



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPE, SECTOR SERVICIOS, DEL
RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE MÁNCORA, 2018”**

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

AUTORA:

BACH. DENNIS LIZET FLORES VINCES

ASESOR:

CPCC. OSCAR VILELA RODRÍGUEZ

**TUMBES - PERÚ
2018**

TITULO

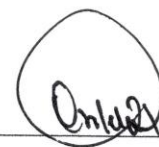
**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPE, SECTOR SERVICIOS, DEL
RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE MÁNCORA, 2018”**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

PRESIDENTE : 
Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN

INTEGRANTE : 
Mgtr. SAVITZKY MENDOZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE : 
Mgtr. RETO GOMEZ, JANNYNA

ASESOR : 
Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme permitido lograr mi objetivo, a mis hijos Leyber Daniel y Leyber André por su espera, comprensión y por los momentos perdidos, a mis padres Mariza Vincés y Francisco Flores, por su motivación constante que los caracteriza, a los docentes y amigos de esta prestigiosa escuela, por haberme impartido sus enseñanzas con una visión que consolidaron nuestra formación laboral y fueron parte e hicieron posible para lograr mi meta.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis primeramente a Dios, que me permitió culminar con éxito esta etapa de mi vida. Gracias a mis hijos, que más que el motor de mi vida fue parte muy importante de lo que hoy puedo presentar como tesis, gracias por cada momento en familia sacrificado para ser invertido en el desarrollo de mi carrera.

A mis padres Maritza Vines y Francisco Flores, por ser los guías y poder llegar al final de mí meta.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo general, “Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018”. El nivel y tipo de investigación fue cuantitativo y no experimental, respectivamente; el diseño realizado fue descriptivo.

La población estuvo constituida por 60 MYPE y la muestra por 38 MYPE, bajo el régimen del nuevo rus; a las cuales, se les aplicó una encuesta de 22 preguntas; dividida en dos capítulos, el primero correspondiente a la caracterización del financiamiento, con 12 preguntas en escala nominal; obteniendo como resultados que el 89% (34 personas) de los encuestados, manifiestan que ha recibido financiamiento y el 11% (4 personas) que no solicitaron préstamos, durante el 2018; recurriendo el 47% (18 personas) a Bancos, el 34% (13 personas) a Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC's), el 8% (3 personas) a Financieras.

Además, el 44% (15 personas) de los encuestados manifiestan que utilizan el préstamo para el mejoramiento del local; además, un 32% (11 personas) para capital de trabajo; asimismo, un 12% (4 personas) para compra de deuda y otro 12% (4 personas) para actividades distintas al giro del negocio.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad, MYPE

ABSTRACT

The present research work, has as a general objective, "Determine the characteristics of the financing and the profitability of the MSEs of the service sector, restaurant category, of the district of Máncora, 2018". The level and type of research was quantitative and not experimental, respectively; the design made was descriptive.

The population was constituted by 60 MYPE and the sample by 38 MYPE, under the regime of the new rus; to which, they were given a survey of 22 questions; divided into two chapters, the first corresponding to the characterization of financing, with 12 questions on a nominal scale; Obtaining as a result that 89% (34 people) of the respondents, state that they have received financing and 11% (4 people) that did not request loans, during 2018; resorting 47% (18 people) to Banks, 34% (13 people) to Municipal Savings and Loans (CMAC's), 8% (3 people) to Financieras.

In addition, 44% (15 people) of the respondents state that they use the loan for the improvement of the premises; in addition, 32% (11 people) for working capital; likewise, 12% (4 people) to buy debt and another 12% (4 people) for activities other than business.

Keywords: Financing, Profitability, MYPE

CONTENIDO

TITULO.....	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
INDICE DE TABLAS	ix
INDICE DE GRÁFICOS	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISION LITERARIA	4
2.1 Antecedentes internacionales	4
2.2. Marco Teórico o conceptual.....	12
III. HIPOTESIS	36
IV. METODOLOGÍA.....	36
41. Diseño de la investigación	36
42 Población y muestra	37
43 Definición y operacionalizacion de las variables	38
44 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	40
45. Plan de análisis	40
4.7. Principios éticos.....	42
V. RESULTADOS	43
51. Resultados de la variable financiamiento	43
52 Resultados de la variable rentabilidad	46
VI. ANÁLISIS DE RESULTADOS	48
VII. CONCLUSIONES	53
VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	58
ANEXOS	61

INDICE DE TABLAS

• Tabla N° 01: Financiamiento recibido en el 2018	67
• Tabla N° 02: Clasificación de Entidades financieras	68
• Tabla N° 03: Entidades Financieras en Máncora	69
• Tabla N° 04: Destino del préstamo	70
• Tabla N° 05: Monto del préstamo	71
• Tabla N° 06: Periodo del préstamo	72
• Tabla N° 07: Tasa de interés efectiva (TEA)	73
• Tabla N° 08: Presencia de inconvenientes en el préstamo	74
• Tabla N° 09: Tipos de inconveniente	74
• Tabla N° 10: Aceptación de TEA inconveniente	75
• Tabla N° 11: Idoneidad del préstamo	76
• Tabla N° 12: Cantidad de veces del préstamo	77
• Tabla N° 13: Conocimiento sobre las ventas	78
• Tabla N° 14: Conocimiento del porcentaje de las ventas	79
• Tabla N° 15: Conocimiento de los precios de los productos	80
• Tabla N° 16: Rentabilidad adecuada	81
• Tabla N° 17: Inversión de las ganancias	82
• Tabla N° 18: Mejoramiento de la rentabilidad	83
• Tabla N° 19: Fondo de contingencia	84
• Tabla N° 20: Cobertura de gastos	85
• Tabla N° 21: Conocimiento sobre indicadores de rentabilidad	86
• Tabla N° 22: Expansión de la empresa	87

INDICE DE GRÁFICOS

• Gráfico N° 01: Necesidad del Financiamiento	67
• Gráfico N° 02: Clasificación de Entidades Financieras	68
• Gráfico N° 03: Entidades Financieras en Máncora	69
• Gráfico N° 04: Destino del Préstamo	70
• Gráfico N° 05: Monto del Préstamo	71
• Gráfico N° 06: Periodo del Préstamo	72
• Gráfico N° 07: Tasa efectiva anual (TEA)	73
• Gráfico N° 08: Presencia de inconvenientes en el préstamo	74
• Gráfico N° 09: Tipos de inconveniente	75
• Gráfico N° 10: Aceptación de Tasa Efectiva Annual (TEA)	76
• Gráfico N° 11: Idoneidad del préstamo	77
• Gráfico N° 12: Cantidad de veces del préstamo	78
• Gráfico N° 13: Conocimiento sobre la cantidad y monto de ventas	79
• Gráfico N° 14: Conocimiento del porcentaje de las ventas	80
• Gráfico N° 15: Conocimiento de los precios de los productos	81
• Gráfico N° 16: Rentabilidad adecuada	82
• Gráfico N° 17: Inversión de las ganancias	83
• Gráfico N° 18: Mejoramiento de la rentabilidad	84
• Gráfico N° 19: Fondo de contingencia	85
• Gráfico N° 20: Cobertura de gastos	86
• Gráfico N° 21: Conocimiento sobre indicadores de rentabilidad	87
• Gráfico N° 22: Expansión de la empresa	88

I. INTRODUCCIÓN

El crecimiento de las MYPE a nivel nacional e internacional constituye uno de los signos distintivos de la capacidad emprendedora de quienes acceden a instalar, formalizar y desarrollar sus negocios, incorporando mano de obra, contribuyendo al Producto Bruto Interno (PBI) e incorporando condiciones de trabajo, no solo en actividades directamente productivas, sino en servicios vinculados al desarrollo de la actividad turística y al fortalecimiento de nuestra identidad cultural. Sin embargo, el carácter promocional de la normatividad regulatoria, con ser abundante, es también limitante y confusa en nuestro país, habida de los cambios y modificaciones introducidas muy rápidamente en la estructura y funcionamiento de la micro y pequeñas empresas, provocando efectos negativos y hasta de desconocimiento de sus ventajas y posibilidades de desarrollo. De otro lado el Estado está dejando de intervenir en las actividades promocionales (difusión, publicidad, asistencia crediticia, apoyo técnico, etc.), por lo que los microempresarios se sienten aislados y sin la institucionalidad necesaria para crecer sostenidamente. Es por ello que las microempresas juegan un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y un importante agente dinamizador del mercado. También, operan mayormente en base a la intuición, teniendo una perspectiva de corto plazo y cuentan con información más de carácter cuantitativo, contable e interno, descuidando el análisis de los resultados en base a otros tipos de factores no contables o externos para la toma de decisiones o proyecto. Hoy en día existe una normativa promocional ligada a las MYPE, otorgándoles ciertos beneficios, pero no existía alguna norma tributaria que les

permita gozar de un régimen diferenciado, motivo por el cual solo les quedaba elegir entre alguna categoría de RUS.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Máncora de la provincia de Talara departamento de Piura, en el rubro restaurantes y se aplicará a una muestra representativa de microempresarios, un cuestionario de preguntas, pertinente referido al año 2018.

Se destaca el planteamiento del problema proponiendo el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Máncora, 2018?, con la finalidad de dar solución al problema, se plantea el Objetivo General, Describir las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Máncora, 2018; para poder cumplir con este objetivo se desarrollaran los siguientes objetivos específicos: Describir las características del financiamiento de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018; escribir las características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018 y elaborar la propuesta de solución al problema planteado de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora.

El estudio se justifica porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, en su rubro de restaurantes, ubicadas en el distrito de Máncora; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro restaurantes del sector servicio del distrito de Máncora. Asimismo, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más acabadas de cómo opera el financiamiento en el accionar de las MYPE del sector servicio. El estudio nos servirá de base para

realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Máncora y de otro ámbito geográfico.

Por último esta investigación se realiza con el fin de proporcionar información válida, confiable y oportuna a las autoridades de nuestra localidad, a los investigadores, a los estudiantes de la ULADECH y a la sociedad mancoreña sobre el financiamiento y la rentabilidad de nuestras MYPE del rubro Restaurantes en el distrito de Máncora las cuales han percibido alguna clase de financiamiento.

II. REVISION LITERARIA

2.1 Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Zapata (2009) en su investigación titulada: los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona periodo 2004. Tuvo como objetivo general cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. Tipo de investigación cuantitativo, diseño de investigación descriptiva no experimental, con una muestra de 23 y una población de 23, utilizo la técnica de la encuesta y como instrumento tuvo el cuestionario con 21 preguntas. Y llegando a las siguientes conclusiones.

Que las pequeñas y medianas empresas, consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por ello no puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que concluye el investigador en lo siguiente: en la pymes debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

Martínez (2011) en su tesis titulada: contabilidad de costos y rentabilidad en la Pyme, México. Tuvo como objetivo general analizar las características de las empresas que vienen implantado un sistema de contabilidad de costos para la gestión, el tipo de investigación fue cuantitativa con diseño descriptiva no experimental y se utilizaron como la técnica para recopilar la información fue una encuesta personal realizada por personal calificado del proyecto en la sede de la Pyme; se utilizó como soporte un cuestionario auto administrado dirigido al gerente de la empresa. El diseño general de la muestra se basó en los principios del muestreo estratificado en poblaciones finitas. La población de empresas, para los efectos del diseño muestral, ha sido segmentada de acuerdo con tres criterios: región, actividad y tamaño. Asimismo realiza un estudio empírico con 1,425 MYPE. Las cuales se caracterizan por ser empresas medianas, maduras, no familiares y dirigidas por gerentes con formación universitaria. Asimismo, se trata de empresas muy innovadoras, con una tecnología avanzada y que disponen de certificación de calidad. Adicionalmente, los resultados muestran que la implantación de un sistema de costos ejerce una influencia positiva sobre la rentabilidad de la PYME.

Toledo (2012) En su investigación titulada “Diseño de Sistema de Gestión Estratégico para la imprenta: Aldebaran Impresos” (Universidad Austral de Chile). Se trabajó en la búsqueda, diseño e implementación, de las técnicas y sistemas que mejor aplican en la empresa y que lograrán cimentar en una base sólida de gestión su funcionamiento y por supuesto también ampliar la visión hacia nuevos horizontes.

Veleccla (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes. Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas,

mención finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Universidad de Cuenca-Ecuador.

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

Heredia & Quintero (2014) quien desarrolló su trabajo de investigación científica, plasmada en la Tesis signada con el título: “Nivel de formalización de restaurantes de compra media en el mercado de foodservice en Colombia”. Universidad EAFIT. Colombia. El trabajo aludido, buscó identificar el nivel de formalización del mercado de foodservice en Colombia, considerando el cliente institucional en el segmento de restaurantes de menú fijo de compra media.

Antecedentes Nacionales

Otero (2013), en su trabajo de investigación: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

del sector servicio – rubro restaurantes en el distrito, provincia y departamento de San Martín, período 2012 – 2013”, describió indicadores del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios de la localidad de San Martín, recurriendo a un diseño científico descriptivo no experimental - Transversal. Muestra fue de 14 restaurantes.

Castillo (2015), desarrolló el trabajo de investigación, signado con el nombre de: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro restaurantes, en el distrito de Jesús María - provincia y departamento de Lima, periodo 2015”. Aplicó un tipo de investigación descriptiva y no experimental, es decir, utilizó 16 preguntas aplicada a 30 MYPES de una población de 35, sus resultados arrojaron que las MYPES encuestadas el 16,7% tiene entre 1 a 5 años de antigüedad, el 46,7% tiene entre 5 a 10 años, el 23,3% tiene entre 10 a 15 años, el 10% entre 15 a 20 años y el 3,3% entre 20 a 25 años de antigüedad en el mercado. Del total de MYPES encuestadas el 100% de ellas se encuentran bajo el Régimen General. El 26.7% de las MYPES son empresas que desarrollan sus actividades como Personas Naturales.

Carrillo (2016), quien realizó la tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicios - rubro restaurantes, del distrito de Surquillo Cercado, Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015”, el trabajo de investigación fue desarrollado con la finalidad de optar el título de licenciado en administración, aplicó encuestas, evidenciando un diseño científico descriptivo no experimental, teniendo un universo de 20 MYPES.

Cruz (2016) Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio, rubro Restaurant en el distrito de Juanjui Provincia Mariscal Cáceres, periodo 2018 – 2016; en su trabajo de investigación concluye que la edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas se encentra en el rango de 18 a 65 años, lo que estaría implicado que dichos representante legales son relativamente adultos, que el 67% de los encuestados fueron del género femenino y 33% del género masculino el cual nos indica que más son las mujeres que se dedican a esta actividad; que el 100% de las MYPES encuestadas el financiamiento de sus MYPES es propio, el 75% de los microempresarios sí solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 25% no solicitó ningún crédito; el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sí mejoró la rentabilidad de su negocio gracias al financiamiento recibido, la rentabilidad de una inversión es un indicador que mide la garantía de una inversión.

Lupu, E. (2016) en su investigación denominada: “caracterización del financiamiento y rentabilidad de MYPE sector servicios rubro restaurante, distrito de Tumbes” asimismo finaliza que las Mypes antes de aceptar un financiamiento es necesario analizar y estudiar las condiciones y limitaciones por el empresario, tasas aprovechables, plazo adecuados, monto de acuerdo a las probabilidades de los ingresos para no sobre endeudarse y llevar un adecuado crecimiento; deberían ser objetivos en el análisis del consumidor, para tomar conciencia ya que el sector financiero gana más mientras se endeudan los consumidores con la finalidad de llegar a sus metas en beneficio a sus objetivos.

Vilca (2018), en su investigación titulada, Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de

Lampa, Puno 2017, el objeto de estudio fue determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad, la metodología fue de tipo descriptiva, nivel cuantitativo y diseño no experimental transversal descriptiva, la muestra 10 micro y pequeñas empresas, como resultado se obtuvo lo siguiente: Tienen de 31 a 40 años de edad, en su gran mayoría relativa son del género femenino, con grado de instrucción en su minoría de educación secundaria y superior no universitario, los mismos que son los dueños en su totalidad; su minoría tienen el tiempo de funcionamiento en el mercado de 6 a 10 años, laboran en el negocio en su mayoría relativa de 1 a 5 trabajadores, cuentan con permiso municipal en el nivel de formalización en la minoría, la totalidad pertenece al régimen único simplificado y la necesidad impulso a los representantes a la creación de este tipo de negocios en su mayoría; Donde la mayoría relativa si obtuvieron préstamo para la creación del negocio, y la mayoría relativa indico que la fuente de financiación fue personal, los mismo fueron destinados a la compra de insumos, pero la mayoría indico que el monto del prestamos fue de 1000 a 2500 soles, el periodo de pago al préstamo fue en su mayoría relativa cancelada 51 den 12 meses y la mayoría no tuvieron inconvenientes al momento de solicitar el préstamo para financiar el negocio; Se obtuvo que la mayoría indican que la rentabilidad mejoro después del financiamiento y creen que su empresa es rentable frente al mercado que enfrentan.

Antecedentes Locales

Medina (2014) desarrolló su trabajo signado con el nombre de: “Financiamiento y capacitación en las MYPES de servicios, rubro restaurantes de la provincia de

Piura, 2012”, en ese sentido, pretendió comprender la influencia del financiamiento sobre la capacitación del personal en las MYPES, del sector comercio – Rubro Restaurantes en la ciudad de Piura, recurrió a un diseño descriptivo, consideró una población de 12 restaurantes, el procesamiento de sus datos, fue el siguiente: sobre la capacitación. El 25% recibió capacitación y el 75% no lo tuvo, el 17% se capacita una vez por año, el 8% 2 a 3 veces por año y el 75% nunca lo hace. Sobre el financiamiento. El 42% obtuvo financiamiento interno y el 58% tuvo financiamiento externo.

Reyes (2015) En su estudio titulado, caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes, distrito de Sullana, año el 2014, esta investigación tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE, la metodología de la investigación fue de tipo de investigación descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental, transversal y descriptivo, la muestra estuvo conformada por 30 establecimientos donde se obtuvieron siguientes resultados; el 40% de los 15 representantes tiene de 26 a 30 años, el 56.67% son del genero femeninos, el 43.33 tienen educación primaria, el 26.67% permanecen el mercado de 1 a 4 años, el 36.67 cuenta con 1 a 3 trabajadores, el 33.33 si solicitaron créditos, el 40% el crédito bancario, el 10% obtuvieron financiamiento a corto plazo, el 40 % solicitaron otra vez un crédito, el 50% lo destino para la mejora del local. Con respecto a la rentabilidad; el 40% indican que mejoró la rentabilidad, un 6.67% indican que disminuyó la rentabilidad en los últimos años, entonces podemos concluir que el financiamiento en las MYPE, genero una buena rentabilidad.

Torres (2016) En su investigación titulada “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016”, estableció como objetivo determinar las características del financiamiento y capacitación de las MYPE turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016. Es una investigación de tipo descriptivo, nivel cuantitativo; diseño no experimental; la técnica que se usó fue la encuesta, cuyo instrumento empleado es el cuestionario; para lo cual se escogió a 10 MYPE de la ciudad de Sullana, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas a los propietarios de las MYPE y un cuestionario de 13 interrogantes a los trabajadores, contando para la realización del mismo con un total de 35 personas. Así se determinó que la mayoría de propietarios de las MYPE son del género masculino cuyas edades oscilan entre 43 a 60 años y tienen 5 años en el negocio. Las características del financiamiento en las MYPE son el tiempo de ahorro, el dinero obtenido, monto solicitado y la tasa de interés, por otro lado las características de la capacitación son los aspectos de capacitación, frecuencia de la capacitación y la calificación de la capacitación.

Ordeñez y Vázquez (2014) Tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del rubro restaurantes en San Vicente” indica que las Mypes surgen de la necesidad de generar puestos de trabajo que no han podido satisfacer el estado ni las grandes empresas nacionales ni las inversiones de las grandes empresas internacionales. Las Mypes se constituyen en el gran eje industrial debido a su capacidad de genera empleo, sin embargo, no tienen acceso a apoyo financiero de la banca comercial, no les atrae operar con este segmento de empresas por la baja rentabilidad y la complejidad que representan.

2.2. Marco Teórico o conceptual Micro y Pequeña Empresa

a) Empresa

- Ricardo Romero, autor del libro “**Marketing**”, define la empresa como “el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela”.
- Julio García y Cristóbal Casanueva, autores del libro “**Prácticas de la Gestión Empresarial**”, definen la empresa como una “entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados”.
- Simón Andrade, autor del libro “**Diccionario de Economía**”, la empresa es “aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios”.
- **El Diccionario de Marketing**, de Cultural S.A., define a la empresa como una “unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser es satisfacer una necesidad existente en la sociedad”.
- **El Diccionario de la Real Academia Española**, en una de sus definiciones menciona que la empresa es una “unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”.

En síntesis, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, planteo la siguiente definición de empresa:

“La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio”. Esta definición permite “visualizar” a toda empresa como una entidad conformada por elementos tangibles (elementos humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y/o prestación de servicios) e intangibles (aspiraciones, realizaciones y capacidad técnica); cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta para la obtención de una utilidad o beneficio.

b) Micro y Pequeña Empresa

De acuerdo al artículo 2° de la Ley DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA 28015 (2003): “La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas”.

Características MYPE. Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive
- b) Niveles de ventas anuales : - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Según el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR. La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas.

Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos).

Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las microfinanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito (Amorós, E., 2007).

El Financiamiento

a) Definición

Emprenderesposible.org (2010) El financiamiento es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las actividades económicas.

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

López (2011) De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es de las más importantes. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento. A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan y concluye señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus

actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

Rojas (2011) El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento.

Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

Financiamiento Externo, es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

La empresa “crece negocio” (2013) Una de las funciones de las finanzas en una empresa es la de buscar financiamiento. Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

- i. Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.
- ii. Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con

más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc.

b). Importancia y Acceso al financiamiento

Francis (2012) Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños el negocio en el momento en que el negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos.

Una compañía puede explorar varias opciones donde se considera el financiamiento. Los préstamos de bancos tradicionales todavía pueden ser conseguidos por pequeñas empresas. Las líneas de crédito o tarjetas de crédito corporativas con tasas especiales también pueden ser una opción. Mantén en mente que conseguir financiamiento significará presentar tu idea de negocio para inversores potenciales, por lo que necesitarás ser confiable y saber el modelo de negocios por dentro y por fuera. Sin embargo, si un empresario quiere arrancar su propio negocio, un préstamo de un 401K, que se sumerjan en una cuenta de ahorros o de inversiones de la familia o los amigos son opciones también.

El acceso a financiamiento es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las micro, pequeñas y medianas empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades.

Para acceder a un financiamiento los pasos que a seguir son los siguientes:

- Identificar la necesidad de financiamiento (ya sea para inversión en capital de trabajo, capital fijo, crédito hipotecario, crédito vehicular, etc.). Cuando lo sepa, encontrar el producto más adecuado para el negocio será mucho más fácil.
- Dentro de los Productos Financieros existe una relación de instituciones especializadas en brindar créditos para la micro y pequeña empresa como son bancos, financieras, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, EDMYPES, así como los respectivos productos que ofrecen.
- Obtenida esta información se podrá conocer el monto de la cuota a pagar (si se eligió pagos mensuales, trimestrales, semestrales, etc.) y la Tasa de Costo Efectiva Anual del crédito, que indica cuál es el costo real de la deuda.

C. Clases de Financiamiento

Rojas (2011) Veamos a continuación cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las cuáles podemos recurrir en búsqueda de aquél dinero que podríamos necesitar ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer.

c.1 Ahorros personales

Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal.

c.2 Prestamos de familiares o amigos

Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es poco, es solicitarlo a

familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el dinero si son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.

c.3 Instituciones Financieras

Una forma común de obtener financiamiento, aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.

c.3.1. Crédito Comercial de las Instituciones Financieras

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.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. 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. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Ventajas.

- Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

- Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Formas de Utilización.

¿Cuándo y cómo surge el Crédito Comercial? Los ejecutivos de finanzas deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito. Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado

independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

c.3.2 Línea de Crédito de las Instituciones Financieras

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Ventajas.

- Es un efectivo “disponible” con el que la empresa cuenta.

Desventajas.

- Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- Este tipo de financiamiento, este reservado para los clientes más solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.
- Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito “Limpia”, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Formas de Utilización.

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de “disponer” de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa

dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

c.3.4 Empresas de leasing

Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

c.3.5. Empresas de factoring

Bancos o entidades financieras que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas por cobrar, a cambio de que nos las abonen por anticipado (deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar).

c.4 Pagaré.

Es un instrumento negociable el cual es una “promesa” incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los

pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Ventajas.

- Es pagadero en efectivo.
- Hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas.

- Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.
- Formas de Utilización.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calcula, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de “Protestado por Falta de Pago” con la fecha del protesto, y

aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

c.5. Proveedores

A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.

Anticipos de clientes por ventas.

Representa una fuente de financiamiento, manifiesta cuando los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tienen intención de comprar.

Tienen lugar cuando una empresa vende la totalidad o parte de su mercancía a un cliente adelantadamente, para financiar entre otras cuestiones sus costos de producción. En otros casos puede que ese cliente dependa en extremo de ese proveedor y por ende le resulte ventajoso garantizar sus resultados suministrándole financiamiento adelantadamente. Generalmente el proveedor es quien solicita el adelanto al cliente.

Esta forma de financiamiento se da a través de los clientes, debido a que estos pueden pagar sus cotizaciones antes de recibir la totalidad de la mercadería que se comercializa. Muchas veces para que esto sea posible, la empresa que provee ofrece un descuento considerable para poder resarcir al cliente por tomar sus fondos y disponer de ellos. En la mayoría de los casos, dicho descuentos es el cargo financiero con el cual se carga el producto.

d) Teorías del Financiamiento.

Existen diversas teorías acerca del financiamiento es necesario citar a **Zorrilla (2006)** explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la

rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Asimismo, diversos estudios sobre el éxito y fracaso de las Pymes (Archer y Faerber, 1966; Franklin, 1963; Marcum y Boshell, 1967; Stoll y Curley, 1970 citado por Davidson y Dutia, 1991) muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que en las PyMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Estas dificultades son provenientes de una parte por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y otra parte, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

Citaremos a Pecking, O. con la Teoría de la Jerarquía que establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital. Inicialmente, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone esta teoría en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las Pymes tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Según Meyer, 1994 citado por Salloum y Vigier, (2000) Tenemos que las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y

si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Watson y Wilson (2002) Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Además estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

Es necesario traer a nivel de cita a **Fazzari y Althey (1987)** con su teoría denominada de los mercados perfectos en el que indica que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos.

Cazorla (2004) señala que una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

Es necesario también citar a Stiglitz y Weiss, (1981); Stiglitz, (1988) mencionan que esta existencia de información asimétrica conlleva a un problema de selección adversa y riesgo moral. Cuando el riesgo percibido por el prestamista es elevado este tiende a exigir mayores garantías a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los prestamistas no siempre están dispuestos a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito. Las PyMES presentan problemas para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos; de ahí que este tipo de empresas presente una mayor limitación de crédito.

Por último, citaremos a Jensen y Mecklin (1976) quienes con su teoría de agencia hablan sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones.

Wright, Ferris, Sarin y Awasthi, (1996). Nos indican además que el problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima. En caso de conflicto, la teoría supone que el individuo al tomar decisiones financieras trata primero de satisfacer su propio interés.

Cazorla (2004) indica que el individuo privilegiará ante todo la satisfacción de sus propios intereses antes que el beneficio de la organización donde trabaja o a la de los accionistas.

En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo, existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las Pymes.

Asimismo, Alarcón, A. (2011), nos muestra las teorías de la estructura financiera La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera.

2.2.3 La Rentabilidad

a) Definición

Aragón y Rubio (2005) dicen: “La rentabilidad empresarial es un concepto amplio, que representa sólo una de las medidas a través de las cuales se pueden evaluar los resultados organizacionales. No

obstante, y pese a sus inconvenientes, es la medida más utilizada por los investigadores”.

Sánchez (2002) define la rentabilidad comparando los recursos utilizados con los resultados obtenidos, expresa: “Rentabilidad 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. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori”.

Para Kaplan y Norton (1997) la rentabilidad tiene que ver en todo momento con el ciclo de vida de la empresa: “Los objetivos financieros difieren en cada fase del ciclo de vida de un negocio pero tienen que ver con la rentabilidad, el crecimiento y el valor para el accionista medidos por beneficios de explotación, rentabilidad sobre activos, rendimientos sobre inversiones, valor económico agregado, etc. aportando, así, un conjunto de indicadores generales para aumentar los ingresos, reducir los costos y optimizar el uso de los activos”.

Sánchez (2002) se justifica el estudio de la rentabilidad en que “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”.

Mallo (2000) defiende la validez de la rentabilidad como indicador de la actividad productiva. “El beneficio o resultado neto es un indicador y valorador válido de la actividad productiva de cualquier organización independientemente de la forma en que se encuentre ordenada la sociedad, pues, ya sea que se trate de una economía de mercado con propiedad privada de los medios de producción donde cada empresa para sobrevivir está en pugna con las demás por los recursos escasos– o una economía planificada configurada por empresas precio-aceptantes los beneficios o resultados netos positivos de explotación significan mayor eficacia y eficiencia técnica y económica en la gestión de la actividad productiva, lo que es siempre algo deseable y por ello en ambos casos los resultados empresariales juegan un papel primordial en la determinación de la política productiva de las organizaciones”.

Morillo (2004) “En general, la rentabilidad es una medida relativa de los resultados operacionales, es la comparación de los resultados netos obtenidos con las ventas generadas, las inversiones realizadas y los capitales propios comprometidos”.

La revista **crece negocios (2010)** dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable. Pero lo correcto al momento de evaluar la rentabilidad de una empresa es evaluar la relación que existe entre sus utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que ha utilizado para obtenerlos.

Según **Gerencie.Com (2010)** En economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en

porcentaje) o en forma absoluta (en valores). Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido. La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Existen diversas definiciones y opiniones relacionadas con el término rentabilidad, se dice que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario, **Gitman (1997)**.

La rentabilidad es la capacidad que tiene para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos, **Sánchez (2002)**.

b) Medición de la rentabilidad en una MYPE

Hay diversas metodologías para determinar la rentabilidad de un negocio. El poder Aplicar correctamente nos permitirá conocer si el esfuerzo como empresario está dando frutos.

La rentabilidad es un concepto aparentemente simple: en principio, bastaría con comparar los ingresos y los egresos de una empresa. Si la resta arroja un resultado positivo, entonces el negocio genera ganancias, y por lo tanto es rentable. Si por el contrario, el resultado es negativo, la operación está generando pérdidas; es decir,

no es rentable. Este principio general es válido, determinar la rentabilidad de un negocio es un poco más complejo. Primero, para que el cálculo de la rentabilidad sea preciso es necesario medir con precisión los egresos de la empresa. Por ejemplo, un error común en los empresarios que están en una fase inicial es no considerar un salario para el fundador o dueño. No considerar esto resulta en una sobreestimación de la rentabilidad del negocio.

Existen diversas formas de medir la rentabilidad de un negocio de manera más precisa. Estas mediciones se obtienen a través de la comparación de las utilidades o beneficios de la empresa versus la inversión o los recursos que ha empleado para generarlos. Los principales ratios o índices para medir la rentabilidad son los siguientes:

✓ **El índice de retorno sobre patrimonio (ROE)**

El significado de ROE, también conocido como rentabilidad financiera, son los beneficios económicos conseguidos a partir de las inversiones hechas y los recursos propios. El concepto de ROE procede de la expresión Return on Equity, que vincula los beneficios netos obtenidos en una operación de inversión concreta con los recursos precisos para conseguirla.

Se expresa como un porcentaje y sirve para valorar la ganancia conseguida sobre los recursos utilizados. Tanto ROE como rentabilidad financiera se usan como sinónimos, aunque el primero se emplea con datos contables y el segundo con datos de mercado.

Calcular el ROE

Para realizar el cálculo del ROE hay que dividir el beneficio neto de una compañía entre los recursos propios. Se recurre al beneficio de final de periodo y los recursos propios a comienzos de periodo ya que la intención pasa por conseguir la rentabilidad cosechada de los recursos invertidos a principios del periodo.

$$\text{ROE} = \text{Beneficio neto} / \text{Recursos Propios}$$

Se entiende por beneficio neto como el beneficio conseguido después de impuestos, aunque existe la posibilidad de que el resultado de rentabilidad financiera se presente como neto o bruto, en función de si se consideran las ganancias antes o después de los intereses, impuestos y otros gastos.

- ✓ **El índice de retorno sobre los activos** (también conocido **ROA**, por sus siglas en inglés).

La definición de ROA es rentabilidad económica o rentabilidad de los activos. Se trata del acrónimo de Returns on Assets. Lo que se busca con el concepto de ROA es medir la rentabilidad de la empresa.

La fórmula para calcular el ROA resulta muy sencilla. Se trataría de los beneficios de una compañía entre los activos o activos medios ponderados.

$$\text{ROA} = \text{Beneficios} / \text{Activos medios ponderados}$$

En donde el beneficio es el beneficio conseguido antes de los costes financieros y el efecto impositivo, mientras que el activo también puede ser también el activo total medio.

- ✓ **Rentabilidad sobre ventas**

El índice de rentabilidad sobre ventas mide la rentabilidad de una empresa con respecto a las ventas que genera.

c) Acciones para mejorar la rentabilidad

Procurar un estricto control de los gastos: implica tener en cuenta que las empresas viven de lo que producen, no de lo que ahorran. Esta alternativa permite optimizar los ingresos.

Mejorar los márgenes por producto: requiere la sensibilidad para medir de manera constante lo que ocurre en el mercado. Esta es la

alternativa ideal, pero no hay que olvidar que la competitividad actual hace que las posibilidades para mejorar los márgenes sean cada vez menores.

Aumentar la frecuencia de ventas: significa vender más, en el mismo tiempo, con la misma estructura y la misma inversión.

Moreno (2013) Las posibles acciones y estrategias que sirven para aumentar las ventas, las utilidades y la rentabilidad de cualquier negocio, algunas de ellas de fácil y rápida implementación y otras que requieren de un trabajo estructurado y de algún tiempo y/o inversión para obtener resultados óptimos.

➤ **Para aumentar las ventas**

- ✓ Aumente el número de clientes efectivos
- ✓ Aumente el valor promedio de compra por cliente
- ✓ Aumente la frecuencia de visitas de compra por cliente
- ✓ Utilice sistemas avanzados de ventas, (CRM, POS, BSC, etc.)
- ✓ Mejore la capacitación de sus vendedores
- ✓ Mejore la motivación de sus vendedores
- ✓ Mejore los materiales de venta
- ✓ Mejore el merchandising de su punto de venta
- ✓ Utilice el sistema de distribución multicanal
- ✓ Elabore un Plan de Ventas.

➤ **Para aumentar las utilidades**

- ✓ Incremente el volumen de ventas
- ✓ Incremente el margen de ganancia
- ✓ Disminuya costos
- ✓ Disminuya gastos
- ✓ Compre con efectividad
- ✓ Reemplace productos poco rentables
- ✓ Aplique la ley de Pareto, (para productos, costos, ventas, utilidad)
- ✓ Maneje adecuadamente su estructura de capital
- ✓ Cambie costos fijos por variables cuando sea pequeña o mediana empresa

- ✓ Elabore un Plan de Mercadeo.
- **Para aumentar la rentabilidad**
 - ✓ Aumente las ventas
 - ✓ Aumente las utilidades
 - ✓ Disminuya activos inútiles
 - ✓ Reemplace activos por otros más productivos
 - ✓ Mejore su tecnología
 - ✓ Incremente la rotación de inventarios
 - ✓ Incremente la rotación de cartera, (C x C)
 - ✓ Disminuya la rotación de cuentas por pagar, (C x P)
 - ✓ Aplique la matriz Du Pont
 - ✓ Elabore un Plan Financiero

d) Teorías de la rentabilidad

Rengifo (2011) en su estudio hace mención que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la 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. Aldana, V. (2014). La rentabilidad

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

Rentabilidad Financiera

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

III. HIPOTESIS

3.1 Hipótesis general:

Por la naturaleza de la investigación descriptiva, no presenta hipótesis.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

Tipo de la Investigación

Utilizando la clasificación empleada por **Hernández, Fernández & Baptista (2010)**, la investigación de este estudio es no experimental cuantitativa, dado que se realiza sin la manipulación de las variables y en los que solo se observa los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.

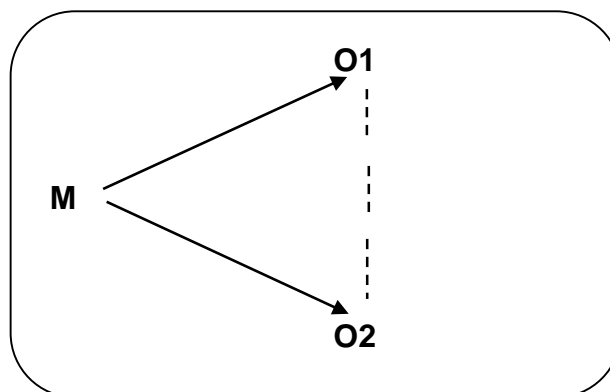
Nivel de la Investigación

El nivel de investigación es cuantitativo dado que se han utilizado procedimientos estadísticos a través de los datos obtenidos en la encuesta realizada.

Diseño de la Investigación

El tipo de Investigación aplicado en este estudio es de tipo descriptivo – Correlacional. Descriptivo en la medida que se ocupa de describir las variables (Financiamiento y Rentabilidad).

En el siguiente esquema, se puede apreciar el diagrama del diseño de investigación asumido:



Dónde:

M = Muestra del estudio

O1 = Financiamiento

O2 = Rentabilidad

4.2. Población y muestra

Población:

La población de estudio está conformada por 60 micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del distrito de Máncora, 2018, bajo el régimen del nuevo rus

Muestra:

La muestra corresponde a 38 MYPE que dieron las facilidades para realizar la encuesta.

4.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala de Medición
Financiamiento	Se designa con el término financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.	Se tiene como finalidad, describir algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE, de la presente investigación, a través de la formulación y aplicación de un cuestionario.	Recursos monetarios	Fuente de financiamiento	1. ¿Ha recibido financiamiento, durante el periodo 2018? 2. ¿Con qué entidades del sistema financiero trabaja para impulsar su actividad empresarial? 3. ¿Especifique las entidades financieras, con las cuales trabaja?	Nominal Opción múltiple
			Finalidad	Destino del financiamiento	4. ¿Cuál fue el destino del préstamo?	Nominal
			Crédito	Monto del préstamo	5. ¿En qué intervalo del monto, fue el préstamo realizado?	
			Tiempo	Período del préstamo	6. ¿En qué período pagó su crédito?	
			Interés	Tasa de interés	7. ¿Qué tasa de interés efectiva (TEA) le otorgaron?	Opción múltiple
			Problemática del financiamiento	Tipos de inconvenientes a la hora del préstamo	8. ¿Ha tenido inconvenientes al momento de solicitar el préstamo? 9. ¿Qué tipo de inconveniente tuvo? 10. ¿Si en caso que la tasa de interés efectiva (TEA) no fue conveniente, por qué la aceptó? 11. ¿Cree Ud. que el monto del préstamo que le otorgaron, fue el adecuado? 12. ¿Cuántas veces al año realiza préstamos?	Nominal Opción múltiple

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Técnicas

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta y la entrevista.

Instrumentos

Para el recojo de la información se aplicó un cuestionario de 22 preguntas referente sobre las características de las MYPE del área de estudio, aplicadas a los dueños/gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018.

El cuestionario, consta de dos partes, la primera parte corresponde a preguntas relacionadas a la variable de financiamiento, con un total de 12 preguntas y la segunda parte corresponde a la variable de rentabilidad, con un total de 10 preguntas.

4.5. Plan de análisis

Para efectuar el análisis de los datos se utilizó programa estadístico IBM SPSS Statistics 22 (Predictive Analytics Software) y Excel 2013, por intermedio de lo cual se obtuvieron frecuencias absolutas y relativas en porcentajes, medias aritméticas.

Los datos se presentaron en tablas de distribución de frecuencia y diagrama de dispersión.

4.6. Matriz de consistencia

TITULO: “CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE, SECTOR SERVICIOS, DEL RUBRO RESTAURANTES, DEL DISTRITO DE MANCORA, PERIODO 2018”

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, sector servicios, del rubro restaurantes del distrito de Máncora, 2018	¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018?	<p>Objetivo General: Describir las características de financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018.</p> <p>Objetivos Específicos: Describir las características del financiamiento de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018.</p> <p>Describir las características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018.</p> <p>Elaborar la propuesta de solución al problema planteado de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora.</p>	<p>Variable Independiente: Financiamiento</p> <p>Variable Dependiente: Rentabilidad</p>	<p>Tipo de la investigación: No experimental.</p> <p>Nivel de la Investigación: Cuantitativo</p> <p>Diseño de investigación: Descriptivo</p>	<p>La población: La población estuvo conformada por 60 MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, bajo el nuevo RUS.</p> <p>La muestra: 38 MYPES</p>

4.7. Principios éticos.

La presente trabajo de investigación tiene como finalidad demostrar que los efectos que produce la propuesta teniendo en cuenta las normas establecidas por la universidad, basándonos a la estructura del reglamento de investigación V.11 y considerando los principios éticos y sus buenas prácticas para investigadores aprobado en el código de ética de esta casa de estudios con la finalidad de proponer alternativas de financiamiento y rentabilidad de las MYPE, del rubro restaurantes del distrito de Máncora 2018.

ENFOQUE COLABORATIVO El investigador debe guardar la debida la debida confidencialidad sobre los datos de las personas involucradas en la investigación. En general, deberá garantizar el anonimato de las personas participantes.

SE RESPERA. El derecho de autor en la publicación de los trabajos de investigación se debe cumplir lo establecido en el reglamento de la prioridad intelectual institucional y demás normas de orden público referidas a los derechos de autor.

EXPERIENCIA

Los investigadores deben establecer procesos transparentes en su proyecto para identificar conflictos de intereses que involucren a la institución o a los investigadores.

V. RESULTADOS

5.1.Resultados de la variable financiamiento

En base a los resultados obtenidos, se incluye un análisis de cada una de las dimensiones estudiadas como se muestra a continuación, para conocer la forma en que las MYPE, del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Máncora, opinan sobre el financiamiento

O.E.N° 01: DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES, DEL DISTRITO DE MÁNCORA, 2018.

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N.º	RESULTADOS
Pregunta n.º 1 ¿Ha recibido financiamiento, durante el periodo 2018?	1	Los resultados nos muestran, que el 89% de los encuestados (34 personas), manifiestan que han recibido financiamiento y el 11% (4 personas) que no solicitaron financiamiento, durante el 2018.
Pregunta n.º 2 ¿Con qué tipo de entidad financiera trabaja para impulsar su actividad empresarial?	2	El 34% de los encuestados (13 personas), señalan que realizan sus préstamos a Bancos; asimismo, un 47% (18 personas) manifiestan que realizaron sus préstamos en Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC's); un 8% (3 personas) trabajan con Financieras y un 11% (4 personas) no han recibido financiamiento.
Pregunta n.º 3 ¿Especifique las Entidades	3	Las entidades financieras con las cuales trabajan los

ITEMS	TABLA N.º	RESULTADOS
Financieras, con las cuales trabaja?		encuestados (38 personas) en Máncora, es Caja Piura en un 18% (7 personas); de igual manera el 21% (8 personas) señalan que trabaja con Caja Sullana; asimismo, un 8% (3 personas) precisa que trabaja con Trujillo; un 34% (13 personas) trabaja con Mi Banco; Además, un 8% (3 personas) señala que trabajan con Financiera Confianza y un 11% (4 personas) que con ninguna Entidad Financiera.
<p>Pregunta n.º 4</p> <p>¿Cuál fue el destino del préstamo?</p>	4	De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 44% (15 personas) manifiestan que utilizan el préstamo para el mejoramiento del local; además, un 32% (11 personas) para capital de trabajo; asimismo, un 12% (4 personas) para compra de deuda y un 12% (4 personas) para actividades distintas al giro del negocio.
<p>Pregunta n.º 5</p> <p>¿En qué intervalo del monto, fue el préstamo realizado?</p>	5	De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 59% (20 personas) señalan que realizaron sus préstamos entre el intervalo de S/.1,000 a S/.5,000; asimismo, un 26% (9 personas) entre el intervalo de S/.5, 001 a S/.10, 000 y un 15% (5 personas) entre el intervalo de S/.30, 001 a más.
<p>Pregunta n.º 6</p> <p>¿En qué periodo pagó su crédito?</p>	6	De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 32% (11 personas) señalan que sus préstamos, fueron realizados hasta un periodo de 12 meses; asimismo, un 32% (11 personas) hasta el periodo de 24 meses y 36% (12

ITEMS	TABLA N.º	RESULTADOS
		personas) más 24 meses.
<p>Pregunta n.º 7 ¿Qué tasa de interés efectiva (TEA) le otorgaron?</p>	7	De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); un 6% (2 personas) manifestaron que la tasa de interés (TEA) que les otorgaron fue entre 30% y 34% de interés; asimismo, un 27% (9 personas) entre 35% y 39%; además, un 29% (10 personas) entre 40% y 46%; también un 29% (10 personas) y finalmente un 9% (3 personas) paga menos de 30% de interés.
<p>Pregunta n.º 8 ¿Ha tenido inconvenientes antes de solicitar el préstamo?</p>	8	De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 44% (15 personas) manifiestan que sí tuvieron inconvenientes al momento de solicitar el crédito; y un 56% (19 personas) señalaron que no tuvieron inconvenientes.
<p>Pregunta n.º 9 ¿Qué tipo de inconveniente tuvo?</p>	9	De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 6% (2 personas) manifiestan que tuvo inconvenientes, debido a que no tenía historial crediticio; asimismo, y un 15% (5 personas) tuvieron inconvenientes estar mal calificados en la central de riesgos; un 24% (8 personas) tuvieron inconvenientes por las tasas de interés elevadas y finalmente un 56% (19 personas) señala que no tuvo inconvenientes.
<p>Pregunta n.º 10 ¿Si en caso que la tasa de interés efectiva (TEA) no fue conveniente, por qué la aceptó?</p>	10	De las personas que tuvieron inconvenientes por TEA elevada (8 personas); el 50% (4 personas) señalan que aceptaron por necesidad; de igual forma, un 38% (3 personas)

ITEMS	TABLA N.º	RESULTADOS
		manifestaron que aceptaron por desconocimiento y un 12% (1 persona), porque no tenían otra opción.
<p>Pregunta n.º 11 ¿Cree Ud. que el monto que le otorgaron fue el adecuado?</p>	11	De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 71% (24 personas) manifiesta que el monto del préstamo otorgado sí fue el adecuado y un 29% (10 personas) señalan que no fue adecuado.
<p>Pregunta n.º 12 ¿Cuántas veces al año realiza préstamos?</p>	12	El 40% (16 personas) manifiestan que durante el año realiza préstamo una vez al año; asimismo, un 30% (11 personas) señalan que lo realizan dos veces por año; además, un 20% (8 personas) precisan que lo efectúan tres veces por año y un 10% (4 personas) lo hacen más de cuatro veces por año.

5.2.Resultados de la variable rentabilidad

En base a los resultados obtenidos, se incluye un análisis de cada una de las dimensiones estudiadas como se muestra a continuación, para conocer la forma en que las Mype del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Máncora, opinan sobre la rentabilidad.

O.E.Nº 02: DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES, DEL DISTRITO DE MÁNCORA, 2018.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N.º	RESULTADOS
<p>Pregunta n.º 13 ¿Ha tomado conocimiento sobre la cantidad y monto de sus ventas?</p>	13	Los resultados nos muestran, que el 100% de los encuestados (38 personas), manifiestan que tienen conocimiento sobre la cantidad y monto de sus ventas.
<p>Pregunta n.º 14 ¿Conoce el porcentaje de sus ventas realizadas al contado y al crédito, en relación a las compras?</p>	14	El 82% (31 personas) manifiestan que conocen el porcentaje de sus ventas realizadas al contado y crédito, en relación a las compras; asimismo, un 8% (7 personas) señalan que no conocen el porcentaje de sus ventas, relacionado a las compras.
<p>Pregunta n.º 15 ¿Conoce los precios de los productos que ofrece?</p>	15	El 100% (38 personas) de los encuestados, señalan que conocen el precio de los productos que ofrecen.
<p>Pregunta n.º 16 ¿Es adecuada para usted, la rentabilidad que obtiene en su negocio?</p>	16	El 79% (30 personas) de los encuestados manifiestan que la rentabilidad que obtiene es sí es adecuada y un 21% (8 personas) precisan que no es adecuada.
<p>Pregunta n.º 17 ¿En que invierte las ganancias obtenidas?</p>	17	De las personas que han recibido financiamiento (34 personas); el 44% (5 personas) manifestaron que invierten las ganancias obtenidas en mobiliario y equipos de cocina; asimismo un 38% (13 personas) lo usan para insumos y un 18% (6 personas), señala que lo usan para gastos distintos al giro del negocio.
<p>Pregunta n.º 18 ¿Considera usted que el financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad?</p>	18	De las personas que han recibido financiamiento (34 personas); el 76% (26 personas) manifiestan que el financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad y un 24% (8 personas) señalan que dicho financiamiento no ha mejorado su rentabilidad.
<p>Pregunta n.º 19 ¿Su negocio cuenta con un fondo de contingencia, a fin de afrontar algún imprevisto financiero?</p>	19	El 11% (4 personas) de los encuestados, manifiestan que su negocio sí cuenta con un fondo de contingencia y un 89% (34 personas) señala que no cuenta con dicho fondo.
<p>Pregunta n.º 20 ¿Sus ingresos mensuales cubren</p>	20	El 79% (30 personas) de los encuestados, manifiestan que sus ingresos mensuales sí

ITEMS	TABLA N.º	RESULTADOS
sus gastos mensuales?		cubren sus gastos mensuales y un 21% (8 personas) señalan que no cubren sus gastos mensuales.
Pregunta n.º 21 ¿Tiene conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad o ha recibido capacitación al respecto?	21	El 100% (38 personas) de los encuestados, señalaron que no tienen conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad, ni tampoco han recibido capacitación alguna.
Pregunta n.º 22 ¿En función de la rentabilidad, considera usted que la empresa se encuentra en expansión?	22	El 21% (8 personas) de los encuestados, manifiestan que en función de la rentabilidad, la empresa se encuentra en expansión y un 79% (30 personas) señalan que no se encuentra en expansión.

VI. ANÁLISIS DE RESULTADOS

O.E.Nº 01: Describir las características del financiamiento de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018.

En la **Tabla nº 01**, se muestra que 89% de los encuestados (34 personas), manifiestan que ha recibido financiamiento y el 11% (4 personas) que no solicitó préstamos, durante el 2018.

Tabla n.º 2; entre el tipo de Entidad Financiera, con las cuales trabajan los encuestados, corresponden a un 34% (13 personas) recurre a Bancos, el 47% (18 personas) recurre a Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, el 8% (3 personas) recurre a Financieras y el 11% (4 personas) no recurren a ninguna entidad financiera.

Tabla n.º 3; las entidades financieras que hay en Máncora y con las que trabajan los encuestados corresponden a un 18% (7 personas) con Caja Piura; de igual manera el 21% (8 personas), señala que trabaja con Caja Sullana; Asimismo, un 8% (3 personas) precisa

que trabaja con Trujillo; un 34% (13 personas) trabaja con Mi Banco; Además, un 8% (3 personas) señala que trabaja con Financiera Confianza y un 11% (4 personas) no trabaja con ninguna Entidad Financiera. Estos resultados, se contrastan con los resultados obtenidos a nivel internacional por Velecela (2013); el cual, señala que no existe una propuesta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas.

Tabla n.º 4; de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 44% (15 personas) manifiestan que utilizan el préstamo para el mejoramiento del local; además, un 32% (11 personas) para capital de trabajo; asimismo, un 12% (4 personas) para compra de deuda y otro 12% (4 personas) para actividades distintas al giro del negocio.

Tabla n.º 5; de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); un 59% (20 personas) señalan que realizaron sus préstamos entre el intervalo de S/.1, 000 a S/.5, 000; asimismo, un 26% (9 personas) entre el intervalo de S/.5, 001 a S/.10, 000 y un 15% (5 personas) entre el intervalo de S/.30, 001 a más.

Tabla n.º 6; de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 32% (11 personas) señalan que sus préstamos, fueron realizados hasta un periodo de 12 meses; también, un 32% (11 personas) hasta el periodo de 24 meses y un 35% (12 personas) más 24 meses.

Tabla n.º 7; de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 6% (2 personas) manifestaron que la tasa de interés (TEA) que les otorgaron fue entre 30% y 34% de interés; asimismo, un 27% (9 personas) entre 35% y 39%; además, un 29% (10 personas) entre 40% y 46%; también otro 29% (10 personas) entre 47% y 58% y finalmente un 9% (3 personas) le otorgaron TEA menos de 30% de interés.

Tabla n.º 8; Asimismo, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 44% (15 personas) manifiestan que sí tuvieron inconvenientes al momento de solicitar el crédito; y un 56% (19 personas) señalaron que no tuvieron inconvenientes.

Tabla n.º 9; Adicionalmente, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 6% (2 personas) manifiestan que tuvo inconvenientes, de a que no tenían historial crediticio; el 15% (5 personas) señalan que tuvieron inconvenientes por estar mal calificado en una central de riesgos; el 24% (8 personas) debido a las tasas de interés elevadas; asimismo, y un 56% (19 personas) señalan que no tuvo inconvenientes.

Tabla n.º 10; Inclusive, de las 8 personas que tuvieron inconvenientes por las tasas de interés elevadas; aceptaron el préstamo por necesidad un 50% (4 personas); por desconocimiento, el 38% (3 personas) y un 13% (1 persona) porque no tenía otra opción.

Tabla n.º 11; Asimismo, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 71% (24 personas) manifiestan que el monto del préstamo otorgado sí fue el adecuado y un 29% (10 personas) señalan que no fue adecuado.

Tabla n.º 12; Además, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 68% (23 personas) manifiestan que durante el año realizan préstamo una vez al año; asimismo, un 18% (6 personas) señalan que lo realizan dos veces por año; además, un 9% (3 personas) precisan que lo efectúan tres veces por año y un 5% (2 personas) lo hacen más de tres veces por año. Los resultados expresados, son similares a los resultados contrastados por Reyes (2015), quién, manifestó que las MYPE del sector servicios rubro restaurantes, distrito de Sullana, año el 2014, solicitaron créditos, el 40% el crédito bancario, el 10% obtuvieron financiamiento a corto plazo, el 40 % solicitaron otra vez un crédito, el 50% lo destino para la mejora del local.

O.E. N° 02: Describir las características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018.

En la **Tabla n.º 13**; los resultados nos muestran que el 100% (38 personas) de los encuestados, manifiestan que tienen conocimiento sobre la cantidad y monto de sus ventas.

Tabla n.º 14; Asimismo, el 82% (31 personas) manifiestan que conocen el porcentaje de sus ventas realizadas al contado y crédito, en relación a las compras; asimismo, un 18% (7 personas) señalan que no conocen el porcentaje de sus ventas, relacionado a las compras.

Tabla n.º 15; Inclusive, el 100% (38 personas) de los encuestados, señalan que conocen el precio de los productos que ofrecen.

Tabla n.º 16; El 79% (30 personas) de los encuestados manifiestan que la rentabilidad que obtiene es sí adecuada y un 21% (8 personas) precisan que no es adecuada.

Tabla n.º 17. Además, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas), el 44% (15 personas) de los encuestados, manifestaron que invierte las ganancias obtenidas en mobiliario y equipos de cocina; asimismo, un 38% (13 personas) lo usan para insumos; además y un 18% (6 personas) señalan que lo usan para gastos distintos al giro del negocio.

Tabla n.º 18; También, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 76% (26 personas) manifiestan que el financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad y un 24% (8 personas) señalan que dicho financiamiento no ha mejorado su rentabilidad.

Los resultados coinciden con lo encontrado por Vilca (2018), quien manifiesta que, la mayoría indica que la rentabilidad mejoro después del financiamiento y creen que su empresa es rentable frente al mercado que enfrentan.

Estos resultados guardan similitudes con lo expresado por Cruz (2016), quién, concluyó que el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sí mejoró la rentabilidad de su negocio gracias al financiamiento recibido.

Tabla n.º 19; Asimismo, el 11% (4 personas) de los encuestados, manifiestan que su negocio sí cuentan con un fondo de contingencia y un 89% (34 personas) señala que no cuentan con dicho fondo.

Tabla n.º 20; Más aún, el 79% (30 personas) de los encuestados, manifiestan que sus ingresos mensuales sí cubren sus gastos mensuales y un 21% (8 personas) señalan que no cubren.

Tabla n.º 21; Por otro lado, el 100% (38 personas) de los encuestados, señalaron que no tienen conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad, ni tampoco han recibido capacitación alguna.

Tabla n.º 22; Además, el 21% (8 personas) de los encuestados, manifiestan que, en función de la rentabilidad, la empresa se encuentra en expansión y un 79% (30 personas) señalan que no se encuentra en expansión.

VII. CONCLUSIONES

Luego de procesar, y analizar los resultados obtenidos correspondiente a los objetivos específicos del presente informe de investigación, se ha llegado a las conclusiones siguientes:

7.1 O.E.N° 01: Describir las características del financiamiento de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018.

7.1.1. Financiamiento recibido en el periodo 2018, los resultados nos muestran, que el 89% (34 personas) de los encuestados, manifiestan que ha recibido financiamiento y el 11% (4 personas) que no solicitó financiamiento, durante el 2018.

7.1.2. De la clasificación de la entidad financiera con las cuales los encuestados trabajan en Máncora, de las personas que solicitaron financiamiento, el 34% (13 personas) recurre a Bancos, asimismo el 47% (18 personas) recurre a Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC's), el 8% (3 personas) recurre a financieras y el 11% (4 personas) no realizan ningún préstamo con ninguna entidad.

7.1.3. De las entidades financieras con las cuales los encuestados trabajan en Máncora, corresponden a un 18% (7 personas) con Caja Piura; de igual manera el 21% (8 personas), señala que trabaja con Caja Sullana; Asimismo, un 8% (3 personas) precisa que trabaja con Caja Trujillo; un 34% (13 personas) trabaja con Mi Banco; Además, un 8% (3 personas) señala que trabaja con Financiera Confianza y un 11% (4 personas) que no trabaja con alguna Entidad Financiera.

7.1.4. Destino del préstamo, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 44% (15 personas) de los encuestados manifiestan que utilizan el préstamo para el mejoramiento del local; además, un 32% (11 personas) para capital

de trabajo; asimismo, un 12% (4 personas) para compra de deuda y otro 12% (4 personas) para actividades distintas al giro del negocio.

7.1.5. Monto del préstamo, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 59% (20 personas) de los encuestados señalan que realizaron sus préstamos entre el intervalo de S/.1, 000 a S/.5, 000; asimismo, un 26% (9 personas) entre el intervalo de S/.5, 001 a S/.10, 000 y un 15% (5 personas) entre el intervalo de S/.30, 001 a más.

7.1.6. Periodo del préstamo, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 32% (11 personas) señalan que sus préstamos, fueron realizados hasta un periodo de 12 meses; asimismo, un 32% (11 personas) hasta el periodo de 24 meses y 36% (12 personas) hasta 24 meses.

7.1.7. Tasa de interés efectiva (TEA), de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); un 6% (2 personas) manifestaron que la tasa de interés (TEA) que les otorgaron fue entre 30% y 34% de interés; asimismo, un 27% (9 personas) entre 35% y 39%; además, un 29% (10 personas) entre 40% y 46%; también otro 29% (10 personas) entre 47% y 58%; inclusive un 9% (3 personas) para menos de 30% de interés.

7.1.8. Presencia de inconvenientes en el trámite del préstamo, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); un 44% (15 personas) de los encuestados manifiestan que sí tuvieron inconvenientes al momento de solicitar el crédito; y un 56% (19 personas) señalaron que no tuvieron inconvenientes.

7.1.9. Los tipos de inconvenientes, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 5% (2 personas) manifiestan que tuvieron inconvenientes debido a que no tenían historial crediticio, un 15% (5 personas) tuvieron inconvenientes porque

estaban mal calificados en una central de riesgos, el 24% (8 personas) tuvieron inconvenientes por las tasas de interés elevadas; y un 56% (19 personas) señala que no tuvo inconvenientes.

7.1.10. Aceptación de la tasa de interés efectiva (TEA) que no fue conveniente, de las personas que tuvieron inconvenientes por TEA (8 personas); un 50% (4 personas) manifestaron que aceptaron dicha TEA inconveniente por necesidad; de igual forma, un 38% (3 personas) manifestó que la aceptó por desconocimiento y un 13% (1 personas), porque no tenían otra opción.

7.1.11. Idoneidad del préstamo, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 71% (24 personas) manifiesta que el monto del préstamo otorgado si fue el adecuado y un 29% (10 personas) señalan que no fue adecuado.

7.1.12. Cantidad de veces del préstamo, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 68% (23 personas) manifiestan que durante el año realiza préstamo una vez al año; asimismo, un 18% (6 personas) señalan que lo realizan dos veces por año; además, un 9% (3 personas) precisan que lo efectúan tres veces por año y un 5% (2 personas) lo hacen más de tres veces por año.

7.2 O.E.Nº 02: Describir las características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora, 2018.

7.2.1. Conocimiento sobre las ventas; los resultados nos muestran que el 100% (38 personas) de los encuestados, manifiestan que sí tienen conocimiento sobre la cantidad y monto de sus ventas.

7.2.2. Conocimiento del porcentaje de las ventas, el 82% (31 personas) manifiestan que sí conocen el porcentaje de sus ventas realizadas al contado y crédito, en relación a las compras; asimismo, un 18% (7 personas) señalan que no conocen el porcentaje de sus ventas, relacionado a las compras.

7.2.3. Conocimiento del precio de los productos, el 100% (38 personas) de los encuestados, señalan que conocen el precio de los productos que ofrecen.

7.2.4. Rentabilidad adecuada, El 79% (30 personas) de los encuestados manifiestan que la rentabilidad que obtiene sí es la adecuada y un 21% (8 personas) precisan que no es la adecuada.

7.2.5. Inversión de las ganancias, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 44% (15 personas) manifestaron que invierte las ganancias obtenidas en mobiliario y equipos de cocina; asimismo, un 38% (13 personas) lo usan para insumos; además, un 18% (6 personas) señala que lo usan para gastos distintos al giro del negocio.

7.2.6. Mejoramiento de la rentabilidad, de las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 76% (26 personas) de los encuestados, manifiestan que el financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad y un 24% (8 personas) señalan que dicho financiamiento no ha mejorado su rentabilidad.

7.2.7. Fondo de contingencia, el 11% (4 personas) de los encuestados, manifiestan que su negocio sí cuenta con un fondo de contingencia y un 89% (34 personas) señala que no cuenta con dicho fondo.

7.2.8. Cobertura de gastos, el 79% (30 personas) de los encuestados, manifiestan que sus ingresos mensuales sí cubren sus gastos mensuales y un 21% (8 personas) señala que no cubren.

7.2.9. Conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad, El 100% (38 personas) de los encuestados, señalaron que no tienen conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad, ni tampoco han recibido capacitación alguna.

7.2.10. Expansión de la empresa, El 21% (8 personas) de los encuestados, manifiestan que en función de la rentabilidad, la empresa se encuentra en expansión y un 79% (30 personas) señala que no se encuentra en expansión.

7.3 O.E.N° 03: Elaborar la propuesta de solución al problema planteado de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora.

Los resultados obtenidos de la caracterización de las variables financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes, del distrito de Máncora; evidencian, que se financian en Cajas Municipales y Bancos, y que los empresarios, no tienen conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad; haciendo necesario contar con un plan de control financiero; el cual, se elaboró como parte de una propuesta de la presente investigación; a fin de orientar a las MYPE a una cultura de pagos y un orden financiero, que haga que las Entidades Financieras sean atraídas por el cliente y poder negociar las TEAS.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 8.1.Acedo, M. Á. (2005). estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas. Rioja-España.
- 8.2.Carrillo (2016), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicios - rubro restaurantes, del distrito de Surquillo Cercado, Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015”.
- 8.3.Castillo (2015), “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro restaurantes, en el distrito de Jesús María - provincia y departamento de Lima, periodo 2015”.
- 8.4.Chávez, R (2016), "Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad mypes sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes, 2016".
- 8.5.Cruz, L. (2016) "Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio, rubro Restaurant en el distrito de Juanjui Provincia Mariscal Cáceres, periodo 2018 – 2016".
- 8.6.Ferruz L. (2000) La rentabilidad y el riesgo.
- 8.7.Glaubitt, K. (2010). Presidente de la Junta Directiva del EFSE. European Fund for Southeast Europe. Proyecto apoyo mypes, (2011).
- 8.8.Huamán, G. (2011). Las Mypes el aliado contra la pobreza, Lima 15 de Febrero del 2011. El análisis y la evaluación final de la situación de las Mypes en el Perú.
- 8.9.Medina (2014), “Financiamiento y capacitación en las MYPES de servicios, rubro restaurantes de la provincia de Piura, 2012”.
- 8.10.Mendivil, J. G. (2006). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Lima-Perú.
- 8.11.Nemesio, E. (2012). Las Mypes en el Perú, Mayo 2008.

- 8.12. León de Cermeño J. y Schereiner M. Financiamiento para las micro y Pequeña empresas: Algunas línea de acción. 1998.
- 8.13. Ley 26702- "Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros"
- 8.14. Lindao, M (2018), "Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017".
- 8.15. Lupu, E. (2016), "Caracterización del financiamiento y rentabilidad de MYPE sector servicios rubro restaurante, distrito de Tumbes".
- 8.16. Otero (2013), "Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes en el distrito, provincia y departamento de San Martín, período 2012 – 2013".
- 8.17. Pymex. (2012). El impacto de las Mypes en la economía peruana. Constitución y Formalización.
- 8.18. Ratios de balance y de la cuenta de resultados manuales (2015).
- 8.19. Reyes (2015), "Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes, distrito de Sullana, año el 2014".
- 8.20. Torres,(2006) el Financiamiento de una empresa.
- 8.21. Torres, Y (2016), "Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016".
- 8.22.** Viacava, (2006) la rentabilidad de una empresa.
- 8.23.** Vilca, F (2018), "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de Lampa, Puno 2017".

LEYES CITADAS

- a) Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- b) Ley de Promoción de Desarrollo Económico Productivo - Ley N° 28304
- c) Ley del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial. D.S. N° 013-2013-PRODUCE

El Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

ANEXOS

Anexo N° 01 Carta a SUNAT

"AÑO DEL DIÁLOGO Y LA RECONCILIACIÓN NACIONAL"

Solicito: Relación de contribuyentes del rubro
Restaurantes del distrito de Máncora.

SEÑORES *Sunat*

Ciudad.

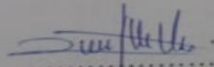
SUNAT
D. ZONAL TUMBES
EXP. : 000-UR0051-2018-54710
FECHA: 2018-08-31
HORA : 16:56 h . AE83
RECEP: ELMER ODAR AREVALO

Yo **Dennis Lizet Flores Vincés**, identificada con DNI N° **41008622**, Bachiller en Ciencias Contables Financieras y Administrativas, con código: 2103130017, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – filial tumbes, muy dignamente me presento ante Ud. Para expresar lo siguiente:

Que, actualmente me encuentro realizando mi trabajo de investigación de tesis, por lo cual, solicito la relación de los contribuyentes del rubro restaurantes del distrito de Máncora, del NRUS, Régimen Especial, Régimen Mype Tributario y Régimen General.

Por lo tanto, tenga en bien acceder a mi solicitud, por ser de justicia.

Atentamente,



.....
DENNIS LIZET FLORES VINCÉS

DNI: 41008622

916433799.

Anexo N° 02 Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPE, DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE MÁNCORA

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPE para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE, SECTOR SERVICIOS, DEL RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE MÁNCORA, 2018”**

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

Encuestado(a):..... Fecha:...../...../.....

Sobre las característica del financiamiento de las MYPE del área de estudio.

1. ¿Ha recibido financiamiento, durante el periodo 2018?

- a. SÍ ()
- b. NO ()

2. ¿Con qué tipo de entidad financiera trabaja para impulsar su actividad empresarial?

- a. Bancos ()
- b. CMAC's ()
- c. EDPYME ()
- d. Financiera ()
- e. Otros ()

3. ¿Especifique las Entidades Financieras, con las cuales trabaja?

- a. Caja Piura ()
- b. Caja Sullana ()
- c. Caja Trujillo ()
- d. Mi Banco ()
- e. Confianza ()
- f. Ninguna ()

4. ¿Cuál fue el destino del préstamo?

- a. Mejoramiento del local ()
- b. Capital de trabajo ()
- c. Capacitación ()
- d. Compra de deuda ()
- e. Actividades distintas al giro del negocio ()

5. ¿En qué intervalo del monto, fue el préstamo realizado?

- a. S/.1,000 a S/.5,000 ()
- b. S/.5,001 a S/.10,000 ()
- c. S/.10,001 a S/.15,000 ()
- d. S/.15,001 a S/.20,000 ()
- e. S/.20,001 a S/. 30 000 ()
- f. S/.30,001 a más ()

6. ¿En qué período pagó su crédito?

- a. Hasta 6 meses ()
- b. Hasta 12 meses ()
- c. Hasta 18 meses ()
- d. Hasta 24 meses ()
- e. Más de 24 meses ()

7. ¿Qué tasa de interés efectiva (TEA) le otorgaron?

- a. Entre 30 y 34% ()
- b. Entre 35 y 39% ()
- c. Entre 40 y 46% ()
- d. Entre 47 y 58% ()
- e. Más de 58% ()
- f. Menos de 30% ()

8. ¿Ha tenido inconvenientes al momento de solicitar el préstamo?

- a. SÍ ()
- b. NO ()

9. ¿Qué tipo de inconveniente tuvo?

- a. No tenía historial crediticio ()
- b. Muchos requisitos ()
- c. Mal calificado en Central de Riesgo ()
- d. Tenía pocos activos para usarlos como garantía ()
- e. Tasas de interés elevadas ()
- f. No tuvo inconvenientes ()

10. ¿Si en caso que la tasa de interés efectiva (TEA) no fue conveniente, por qué la aceptó?

- Por necesidad
- Por desconocimiento
- Porque no tenía otra opción

11. ¿Cree Ud. que el monto del préstamo que le otorgaron, fue el adecuado?

- a. SÍ
- b. NO

12. ¿Cuántas veces al año realiza préstamos?

- a. Una vez por año
- b. Dos veces por año
- c. Tres veces por año
- d. Más de tres veces por año

Sobre las características de la rentabilidad de las MYPE del área de estudio.

13. ¿Ha tomado conocimiento sobre la cantidad y monto de sus ventas?

- a. SÍ
- b. NO

14. ¿Conoce el porcentaje de sus ventas realizadas al contado y al crédito, en relación a las compras?

- a. SÍ
- b. NO

15. ¿Conoce los precios de los productos que ofrece?

- a. SÍ
- b. NO

16. ¿Es adecuada para usted, la rentabilidad que obtiene en su negocio?

- a. SÍ
- b. NO

17. ¿En que invierte las ganancias obtenidas?

- a. Mobiliario y equipos de cocina
- b. Insumos

- c. Capacitar al personal
- d. Pago de préstamos
- e. Gastos distintos al giro del negocio

18. ¿Considera usted que el financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad?

- a. SÍ
- b. NO

19. ¿Su negocio cuenta con un fondo de contingencia, a fin de afrontar algún imprevisto financiero?

- a. SÍ
- b. NO

20. ¿Sus ingresos mensuales cubren sus gastos mensuales?

- a. SÍ
- b. NO

21. ¿Tiene conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad o ha recibido capacitación al respecto?

- a. SÍ
- b. NO

22. ¿En función de la rentabilidad, considera usted que la empresa se encuentra en expansión?

- a. SÍ
- b. NO

ANEXO N.º 03 – TABULACION DE RESULTADOS Y GRÁFICOS

O.E.Nº 01: DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES, DEL DISTRITO DE MÁNCORA, 2018.

Pregunta n.º 1: ¿Ha recibido financiamiento, durante el periodo 2018?

Tabla N° 01: Financiamiento recibido en el 2018

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	34	89%
NO	4	11%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

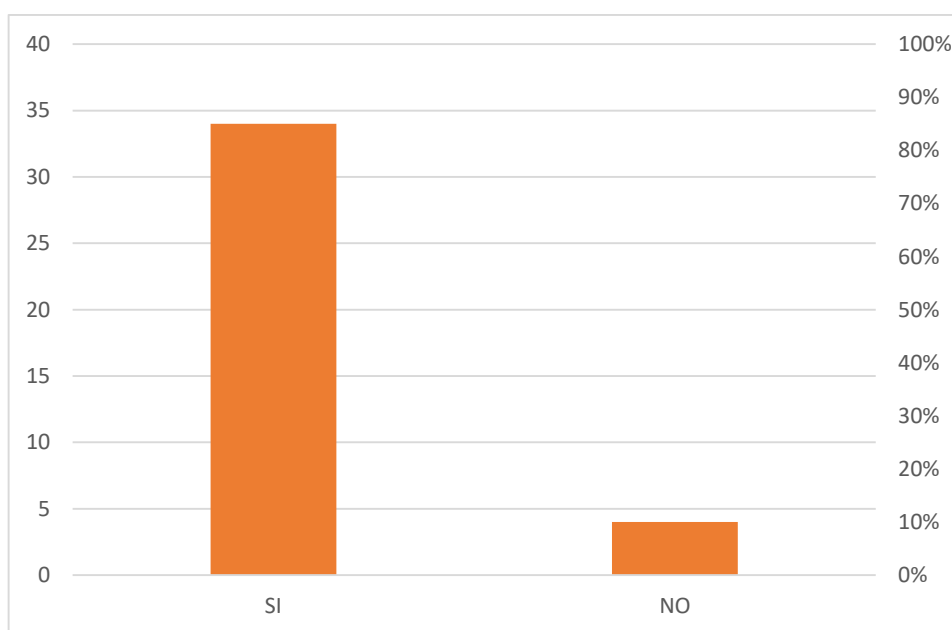


Gráfico N° 01: Necesidad del Financiamiento

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 01

Interpretación de la pregunta n.º 1: Los resultados nos muestran, que el 89% de los encuestados (34 personas), manifiestan que han recibido financiamiento y el 11% (4 personas) que no solicitaron financiamiento, durante el 2018.

Pregunta n.º 2: ¿Con qué entidades del sistema financiero trabaja para impulsar su actividad empresarial?

Tabla N° 02: Clasificación de Entidades financieras

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Bancos	13	34%
CMAC's	18	47%
EDPYME	-	-
Financieras	3	8%
Ninguno	4	11%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

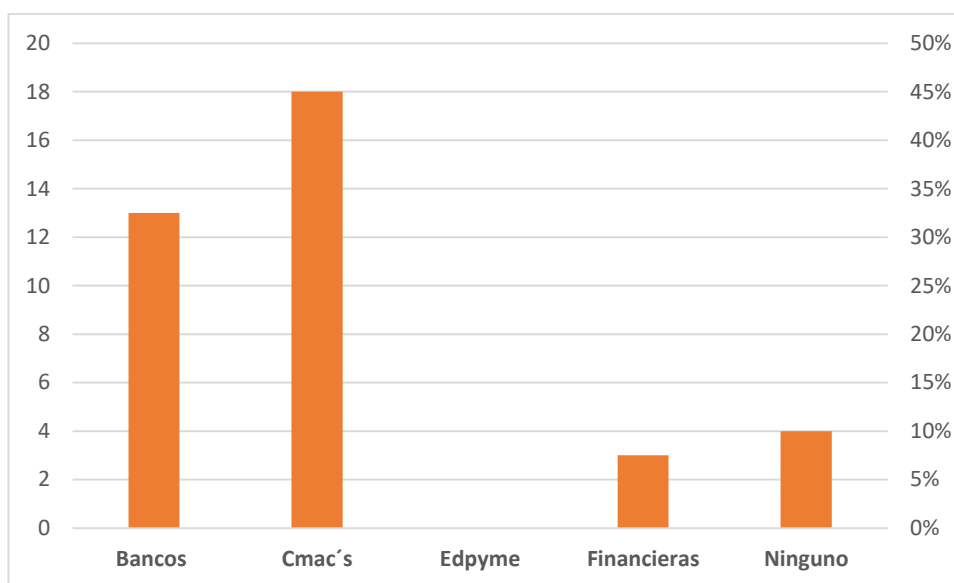


Gráfico N° 02: Clasificación de Entidades Financieras

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 02

Interpretación de la pregunta n.º 02: El 34% de los encuestados (13 personas), señalan que realizan sus préstamos a Bancos; asimismo, un 47% (18 personas) manifiestan que realizaron sus préstamos en Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC's); un 8% (3 personas) trabajan con Financieras y un 11% (4 personas) no han recibido financiamiento.

Pregunta n.º 3: ¿Especifique las Entidades Financieras, con las cuales trabaja?

Tabla N° 03: Entidades Financieras en Máncora

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Caja Piura	7	18%
Caja Sullana	8	21%
Caja Trujillo	3	8%
Mi Banco	13	34%
Financiera Confianza	3	8%
Ninguna	4	11%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

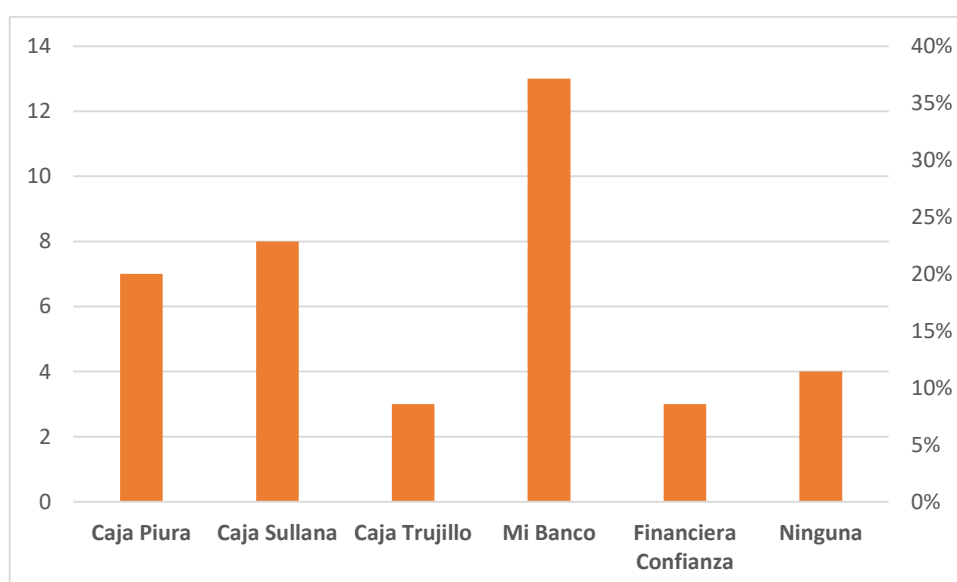


Gráfico N° 03: Entidades Financieras en Máncora

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 03

Interpretación de la pregunta n.º 3: Las entidades financieras con las cuales trabajan los encuestados (38 personas) en Máncora, es Caja Piura en un 18% (7 personas); de igual manera el 21% (8 personas) señalan que trabaja con Caja Sullana; asimismo, un 8% (3 personas) precisa que trabaja con Trujillo; un 34% (13 personas) trabaja con Mi Banco; Además, un 8% (3 personas) señala que trabajan con Financiera Confianza y un 11% (4 personas) que con ninguna Entidad Financiera.

Pregunta n.º 4: ¿Cuál fue el destino del préstamo?

Tabla N°04: Destino del préstamo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mejoramiento del local	15	44%
Capital de trabajo	11	32%
Capacitación		
Compra de deuda	4	12%
Actividades distintas al giro del negocio	4	12%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

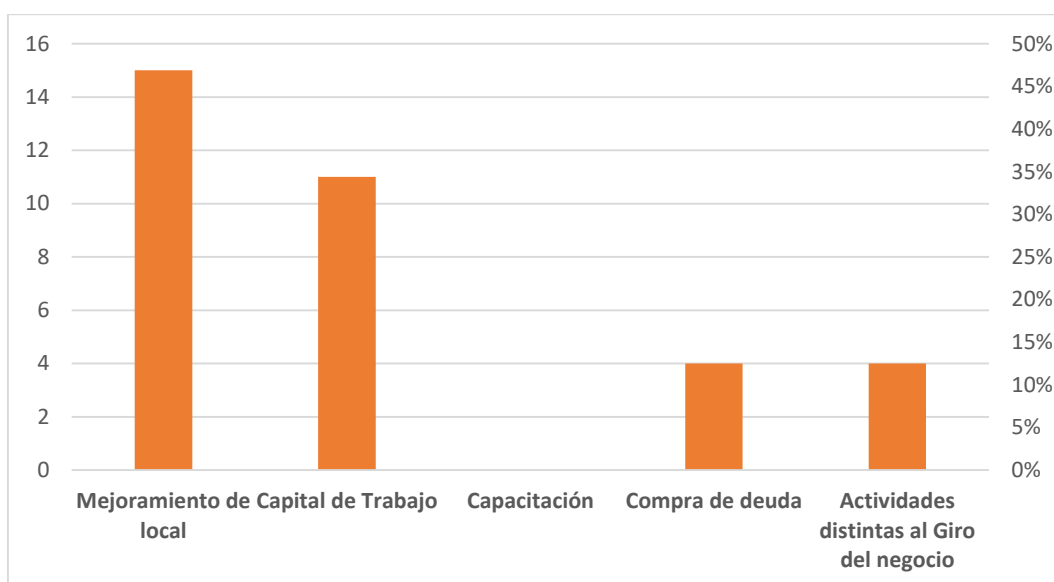


Gráfico N° 04: Destino del Préstamo

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 04

Interpretación de la pregunta n.º 4: De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 44% (15 personas) manifiestan que utilizan el préstamo para el mejoramiento del local; además, un 32% (11 personas) para capital de trabajo; asimismo, un 12% (4 personas) para compra de deuda y un 12% (4 personas) para actividades distintas al giro del negocio.

Pregunta n.º 5: ¿En qué intervalo del monto, fue el préstamo realizado?

Tabla N° 5: Monto del préstamo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
S/.1,000 a S/.5,000	20	59%
S/.5,001 a S/.10,000	9	26%
S/.10,001 a S/.15,000	-	.
S/.15,001 a S/.20,000	-	.
S/.20,001 a S/.30,000	-	.
S/.30,001 a más	5	15%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

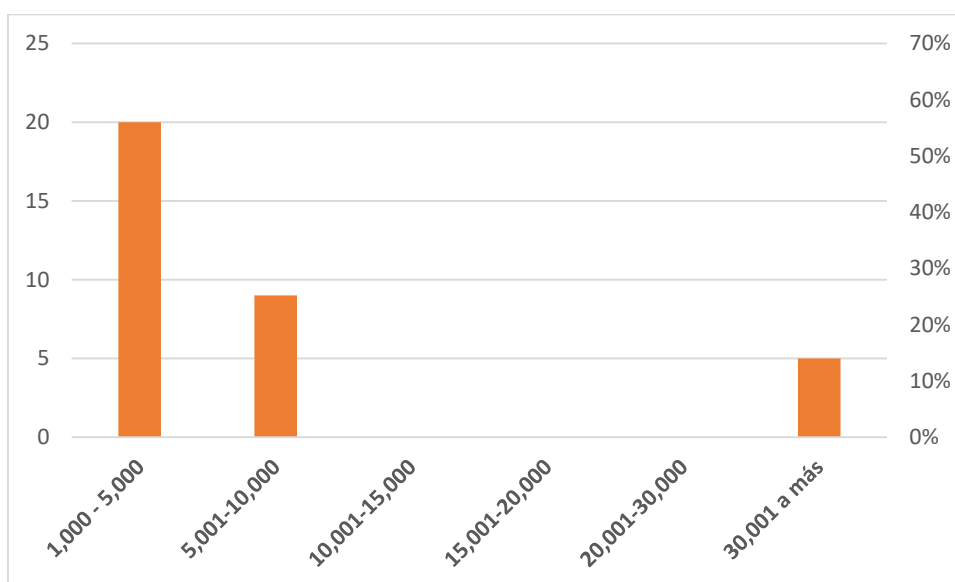


Gráfico N° 05: Monto del Préstamo

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 05

Interpretación de la pregunta n.º 5: De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 59% (20 personas) señalan que realizaron sus préstamos entre el intervalo de S/.1,000 a S/.5,000; asimismo, un 26% (9 personas) entre el intervalo de S/.5,001 a S/.10,000 y un 15% (5 personas) entre el intervalo de S/.30,001 a más.

Pregunta n.º 6: ¿En qué periodo pagó su crédito?

Tabla N° 06: Periodo del préstamo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 6 meses	-	-
Hasta 12 meses	11	32%
Hasta 18 meses	0	0
Hasta 24 meses	11	32%
Más de 24 meses	12	36%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

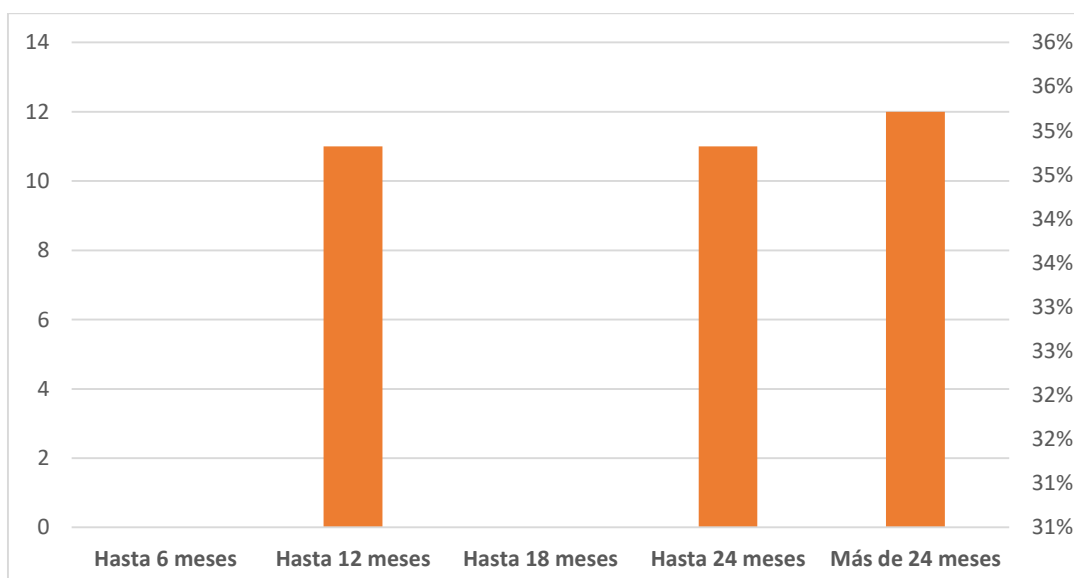


Gráfico N° 06: Periodo del Préstamo

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 06

Interpretación de la pregunta n.º 6: De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 32% (11 personas) señalan que sus préstamos, fueron realizados hasta un periodo de 12 meses; asimismo, un 32% (11 personas) hasta el periodo de 24 meses y 36% (12 personas) más 24 meses.

Pregunta n.º 7: ¿Qué tasa de interés efectiva (TEA) le otorgaron?

Tabla N° 7: Tasa de interés efectiva (TEA)

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Entre 30 y 34%	2	6%
Entre 35 y 39%	9	27%
Entre 40 y 46%	10	29%
Entre 47 y 58%	10	29%
Más de 58%	-	-
Menos de 30%	3	9%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

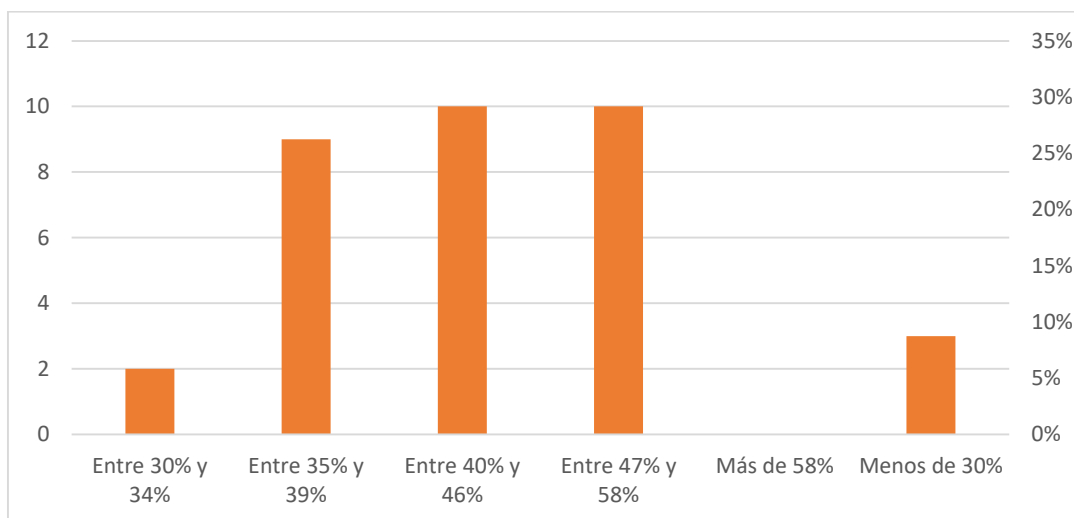


Gráfico N° 07: Tasa Efectiva Anual (TEA)

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 07

Interpretación de la pregunta n.º 7: De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); un 6% (2 personas) manifestaron que la tasa de interés (TEA) que les otorgaron fue entre 30% y 34% de interés; asimismo, un 27% (9 personas) entre 35% y 39%; además, un 29% (10 personas) entre 40% y 46%; también un 29% (10 personas) y finalmente un 9% (3 personas) paga menos de 30% de interés.

Pregunta n.º 8: ¿Ha tenido inconvenientes antes de solicitar el préstamo?

Tabla N° 8: Presencia de inconvenientes en el préstamo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	44%
NO	19	56%
TOTAL		100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

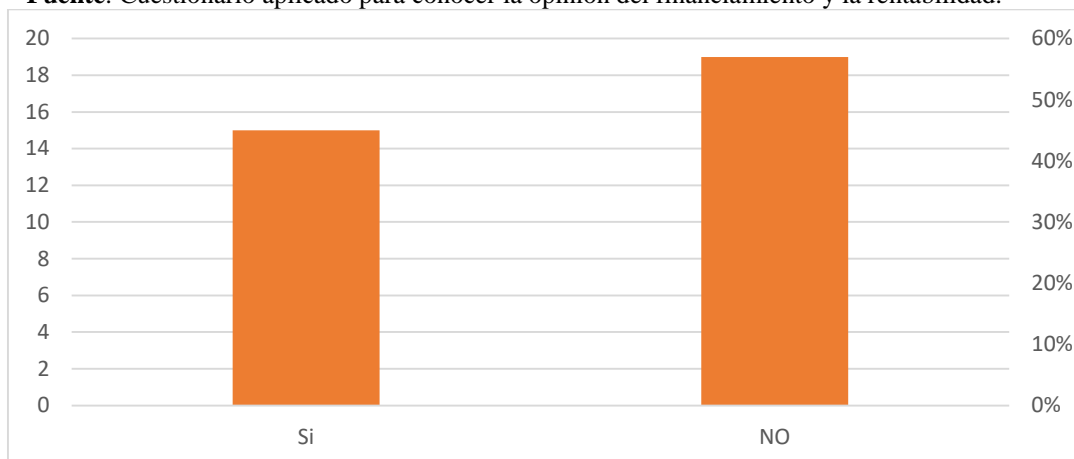


Gráfico N° 08: Presencia de Inconvenientes en el Préstamo.

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 08

Interpretación de la pregunta n.º 8: De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 44% (15 personas) manifiestan que sí tuvieron inconvenientes al momento de solicitar el crédito; y un 56% (19 personas) señalaron que no tuvieron inconvenientes.

Pregunta n.º 9: ¿Qué tipo de inconveniente tuvo?

Tabla N° 9: Tipos de inconveniente

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
No tenía historial crediticio	2	6%
Muchos requisitos	-	-
Mal calificado en Central de Riesgo	5	15%
Tenía pocos activos para usarlos como garantía	-	-
Tasas de interés elevadas	8	24%
No tuvo inconvenientes	19	56%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

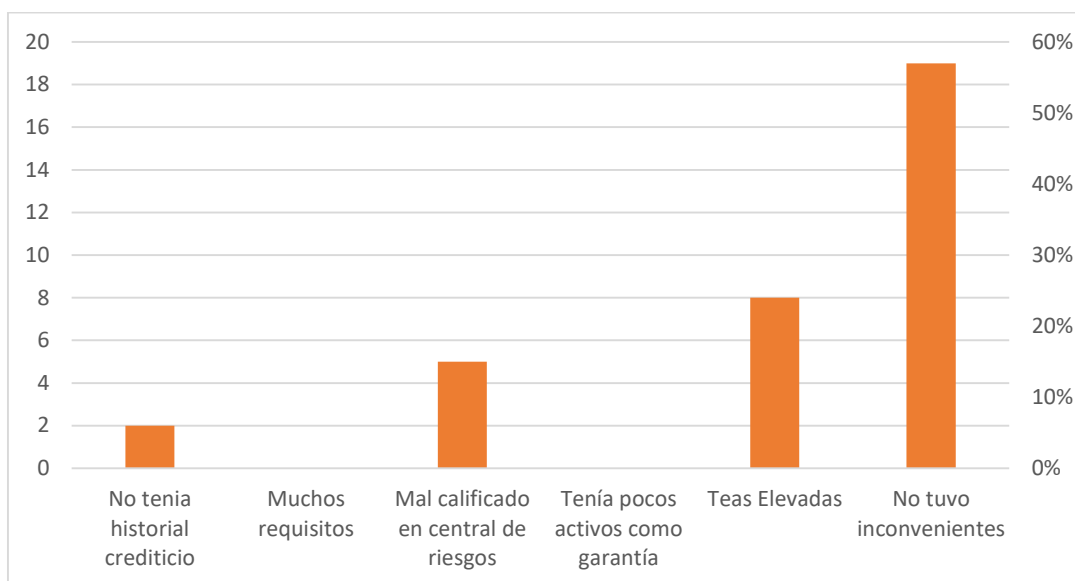


Gráfico N° 09: Tipo de Inconvenientes

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 09

Interpretación de la pregunta n.º 9: De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 6% (2 personas) manifiestan que tuvo inconvenientes, debido a que no tenía historial crediticio; asimismo, y un 15% (5 personas) tuvieron inconvenientes estar mal calificados en la central de riesgos; un 24% (8 personas) tuvieron inconvenientes por las tasas de interés elevadas y finalmente un 56% (19 personas) señala que no tuvo inconvenientes.

Pregunta n.º 10: ¿Si en caso que la tasa de interés efectiva (TEA) no fue conveniente, por qué la aceptó?

Tabla N° 9: Aceptación de TEA inconveniente

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Por necesidad	4	50%
Por desconocimiento	3	38%
Porque no tenía otra opción	1	12%
TOTAL	8	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

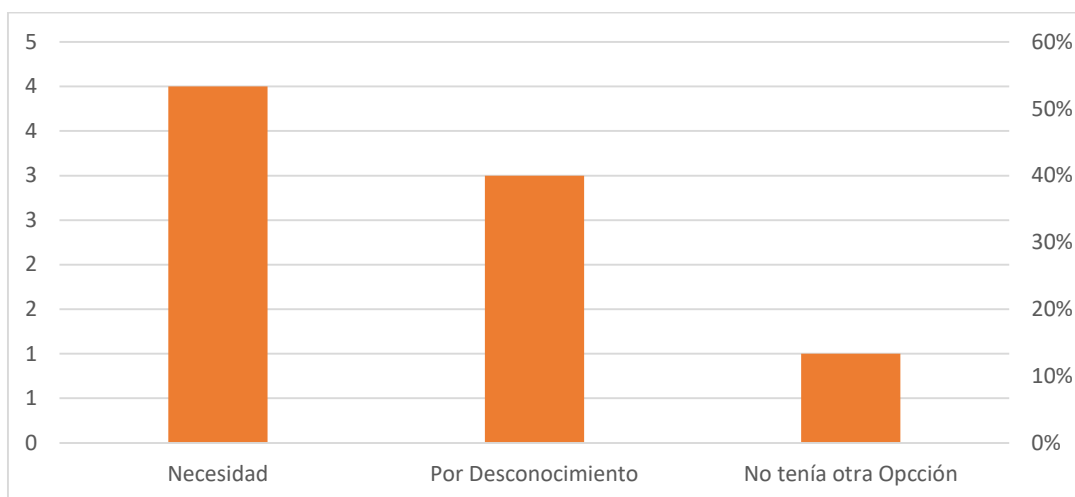


Gráfico N° 10: Aceptación de Tasa Efectiva Anual (TEA)

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 10

Interpretación de la pregunta n.º 10: De las personas que tuvieron inconvenientes por TEA elevada (8 personas); el 50% (4 personas) señalan que aceptaron por necesidad; de igual forma, un 38% (3 personas) manifestaron que aceptaron por desconocimiento y un 12% (1 persona), porque no tenían otra opción.

Pregunta n.º 11: ¿Cree Ud. que el monto que le otorgaron fue el adecuado?

Tabla N° 11: Idoneidad del préstamo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	24	71%
NO	10	29%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

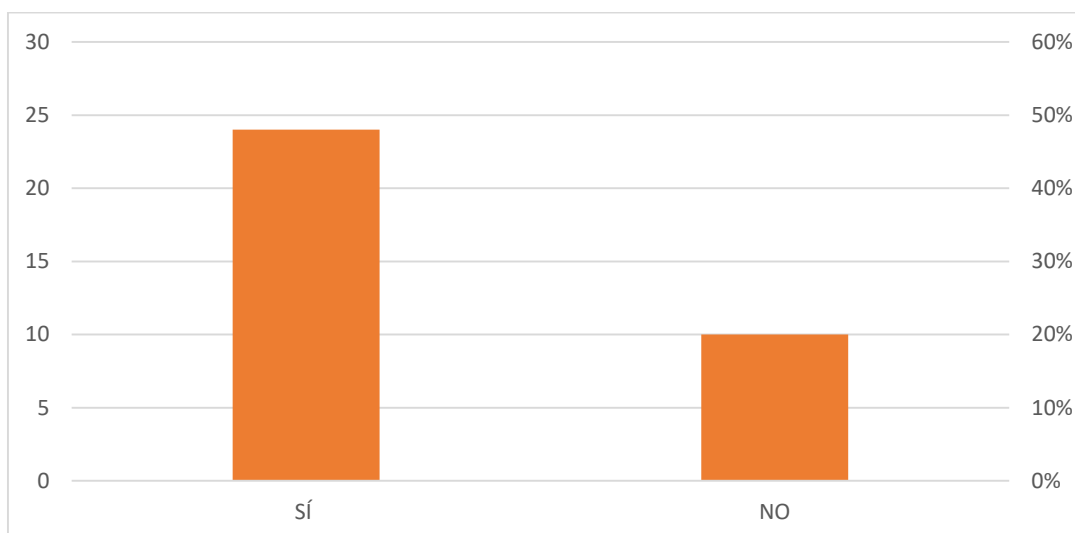


Gráfico N° 11: Idoneidad del Préstamo

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 11

Interpretación de la pregunta n.º 11: De las personas que recibieron financiamiento (34 personas); el 71% (24 personas) manifiesta que el monto del préstamo otorgado sí fue el adecuado y un 29% (10 personas) señalan que no fue adecuado.

Pregunta n.º 12: ¿Cuántas veces al año realiza préstamos?

Tabla N° 12: Cantidad de veces del préstamo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Una vez por año	23	68%
Dos veces por año	6	18%
Tres veces por año	3	9%
Más de tres veces por año	2	5%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

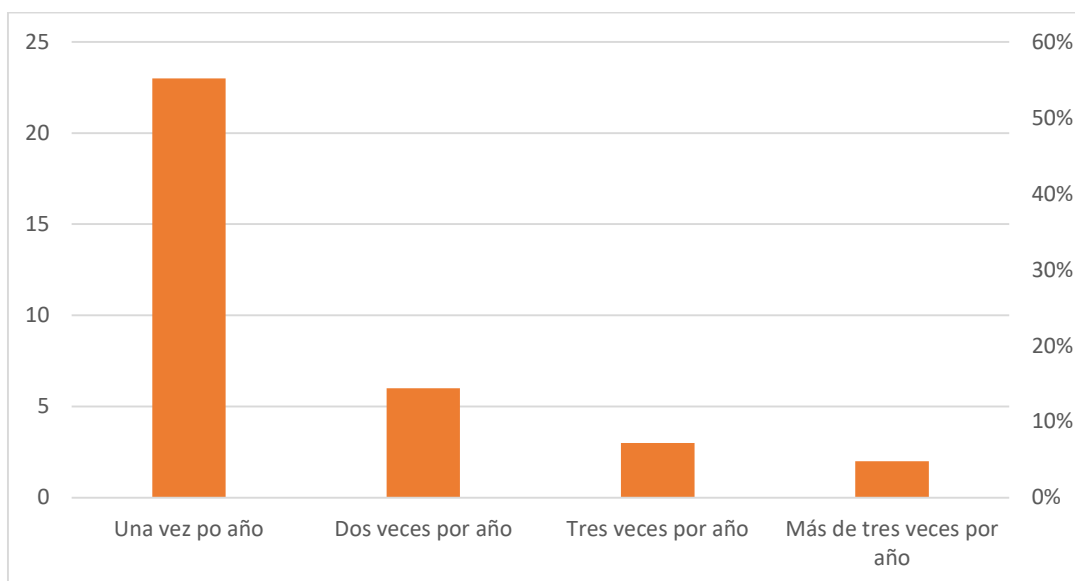


Gráfico N° 12: Cantidad de veces del préstamo

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 12

Interpretación de la pregunta n.º 12: El 40% (16 personas) manifiestan que durante el año realiza préstamo una vez al año; asimismo, un 30% (11 personas) señalan que lo realizan dos veces por año; además, un 20% (8 personas) precisan que lo efectúan tres veces por año y un 10% (4 personas) lo hacen más de cuatro veces por año.

O.E.N° 02: DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES, DEL DISTRITO DE MÁNCORA, 2018.

Pregunta n.º 13: ¿Ha tomado conocimiento sobre la cantidad y monto de sus ventas?

Tabla N° 13: Conocimiento sobre las ventas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	38	100%
NO	0	0
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

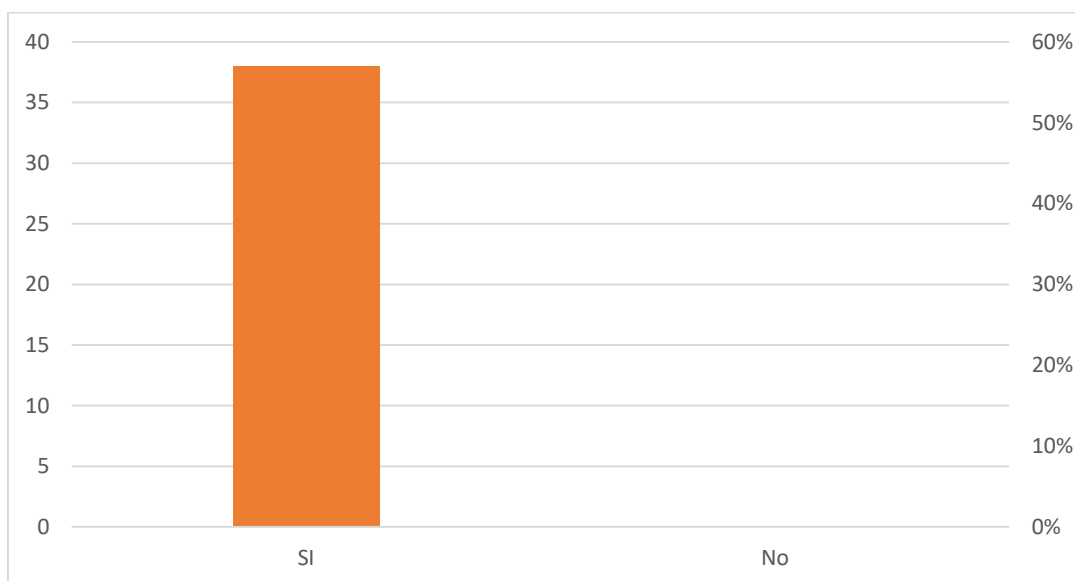


Gráfico N° 13: Conocimiento sobre la cantidad y monto de ventas

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 13

Interpretación de la pregunta n.º 13: Los resultados nos muestran, que el 100% de los encuestados (38 personas), manifiestan que tienen conocimiento sobre la cantidad y monto de sus ventas.

Pregunta n.º 14: ¿Conoce el porcentaje de sus ventas realizadas al contado y al crédito, en relación a las compras?

Tabla N° 14: Conocimiento del porcentaje de las ventas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	31	82%
NO	7	18%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

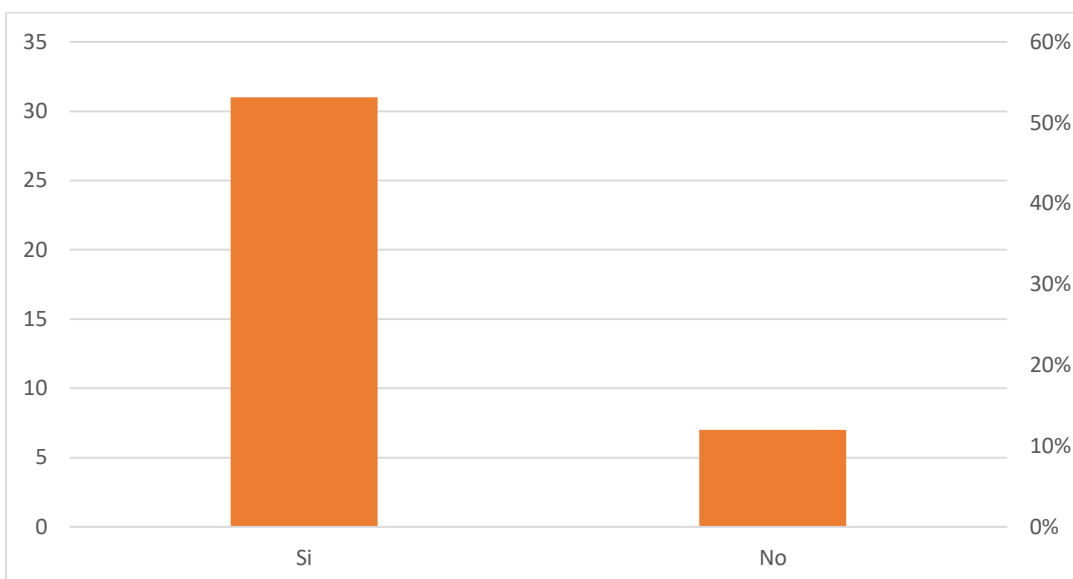


Gráfico N° 14: Conocimiento del porcentaje de las ventas

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 14

Interpretación de la pregunta n.º 14: El 82% (31 personas) manifiestan que conocen el porcentaje de sus ventas realizadas al contado y crédito, en relación a las compras; asimismo, un 8% (7 personas) señalan que no conocen el porcentaje de sus ventas, relacionado a las compras.

Pregunta n.º 15: ¿Conoce los precios de los productos que ofrece?

Tabla N° 15: Conocimiento de los precios de los productos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	38	100%
NO	0	0
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

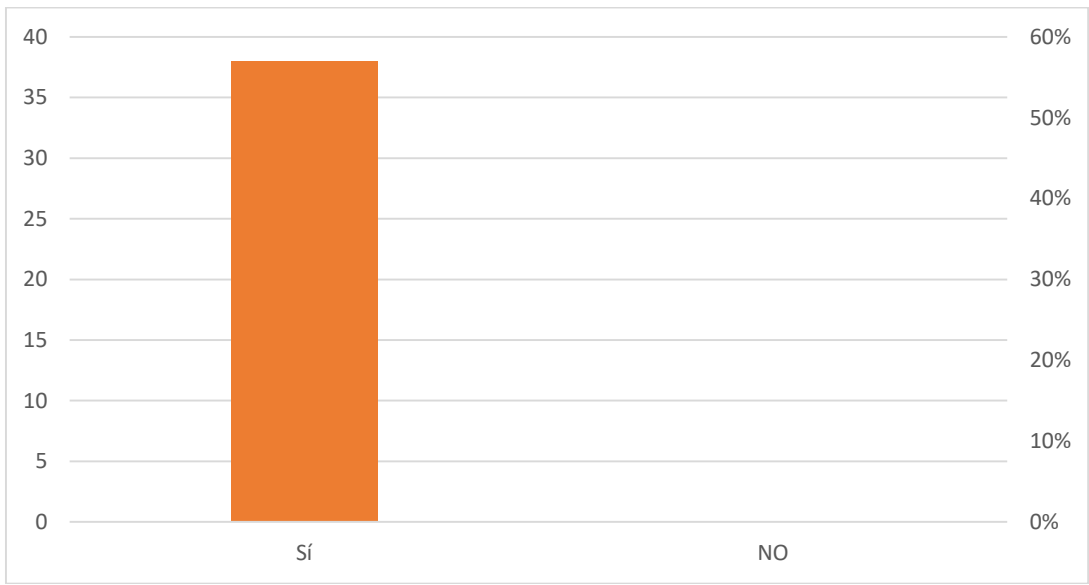


Gráfico N° 15: Conocimiento de los precios de los productos
 Fuente: Elaboración propia Tabla N° 15

Interpretación de la pregunta n.º 15: El 100% (38 personas) de los encuestados, señalan que conocen el precio de los productos que ofrecen.

Pregunta n.º 16: ¿Es adecuada para usted, la rentabilidad que obtiene en su negocio?

Tabla N° 16: Rentabilidad adecuada

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	30	79%
NO	8	21%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

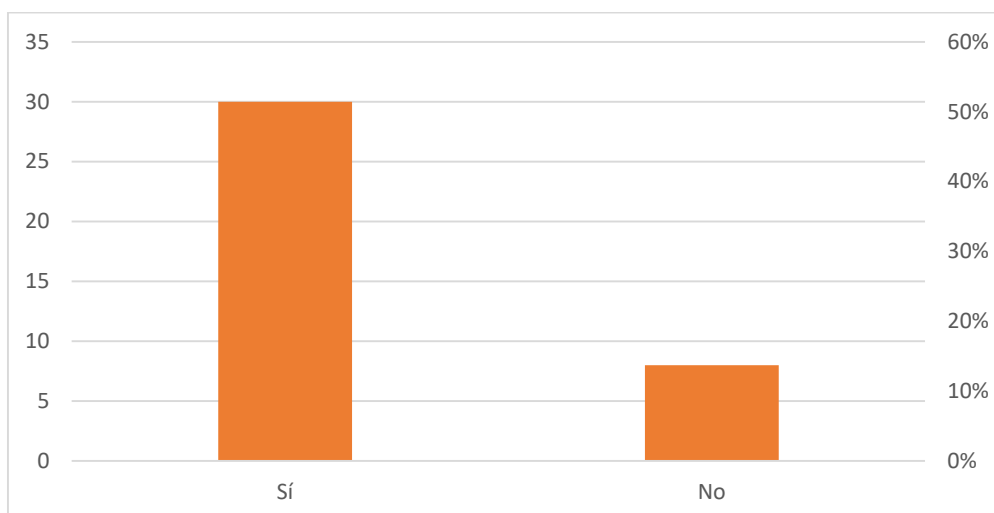


Gráfico N° 16: Rentabilidad adecuada

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 16

Interpretación de la pregunta n.º 16: El 79% (30 personas) de los encuestados manifiestan que la rentabilidad que obtiene es sí es adecuada y un 21% (8 personas) precisan que no es adecuada.

Pregunta n.º 17: ¿En que invierte las ganancias obtenidas?

Tabla N° 17: Inversión de las ganancias

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mobiliario y equipos de cocina	15	44%
Insumos	13	38%
Capacitar al personal	-	0
Gastos distintos al giro del negocio	6	18%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

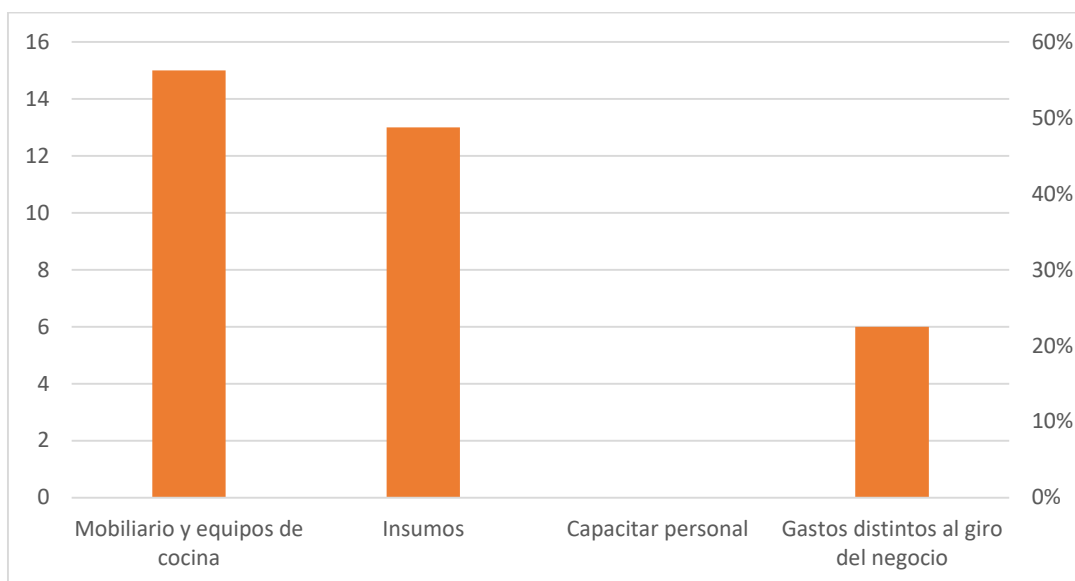


Gráfico N° 17: Inversión de las ganancias

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 17

Interpretación de la pregunta n.º 17: De las personas que han recibido financiamiento (34 personas); el 44% (5 personas) manifestaron que invierten las ganancias obtenidas en mobiliario y equipos de cocina; asimismo un 38% (13 personas) lo usan para insumos y un 18% (6 personas), señala que lo usan para gastos distintos al giro del negocio.

Pregunta n.º 18: ¿Considera usted que el financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad?

Tabla N° 18: Mejoramiento de la rentabilidad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	26	76%
NO	8	24%
TOTAL	34	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

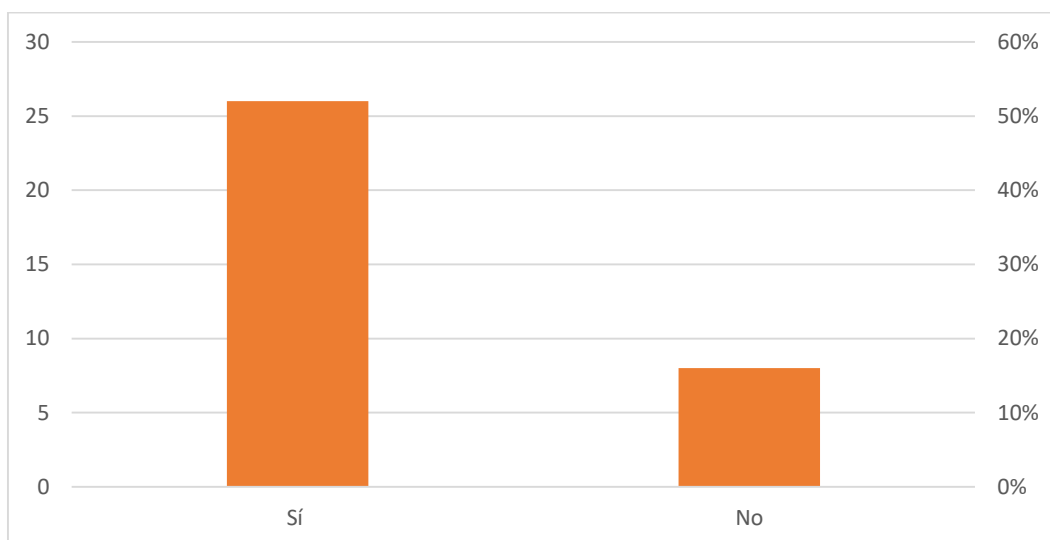


Gráfico N° 18: Mejoramiento de la rentabilidad

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 18

Interpretación de la pregunta n.º 18: De las personas que han recibido financiamiento (34 personas); el 76% (26 personas) manifiestan que el financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad y un 24% (8 personas) señalan que dicho financiamiento no ha mejorado su rentabilidad.

Pregunta n.º 19: ¿Su negocio cuenta con un fondo de contingencia, a fin de afrontar algún imprevisto financiero?

Tabla N° 19: Fondo de contingencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	11%
NO	34	89%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

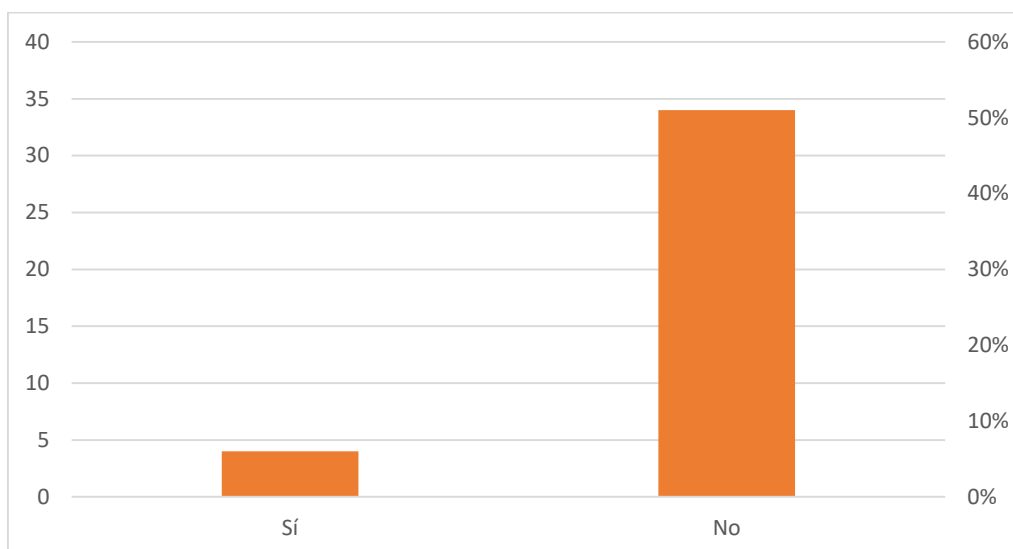


Gráfico N° 19: Fondo de Contingencia

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 19

Interpretación de la pregunta n.º 19: El 11% (4 personas) de los encuestados, manifiestan que su negocio sí cuenta con un fondo de contingencia y un 89% (34 personas) señala que no cuenta con dicho fondo.

Pregunta n.º 20: ¿Sus ingresos mensuales cubren sus gastos mensuales?

Tabla N° 20: Cobertura de gastos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	30	79%
NO	8	21%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

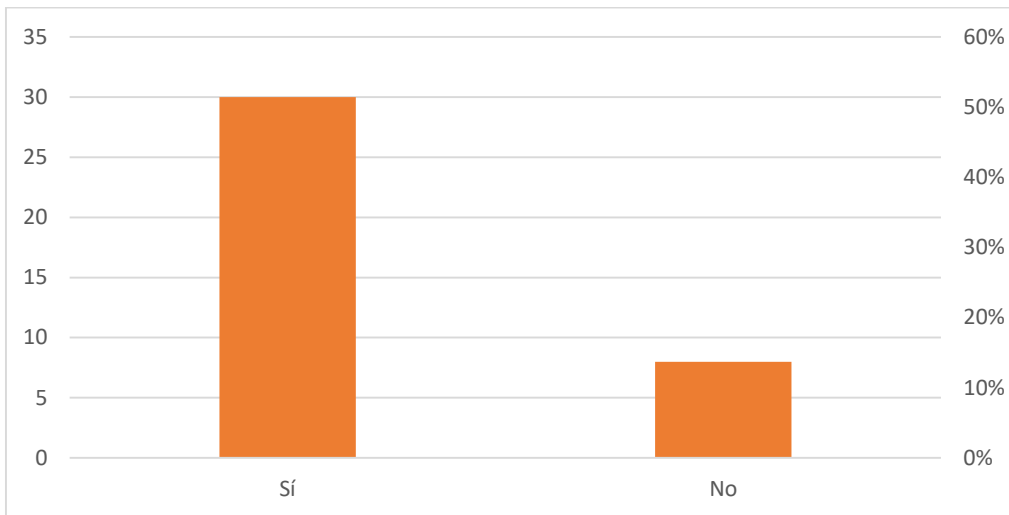


Gráfico N° 20: Cobertura de gastos

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 20

Interpretación de la pregunta n.º 20: El 79% (30 personas) de los encuestados, manifiestan que sus ingresos mensuales sí cubren sus gastos mensuales y un 21% (8 personas) señalan que no cubren sus gastos mensuales.

Pregunta n.º 21: ¿Tiene conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad o ha recibido capacitación al respecto?

Tabla N° 21: Conocimiento sobre indicadores de rentabilidad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	-	-
NO	38	100%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

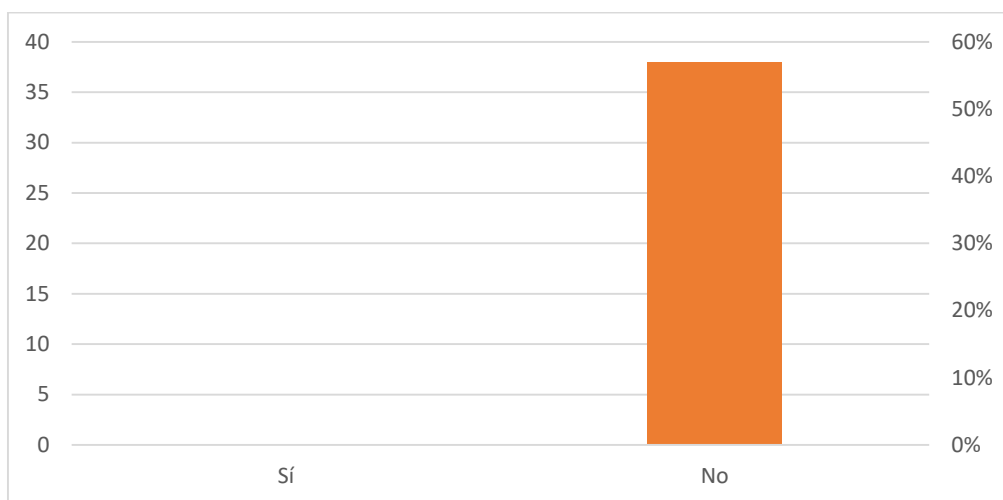


Gráfico N° 21: Conocimiento sobre indicadores de rentabilidad

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 21

Interpretación de la pregunta n.º 21: El 100% (38 personas) de los encuestados, señalaron que no tienen conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad, ni tampoco han recibido capacitación alguna.

Pregunta n.º 22: ¿En función de la rentabilidad, considera usted que la empresa se encuentra en expansión?

Tabla N° 22: Expansión de la empresa

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	8	21%
NO	30	79%
TOTAL	38	100%

Fuente: Cuestionario aplicado para conocer la opinión del financiamiento y la rentabilidad.

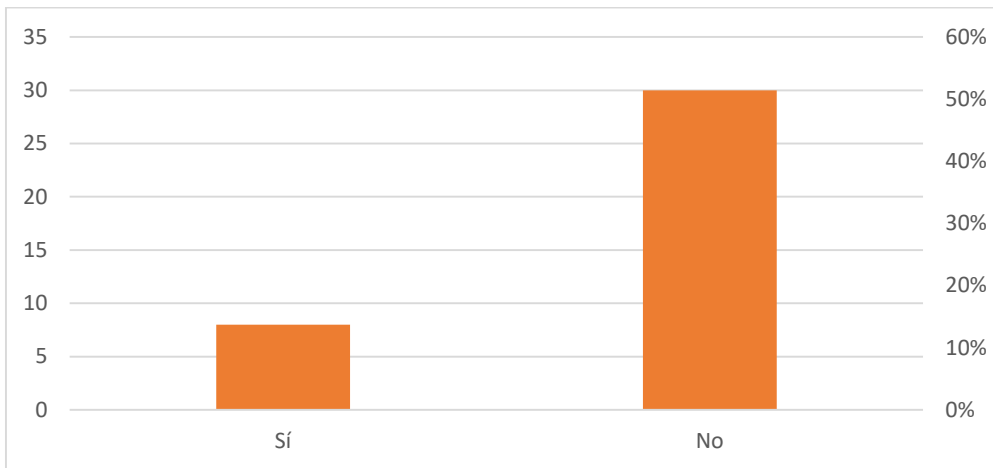


Gráfico N° 22: Expansión de la empresa

Fuente: Elaboración propia Tabla N° 22

Interpretación de la pregunta n.º 22: El 21% (8 personas) de los encuestados, manifiestan que en función de la rentabilidad, la empresa se encuentra en expansión y un 79% (30 personas) señalan que no se encuentra en expansión.

Anexo N° 04 Evidencia de Fotos





Anexo N° 05 - Caso práctico.

La señora Vines Falla Maritza, es propietaria del restaurant “Mary Vines”, en el distrito de Máncora, pertenece al nuevo RUS y tiene su RUC N.º 10038682208, cuenta su balance de situación y un Estado de ganancias y pérdidas, a fin de aplicar las ratios de rentabilidad; según se describe a continuación:

ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIAMIENTO

VINCES FALLA MARIZA RUC: 10038682208 BALANCE DE SITUACION SIN FINANCIAMIENTO	
<u>ACTIVO</u>	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	
CAJA Y BANCOS	S/. 2,500.00
INSUMOS	S/. 4,000.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 6,500.00
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>	
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	S/. 150,000.00
CARGAS DIFERIDAS	S/. 0.00
DEPRECIACION INM. MAQ Y EQUIPO	S/. 0.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 150,000.00
TOTAL ACTIVO	S/. 156,500.00
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
TRIBUTOS POR PAGAR	S/. 1,000.00
PROVEEDORES	S/. 0.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 1,000.00
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
OBLIGACIONES FINANCIERAS	S/. 0.00
BENEFICIOS SOCIALES TRABAJADORES	S/. 0.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/. 0.00
TOTAL PASIVO	S/.1, 000.00
<u>PATRIMONIO</u>	
CAPITAL	S/.147,934.08
RESULTADOS ACUMULADOS	S/. 0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	S/. 7,565.92
TOTAL PATRIMONIO	S/. 155,500.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.156,500.00

VINCES FALLA MARIZA RUC: 10038682208 ESTADO DE GANACIAS Y PERDIDAS SIN FINANCIAMIENTO	
VENTAS NETAS	S/. 32,000.00
COSTO DE VENTAS	S/. 20,714.08
UTILIDAD BRUTA	S/. 11,285.92
GASTOS DE VENTAS	-S/. 3,170.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-S/. 550.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 9,481.00
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	
DIVIDENDOS	S/. 0.00
INGRESOS FINANCIEROS	S/. 0.00
GASTOS FINANCIEROS	S/. 0.00
OTROS INGRESOS	S/. 0.00
OTROS EGRESOS	S/. 0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	S/. 7,565.92

Aplicando, ratio de rentabilidad- Margen bruto:

ANTES DEL FIN.

RATIO DE RENTABILIDAD

MARGEN BRUTO



$$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA } 11\,285,92}{\text{VENTAS } 32,000,00}$$

MARGEN BRUTO 35,27%

INTERPRETACIÓN:

La utilidad bruta obtenida, después de descontar los costos de ventas fue del 35,27%, mostrando resultados adecuados para el crecimiento de la empresa.

Aplicando, ratio de rentabilidad- Margen operativo:

**ANTES DEL
FIN.**

**RATIO DE
RENTABILIDAD**

MARGEN OPERATIVO		UTILIDAD DE OPERACION	9 481,00
		VENTAS	32 000,00

MARGEN OPERATIVO	29,62%
-----------------------------	---------------

INTERPRETACION:

Antes del financiamiento, la empresa, generó una utilidad operacional del 29,62%; el cual, ha sido influenciado el aumento de los gastos de ventas.

Aplicando, ratio de rentabilidad- ROA:

**ANTES
DEL FIN.**

**RATIO DE
RENTABILIDAD**

ROA		UTILIDAD DE OPERACION	9 481,00
		ACTIVO TOTAL	156 500,00

ROA	6,06%
------------	--------------

INTERPRETACION:

Antes de financiamiento, la rentabilidad de los activos fue de 6,06%.

ESTADOS FINANCIEROS DESPUES DEL FINANCIAMIENTO

VINCES FALLA MARIZA RUC: 10038682208 BALANCE DE SITUACION AL 30 DE AGOSTO DE 2018	
<u>ACTIVO</u>	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	
CAJA Y BANCOS	S/. 2,500.00
INSUMOS	S/. 4,000.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 6,500.00
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>	
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	S/. 200,000.00
CARGAS DIFERIDAS	S/. 0.00
DEPRECIACION INM. MAQ Y EQUIPO	S/. 0.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 200,000.00
TOTAL ACTIVO	S/. 206,500.00
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
TRIBUTOS POR PAGAR	S/. 1,000.00
PROVEEDORES	S/. 1,000.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 2,000.00
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
OBLIGACIONES FINANCIERAS	S/. 63,307.00
BENEFICIOS SOCIALES TRABAJADORES	S/. 0.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/. 63,307.00
TOTAL PASIVO	S/. 65,307.00
<u>PATRIMONIO</u>	
CAPITAL	S/. 139,212.00
RESULTADOS ACUMULADOS	S/. 0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	S/. 1,981.00
TOTAL PATRIMONIO	S/. 141,193.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 206,500.00

VINCES FALLA MARIZA RUC: 10038682208 ESTADO DE GANACIAS Y PERDIDAS AL 30 DE AGOSTO DE 2018	
VENTAS NETAS	S/. 37,430.00
COSTO DE VENTAS	S/. 24,229.00
UTILIDAD BRUTA	S/. 13,201.00
GASTOS DE VENTAS	-S/. 3,170.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-S/. 550.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 9,481.00
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	
DIVIDENDOS	S/. 0.00
INGRESOS FINANCIEROS	S/. 0.00
GASTOS FINANCIEROS	-S/. 7,500.00
OTROS INGRESOS	S/. 0.00
OTROS EGRESOS	S/. 0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	S/. 1,981.00

Aplicando, ratio de rentabilidad- Margen bruto:

		2018				
<u>RATIO DE RENTABILIDAD</u>						
MARGEN BRUTO	➔					
	<table border="0"> <tr> <td>UTILIDAD BRUTA</td> <td style="text-align: right;">13 201,00</td> </tr> <tr> <td>VENTAS</td> <td style="text-align: right;">37,430,00</td> </tr> </table>	UTILIDAD BRUTA	13 201,00	VENTAS	37,430,00	
UTILIDAD BRUTA	13 201,00					
VENTAS	37,430,00					
		MARGEN BRUTO 38,34%				

INTERPRETACIÓN:

La utilidad bruta obtenida, después de descontar los costos de ventas fue del 38,34%, mostrando resultados adecuados para el crecimiento de la empresa.

Aplicando, ratio de rentabilidad- Margen operativo:

2018

RATIO DE RENTABILIDAD

MARGEN OPERATIVO 
$$\frac{\text{UTILIDAD DE OPERACION } 9\,481,00}{\text{VENTAS } 37\,430,00}$$

MARGEN OPERATIVO	25,33%
------------------	--------

INTERPRETACION:

En el año 2018, la empresa, generó una utilidad operacional del 25,33%; el cual, ha sido influenciado el aumento de los gastos de ventas.

Aplicando, ratio de rentabilidad- ROA:

2018

RATIO DE RENTABILIDAD

ROA 
$$\frac{\text{UTILIDAD DE OPERACION } 9\,481,00}{\text{ACTIVO TOTAL } 206\,500,00}$$

ROA	4,60%
-----	-------

INTERPRETACION:

En el año 2018, la rentabilidad de los activos fue de 4,60%.

TASAS DE INTERES COMPENSATORIAS EN MONEDA NACIONAL
(Tasa Efectiva Anual a 360 días)

CREDITOS DE CONSUMO

TIPO CREDITO	TEA Mínima %	TEA Máxima %	FECHA VIGENCIA
Pignoraticio			
Hasta S/ 10,000	79.59	79.59	27/03/17
Mayor a S/ 10,000 hasta S/ 20,000	74.52	74.52	27/03/17
Mayor a S/ 20,000	69.59	69.59	27/03/17
Descuento por planilla	19.50	79.59	01/02/17
Garantía de Plazo Fijo	14.70	26.82	01/02/17
Venta de Bienes Adjudicados	26.82	79.59	01/02/17
Credi Persona Credi	26.82	79.59	01/02/17
Familia Adelanto	39.28	99.00	02/05/17
Sueldo (*)	37.07	37.07	03/01/18

(*) Aplica sólo en caso de incumplimiento.

TASAS DE INTERES COMPENSATORIAS EN MONEDA NACIONAL
(Tasa Efectiva Anual a 360 días)

CREDITOS EMPRESARIALES

TIPO CREDITO	TEA Mínima %	TEA Máxima %	FECHA VIGENCIA
Pymes	45.08	99.00	17/08/15
Agropecuarios	45.08	99.00	17/08/15
Pesqueros	45.08	99.00	17/08/15
Panderito	79.59	99.00	17/08/15
Microcrédito	50.06	99.00	17/08/15
Crédito al toque	42.58	99.00	01/10/15
Campaña	34.49	99.00	17/08/15
Ritmo automático	30.00	99.00	17/08/15
Capigas	18.02	26.82	21/08/12

CREDITOS HIPOTECARIOS

TIPO CREDITO	TEA Mínima %	TEA Máxima %	FECHA VIGENCIA
Tu casa con Caja Piura	13.99	26.82	02/05/17

TASAS DE INTERES COMPENSATORIAS EN MONEDA NACIONAL (Tasa Efectiva Anual a 360 días)

Operaciones afectas al I.T.F. (Impuesto a las Transacciones Financieras) equivalente al 0.005%.

TIPO CREDITO	TEA %	FECHA VIGENCIA
Créditos Pignoratícios Otros Créditos de Consumo	101.22 199.10	28/11/16
Créditos Empresariales	199.10	
Créditos Hipotecarios	199.10	

CRÉDITO EMPRESARIAL

TSEM-003-2018/I
Vigentes desde 18/07/2018

MONEDA NACIONAL		TEA 360 DÍAS	
Desde	Hasta	MÍNIMA	MÁXIMA
300	300,000	20.00%	39.91%

DÓLARES		TEA 360 DÍAS	
Desde	Hasta	Mínima	Máxima
100	89,999	21.24%	42.13%

- La TCEA variará en función a los seguros contratados
- Tasa de Interés Moratoria Anual (TMA) para Año de 360 días. TMA 162%
(Vigente desde el 10/10/16)
- Operaciones afectas al Impuesto a Transacciones Financieras (ITF: 0.005%) Tasa del crédito
- sujeta a evaluación de cada cliente.

CMAC-PIURA S.A.C.
AYACUCHO 353 - PIURA
RUC: 20113604248

AGENCIA MANCORA

Fecha: 2/08/2017
Hora : 16:49:12
Página: 0001

DATOS DE CREDITO (HOJA RESUMEN)

DESEMBOLSO CON ABONO A CUENTA

NO REFINANCIADO

Cliente : 8263248 VINCES FALLA MARIZA
Crédito : 080-01-0976780

— P l a z o —

— Tasa Interés Efectiva Anual (360 días) Fija —
Compensatoria: 42.58 % Moratoria: 199.10 %
Monto : S/ *****10,000.00 SOLES
CRONOGRAMA DE PAGOS: CREDITOS PYMES M.N.
Monto Cuota Sin Seguros: 1,007.34
Seguro Contratado: Seguro Desgravamen
Seguro Contratado: SEG. PYMES
Seguro Contratado: Seguro Personal

No. cuotas: 12 - DOCE
Periodicidad: DIA FIJO MENS.
Tasa de Costo Efectivo Anual: 46.31%
Asesor Fin.: CRUZ CORTES MARIA ALEJANDRA
T.Credito: PEQ. EMPRESA
Fecha de Desembolso : 2/08/2017
.079000 % Mensual
.048000 %
3.990000 S/

No.	FEC-VTO.	IMPORTE AMORT.	INTERESES	SEG.DESGRAV	SEG. PYMES	SEG. VIDA	ITF	MONTO CUOTA
1	2/09/2017	697.16	310.18	8.16	4.80	3.99	.05	1,024.34
2	2/10/2017	728.24	279.10	7.35	4.80	3.99	.05	1,023.53
3	2/11/2017	741.37	265.97	6.77	4.80	3.99	.05	1,022.95
4	2/12/2017	772.32	235.02	6.19	4.80	3.99	.05	1,022.37
5	2/01/2018	788.33	219.01	5.58	4.80	3.99	.05	1,021.76
6	2/02/2018	812.78	194.56	4.96	4.80	3.99	.05	1,021.14
7	2/03/2018	854.60	152.74	4.31	4.80	3.99	.05	1,020.49
8	2/04/2018	864.50	142.84	3.64	4.80	3.99	.05	1,019.82
9	2/05/2018	895.11	112.23	2.96	4.80	3.99	.05	1,019.14
10	2/06/2018	919.08	88.26	2.25	4.80	3.99	.05	1,018.43
11	2/07/2018	949.54	57.80	1.52	4.80	3.99	.05	1,017.70
12	2/08/2018	976.97	30.31	.77	4.80	3.99	.05	1,016.89
TOTAL:		10,000.00	2,088.02	54.46	57.60	47.88	.60	12,248.56

CMAC - PIURA

CLIENTE

Cliente : 8263248 VINCES FALLA MARIZA
 Crédito : 080-01-1682580

--- P l a z o ---

--- Tasa Interés Efectiva Anual (360 días) Fija ---
 Compensatoria: 42.58 % Moratoria: 199.10 %
 Monto : S/ *****11,670.00 SOLES
 CRONOGRAMA DE PAGOS: CREDITOS PYMES M.N.
 Monto Cuota Sin Seguros: 1,205.63
 Seguro Contratado: Seguro Desgravamen
 Seguro Contratado: SEG. PYMES
 Seguro Contratado: Seguro Personal

No. cuotas: 12 - DOCE
 Periodicidad: DIA FIJO MENS.
 Tasa de Costo Efectivo Anual: 46.01%
 Asesor Fin.: CRUZ CORTES MARIA ALEJANDRA
 T.Credito: PEQ. EMPRESA
 Fecha de Desembolso : 29/11/2017
 .079000 % Mensual
 .048000 %
 3.990000 S/

No.	FEC-VTO.	IMPORTE AMORT.	INTERESES	SEG.DESGRAV	SEG. PYMES	SEG. VIDA	ITF	MONTO CUOTA
1	25/01/2018	531.42	674.21	17.52	11.20	7.98	.05	1,242.38
2	25/02/2018	860.13	345.50	8.80	5.60	3.99	.05	1,224.07
3	25/03/2018	918.10	287.53	8.12	5.60	3.99	.05	1,223.39
4	25/04/2018	915.29	290.34	7.39	5.60	3.99	.05	1,222.66
5	25/05/2018	952.26	253.37	6.67	5.60	3.99	.05	1,221.94
6	25/06/2018	973.22	232.41	5.92	5.60	3.99	.05	1,221.19
7	25/07/2018	1,010.02	195.61	5.15	5.60	3.99	.05	1,220.42
8	25/08/2018	1,034.74	170.89	4.35	5.60	3.99	.05	1,219.62
9	25/09/2018	1,066.83	138.80	3.54	5.60	3.99	.05	1,218.81
10	25/10/2018	1,103.38	102.25	2.69	5.60	3.99	.05	1,217.96
11	25/11/2018	1,134.15	71.48	1.82	5.60	3.99	.05	1,217.09
12	25/12/2018	1,170.46	35.12	.92	5.60	3.99	.05	1,216.14
TOTAL:		11,670.00	2,797.51	72.89	72.80	51.87	.60	14,665.67

CMAC - PIURA

CLIENTE

BANCO PICHINCHA
 DLL946
 BFPYAHBAR

CRONOGRAMA DE PAGOS

02/11/2018
 17:19:07
 1 de 2

Cliente : VINCES FALLA , MARIZA
 Dirección:

Prestamo No: 810788578 PEQ.EMP.C/FIJ.PTM.ACT.FIJO SF
 Cuenta de Cargo : 000705464563
 Fecha de Generación: 10/06/16
 Mes de No Pago : -
 Periodicidad : Cada MES
 Numero de Cuotas : 24

Monto del Préstamo: **PEN 60,000.00**
 Tasa Int. Compensatoria Efectiva Anual: **19.32%**
 Tasa Interés Moratoria Efectiva Anual : .00%
 Tasa Seguro Desgravamen.....: .083%
 Tasa Seguro Multiriesgo.....: .070%
 Tasa Seguro Todo Riesgo.....: .000%
 Tasa Seguro Todo Vehicular.....: .000%
 Mes de Cuota Doble: -
 Periodo de Gracia: **000 DIAS**

No. CUOTA	FECHA DE PAGO	CAPITAL	INTERES	CUOTA GRACIA	COM. INF. PERIODICA	ENVIO DESGRAVAMEN	SEGURO MULTIRIESGO /TODO RIESGO /VEHICULAR	VALOR DE LA CUOTA
1	10/07/16	2,106.92	889.73	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
2	10/08/16	2,109.33	887.32	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
3	10/09/16	2,141.66	854.99	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
4	10/10/16	2,201.20	795.45	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
5	10/11/16	2,208.22	788.43	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
6	10/12/16	2,266.59	730.06	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
7	10/01/17	2,276.81	719.84	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
8	10/02/17	2,311.71	684.94	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
9	10/03/17	2,410.43	586.22	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
10	10/04/17	2,384.08	612.57	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
11	10/05/17	2,439.34	557.31	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
12	10/06/17	2,458.01	538.64	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
13	10/07/17	2,511.96	484.69	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
14	10/08/17	2,534.18	462.47	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
15	10/09/17	2,573.02	423.63	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
16	10/10/17	2,624.94	371.71	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
17	10/11/17	2,652.69	343.96	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
18	10/12/17	2,703.20	293.45	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
19	10/01/18	2,734.78	261.87	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
20	10/02/18	2,776.70	219.95	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
21	10/03/18	2,836.54	160.11	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
22	10/04/18	2,862.73	133.92	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45
23	10/05/18	2,909.53	87.12	.00	.00	49.80	42.00	3,088.45

BANCO PICHINCHA
 DLL946
 BFPYAHBAR

CRONOGRAMA DE PAGOS

02/11/2018
 17:19:07
 2 de 2

Cliente : VINCES FALLA , MARIZA
 Dirección:

Prestamo N°: 810788578 PEQ.EMP.C/FIJ.PTM.ACT.FIJO SF
 Cuenta de Cargo : 000705464563
 Fecha de Generación: **10/06/16**
 Mes de No Pago : -
 Periodicidad : **Cada MES**
 Numero de Cuotas : **24**

Monto del Préstamo: **PEN 60,000.00**
 Tasa Int. Compensatoria Efectiva Anual: **19.32%**
 Tasa Interés Moratoria Efectiva Anual: **.00%**
 Tasa Seguro Desgravamen: **.083%**
 Tasa Seguro Multiriesgo: **.070%**
 Tasa Seguro Todo Riesgo: **.000%**
 Tasa Seguro Todo Vehicular: **.000%**
 Mes de Cuota Doble: -
 Periodo de Gracia: **000 DIAS**

No. CUOTA	FECHA DE PAGO	CAPITAL	INTERES	CUOTA GRACIA	COM. ENVIO INF. PERIODICA	SEGURO DESGRAVAMEN	SEGURO MULTIRIESGO / TODO RIESGO /VEHICULAR	VALOR DE LA CUOTA
24	10/06/18	2,965.43	45.45	.00	.00	49.80	42.00	3,102.68
Resumen==>		60,000.00	11,933.83	.00	.00	1,195.20	1,008.00	74,137.03

TASA DE COSTO EFECTIVO ANUAL: 23.01%
 SEGURO MULTIRIESGO: 42.00 SEGURO TODO RIESGO: .00 SEGURO VEHICULAR: .00

 Firma del Cliente

"Recuerda que puedes pagar las cuotas de tu préstamo de lunes a domingo, en horario especial hasta las 9pm. en cualquier oficina de nuestras oficinas dentro de las tiendas CARSA"

Anexo N° 06 - Informe final con el plan de mejora

PLAN DE CONTROL FINANCIERO

Presentación de la empresa.

La empresa tiene como finalidad, satisfacer las necesidades gastronómicas de las personas que visitan el distrito de Máncora, ofertando platos a base de mariscos, con la más alta calidad y un espacio de trabajo que permita la realización personal y el desarrollo de los colaboradores en la empresa.

En principio el ámbito geográfico (distrito de Máncora), es un lugar turístico, con mucha afluencia de turistas nacionales e internaciones; los cuales, durante su estadía, necesitan satisfacer sus necesidades de alimentación. En ese contexto, el restaurante Cevichería Marilú, ofrece una variedad de platos, satisfaciendo dicha necesidad de los turistas; esperando ser una empresa de referencia en el distrito.

Datos de la empresa

Nombre comercial: Cebichería Marilú

Propietario: Vines Falla Maritza.

RUC n. °: 10038682208

Dirección: Calle John F. Kennedy – s/n - Máncora

Régimen tributario: Nuevo RUS.

Objetivos generales de la empresa y de la actividad

Satisfacer las necesidades gastronómicas de los turistas nacionales e internacionales, que visitan el distrito de Máncora.

Ofertar productos a base de mariscos, frescos y de calidad.

Ofertar productos a precios accesibles para los turistas nacionales e internacionales.

Respetar el cuidado del medio ambiente.

Productos ofrecidos del restaurante Cevichería Marilú

<i>1. Productos ofrecidos</i>	<i>2. Precios</i>
✓ Ceviche mixto.	✓ S/. 35,00 y S/. 25,00.
✓ Ceviche de pescado.	✓ S/. 30,00 y S/. 20,00.
✓ Ceviche de pescado y conchas.	✓ S/. 35,00 y S/. 25,00.
✓ Parihuela	✓ S/. 35,00 y S/. 25,00.
✓ Sudado	✓ S/. 30,00 y S/. 20,00.
✓ Chicharrón de pescado.	✓ S/. 30,00 y S/. 20,00.
✓ Chicharrón mixto.	✓ S/. 35,00 y S/. 25,00.
✓ Arroz con mariscos.	✓ S/. 25,00 y S/. 18,00.
✓ Pescado frito.	✓ S/. 35,00 y S/. 25,00.
✓ Jalea.	✓ S/. 45,00 y S/. 30,00.
✓ Encebollado de pescado.	✓ S/. 35,00 y S/. 25,00.
✓ Patacones.	✓ S/. 10,00.
✓ Tiradito de pescado.	✓ S/. 30,00.

2.-Análisis FODA de la empresa.

<i>Fortalezas</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none">✓ Alta potencial turístico de la zona.✓ Excelencia en la atención de los turistas.✓ Precios accesibles.✓ Productos exquisitos, elaborados a base de mariscos frescos, apreciados por los consumidores.✓ Alta posibilidad de incrementar la producción en días de mucha demanda.✓ Adecuada presentación de los platos.	<ul style="list-style-type: none">✓ Bastante afluencia de turistas nacionales e internaciones en el distrito de Máncora.✓ Disponibilidad de productos marinos frescos y a precio cómodo.✓ Adecuados niveles de rentabilidad para los proveedores locales.
<i>Debilidades</i>	<i>Amenazas</i>
<ul style="list-style-type: none">✓ Precios elevados para el alquiler del local.✓ No hay suficiente personal calificado en preparación de mariscos.✓ Desconocimiento de planes financieros.	<ul style="list-style-type: none">✓ Existencia de muchas empresas, dedicadas al mismo rubro.✓ Reemplazo de los productos por otros sustitutos.✓ Inseguridad ciudadana.

3.- Flujo de caja financiera.

Se ha elaborado un plan de control financiero, que servirá de ayuda al restaurante Cevichería Marilú de propiedad de Vines Falla Maritza, a fin de efectuar el control de sus ingresos y gastos y así medir su rentabilidad, poder tomar decisiones adecuadas para gestionar recursos.

4. Recomendación del Plan de control financiero.

Se recomienda, que el restaurante Cevichería Marilú de propiedad de Vines Falla Maritza, implemente el “Plan de Control Financiero”; con la finalidad de evaluar, el monto y las tasas de interés del financiamiento; y si influye en la rentabilidad del negocio.