinó que la utilidad de los instrumentos financieros constituyen una importante alternativa de financiamiento; por lo que considera que el análisis y presentación de las fuentes de financiamiento de las MYPE hará posible, contar con una variedad de posibilidades que permitan dinamizar las actividades del negocio.

Otra tesis que guarda relación con los datos obtenidos en el estudio es la Quispe, Rutti, Rodríguez & Lazo (2011) sobre determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las Mype del sector comercio del distrito de Huancayo, quienes encontraron que las restricciones para acceso al financiamiento de capital de trabajo en las Mype del sector comercio del distrito de Huancayo no son de fácil acceso por las dificultades en el cumplimiento de los requisitos que se van complicando en función al mayor importe de los préstamos.

Así mismo la tesis de Vega (2012) sobre Análisis de financiamiento para las Pymes en la región Piura; concluye: la micro y pequeña empresa (MYPE) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, ha concluido que todavía no es posible superar el 5% de las colocaciones del sistema

financiero nacional, ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad la mayor parte del empleo como principal fuerza laboral del país.

El financiamiento bancario y no bancario son los mecanismos de financiamiento más conocidos para lograr el nivel de crecimiento de los negocios en el Perú.; por lo que los propietarios de estos negocios acuden con más frecuencia para financiar sus actividades.

### **De la rentabilidad**

Los resultados empíricos obtenidos a partir de la aplicación de la encuesta nos demuestran que el 54% de los encuestados manifestaron que a veces logran cumplir con algunas estrategias de rentabilidad (tabla 10); por otro lado, el 60% dijo que siempre aplican la durabilidad como estrategia de rentabilidad (tabla 11); De igual manera, el 66% precisó que siempre participan competitivamente para impulsar sus negocios. (Tabla 12); por otro lado el 93% manifestó que valoración de la calidad del producto/servicio es un aspecto importante para elevar los niveles de rentabilidad de sus negocios. (tabla 13). También se pudo determinar que el 80% dijo que siempre perciben la tasa de crecimiento como un factor de comparación (tabla 14).

La experiencia empírica plasmada en los resultados encontrados en la presente investigación guardan relación con la tesis de Armijos & Barrera (2012) quien sostiene que la rentabilidad de sus negocios están en función al financiamiento obtenido y que constan en los registros de costos, gastos e ingresos incurridos en los diferentes servicios.

Otra tesis que guarda relación con los datos encontrados en el presente estudio es la investigación de Gonzales (2010) sobre Estrategias de financiamiento empleadas para fortalecer la rentabilidad de las empresas hoteleras del municipio Valera del Estado Trujillo, quien determinó que las empresas hoteleras no emplean las estrategias de financiamiento más idóneas como un mecanismo de financiamiento e invertirlos en activos que eleven los niveles de su rentabilidad, lo que permitió con dicha información recolectada y de acuerdo a sus características, establecer las estrategias de financiamiento.

De igual manera Saavedra (2010) en su estudio sobre el Arrendamiento financiero (Leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el distrito de la Victoria, determinó que los micro y pequeños empresarios han logrado un gran auge en el último quinquenio y muchas de ellas han incursionado en la exportación. Esto debido a las estrategias de financiamiento que diseñaron para sus negocios. El apalancamiento financiero cuando es aplicado de manera correcta le permitirá a las empresas acceder a activos que no podrían comprarlos de manera directa por la falta de mecanismos de financiamiento por la falta de garantías.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

1. Queda descrita las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes en el Centro Poblado de Vicos, donde el 80% precisó que siempre mantienen el financiamiento de sus negocios; el 93% manifestó que pagan puntualmente sus cuotas; el 66% siempre renuevan el financiamiento del negocio; el 87% dijeron acceder a los financiamientos menores a un año para su cancelación; el 53% accede al financiamiento de largo plazo; el 47% financian sus actividades con ahorros personales; el 47% indicaron nunca financian sus actividades con préstamos de amistades o familiares; el 66% manifestaron siempre utilizar el apoyo de los bancos y uniones de crédito; el 67% indicó que nunca recurren a las entidades de que financian los capitales de inversión.
2. Se ha descrito las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de servicios rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos,; donde el 54% manifestó que a veces logran cumplir con las estrategias para elevar los niveles de rentabilidad; el 60% precisó que tienen presente la durabilidad como estrategia de rentabilidad; el 66% sostuvo que siempre participan competitivamente; el 93% manifestaron valorar la calidad del producto/servicio para elevar la rentabilidad; el 80% siempre logran percibir la tasa de crecimiento.

3. Quedan determinadas las características, tanto del financiamiento como de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de servicios rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos; pudiéndose comprobar en los resultados de la experiencia empírica obtenida mediante la aplicación del cuestionario estructurado y presentados en las tablas de frecuencias y sus respectivas figuras circulares con su correspondiente interpretación que reflejan los datos obtenidos y que se relacionan con los fundamentos teórico conceptuales, así como con los antecedentes de la investigación.

## **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda a los propietarios de los restaurantes del Centro Poblado Vicos, que adopten mecanismos de financiamiento que no les ocasionen costos excesivos, tales como la reinversión de las ganancias debido a que los recursos que necesitan para operar diariamente son en pocas cantidades y no hace falta el endeudamiento.
2. Es necesario que los restaurantes del Centro Poblado Vicos, mejoren su rentabilidad utilizando estrategias competitivas y elevando los niveles de calidad de sus servicios, difundiendo sus potencialidades a través de los medios de comunicación social y las redes sociales.
3. El financiamiento y la rentabilidad de los negocios son muy importantes para la subsistencia de éstos, por ello los propietarios de los restaurantes del Centro Poblado Vicos, necesitan conocer y aplicar mecanismos de financiamiento más dinámicos que hagan posibles elevar sus utilidades y mejorar así la rentabilidad.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### Referencias bibliográficas

- Ángeles, E. (2005). *Método y técnicas de investigación*. México: Trillas.
- Armijos, M. & Barrera, C. (2012). *Análisis de los costos y la rentabilidad con respecto de la inversión en los servicios que ofrecen los hoteles de Loja*. Tesis de Maestría. Ecuador: Universidad de Loja.
- Bellettini, J. (2012). *Análisis de factibilidad para la creación de un bar temático caribeño en el Cantón Villamil playas, sector Centrico*. Tesis de Maestría. Universidad Católica de Guayaquil.
- Brealey, A. Myers, C. (1993). *Fundamentos de Financiación Empresarial*. 4ta ed. España: McGraw Hill.
- Cuervo, A. & Rivero, P. (2009). *El análisis económico-financiero de la empresa*. Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, pp.15-33.
- Cuervo, A. (2010). *Análisis y planificación financiera de la empresa*. Madrid: Ed. Cívitas.
- Esteo, F. (2010). *Análisis contable de la rentabilidad empresarial*. Madrid: Centro de Estudios Financieros.
- Fernández, L. (2009). *La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica*". [Acceso 2015 Ener. 25]. Recuperado de:  
<<http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>
- Flores, R. (2011). *Financiamiento a la Pyme. Fondo de Garantía Mutua*. Lima: Cinseyt - Colección Políticas de Desarrollo.

- Flory, D. (2009). *Instituciones financieras*. México D.F.: Editorial McGraw-Hill Interamericana.
- Gonzales, J. (2011). *Contabilidad Finanzas y Economía para Pequeñas y Medianas Empresas*. Lima: Universidad del Pacifico.
- Gonzales, L. (2010). *Estrategias de financiamiento empleadas para fortalecer la rentabilidad de las empresas Hoteleras del Municipio Valera del Estado Trujillo*. Tesis de Maestría. Venezuela: Universidad de Los Andes.
- González, J. (2011). *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Hernández, Fernández & Baptista (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Machado, A. (2010). *El Arrendamiento Financiero como Herramienta de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa de la Zona Industrial I de Barquisimeto, estado Lara*. Tesis de Maestría. Cabudare: Universidad Yacambú.
- Martínez, F. (2009). *Análisis de estados contables: comentarios y ejercicios*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Mejía, D. (2011). *Financiamiento en las micro y pequeñas empresas en Chile*. Tesis de Maestría. Chile: Universidad Católica de Chile.
- Modigliani & Miller (1958). *The Cost of capital, corporate finance and the theory of investment*. Review EEUU: American Economic.
- Molina, V. (2010). *Cómo sanear las finanzas de las empresas*. México D.F.: Ediciones Fiscales ISEF, S.A.



- Moreno, J. (2010). *Las finanzas en las empresas*. 5ta Ed. México, D.F.: Editores e impresores FOC, S.A. de C.V.
- Ñaupas, H. Mejía, E. Novoa, E. & Villagómez, A. (2013). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Parada, J. (2011). *Rentabilidad empresarial: un enfoque de gestión*. Chile: Universidad de Concepción.
- Perdomo, A. (2010). *Planeación financiera*. 4ta Ed. México D.F.: ECAFSA.
- Pérez L. & Campillo F. (2011). *Financiamiento*. [Acceso 2015 Ener. 25].
- Recuperado de:
- <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Pollit&Hungler (1998). *Metodología de la investigación en salud*. México: Mc Grau Hill.
- Quispe, R. Ruti R. Rodríguez, P. & Lazo, L. (2011). *Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPE del sector comercio del distrito de Huancayo*. Tesis de Titulación. Huancayo: Universidad Continental.
- Rivero, P. (2010). *Análisis de balances y estados complementarios*. 6ta ed. Madrid: Ed. Pirámide.
- Saavedra, C. (2010). *El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el distrito de la Victoria*. Tesis de Titulación. Lima: Universidad San Martín de Porres.

- Serna, H. (2010). *Planeación y Gestión Estratégica*. 5ta Ed. Bogotá: Colombia. Editorial 3R Editores.
- Torres, J. (2001). *Metodología de la investigación*. Lima: San Marcos.
- Urías, J. (2010). *Análisis de estados financieros*. Madrid: Ed. McGraw-Hill.
- Vega, C. (2012). *Análisis de financiamiento para las pymes en la región Piura*. Tesis de Titulación. Piura: Universidad Nacional de Andalucía.
- Villalón, A. (2012). *Instrumentos de financiación para pymes*. Tesis de Maestría. España: Universidad de León.
- Yurivilka, A. (2013). *Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma*. Tesis de Titulación. Lima-Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.

## ANEXOS

### Anexo 01: Cuestionario Estructurado

**Instrucción:** El presente instrumento de medición, cuestionario de encuesta forma parte de un trabajo de investigación contable. Por esta razón solicito a ud. se sirva contestar a las siguientes preguntas que a continuación se indican, marcando con un aspa (X) la alternativa correcta.

#### I. DEL FINANCIAMIENTO

1. ¿Ud. participa en el mantenimiento de la vigencia del financiamiento de la micro empresa?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca
  
2. ¿Ud. paga puntualmente el financiamiento de su micro empresa?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca
  
3. ¿Ud. renueva el financiamiento de su micro empresa, cuando es necesario?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca
  
4. ¿Ud. utiliza el financiamiento a corto plazo?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca
  
5. ¿Ud. utiliza el financiamiento a largo plazo?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca
  
6. ¿Ud. financia su micro empresa con ahorros personales?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca
  
7. ¿Ud. financia su micro empresa con el apoyo de amigos y/o parientes?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca

8. ¿Ud. utiliza el apoyo de los bancos y uniones de crédito?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca

9. ¿Ud. recurre a las empresas de capital de inversión?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca

## **II. DE LA RENTABILIDAD**

10. ¿Ud. cumple con las especificaciones de las estrategias de rentabilidad?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca

11. ¿Ud. logra la durabilidad como estrategia de rentabilidad?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca

12. ¿Ud. participa competitivamente en mercado local?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca

13. ¿Ud. hace una valoración de calidad producto/servicio que presta su empresa?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca

14. ¿Percibe ud. la tasa de crecimiento del mercado?  
a) Siempre                      b) A veces                      c) Nunca

## Anexo 02: figuras

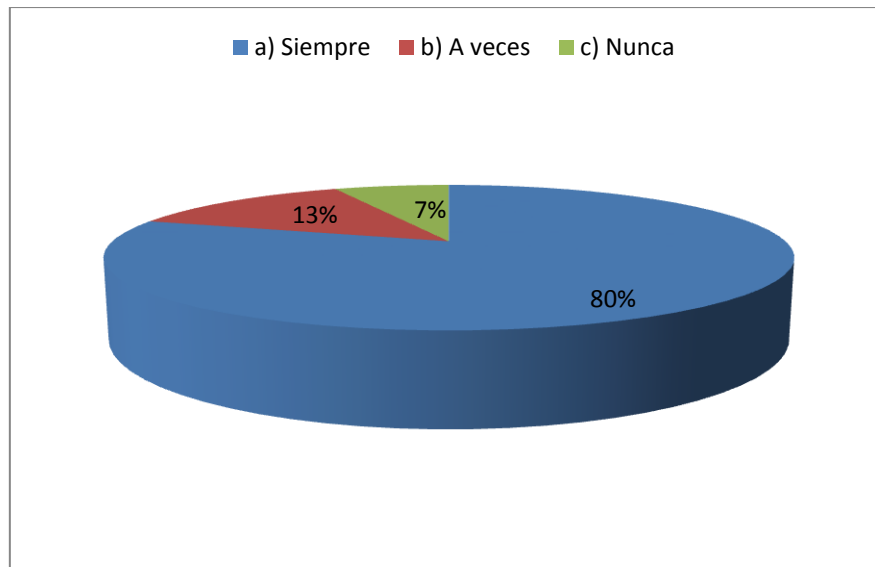


Figura 1: Mantiene vigente el financiamiento de su negocio  
Fuente: tabla 1

### Interpretación

Del total de encuestados que participaron en el estudio, el 80% dijeron siempre participar en el mantenimiento de la vigencia del financiamiento de la micro empresa; a diferencia del 7% opinaron nunca y el 13% dijeron a veces.

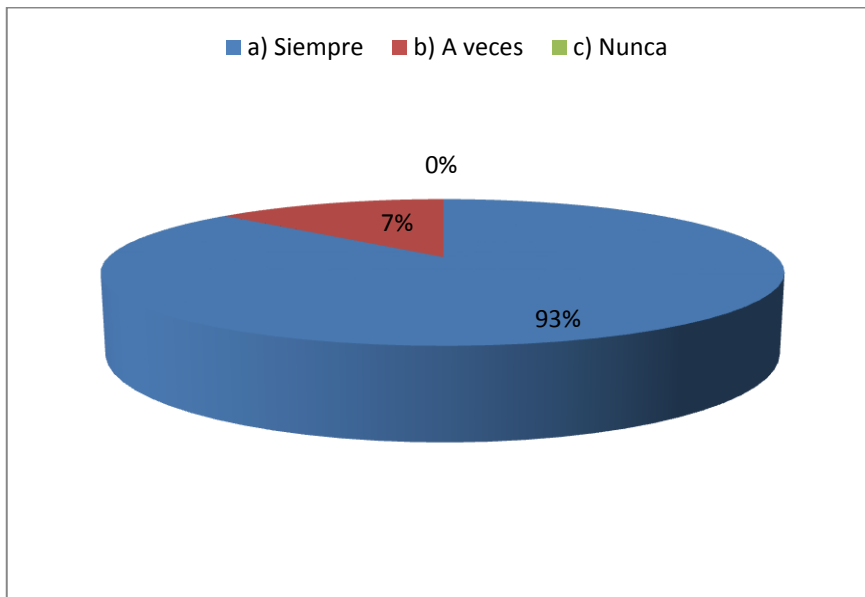
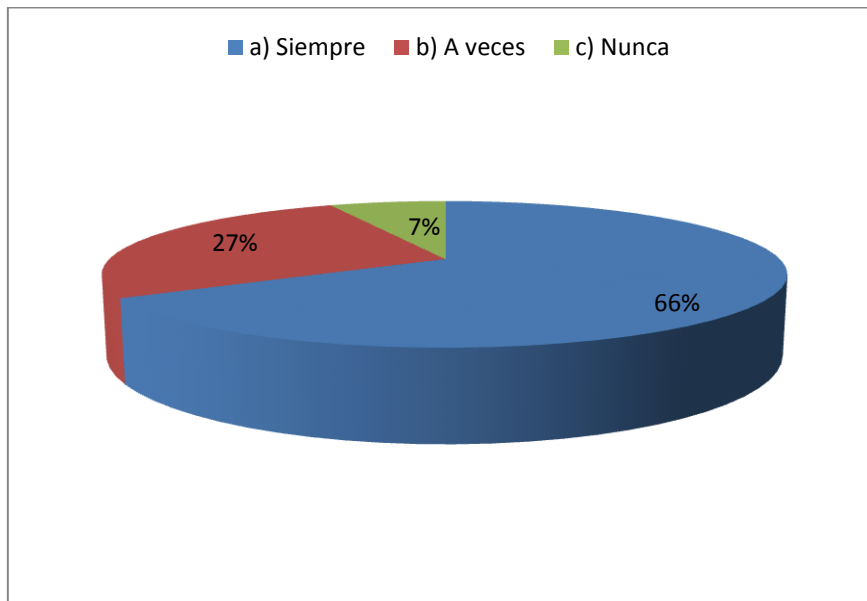


Figura 2: Puntualidad en el pago del financiamiento obtenido.  
Fuente: tabla 2

### **Interpretación**

Del total de encuestados que participaron en el estudio, el 93% dijeron siempre participar en el mantenimiento de la vigencia del financiamiento de la micro empresa; a diferencia del 7% opinaron a veces.

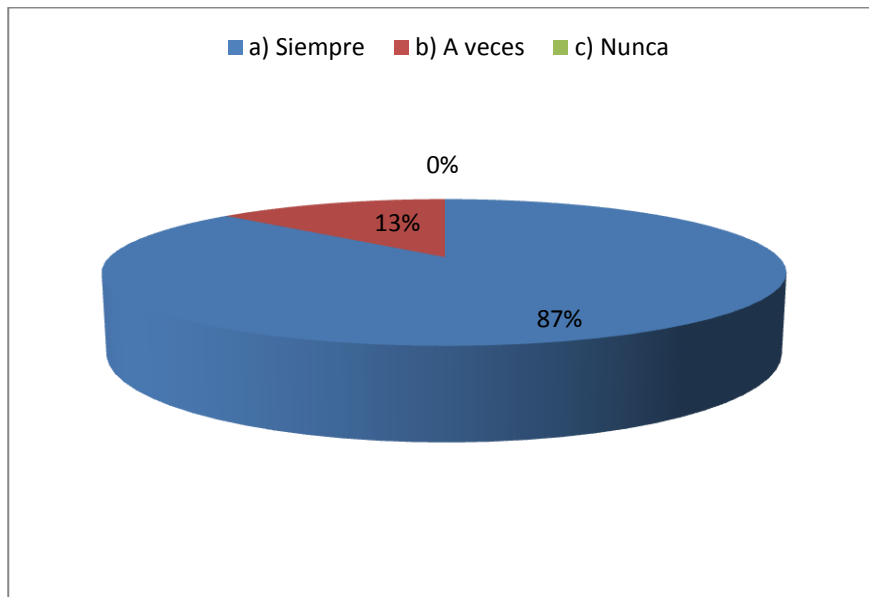


**Figura 3:** Renovación del financiamiento en su micro empresa

**Fuente:** tabla 3

### **Interpretación**

Del 100% de encuestados, el 66% indicaron siempre renovar el financiamiento de su micro empresa; a diferencia del 7% indicaron nunca y el 27% opinaron a veces renovar el financiamiento de su micro empresa.



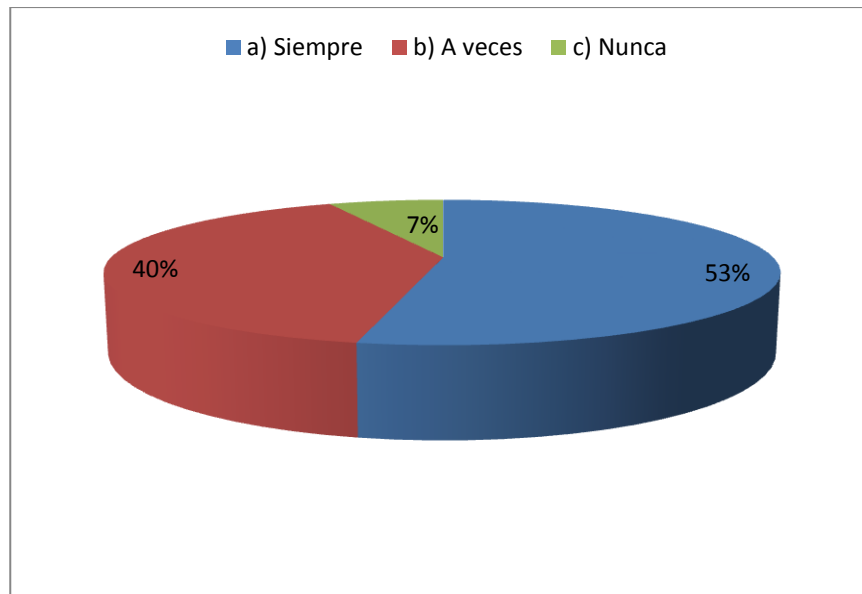
**Figura 4:** Financiamiento a corto plazo

**Fuente:** tabla 4

### **Interpretación**

Del 100% igual a 15 encuestados, el 87% indicaron siempre utilizar el financiamiento a corto plazo; al contrario el 13% dijeron a veces utilizar el financiamiento a corto plazo.



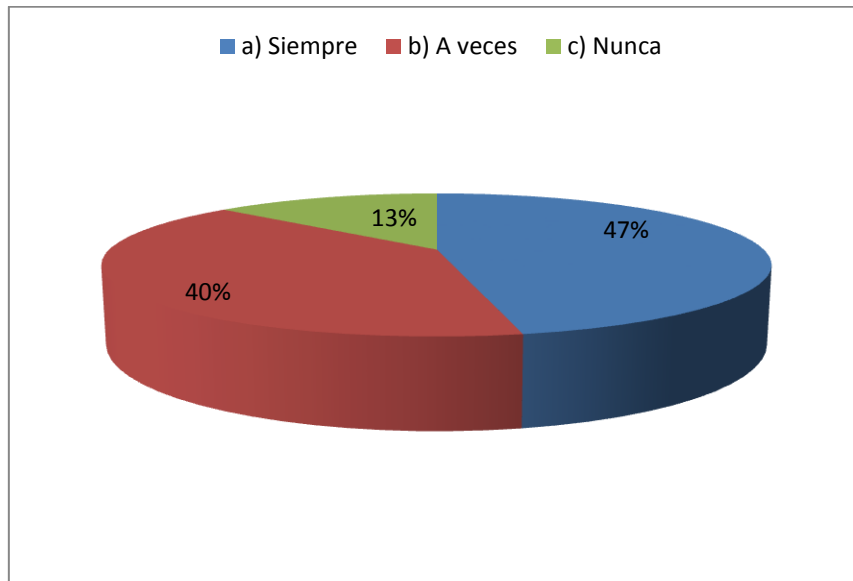


**Figura 5:** Financiamiento a largo plazo en la micro empresa

**Fuente:** tabla 5

### **Interpretación**

Del 100% igual a 15 elementos de la muestra encuestados, el 53% indicaron siempre utilizar el financiamiento a largo plazo; a diferencia del 7% dijeron nunca y el 40% opinaron a veces utilizar el financiamiento a largo plazo.

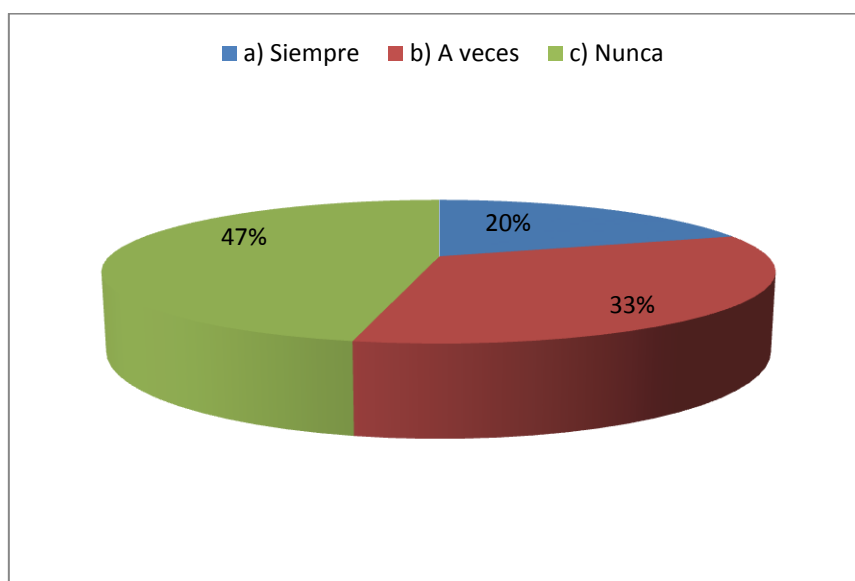


**Figura 6:** Financiamiento de la micro empresa con ahorros personales

**Fuente:** tabla 6

### **Interpretación**

Del 100% igual a 15 encuestados, el 47% dijeron siempre financiar su micro empresa con ahorros personales; a diferencia del 13% opinaron nunca y el 40% indicaron a veces financiar su micro empresa con ahorros personales.

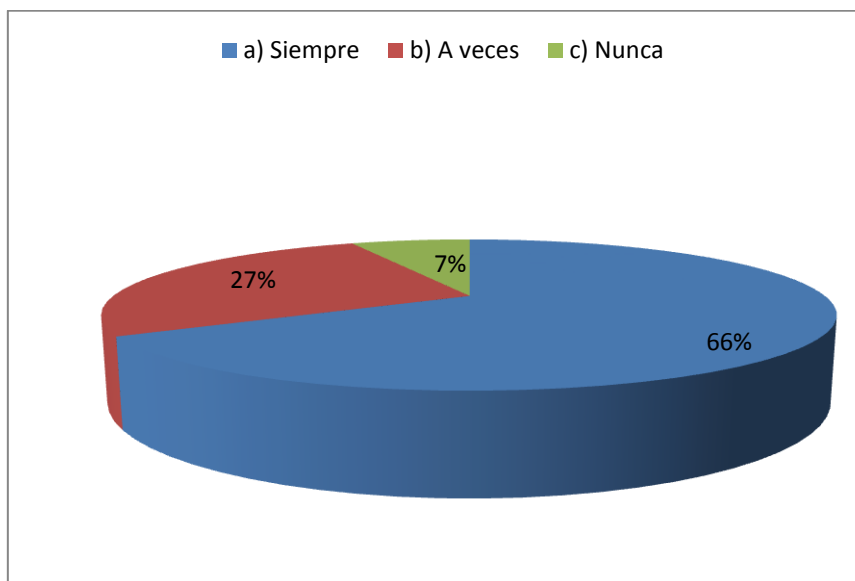


**Figura 7:** Financiamiento con apoyo de amigos y/o parientes

**Fuente:** tabla 7

### **Interpretación**

Del total de 100% de encuestados, el 47% indicaron nunca financiar su micro empresa con al apoyo de amigos y/o parientes; a diferencia del 20% dijeron siempre y el 33% opinaron a veces financiar su micro empresa con al apoyo de amigos y/o parientes.

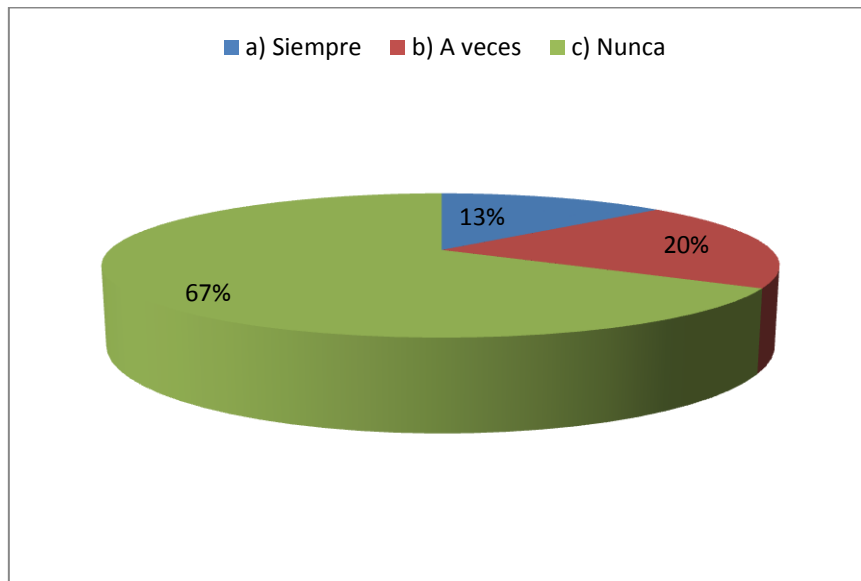


**Figura 8:** Apoyo de bancos y uniones de crédito

**Fuente:** tabla 8

### **Interpretación**

Del 100% igual a 15 elementos de la muestra, el 66% indicaron siempre utilizar el apoyo de los bancos y uniones de crédito; a diferencia del 7% dijeron nunca y el 27% indicaron a veces utilizar el apoyo de los bancos y uniones de crédito.

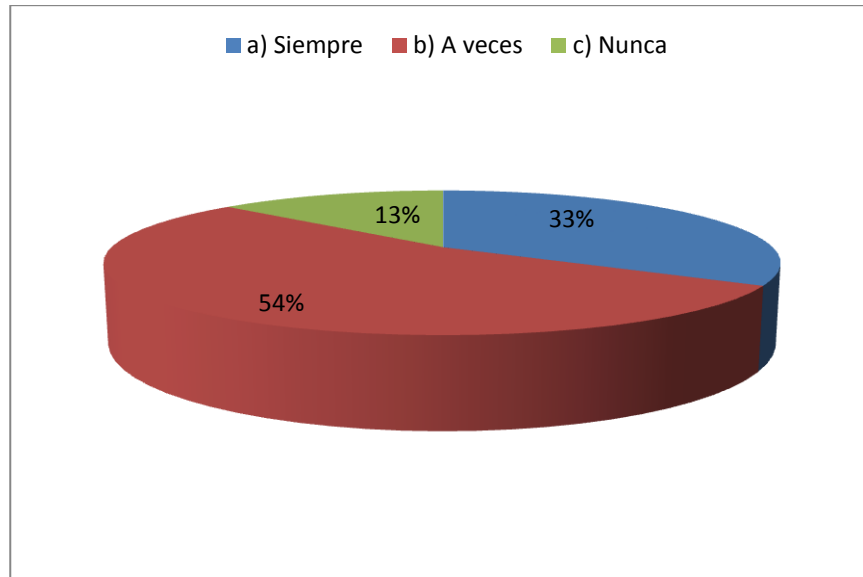


**Figura 9:** Apoyo con empresas de capital de inversión

**Fuente:** tabla 9

### **Interpretación**

Del total de 100% de encuestados, el 67% dijeron nunca recurrir a las empresas de capitales de inversión; a diferencia del 13% indicaron siempre y el 20% opinaron a veces recurrir a las empresas de capitales de inversión.

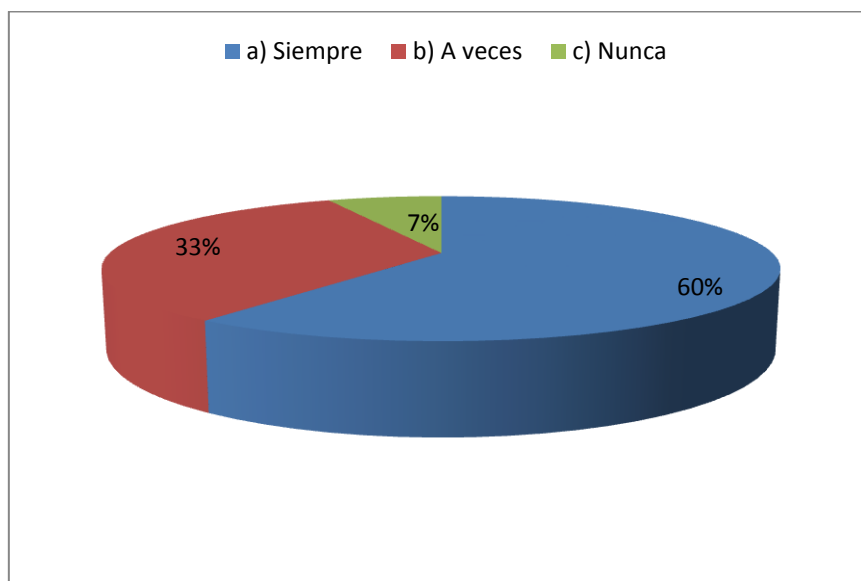


**Figura 10:** Cumplimiento con las especificaciones de las estrategias de rentabilidad

**Fuente:** tabla 10

### **Interpretación**

Del total de 100% de encuestados, el 54% dijeron a veces cumplir con las especificaciones de las estrategias de rentabilidad; a diferencia del 13% opinaron nunca y el 33% indicaron siempre cumplir con las especificaciones de las estrategias de rentabilidad.

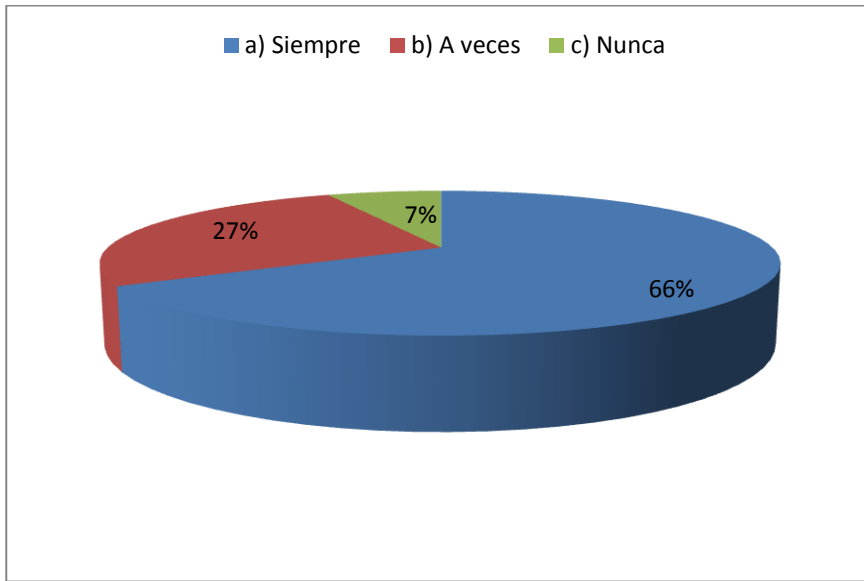


**Figura 11:** Logro de la durabilidad como estrategia de rentabilidad

**Fuente:** tabla 11

### **Interpretación**

Del 100% igual a 15 encuestados, el 60% indicaron siempre lograr la durabilidad como estrategia de rentabilidad; a diferencia del 7% dijeron nunca y el 33% opinaron a veces lograr la durabilidad como estrategia de rentabilidad.



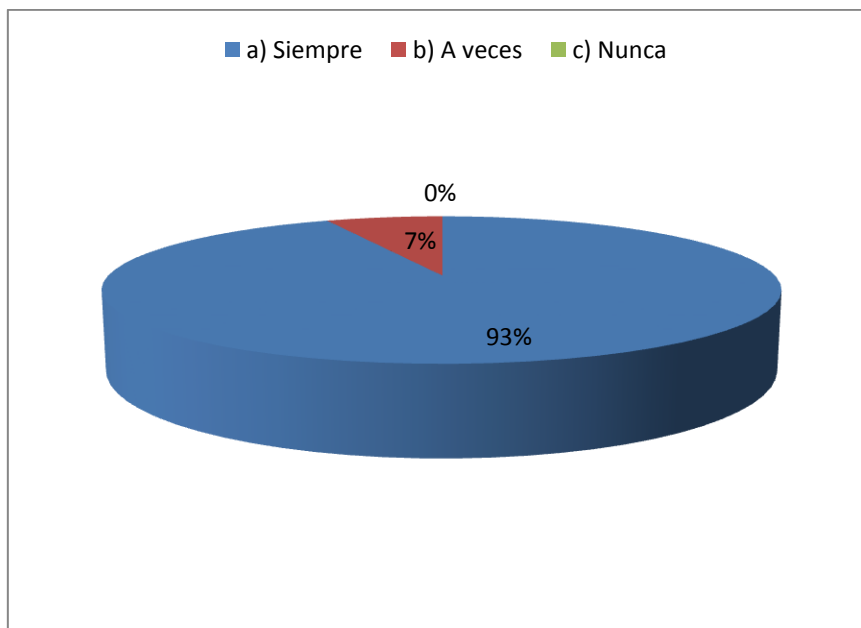
**Figura 12:** Participación competitiva en el mercado local

**Fuente:** tabla 12

### **Interpretación**

Del 100% igual a 15 elementos de la muestra encuestados, el 66% indicaron siempre participar competitivamente en el mercado local; a diferencia del 7% dijeron nunca y el 27% indicaron a veces participar competitivamente en el mercado local.



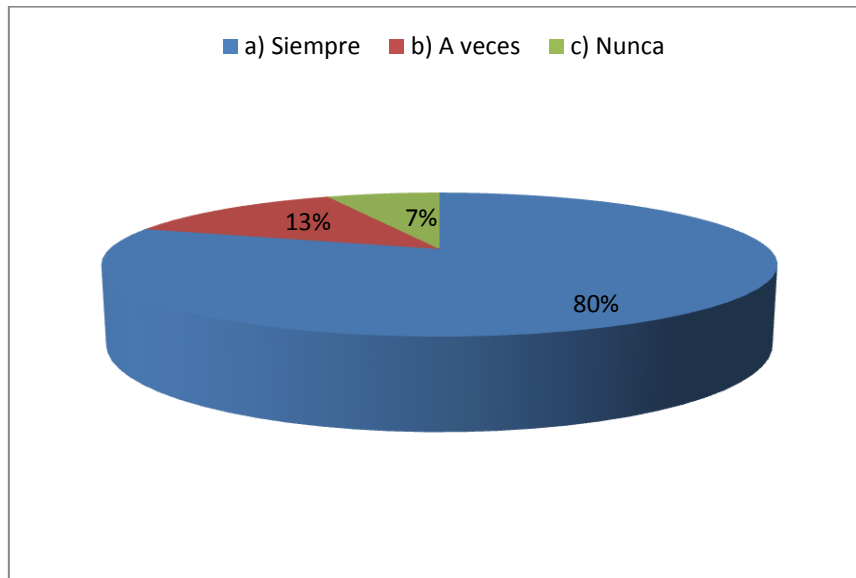


**Figura 13:** Valoración de calidad del producto/servicio

**Fuente:** tabla 13

### **Interpretación**

Del 100% igual a 15 encuestados, el 93% indicaron siempre hacer valoración de la calidad del producto/servicio que presta su micro empresa; a diferencia del 7% dijeron a veces hacer valoración de la calidad del producto/servicio que presta su micro empresa.



**Figura 14:** Tasa de crecimiento del mercado

**Fuente:** tabla 14

### **Interpretación**

Del total de 100% de encuestados, el 80% indicaron siempre percibir la tasa de crecimiento del mercado; a diferencia del 7% dijeron nunca y el 13% opinaron a veces percibir la tasa de crecimiento del mercado.