



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**EL CRÉDITO EMPRESARIAL Y SUS EFECTOS EN LA
RENTABILIDAD Y LA CALIDAD DE INVERSIÓN DE
LAS EMPRESAS DE TURISMO EN EL DISTRITO DE
AYACUCHO, 2017.**

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

AUTORA:

Bach. RUTH NAYDA PARDO SOTO

ASESOR:

Dr. CPC. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO

AYACUCHO – PERÚ

2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**EL CRÉDITO EMPRESARIAL Y SUS EFECTOS EN LA
RENTABILIDAD Y LA CALIDAD DE INVERSIÓN DE
LAS EMPRESAS DE TURISMO EN EL DISTRITO DE
AYACUCHO, 2017**

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

AUTORA:

Bach. RUTH NAYDA PARDO SOTO

ASESOR:

Dr. CPC. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO

AYACUCHO – PERÚ

2019

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mgr. CPC. SIXTO SUSANO PRETEL ESLAVA
Presidente

Mgr. CPC. ANTONIO ROCHA SEGURA
Secretario

Mgr. CPC. MANUEL JESÚS GARCÍA AMAYA
Miembro

Dr. CPC. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, a la Virgen María que me ilumina en esta etapa de mi vida, está conmigo en momentos de alegría y tristeza, ellos son el motor primordial de mi vida, en momentos difíciles guiando mi camino.

A mi familia, en especial a mis padres por su apoyo incondicional que me motivan e incentivan a seguir esforzándome en todos mis labores, sobretodo en el desarrollo de este trabajo.

Al Dr. CPC. Fredy Rubén Llanccce Atao Asesor de tesis, por su gran apoyo, motivación y atinadas orientaciones en la elaboración del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A Dios, quien ha guiado mi camino y otorgado tantas bendiciones.

A mis padres Juan y Guillermina, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años de mi formación profesional y por enseñarme a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos.

A mi familia con mucho cariño, mi hermana Denissa, quien siempre me ha apoyado y dio las fuerzas para continuar en los momentos difíciles de la vida, dándome la fuerza y constancia para seguir adelante, su amor prevalecerá como norte para seguir logrando mis metas.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar de qué manera se relaciona el crédito empresarial en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017, la investigación fue cuantitativa y correlacional, con diseño no experimental transversal, empleando una muestra de 30 empresarios del sector de turismo de la región de Ayacucho. Se utilizó la encuesta como técnica de recolección de datos y se aplicaron los cuestionarios; obteniendo los siguientes resultados: Con respecto al crédito empresarial incide en la rentabilidad el 73% de los encuestados consideran que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo, y el 27% consideran no incide en la rentabilidad de las empresas de turismo. Con respecto al financiamiento aumenta la inversión en las empresas de turismo el 60% consideran que con el financiamiento obtenido ha incrementado su rentabilidad, en tanto el 40% de los encuestados consideran que con el financiamiento obtenido se mantiene estable su rentabilidad. Con respecto a las capacitaciones mejoran la calidad y rentabilidad de las empresas de turismo, el 77% consideran que la capacitación es una estrategia para lograr la calidad y la rentabilidad, en tanto el 23% de los encuestados consideran que la capacitación no es una estrategia para lograr la calidad y la rentabilidad.

Palabras claves: Crédito, empresarial, rentabilidad, calidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine how business credit relates to the profitability and investment quality of tourism companies in the Ayacucho District, 2017, the research was quantitative and correlational, with a non-experimental transversal design, employing a sample of 30 entrepreneurs from the tourism sector of the Ayacucho region. The survey was used as a data collection technique and the questionnaires were applied; obtaining the following results: With regard to business credit affects profitability 73% of respondents believe that business credit affects the profitability of tourism companies, and 27% believe it does not affect the profitability of tourism companies . With regard to financing, investment in tourism companies increases, 60% consider that with the obtained financing their profitability has increased, while 40% of the respondents consider that their profitability remains stable with the obtained financing. Regarding training, the quality and profitability of tourism companies are improved, 77% consider that training is a strategy to achieve quality and profitability, while 23% of respondents consider that training is not a strategy to achieve quality and profitability

Keywords: Credit, business, profitability, quality.

CONTENIDO

Título de la investigación (Carátula)	
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	v
CONTENIDO.....	vi
Índice de gráficos y Tablas.....	vii
Índice de Gráficos.....	vii
Índice de Tablas.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	17
2.1 Antecedentes:.....	17
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	23
2.3 Marco conceptual.....	44
IV. METODOLOGÍA.....	50
4.1. Diseño de la investigación.....	50
4.2. Población y muestra.....	50
4.3. Definición y Operacionalización de variables.....	51
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	52
4.5. Plan de análisis.....	52
4.6. Matriz de consistencia.....	53
4.7. Principios éticos.....	54
5.1. Resultados.....	55
5.2. Análisis de Resultados.....	68
5.3 Conclusiones:.....	70
Bibliografía.....	72
Anexos.....	74

Índice de gráficos y Tablas.

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla 1: ¿Considera usted que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	57
Tabla 2: ¿Considera usted que el crédito empresarial es de vital importancia para el desarrollo de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	58
Tabla 3: ¿Para usted es muy importante el financiamiento que obtiene de las empresas financieras?.....	60
Tabla 4: ¿Considera usted que el financiamiento obtenido se adecúa a los plazos de pago para el empresario?.....	61
Tabla 5: ¿Respecto al financiamiento obtenido, considera entonces que su negocio?.....	62
Tabla 6: ¿Considera necesario que la empresa implemente un planeamiento financiero a largo plazo?.....	63
Tabla 7: ¿Considera usted que la capacitación es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho?.....	65
Tabla 8: ¿Considera usted que la calidad de servicio que brinda la empresa genera mayor rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	66
Tabla 9: ¿Considera usted que el financiamiento obtenido ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	67
Tabla 10: ¿Considera usted que el financiamiento adecuado genera mayor renta para las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	69

Índice de Gráficos

	Pág.
Gráfico1: ¿Considera usted que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	57

Gráfico 2: ¿Considera usted que el crédito empresarial es de vital importancia para el desarrollo de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	59
Gráfico 3: ¿Para usted es muy importante el financiamiento que obtiene de las empresas financieras?.....	60
Gráfico 4: ¿Considera usted que el financiamiento obtenido se adecúa a los plazos de pago para el empresario?.....	61
Gráfico 5: ¿Respecto al financiamiento obtenido, considera entonces que su negocio?.....	62
Gráfico 6: ¿Considera necesario que la empresa implemente un planeamiento financiero a largo plazo?.....	64
Gráfico 7: ¿Considera usted que la capacitación es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho?.....	65
Gráfico 8: ¿Considera usted que la calidad de servicio que brinda la empresa genera mayor rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	66
Gráfico 9: ¿Considera usted que el financiamiento obtenido ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	68
Gráfico 10: ¿Considera usted que el financiamiento adecuado genera mayor renta para las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?.....	69

I. INTRODUCCIÓN

El tema de investigación denominado: **El crédito empresarial y sus efectos en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017**, cuya finalidad establece entre sus planes prioritarios para impulsar el crecimiento económico y el desarrollo de las empresas a nivel mundial por cuanto el crédito empresarial es un fenómeno a nivel mundial de la misma forma el turismo se da a nivel mundial unos países más que otros.

La disponibilidad de recursos financieros es fundamental para acelerar el crecimiento económico. El incipiente avance de los mercados de capitales en los países en desarrollo resalta la importancia del crédito bancario para actividades productivas, particularmente aquel que se destina a las pequeñas y medianas empresas.

En un estudio reciente del Banco Mundial entre 99 economías en desarrollo, con una muestra de 47 mil 475 empresas en el periodo 2006-2010, se encontró que las pequeñas y medianas empresas son las principales generadoras de empleos; sin embargo, también encontró que dicha capacidad de generación se acentúa en los países considerados como de bajos ingresos. De ahí la importancia de apoyar a este sector de la economía con mejores condiciones de acceso a los recursos crediticios.

Los indicadores del Banco Mundial (BM) para el desarrollo destacan la relación que guarda el crédito doméstico por parte de la banca como

proporción del PIB. De acuerdo con cifras del BM para 2012, en países europeos considerados como de alto ingreso, como es el caso de Francia y Alemania, el crédito bancario doméstico al sector privado supera el 105 por ciento en promedio, en Corea y China dichos valores son de 148 y 134 por ciento, y en Japón la cifra es de 104 por ciento. Con respecto a los países americanos, mientras que en los Estados Unidos el porcentaje es de 50 por ciento, en países importantes de América Latina como es el caso de Chile, Brasil y Colombia, esta proporción presenta valores del 73, 68 y 41 por ciento, mismos que se consideran elevados cuando se contrastan con apenas el 20 por ciento como valor correspondiente para México.

En México la evolución del crédito al sector privado en los últimos 20 años quedó marcada por la crisis financiera de 1994-1995. Al comenzar este periodo del total del financiamiento al sector privado, el financiamiento bancario al sector privado representaba 61 por ciento del financiamiento total, mientras que para el 2013, esta cifra se redujo a sólo 36 por ciento. Y es que después de la severa contracción posterior a 1994, el crédito bancario al sector privado no ha podido recuperarse en términos reales, representando a la fecha tan solo tres cuartas partes de su valor original. Por actividad, salvo el rubro de crédito al consumo que creció 93 por ciento en el periodo 1994-2013, los créditos a la vivienda y el dedicado a actividades empresariales decrecieron 13 y 41 por ciento respectivamente. Lo anterior indica que la banca que opera en México ha decidido privilegiar el apoyo a sectores más rentables y seguros, como son el financiamiento al consumo y al gobierno,

sector que se encuentra fuera del presente análisis, pero que es considerado como una importante fuente de utilidades para los intermediarios financieros.

Aunado a la escasez de crédito, el sistema bancario mexicano presenta elevados niveles de concentración en donde los 7 bancos más grandes detentan el 85 por ciento de la cartera total de crédito, siendo los tres bancos extranjeros más grandes quienes controlan el 53 por ciento de dicho total. Por lo que respecta a la cartera de crédito empresarial, tan solo 6 de los más de 40 bancos que operan en México, capturan el 81 por ciento de su total.

No obstante en la cartera empresarial, el nivel de concentración no parece redundar de inmediato en prácticas anticompetitivas absolutas. De acuerdo a los indicadores de BM, los diferenciales entre tasas activas y pasivas en México a nivel generales descendieron 150 puntos básicos en los últimos cinco años. En forma específica de acuerdo con datos de la (La Comisión Nacional Bancaria y de Valores) CNBV, la tasa de interés ponderada para créditos empresariales en 2013 fue de 7.4 por ciento; sin embargo, a nivel sector de la actividad económica se observan diferencias importantes, en donde destacan menores tasas de interés para actividades relacionadas con la manufactura, con excepción de la industria textil y de materiales de construcción, mismas que se consideran como de mayor riesgo, mientras que los servicios presentan cifras mayores, alcanzando niveles superiores al 10 por ciento en algunos casos. Aquí es importante destacar el impacto en la reducción de las tasas de interés, pero sobre todo la mayor disponibilidad

relativa de financiamiento al sector empresarial como resultado de políticas públicas para incentivar el crédito a las Pymes con la instrumentación del programa (Sistema Nacional de Financiamiento PYME) SINAFIN en 2002, y su evolución en las administraciones federales subsecuentes.

Las reformas financieras recientemente aprobadas buscan mejorar la accesibilidad al crédito, con acciones tendientes a mejorar las condiciones de inclusión financiera, competencia y de garantía para el acreedor. La revisión de la información relacionada con la dinámica del crédito por sector, nos muestra una gran área de oportunidad para que el sistema financiero contribuya al crecimiento económico.

Organismos internacionales como la (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) CEPAL y la (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) OCDE, recientemente han evaluado las políticas de fomento a las Pymes en México, coincidiendo en valorar grandes avances en los esfuerzos por integrar las políticas públicas a este respecto. Sin embargo, también han señalado grandes oportunidades en materia de financiamiento, destacando la necesidad de proporcionar condiciones adecuadas para el acceso a recursos crediticios, ampliar la cobertura geográfica de los programas y sobre todo establecer una mayor selectividad en lo que se refiere al destino del crédito buscando apoyar mejores condiciones de equipamiento y tecnología para la productividad.

La disyuntiva actual para la operación de la banca comercial que opera en México se relaciona con la modificación de sus actuales patrones de otorgamiento de crédito a partir de una mayor participación en el financiamiento al sector empresarial, lo cual sienta las bases para para restablecer el papel del sistema financiero como pilar del crecimiento en nuestro país (Canfield, 2014).

¿Cómo evoluciona el financiamiento a grandes empresas?

Los préstamos a grandes compañías crecen al nivel más alto en 28 meses por demanda de la minería, la pesca y la manufactura. El optimismo del resto de sectores todavía no se traduce en inversión.

El encendido del motor de la inversión privada, que ya acumula casi 12 meses de crecimiento consecutivo, y el aumento de la confianza empresarial comienzan a reflejarse en una mayor demanda de créditos.

Según el Banco Central de Reserva (BCR), el financiamiento corporativo y a grandes empresas ha aumentado a una tasa anual de 11% en los últimos 12 meses hasta mayo. Este es el ritmo anualizado más alto de los últimos 28 meses, según la autoridad monetaria. Y este desempeño se mantiene en línea con la recuperación de la inversión privada y de la actividad económica.

A decir de Mariano Baca, gerente de la División de Banca Corporativa del Banco de Crédito (BCP), la demanda de financiamiento corporativo y a grandes empresas, en el primer semestre del año, ha sido liderada por el sector pesca.

El ejecutivo comenta que dicho sector ha demandado préstamos para financiar la primera campaña del año, que se inició a mediados de abril y que impulsó un crecimiento de la producción pesquera de 81%.

“La pesca es un sector que ha reflatado después de varias campañas malas. Este año tiene una muy buena cuota, que se viene pescando, con lo cual es una necesidad de financiamiento de corto plazo que está atendiendo la banca. Este es un primer factor que diferencia este año del anterior”, sostiene Baca, cuya entidad gestiona créditos empresariales por casi S/60.000 millones[CITATION Cas18 \l 10250].

Este hecho a nivel nacional y regional no es un hecho aislado por cuanto las empresas requieren de un crédito empresarial para mejorar la gestión de su empresa para nuestro caso las empresas dedicadas al turismo que son fuente de ingreso para muchas familias, también de esta manera impulsando el financiamiento de las empresas de turismo, para lograr que estas empresas se consoliden en el mercado, ofertar diferentes variantes crediticias según las necesidades empresariales, otorgar facilidades económicas, administrativas, así como promover y darle seguimiento a las actividades innovadoras de las empresas, con la finalidad de incentivar el crecimiento de estos entes económicos.

La importancia de los créditos empresariales para las pequeñas y medianas empresas de turismo en el distrito de Ayacucho, por cuanto están orientados a efectuar la calidad de inversión, si son favorables para las pequeñas y

medianas empresas, sobre todo los intereses de los préstamos si estos están acordes con la realidad de la región y son accesibles sobre todo a los objetivos y fines de la empresa.

En la actualidad las Micro y Pequeñas Empresas, en adelante MYPES, son de vital importancia para el impulso de nuestra economía, tanto por la concentración numérica de sus unidades empresariales como por lo que le generan a la misma. Es indudable que las MYPES abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país.

La investigación plantea el siguiente enunciado: ¿En qué medida se relaciona el crédito empresarial en la rentabilidad y la calidad de la inversión de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho, 2017? Para dar respuesta al enunciado se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar de qué manera se relaciona el crédito empresarial en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017. Para poder conseguir el objetivo general se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Analizar que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.
2. Determinar que el financiamiento aumenta la inversión en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho.
3. Describir que las capacitaciones mejoran la calidad y rentabilidad de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho.

La investigación desarrollada se justifica dado que a través de su realización permitirá conocer las definiciones actuales del crédito empresarial y su influencia en la rentabilidad. La investigación es relevante puesto que determinará la existencia de una relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector de turismo.

El presente estudio podrá ser utilizado como un antecedente para investigaciones posteriores sobre el crédito empresarial y su influencia en la rentabilidad, aplicado a diversos contextos empresariales y rubros del negocio. Asimismo, brinda un aporte a nivel teórico a través de la síntesis de información recabada de fuentes bibliográficas y aportes propios a nivel conceptual de las variables de estudio. Por otro lado, contribuye con un marco metodológico ideal para el desarrollo de una investigación de nivel correlacional, brindando instrumentos específicos para las variables de estudio con niveles adecuados de confiabilidad y validez para su aplicación en diversas empresas. Finalmente, el desarrollo del trabajo de investigación permitirá optar el título profesional de Contador Público.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales:

Saavedra & García (2017) en sus trabajos de investigación (artículo científico) cuyo título denominado: Estudio de impacto del financiamiento micro empresarial en Tunja (Colombia) y Arequipa (Perú); tuvieron como objetivo enfocado principalmente en el estudio del sector micro empresarial en las ciudades de Tunja (Colombia) y Arequipa (Perú). A partir de algunos antecedentes que muestran mayor vulnerabilidad de este sector frente al acceso de financiamiento por parte del sistema financiero, se busca conocer ¿Cuál es el impacto de la utilización de la financiación por parte de los microempresarios Tunjanos y Arequipeños? El análisis de los resultados permite ver algunos aspectos que tienen en cuenta los microempresarios a la hora de tomar decisiones financieras. Se evidencia que su principal fuente de ingresos para crear el negocio son los ahorros propios o familiares. En un mínimo porcentaje acuden a las entidades financieras, sin embargo, en ambas ciudades los microempresarios contemplan a futuro la posibilidad de acudir a la banca para adquirir crédito. En Colombia y Perú el éxito de las empresas influye de manera positiva en el desarrollo económico y en la competitividad de cada país. Las microempresas particularmente se consideran en América Latina como un segmento fundamental en términos de generación de empleo. Han brindado oportunidades a muchas personas a incrementar sus ingresos y mejorar la calidad de vida. A lo largo de la historia del país con las diversas

reformas económicas y avances tecnológicos que se han generado, las grandes empresas han requerido cada vez de menos mano de obra. Sin embargo, dicha mano de obra. Concluyeron: Que más de la mitad de las empresas encuestadas son empresas individuales o creadas como unipersonales, lo que se constituye en una característica del sector micro empresarial en las dos ciudades.

Gonzales (2014) en su tesis titulado la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá, tuvo como objetivo general Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá.; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. Llego a las conclusiones: de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un

análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.

Illanes (2017) cuyo título de su tesis fue caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile; tuvo como objetivo de realizar una caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile, lo importante del estudio proviene del análisis de las variables cualitativas de la gerencia general de la compañía. Llego a las siguientes conclusiones: Los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007, 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales, es si el gerente general es socio, existe una influencia positiva en el ROE de la compañía en que se esperaría que si el gerente general posee participación en la compañía, ésta obtenga mayores retornos debido a los mayores incentivos monetarios que tiene el ejecutivo para que la empresa tenga un buen desempeño. Asimismo en el modelo de Heckman en dos etapas realizado, se constata el uso de un mayor nivel de apalancamiento que estos toman cuando son accionistas (nivel de ROE aumenta debido al nivel de apalancamiento de la firma y los gerentes socios tienden a tener un mayor nivel de deuda). Por otro lado si el administrador es hombre tiene un efecto positivo en los niveles de deuda que posee una empresa pero un efecto negativo en la rentabilidad de ésta que se podría deber a factores que por otras habilidades presentes en los gerentes que no han sido controladas y que son más comunes en las mujeres gerentes.

2.1.2 Nacionales

Ninaja (2016) en su tesis titulado: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector turismo, rubro agencias de viaje en el distrito de Tacna, periodo 2014- 2015; tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Turismo, rubro Agencias de Viaje en el Distrito de Tacna. 2014 – 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, de una población de 15 empresas del sector Turismo y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 27 preguntas, utilizando la técnica de encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% son adultos, el 74% tienen estudios superiores universitarios completos y el 66% son casados. Respecto a las características: El 60% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirma que su empresa es formal, el 100% tienen de dos a más de tres trabajadores permanentes y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 7% fue financiado con capital propio el 93% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio siendo el 100% del sistema bancario, en el año 2014, el 33% fue a largo plazo. El 80% invirtió el crédito financiero en capital de trabajo y el 20% en el mejoramiento y ampliación del local.

Salas (2018) en su tesis titulado: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro turismo del distrito de Huaraz, provincia de Huaraz – periodo 2015; tuvo como objetivo general: describir las principales características del

financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro turismo del distrito de Huaraz, provincia de Huaraz - periodo 2015; cuya hipótesis menciona que el financiamiento y la rentabilidad tienen características importantes para el desarrollo de las MYPE del sector servicios rubro turismo del distrito de Huaraz, provincia de Huaraz - periodo 2015. La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo con diseño no experimental – descriptivo; la población fue de 45 MYPE, y la muestra estuvo constituida por 16 MYPE, Para la recolección de datos la técnica que se utilizó fue la encuesta, y el instrumento fue el cuestionario estructurado; posteriormente fue tabulada en el programa Excel. Respecto a los resultados del financiamiento de las MYPE, el 62% de las empresas están constituidas con autofinanciamiento, y el 38% están constituidas en base a financiamiento de terceros. En relación a la rentabilidad, de 16 MYPE que obtuvieron préstamos, se puede decir que el 75% han mejorado la rentabilidad, y el 25% no mejoró su rentabilidad. En conclusión, la mayoría de las MYPE están constituidas con autofinanciamiento, y también mejoraron la rentabilidad de sus MYPE. Se han caracterizado el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, de acuerdo a los resultados empíricos y teóricos obtenidos de las empresas en estudio.

Mellizo (2018) en su tesis titulado: Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Huaraz, periodo 2017; tuvo como objetivo general:

Describir las principales incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del sector turismo del distrito de Huaraz, 2017; su metodología fue: de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño descriptivo no experimental, la población fue de 45 MYPE y la muestra de 34 MYPE, obteniéndose como resultados: Respecto al financiamiento: el 53% financió su negocio con financiamiento de terceros, el 53% manifiesta que las entidades no bancarias da mayores facilidades, el 74% aseguran que el crédito fue solicitado a largo plazo. Respecto a la capacitación: el 68% de los encuestados dicen que no recibieron capacitación para recibir su crédito. Respecto a la rentabilidad: el 76% de los encuestados mencionan que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa, el 76% dicen que su rentabilidad fue mejor en los dos últimos años. Se concluye de la siguiente manera: Quedan descritas las incidencias del Financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad, de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento sí influye positivamente en la rentabilidad de las MYPE en estudio, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos.

Ríos (2017) en su trabajo de investigación cuyo título Influencia del comportamiento del sistema bancario frente al desarrollo de las Mypes del sector servicios de la ciudad de Moquegua en el periodo 2012 – 2015; tuvo como objetivo general determinar tal nivel de influencia. Su hipótesis apuntaba que existía una influencia directa del comportamiento del sistema bancario sobre el desarrollo de las Mypes, es decir, que a medida que este

comportamiento fuese más positivo, habría un mayor crecimiento. Se tomó como muestra a 356 de un estimado de 4860 micro y pequeñas empresas del sector servicios de la ciudad de Moquegua; utilizo una metodología inferencia, dada la dificultad de obtener información cuantificable de cada empresa; llegando a las siguientes conclusiones: El comportamiento del sistema bancario no ha influido directamente en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector servicios de la ciudad de Moquegua. Tal desarrollo se debería a otros factores que no han formado parte de este estudio, pero, en base a estudios hechos por otros investigadores, se debería a que el sistema bancario no ha sabido llegar a los microempresarios y a una falta de cultura crediticia por parte de los microempresarios..

2.1.3 Regionales

Rojas (2017) en su tesis titulado La inversión y su influencia en la rentabilidad de las agencias de viaje y turismo en el distrito de Ayacucho, 2016 – 2017; tuvo como objetivo general Identificar la inversión que influencia en la rentabilidad de las agencias de viaje y turismo en el distrito de Ayacucho; el tipo de investigación aplicado fue cuantitativo, porque se utilizó técnicas de conteo; llego a las siguientes conclusiones que en la ciudad de Ayacucho, se requiere la mayor inversión; que genere una relación significativa entre la inversión influencia en la rentabilidad de las agencias de viaje y turismo en el distrito de Ayacucho. A través del análisis descriptivo efectuado en las MYPE del sector turismo, se comprobó que no cuentan con un country capacitado en materias de inversión y lo cual es un indicador

objetivo de informalidad. No obstante, se ha verificado que las MYPE del sector turismo sin gerentes disponen de mayor inversión en el Distrito, trayendo como consecuencia que su inversión influye mínimamente en la rentabilidad.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del crédito empresarial:

El Crédito Empresarial es una solución versátil que se ajusta a las necesidades particulares de los empresarios de los distintos sectores de la economía. Permite financiar las necesidades de capital de trabajo a través de programas de crédito para adquisición o mejoras tecnológicas.

Es una modalidad, un servicio, una herramienta dentro del mundo económico, que se da siempre entre dos organizaciones o personas involucradas, es decir, se trata de una operación bipartita (compartida).

Las operaciones o transacciones que se hacen dentro de un crédito empresarial obligatoriamente deben de ser común acuerdo entre las partes, lo que la hace una de las acciones dentro del mundo de las finanzas más complementarias, entendiéndose por complementarias el apoyo mutuo y constante que caracteriza a este tipo de relación comercial (Credifacil, 2018)

2.2.1.1 Tipos de crédito

Créditos Corporativos

Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes.

Créditos a Grandes empresas

Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, o, a deudores que hayan mantenido en el último año emisiones de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Créditos a Medianas empresas

Créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero (SF) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos o grandes empresas.

Considera también los créditos otorgados a personas naturales que tengan un endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas empresas o a microempresas.

Créditos a Pequeñas empresas

Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo

endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20 mil pero no mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses.

Créditos a Microempresas

Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20 mil en los últimos seis meses.

Créditos de Consumo

Créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

Créditos Hipotecarios para vivienda

Créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas [CITATION Defsf\l 10250]

Adarve Corporación Jurídica (s.f.) La Gestión de Impagados. Cómo prevenir y gestionar las incidencias en los cobros. Técnicas de recuperación. (2da Edición). Madrid. FC Editorial. El autor señala que, en la actividad empresarial, entiendo como tal la fabricación de productos o la prestación de servicios a terceros, genéricamente llamados clientes, cada vez es menos frecuente que la contraprestación dineraria que deben realizar los

consumidores o usuarios (es decir, el pago) se realice al contado, o sea, de forma inmediata a la recepción del producto o utilización y disfrute del servicio.

Las consecuencias de esta concesión de crédito que se otorga a un cliente pueden ser muy diversas para el empresario que lo concede, tanto en su aspecto económico, por el coste que supone el aplazamiento en el cobro, como por el riesgo que asume en el caso de que la operación no llegue a buen fin y el cliente deudor pague más tarde de lo pactado o no pague, en parte o en su totalidad, la deuda asumida.

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión.

Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

Rentabilidad económica

Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10€ por cada 100 invertidos.

La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos.

Para calcular la rentabilidad económica de una empresa y conocer el rendimiento conseguido por cada unidad monetaria invertida se utiliza el ratio rentabilidad de los activos (ROA, return on assets en inglés). Es el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación del activo, es decir, el margen que obtenemos de la venta de un producto o servicio por las veces que lo vendemos.

Como cada actividad, para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas.

Por ejemplo, si nos encontramos ante un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir los precios sino que tendrá que aumentar las ventas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas. Si no podemos subir el margen, tendremos que subir el número de ventas.

Rentabilidad financiera

Por otro lado, la rentabilidad financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

El ratio para calcularla es el ratio sobre capital, conocido comúnmente como ROE (return on equity). En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa.

Existen tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor.

Caracterización y definición de las Mypes y Pymes en el Perú

Luego de un periodo de expansión la economía mundial ingreso a un periodo de crisis energética en la década de 1970, que para muchos países latinoamericanos significó un periodo de endeudamiento externo para cubrir sus déficits comerciales y para financiar los programas de inversión pública dada la gran importancia del Estado en la economía (Herrera, 2011).

Los denominados petrodólares, resultado de los superávits comerciales de los países exportadores de petróleo, invadieron las esferas financieras internacionales ofertando créditos de libre disponibilidad a tasas Libor (London Interbank Offered), la demanda no se hizo esperar y fue posible financiar actividades productivas y de servicios avaladas por los Estados. En

esas circunstancias surgen en el mundo tendencias favorables de fomento a la pequeña y microempresa (MYPEs), por su versatilidad y gran dinámica en la absorción rápida de mano de obra y generación de riqueza.

Este reconocimiento internacional confirmaba a la pequeña y microempresa como una de las fuentes más importantes para resolver problemas álgidos y que los gobiernos debían tomarlos en cuenta mediante un conjunto de medidas para promocionar e incentivar la creación de nuevas empresas.

La importancia de las MYPEs para el Perú era de gran magnitud, dada las limitaciones de su economía y la extensión de la pobreza, así en 1997, la contribución de las microempresas y pequeñas empresas en la generación de empleo representaba el 75.9 por ciento del total de la población económicamente activa (PEA). De ese 75.9 por ciento, el 95 por ciento de la generación de empleo se concentraba en establecimiento pequeños denominados “microempresas”, y sólo el 5.0 por ciento se concentraba en las “pequeñas empresas”.

Las PYMEs (pequeñas y mediana empresas), son empresas con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados. Las PYMEs cumplen un importante papel en la economía de todos los países. En los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), suelen tener entre el 70 y el 90 por ciento de los empleados en este grupo de empresas.

Las principales razones de su existencia son:

- i. Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos estandarizados.
- ii. Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas subcontratan a empresas menores para realizar servicios u operaciones que redunden en el coste.
- iii. Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas.

Hay un reconocimiento internacional que da una mayor ventaja a las PYMEs, es decir, se reconoce su capacidad de cambiar (o adaptar) rápidamente su estructura productiva en caso de variar las condiciones del mercado, sin embargo, su debilidad reside en el acceso a mercados tan específicos y/o a una reducida cartera de clientes, que aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas. Por lo que el éxito de las PYMEs reside en esas debilidades, deben ampliar sus mercados y sus carteras de clientes. El papel de las empresas, según su tamaño, es crucial en economías de mercado por lo que es necesario hacer las distinciones correspondientes a sus diferentes tipos, dimensiones e importancia económica.

Pacek, Nenad. Thornitey & Deniel (2008). Oportunidades en los Mercados Emergentes. The Economist. Editora el Comercio. Lima - Perú. Sostienen que, en la terminología económica, un mercado es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse.

Es un proceso dinámico de modernización para lograr una mayor eficiencia en la producción que a su vez permita producir y exportar a menor costo, ser competitivos en los mercados internacionales, hacer más rica la economía y así generar más empleos.

Es también la internacionalización de la economía para producir y exportar más a menores costos e importar con el criterio de regular los precios de la industria nacional.

A través de este proceso se pretende acelerar el mejoramiento del bienestar de la población. La apertura busca modernizar la industria y demás sectores en sus procesos productivos y tecnificar y llegar al consumidor local con productos de buena calidad, cuyos precios se asemejen a los del mercado internacional.

2.2.2 La Estrategia

Las empresas deben ser flexibles para responder rápidamente a los cambios de la competencia y el mercado. Deben compararse continuamente con las mejores para optimizar sus prácticas (Porter, 2009).

Para ello, tienen que evolucionar en su pensamiento organizacional y de dirección, lo cual involucra el control y medición de sus acciones en todas las áreas de las empresas para poder sostenerse, consolidarse en el mercado, expandirse y continuar tratando de lograr la mayor captación posible del mercado, que les proporcione una rentabilidad para la continuidad de sus operaciones; además, de conocer y reconocer las fortalezas y debilidades de

sus competidores. Estos requerimientos que se impone la gestión de las empresas, constituye y da forma a la estrategia.

Una estrategia diferente y superior adoptada por una empresa significa la creación de una ventaja competitiva, que le permita posicionarse en una gran parte del mercado.

2.2.3 Pequeña y mediana empresa (Pymes)

Las empresas

El ser humano, gracias a su capacidad de organizarse para satisfacer sus múltiples necesidades ha podido alcanzar constantemente, niveles de desarrollo cada vez más altos. La satisfacción de necesidades se ha logrado debido a la iniciativa de personas o grupos de personas organizados, que usan los recursos y su habilidad para proveer los satisfactores en forma de bienes o servicios, de acuerdo a los requerimientos y normas de los grupos sociales.

La idea de empresa tiene implícita, conceptos muy importantes: personas, recursos, decisión, objetivos y riesgo. Estos elementos son los que se observan en diversas definiciones que establecen muchos autores.

Antecedentes Generales del Crédito

Como es de conocimiento general, las instituciones que por excelencia se dedican a otorgar créditos de distintas naturalezas son los bancos e instituciones financieras, para lo cual utilizan una serie de procedimientos y herramientas para tal fin, pero no solo las

instituciones bancarias otorga créditos también lo hacen la gran variedad de empresas existentes (empresas comerciales, industriales, de servicios, etc.); con el único fin de captar más clientes y aumentar sus niveles de ventas y con ello obtener utilidad y que la empresa pueda subsistir en el medio en que desarrolla. Pero también existe un nivel de riesgo en el cual estos entes están inmersos, el cual es el riesgo de morosidad y hasta cierto punto de incobrabilidad de las operaciones al crédito que realizan sobre lo cual tratare más adelante con el único fin de contribuir a disminuir este riesgo dando unas pautas como sugerencia.

A lo largo de todo el proceso de otorgamiento de un crédito, se torna amplio y complejo el análisis de los aspectos y factores que se tienen que analizar entre los cuales tenemos:

- Determinación de un mercado objetivo
- Evaluación de crédito
- Evaluación de condiciones en que se otorgan
- Aprobación del mismo
- Documentación y desembolso
- Política de cobro
- Administración del crédito en referencia, etc.

2.2.4 Teorías de Rentabilidad y la calidad de inversión:

González & Méndez (2017). Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las MIPYMES de los Sectores Prioritarios en el Período 2012-2015. Revista X-Pendientes Económicos. Vol. 1.

El financiamiento, es considerado una de las principales herramientas de crecimiento y desarrollo de las empresas, en consecuencia, también una parte fundamental para la supervivencia del negocio (Vaca, 2012). Así también, la provisión de financiamiento se reconoce como clave ya que permite que las firmas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas (Hall, 1989).

A pesar de esto, numerosos estudios indican la existencia de racionamiento del crédito en diferentes países y confirman que el tamaño de la firma es una de las variables determinantes del acceso al mismo. Lo peligroso de la situación más allá de que, las empresas de menor tamaño son las más racionadas al crédito y a la vez, son las que mantienen una alta dependencia de las instituciones financieras para obtenerlo (Berger y Udell, 2012), son los efectos de este fenómeno tanto sobre la rentabilidad y eficiencia de las PYMES como sobre el conjunto de la economía (García y Villafuerte, 2015) ya que, como señala Beck y Demirguc-Kunt (2006) el acceso al financiamiento es un obstáculo importante en el crecimiento de las Pymes.

Ecuador no es ajeno a este problema, en un informe de Política Industrial del Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO (2016), se menciona que la

limitación al crédito que existe en los servicios intensivos en conocimiento se debe principalmente a la falta de garantías ligada a la intangibilidad de los servicios ofertados y que se agrava especialmente en el caso de las MIPYMES. En este contexto, es preciso resaltar la estrecha relación de la rentabilidad y el crecimiento, así como su importancia como factor necesario para la supervivencia de la empresa a largo plazo y determinante de las decisiones de financiación de las firmas de menor tamaño.

La rentabilidad y crecimiento como lo menciona Guisado (1992) se apoyan y condicionan mutuamente, ya que, a medio y largo plazo, salvo condiciones excepcionales, no existe crecimiento que se sostenga sin una adecuada base de rentabilidad, ni tampoco beneficio que perdure en el contexto de una empresa que hubiere renunciado al crecimiento. A su vez, como lo indican diversos autores (Aybar et al., 2001; Palacín y Ramírez, 2011) la rentabilidad influye significativamente en la determinación de la estructura financiera de las PYMES y se ajusta a la Teoría de la Jerarquía, a mayor rendimiento menor endeudamiento. En este sentido, lograr beneficios elevados posibilitará a estas empresas financiar su crecimiento con los fondos generados internamente (González et al., 2002). Así mismo, Glancey (1998) plantea que se puede esperar una relación positiva entre la rentabilidad y el crecimiento, si los empresarios de pequeñas empresas normalmente dependieran de las utilidades retenidas como su principal fuente de capital para su expansión, a fin de evitar

que los prestamistas externos tengan una "participación" en la empresa. De esta manera, la rentabilidad es la alternativa más clara para afrontar las dificultades de las MIPYMES, ya que el logro de niveles aceptables permitiría su permanencia y ampliaría sus opciones de financiamiento hacia la utilización de los recursos propios, en vez de los ajenos.

En la literatura empresarial dominan dos perspectivas para el estudio de los factores de la rentabilidad de una empresa. Por un lado, estudios de Organización Industrial (OI) indican que el rendimiento de la firma se asocia con los efectos de la industria. Por otro, la visión basada en las capacidades y recursos propios de la empresa, postula que el beneficio superior proviene del despliegue de capacidades organizacionales únicas e idiosincrásicas (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991). En otras palabras, esta sugiere que la explicación de la existencia de empresas más y menos rentables dentro de la misma industria debe encontrarse en los factores internos de cada empresa (Peteraf, 1993).

Estudios como los de Claver et al.,(2002) y Caloghirou et al., (2004) que contrastan los efectos de estos dos paradigmas sobre la rentabilidad para las PYMES, proporcionan que para este tipo de firma los factores de la empresa ejercen un impacto mucho más fuerte que los de la industria. En este sentido, y dado que el objeto de estudio son empresas de reducido tamaño se considerará la perspectiva de los factores internos de la firma.

En virtud de lo anterior, el presente trabajo analizará la rentabilidad financiera de las MIPYMES pertenecientes a los sectores prioritarios que menos acceden al crédito, durante el período 2012-2015 con el fin de impulsar su crecimiento. Para ello se implementarán la técnica de segmentación jerárquica CHAID y el marco teórico DuPont. Por lo tanto, el estudio busca responder las siguientes interrogantes: ¿afecta el limitado financiamiento las oportunidades de ser rentables? en base a la rentabilidad, ¿qué tipo de empresas tienen más oportunidades de ser rentables? ¿Qué variables determinan la rentabilidad financiera (RF) de las MIPYMES? ¿En qué intervalos deben situarse las determinantes de la RF para alcanzar niveles aceptables?

De esta manera, esta información orientará a las MIPYMES de los distintos sectores económicos que menos acceden al crédito hacia un enfoque de análisis de financiamiento interno y ayudará a enfrentar el entorno de limitaciones que afecta su desempeño económico. Además, para interés de los tomadores de decisiones, el estudio identificará en qué grupo de empresas tendrán mayores oportunidades de ser rentables. En ese sentido, los resultados podrían ser útiles para los encargados del diseño de políticas públicas dirigidas a promover los sectores donde las empresas son más potenciales y a mejorar aquellos donde son más vulnerables.

Ochoa, Sánchez, Andocilla, Hidalgo & Medina (2018) “El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente en las medianas empresas comerciales del Cantón Milagro”. Revista Eumednet.

En la actualidad el proceso de avances tecnológicos y el crecimiento de varias empresas en el cantón Milagro, obstaculiza la permanencia y progreso de muchos negocios de su entorno. Esto hace que las entidades se vayan preparando de manera adecuada en la toma de decisiones financieras que puedan cumplir los objetivos de una empresa.

Sin embargo, una entidad puede sufrir un desequilibrio financiero debido a problemas existentes en el desempeño productivo y financiero, para ello se debe utilizar herramientas apropiadas que permitan detectar los errores y realizar correctivos adecuados mediante un diagnóstico financiero que permita comparar los resultados económicos con los de otras empresas que posean la misma actividad.

La importancia del análisis financiero es la aplicación de estrategias que permitan visualizar el nivel de liquidez solvencia, endeudamiento y rentabilidad en la actividad empresarial, evaluando el rendimiento de un negocio. Esta herramienta facilita la toma de decisiones en un plan de acción que permita identificar los puntos fuertes y débiles de una institución empresarial comparada con otros negocios.

Las limitaciones en la aplicación de un análisis financiero se presentan en la comparación de cifras con empresas que posean la misma actividad productiva, ya que esta debe ser homogénea en la interpretación de indicadores financieros, decisiones contables y económicas que establezcan criterios para su evaluación.

Así mismo debemos tomar en cuenta los indicadores externos a la empresa, como la inflación que afecta a los activos y pasivos de una agrupación empresarial, por lo tanto es necesario que los estados financieros sean expresados con la inflación para que el análisis real sobre la situación de la empresa sea completo y eficiente.

El estudio analítico que realizamos, busca demostrar la importancia y utilidad del análisis financiero como herramienta básica para que la gestión financiera en una entidad sea eficiente, considerando el estudio de las razones financieras que permitan que un negocio sea detectado a tiempo en sus deficiencias en el proceso contable.

El análisis financiero como herramienta clave dentro de una microempresa es importante, ya que permite conocer su gestión financiera y económica. Para ello es necesario que la misma haga uso de indicadores financieros que se han venido utilizando desde épocas anteriores, los cuales han sido eficientes siempre y cuando se los aplique correctamente.

La utilización de los estados financieros básicos como son el Balance General y Estado de resultados es necesarios para el cálculo de los ratios porque permite conocer las condiciones de la salud financiera de la organización ya que tomando como fundamento la información registrada en los estados financieros, arrojan cifras que expresan el nivel de liquidez, el grado de solvencia, la eficiencia en el manejo de los activos e inversiones, la capacidad de endeudamiento, así como también, el nivel de rentabilidad y rendimiento obtenido sobre las ventas, activos, inversiones y capital.

Así mismo, el análisis financiero dispone de técnicas cuya aplicación permite un análisis e interpretación de los resultados que va desde determinar la gestión de los recursos financieros disponibles en el presente hasta la predicción de una quiebra de la empresa en el futuro más próximo.

Además, las evidencias que reflejan un análisis financiero, se detectan cuando presentan problemas en el proceso de cobranza de sus ventas a crédito, en el pago de sus compras a crédito, en el uso que realizan de sus maquinarias, equipos y construcciones, así como de su efectivo, inventario, ventas, gastos y ganancia, determinando sí su actividad es rentable o no. Del mismo modo, el análisis financiero permite determinar sí los planes de acción están siendo utilizados de manera eficiente.

Se debe tomar en consideración que cuando en una economía los precios de los bienes y servicios aumentan por la inflación, los valores de los estados

financieros de las empresas se alteran; por lo tanto se deben ajustar para determinar si la inflación ha afectado los resultados de sus operaciones, ya que el valor de los activos y pasivos varía y los estados financieros expresan información distorsionada; por lo tanto, mediante la re expresión, los estados financieros proporcionan información válida, actualizada, precisa y adecuada para determinar la situación financiera real de la empresa y lograr una toma de decisiones positiva que permita mejor en nivel de utilidades de la entidad.

Por lo tanto, un análisis financiero es una herramienta que logra una gestión financiera eficiente; en el cual nos permite llevar un control adecuado del uso de los activos y de los recursos financieros que están destinados para las inversiones, a través de un análisis profundo que permita visualizar los recursos propios o provenientes de terceros que tiene la empresa.

Financiamiento del capital de trabajo para empresas.

Capital de trabajo coyuntural

La necesidad de financiamiento coyuntural responde al requerimiento temporal de efectivo para la compra de mercaderías, en el caso de comercios; o de materias primas, insumos, mano de obra o servicios, en el caso de producción. Ello, con la finalidad de **incrementar la operatividad del negocio**, producto del incremento de la demanda por estacionalidad (campana escolar, navidad, festividades regionales, etc.) u oportunidad de negocio (pedidos extraordinarios, etc.) Lozano (2015).

El plazo de pago de éste tipo de financiamiento debe ser acorde con el ciclo de negocio. Por ejemplo, en el caso de campaña de navidad, su pago no debería exceder el mes de enero; y en el caso de campaña escolar, su reembolso no debería superar el mes de abril. De lo contrario, se podría suscitar el desvío de fondos hacia otras actividades.

Tema aparte merece el monto **máximo de financiamiento por estacionalidad**, que deberá guardar relación con el crecimiento de ventas esperado del negocio, medido como porcentaje del activo corriente.

Por ejemplo, si el activo corriente del negocio asciende a S/.15, 000 y se espera que las ventas por estacionalidad aumenten en 50%. El monto máximo a otorgar no debería superar el 50% del activo corriente, esto es, S/.7, 500.

Capital de trabajo estructural

Respecto a la necesidad de financiamiento de capital de trabajo estructural, de lo que se trata es de financiar el capital de trabajo neto (activo corriente – pasivo corriente); es decir, el activo corriente (por ejemplo: mercaderías y cuentas por cobrar comerciales) que no ha sido financiado ni por bancos, ni [proveedores](#).

Por ser una necesidad estructural (a menos que se contraiga el negocio), su financiamiento no debería ser de corto plazo. Sin embargo, no existe consenso respecto al plazo máximo a otorgar. Por lo que, algunas entidades financieras suelen otorgar como plazo máximo 2 años, luego del cual se vuelve a evaluar el negocio.

Informativo Caballero Bustamante. Interpretación de los Ratios de Liquidez y Rentabilidad de la Empresa. Las ratios financieras son fundamentales como elemento de diagnóstico. Gracias a ellos, los administradores de las empresas pueden detectar dónde están los problemas, tomar las medidas correctivas necesarias y determinar el camino a seguir. Existen varias clases de ratios, cada uno de los cuales contempla un determinado aspecto de la situación de la compañía. Entre los principales figuran: el de liquidez, rentabilidad, solvencia, gestión y cobertura; en esta ocasión, nos centraremos en los dos primeros por ser los más solicitados.

Ratios de Liquidez

Son aquéllos que miden la disponibilidad de recursos líquidos en la empresa para afrontar las obligaciones de corto plazo.

Los más importantes son:

a. Liquidez.

También llamado de Liquidez Corriente o de Liquidez General, es el ratio más conocido en este aspecto. Está dado por la expresión:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Como sabemos, la liquidez es la capacidad de un activo para convertirse en dinero.

Dado que el activo corriente (o de corto plazo) está formado por los activos más líquidos con los que cuenta la empresa (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales, valores de fácil negociación y existencias), al compararlo con el pasivo corriente, este ratio revela la capacidad de la firma para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Si es mayor que 1, significa que el activo corriente es mayor que el pasivo corriente, es decir, que la compañía cuenta con una cantidad suficiente de los mencionados recursos líquidos como para pagar todas sus deudas de corto plazo.

Si es menor que 1, en cambio, significa que las referidas deudas sobrepasan las disponibilidades de pago, y por lo tanto la compañía tiene problemas de liquidez, pues la que posee es insuficiente para afrontar sus compromisos.

¿Quiere decir esto que el ratio en mención debería ser el más alto posible?

Así es, para que la empresa esté siempre en buena capacidad de responder ante los requerimientos de liquidez. Sin embargo, no es necesario pretender una excesiva liquidez, pues de esa forma se inmovilizaría recursos que podrían rentabilizarse en otras áreas del negocio.

¿Cuál es el nivel ideal de este ratio?

Es difícil precisarlo. Eso depende de la naturaleza de la firma, de su tamaño (una empresa más pequeña generalmente tiene menos liquidez que una grande), del sector en el que opera (hay sectores en los que se requiere más liquidez), de las circunstancias (existen momentos de más liquidez que otros),

etc. Sin embargo, en términos generales, se debería procurar que sea mayor a 1.

b. Prueba Ácida

Este ratio, al igual que el anterior, en la evaluación de la liquidez, pero adoptando un mayor grado de exigencia, al tomar en cuenta únicamente las partidas más líquidas del activo corriente (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales y valores de fácil negociación), dejando de lado las menos líquidas (existencias y gastos pagados por anticipado). Se expresa:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias} - \text{Gastos pagado por anticipado}}{\text{Pasivo corriente}}$$

c. Capital de Trabajo

A diferencia de los otros indicadores, este no se expresa como una razón, sino más bien como un saldo monetario, equivalente a la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente. Cuanto más amplia es la diferencia, mayor es la disponibilidad monetaria de la empresa para llevar a cabo sus operaciones corrientes, luego de haber cubierto sus deudas de corto plazo.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Rentabilidad Patrimonial

También llamado ROE (Return On Equity en inglés), es el más conocido en este aspecto. En su forma más simple, se expresa a través de la relación:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad (o pérdida) Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Tal como se infiere de la ecuación, este indicador muestra la cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio. Evidentemente, la meta es que el indicador sea lo más alto posible, a través de la maximización de la utilidad. Pero hay una forma más precisa para el ROE. Si bien es muy parecida a la anterior, se diferencia de aquella en que deduce del patrimonio neto la utilidad o pérdida neta del ejercicio, con lo cual permite obtener un dato más ajustado a la realidad. Su notación es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad (o pérdida) Neta}}{\text{Patrimonio} - \text{utilidad (o pérdida) Neta}}$$

La rentabilidad patrimonial promedio obtenida por las principales empresas ha sido muy importante en los últimos años, superando claramente el 10%, nivel considerado más que aceptable.

2.3 Marco conceptual.

2.3.1 Definición de financiamiento:

El financiamiento es un préstamo concedido a los clientes a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de

algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (Quincho 2011).

2.3.2 Definición de rentabilidad:

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa (Cuesta 2006).

2.3.3 Definiciones de calidad:

- Definición de la norma [ISO 9000](#): “Calidad: grado en el que un conjunto de características inherentes a un objeto (producto, servicio, proceso, persona, organización, sistema o recurso) cumple con los requisitos”.

- [Real Academia de la Lengua Española](#): “Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa que permiten apreciarla como igual, mejor o peor que las restantes de su especie”.

2.3.4 Definiciones de micro y pequeña empresa:

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 en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas (SUNAT, 2013).

Normatividad Legal de las Pymes

El 02 de julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “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”

Cambios de esta Ley de micro y la pequeña empresa

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. Nº 007-2008-TR		Ley Nº 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

- ✓ Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma.
- ✓ Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT

- ✓ Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

- ✓ El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.

- ✓ El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

- ✓ El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”
- ✓ La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.
- ✓ La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, 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) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

III. HIPOTESIS

El crédito empresarial influye satisfactoriamente en la rentabilidad y la calidad de la inversión de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho, 2017

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

El tipo de investigación fue cuantitativa y correlacional, debido a que buscó determinar si existe relación entre las variables de investigación, las que fueron medidas a través de recibieron tratamiento a nivel descriptivo y estadístico. El diseño fue no experimental transversal, dado que no se manipularon ninguna de las variables sino que fueron evaluadas en su estado natural; asimismo, la recolección de datos se realizó solo un vez.

Por consiguiente el presente estudio es no experimental, por cuanto se obtienen datos directamente de la realidad objeto de estudio, sin manipular deliberadamente ninguna variable, lo que se hace es observar el fenómeno tal como se da en su contexto natural para después analizarlos.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

En la presente investigación la población está constituida por 30 empresarios (Gerentes o representantes leales) de las empresas de turismo del Distrito de Ayacucho.

4.2.2 Muestra

La muestra de la investigación estuvo conformada por trabajadores de las empresas turismo del Distrito de Ayacucho, se utilizará la técnica de la encuesta consistente en 10 preguntas aplicadas a 30 empresarios de empresas de turismo del Distrito de Ayacucho.

4.3. Definición y Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION OPERACIONAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Crédito empresarial	El Crédito Empresarial es una solución que se ajusta a las necesidades de los empresarios de los distintos sectores de la economía. Es una modalidad, un servicio, una herramienta dentro del mundo económico, que se da siempre entre dos organizaciones o personas involucradas, es decir, se trata de una operación bipartita (compartida).	El Crédito Empresarial es una solución inmediata de acuerdo a las necesidades de los empresarios de los distintos sectores de la economía. Es una modalidad, un servicio, una herramienta dentro del mundo económico, que se da siempre entre dos organizaciones o personas involucradas, es decir, se trata de una operación bipartita (compartida).	Crédito a grandes empresas Crédito a medianas empresas Crédito a pequeñas empresas Crédito a microempresas	X1 = Solvencia X2 = Ingresos X3 = Plazos X4 = Financiamiento
Rentabilidad	La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.	La rentabilidad señala los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.	Rentabilidad económica rentabilidad financiera	Y1 = Calidad Y2 = Gestión Y3 = Desarrollo

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas.

Se utilizó una encuesta dirigida a los empresarios para cuantificar de acuerdo a su percepción las variables objeto de estudio.

4.4.2 Instrumentos

Se utilizó como instrumento de recolección de datos el cuestionario para cada una de las variables.

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 10 Preguntas, fichas bibliográficas, guías de análisis documental

4.5. Plan de análisis.

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el procesamiento de datos se hizo de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizaron: el programa Excel, aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas que facilitan el ordenamiento de datos.

4.6. Matriz de consistencia

Título de la investigación	Enunciado del problemas	Objetivo general	Objetivos específicos	Hipótesis	Diseño de la investigación	Variables
El crédito empresarial y sus efectos en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017	¿En que medida se relaciona el crédito empresarial con la rentabilidad y la calidad de la inversión de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho, 2017?	Determinar de qué manera se relaciona el crédito empresarial en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Analizar que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho. ➤ Determinar que el financiamiento aumenta la inversión en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho. ➤ Describir que las capacitaciones mejoran la calidad y rentabilidad de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho. 	El crédito empresarial influye satisfactoriamente en la rentabilidad y la calidad de la inversión de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho, 2017.	Cualitativo Descriptivo Bibliográfico Documental y de campo. Población 30 empresarios de las empresas de turismo del Distrito de Ayacucho. Muestra 30 empresarios de las empresas de turismo del Distrito de Ayacucho.	Variable independiente: Crédito empresarial Variable dependiente: Rentabilidad y calidad de inversión

4.7. Principios éticos

Se respetó el código ético, es decir, el conjunto de normas morales que rigen la conducta humana, que en sentido práctico se relacionan con el conocimiento del bien y su incidencia en las decisiones de los seres humanos; así como las condiciones que ponen de manifiesto una conducta apropiada y por consiguiente moral y respeto por los valores. Asimismo, se ha tenido el debido cuidado para respetar las opiniones de algunos autores cuyas tesis guardan relación con los variables de la presente tesis, mencionándolos como tal en los antecedentes de la investigación.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados.

1. ¿Considera usted que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?

Tabla 1

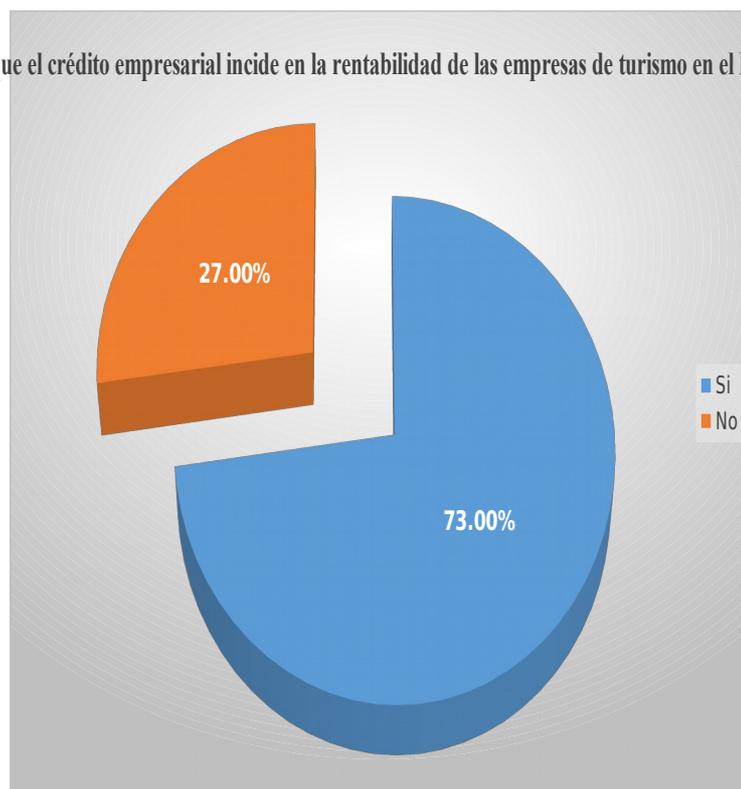
Crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas

Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Si	22	73%
No	8	27%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 1

¿Considera usted que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 1 y gráfico 1, el 73% de los encuestados consideran que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el

Distrito de Ayacucho, y el 27% de los encuestados consideran que el crédito empresarial no incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

El cual nos indica que un gran porcentaje de encuestados opinan que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

2. ¿Considera usted que el crédito empresarial es de vital importancia para el desarrollo de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?

Tabla 2

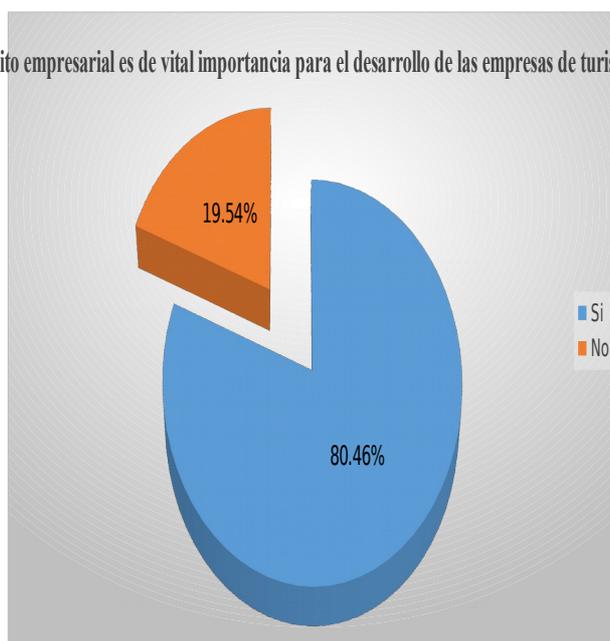
Crédito empresarial es importante para el desarrollo empresarial

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	21	70%
No	9	30%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 2

¿Considera usted que el crédito empresarial es de vital importancia para el desarrollo de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 2 y gráfico 2, el 70% de los encuestados consideran que el crédito empresarial es de vital importancia para el desarrollo de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, y el 30% de los encuestados consideran que el crédito empresarial no es de vital importancia para el desarrollo de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

El cual se puede apreciar que un porcentaje mayor considera que el crédito empresarial es de vital importancia para el desarrollo de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

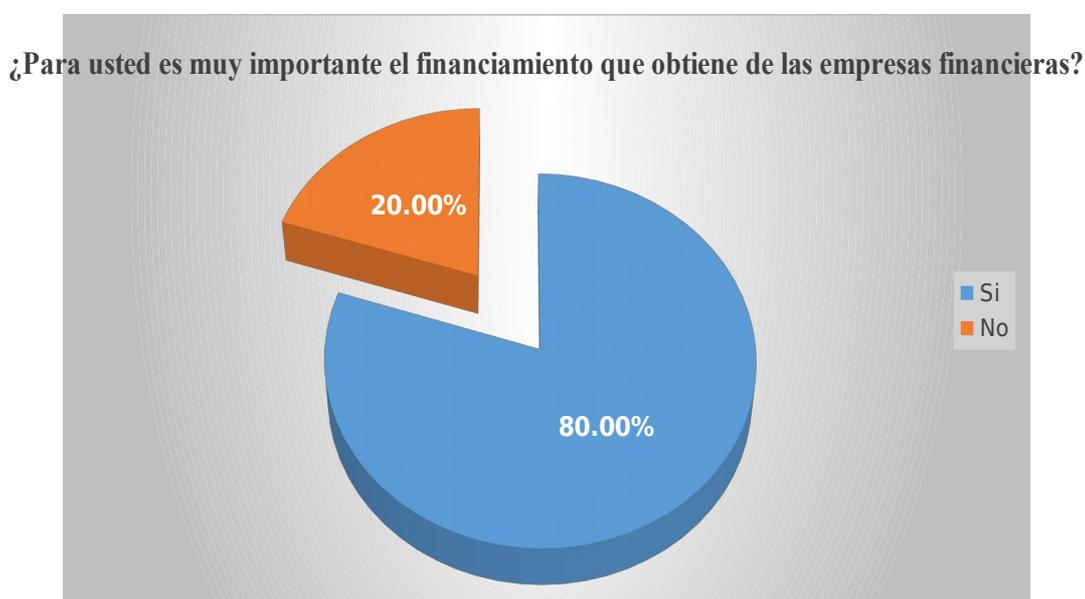
3 ¿Para usted es muy importante el financiamiento que obtiene de las empresas de turismo?

Tabla 3

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	24	80%
No	6	20%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 3 y gráfico 3, el 80% de los encuestados consideran muy importante el financiamiento que obtiene de las empresas financieras, en tanto el 20% de los encuestados no consideran que el financiamiento que se obtiene de las empresas financieras no sea muy importante.

Entonces se puede observar la tendencia mayoritaria de los encuestados consideran muy importante el financiamiento que obtiene de las empresas financieras.

4. ¿Considera usted que el financiamiento obtenido es adecuado a los plazos de pago para el empresario?

Tabla 4

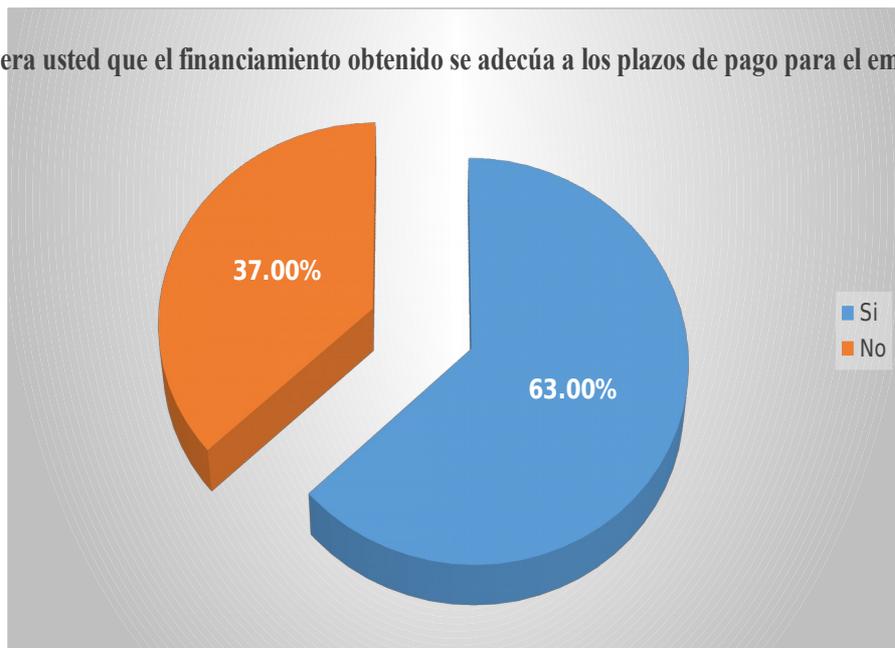
Es adecuado los plazos del financiamiento

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	19	63%
No	11	37%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 4

¿Considera usted que el financiamiento obtenido se adecúa a los plazos de pago para el empresario?



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 4 y gráfico 4, el 63% de los encuestados consideran que el financiamiento obtenido se adecúa a los plazos de pago para el empresario, en tanto el 37% de los encuestados consideran que el financiamiento obtenido no se adecúa a los plazos de pago para el empresario.

El cual nos indica que un gran porcentaje de encuestados manifiestan que el financiamiento obtenido se adecúa a los plazos de pago para el empresario.

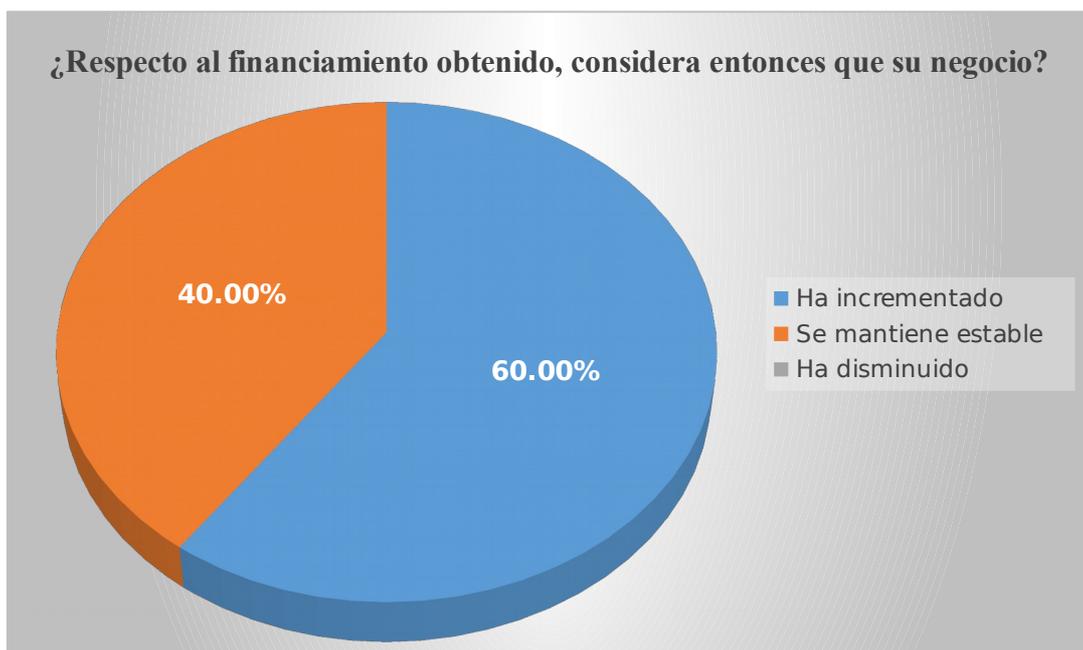
5. ¿Con el financiamiento obtenido considera que su rentabilidad ha mejorado?

Tabla 5

Con el financiamiento obtenido considera que su rentabilidad ha mejorado

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Ha incrementado	18	60%
Se mantiene estable	12	40%
Ha disminuido	0	0%
Total	30	100%

Gráfico 5



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 5 y gráfico 5, el 60% de los encuestados consideran que con el financiamiento obtenido ha incrementado su rentabilidad, en tanto el 40% de

los encuestados consideran que con el financiamiento obtenido se mantiene estable su rentabilidad.

Entonces se puede apreciar que una tendencia mayoritaria de los encuestados considera que con el financiamiento obtenido ha incrementado su rentabilidad.

6. ¿Considera necesario que las empresas de turismo implemente un planeamiento financiero a largo plazo?

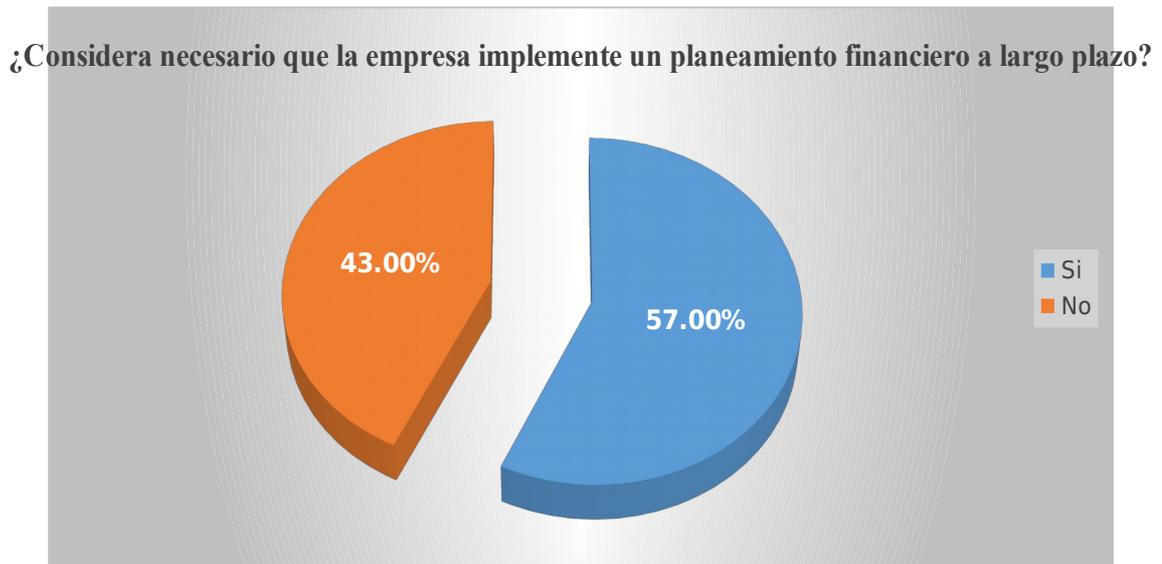
Tabla 6

Necesario que las empresas de turismo implemente un planeamiento financiero a largo plazo

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	17	57%
No	13	43%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 6



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 6 y gráfico 6, el 57% de los encuestados consideran necesario que la empresa implemente un planeamiento financiero a largo plazo, en tanto el 43% de los encuestados consideran que no es necesario que la empresa implemente un planeamiento financiero a largo plazo.

Entonces se puede observar la tendencia mayoritaria de los encuestados consideran que si necesario que la empresa implemente un planeamiento financiero a largo plazo.

7. ¿Considera usted que la capacitación es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho?

Tabla 7

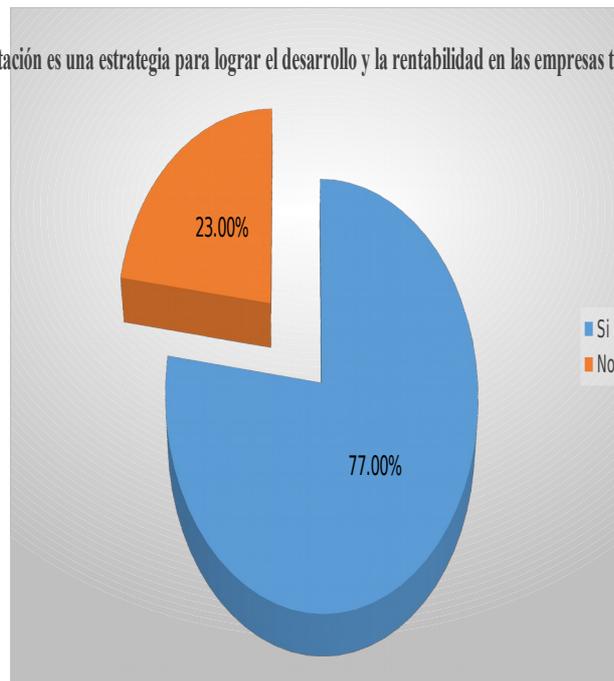
la capacitación es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	23	77%
No	7	23%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 7

¿Considera usted que la capacitación es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho?



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 7 y gráfico 7, el 77% de los encuestados consideran que la capacitación es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho, en tanto el 23% de los encuestados

consideran que la capacitación no es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho.

El cual nos muestra la importancia que tiene la capacitación como estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho.

8. ¿Considera usted que la calidad de servicio que brinda la empresa genera mayor rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?

Tabla 8

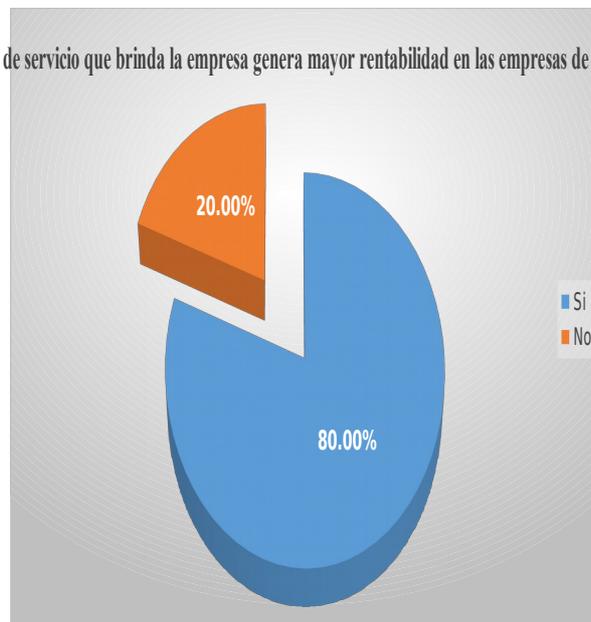
La calidad de servicio genera mayor rentabilidad en las empresas de turismo

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	24	80%
No	6	20%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 8

¿Considera usted que la calidad de servicio que brinda la empresa genera mayor rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 8 y grafico 8, el 80% de los encuestados consideran que la calidad de servicio que brinda la empresa genera mayor rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho, en tanto el 20% de los encuestados consideran que la calidad de servicio que brinda la empresa no genera mayor rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho.

El cual nos indica que un gran porcentaje de encuestados manifiestan que la calidad de servicio que brindan las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho es de vital importancia por cuanto genera mayor rentabilidad.

9. ¿Considera usted que el financiamiento obtenido ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?

Tabla 9

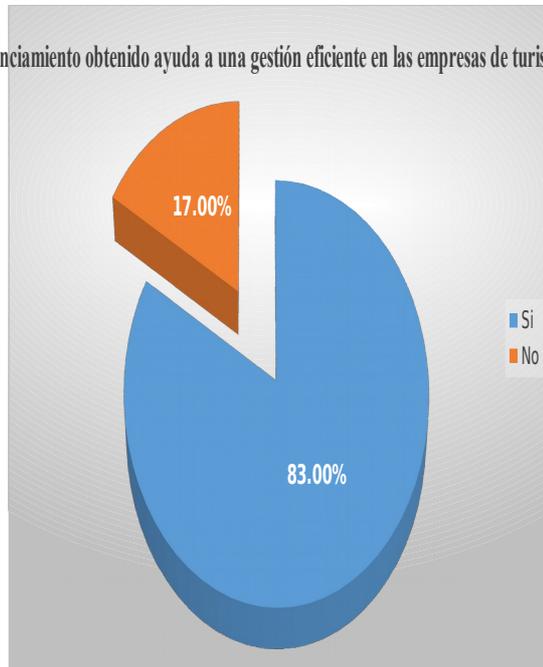
Financiamiento obtenido ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	25	83%
No	5	17%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 9

¿Considera usted que el financiamiento obtenido ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 9 y gráfico 9, el 83% de los encuestados consideran que el financiamiento obtenido ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, en tanto el 17% de los encuestados consideran que el financiamiento obtenido no ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

El cual nos muestra que la tenencia mayoritaria considera que el financiamiento obtenido ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

10. ¿Considera usted que el financiamiento adecuado genera mayor renta para las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho?

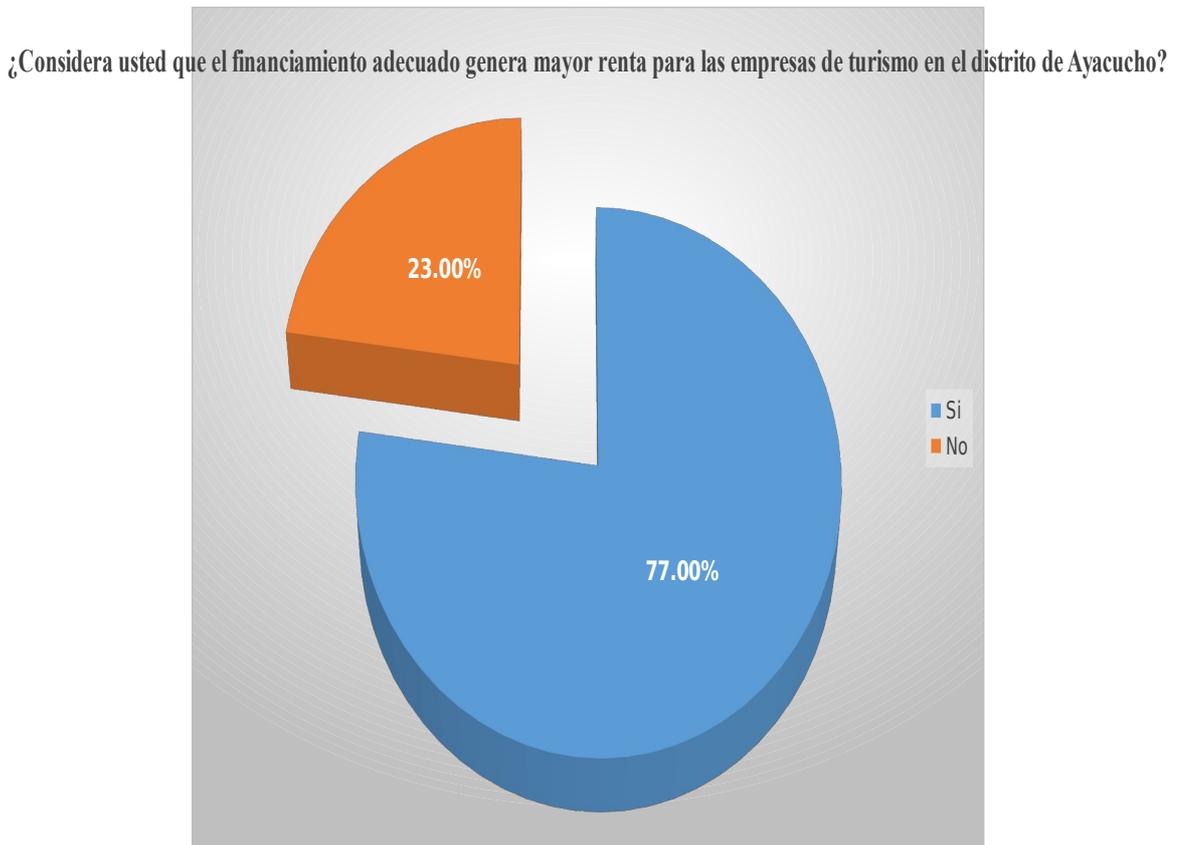
Tabla 10

El financiamiento adecuado genera mayor renta para las empresas de turismo

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	23	77%
No	7	23%
Total	30	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfico 10



Fuente: elaboración propia

Nota: De acuerdo a la tabla 10 y gráfico 10, el 77% de los encuestados consideran que el financiamiento adecuado genera mayor renta para las empresas de turismo en

el Distrito de Ayacucho, en tanto el 23% de los encuestados consideran que el financiamiento adecuado no genera mayor renta para las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

El cual nos muestra la importancia que tiene el financiamiento adecuado para mayor renta en las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

5.2. Análisis de Resultados.

Con respecto al objetivo específico 1: Analizar que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho.

De acuerdo a la tabla 1 y grafico 1, el 73% de los encuestados consideran que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, y el 27% de los encuestados consideran que el crédito empresarial no incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho. El cual nos indica que un gran porcentaje de encuestados opinan que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, estos resultados coinciden con los encontrados por Mellizo (2018) y Rojas (2017) que en la ciudad de Ayacucho, se requiere la mayor inversión; que genere una relación significativa entre la inversión influencia en la rentabilidad de las agencias de viaje y turismo en el distrito de Ayacucho. A través del análisis descriptivo efectuado en las MYPE del sector turismo.

Con respecto al objetivo específico 2: Determinar que el financiamiento aumenta la inversión en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho.

De acuerdo a la tabla 5 y grafico 5, el 60% de los encuestados consideran que con el financiamiento obtenido ha incrementado su rentabilidad, en tanto el 40% de los encuestados consideran que con el financiamiento obtenido se mantiene estable su rentabilidad. Entonces se puede apreciar que una tendencia mayoritaria de los encuestados considera que con el financiamiento obtenido ha incrementado su rentabilidad, estos resultados coinciden con Ninaja (2016) Respecto al financiamiento: El 7% fue financiado con capital propio el 93% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio siendo el 100% del sistema bancario, en el año 2014, el 33% fue a largo plazo. El 80% invirtió el crédito financiero en capital de trabajo y el 20% en el mejoramiento y ampliación del local; no coincide Salas (2018) Respecto a los resultados del financiamiento de las MYPE, el 62% de las empresas están constituidas con autofinanciamiento, y el 38% están constituidas en base a financiamiento de terceros. En relación a la rentabilidad, de 16 MYPE que obtuvieron préstamos, se puede decir que el 75% han mejorado la rentabilidad, y el 25% no mejoro su rentabilidad. En conclusión, la mayoría de las MYPE están constituidas con autofinanciamiento, y también mejoraron la rentabilidad de sus MYPE. Se han caracterizado el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, de acuerdo a los resultados empíricos y teóricos obtenidos de las empresas en estudio.

Con respecto al objetivo específico 3: Describir que las capacitaciones mejoran la calidad y rentabilidad de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho.

Nota: De acuerdo a la tabla 7 y grafico 7, el 77% de los encuestados consideran que la capacitación es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho, en tanto el 23% de los encuestados consideran que la capacitación no es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho. El cual nos muestra la importancia que tiene la capacitación como estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho, estos resultados coinciden con Mellizo (2018) Respecto a la capacitación: el 68% de los encuestados dicen que no recibieron capacitación para recibir su crédito. Respecto a la rentabilidad: el 76% de los encuestados mencionan que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa, el 76% dicen que su rentabilidad fue mejor en los dos últimos años. Se concluye de la siguiente manera: Quedan descritas las incidencias del Financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad, de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento sí influye positivamente en la rentabilidad de las MYPE en estudio, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento.

V CONCLUSIONES

Con respecto al crédito empresarial incide en la rentabilidad el 73% de los encuestados consideran que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo, y el 27% de los encuestados consideran que el crédito empresarial no incide en la rentabilidad de las empresas de turismo estos resultados coinciden con los encontrados por Mellizo (2018) y Rojas (2017) que en la ciudad de Ayacucho, se requiere la mayor inversión; que genere una relación significativa entre la inversión influencia en la rentabilidad de las agencias de viaje y turismo en el distrito de Ayacucho. El crédito empresarial incide en la rentabilidad porque sin el crédito los empresarios no pueden mejorar su rentabilidad

Con respecto al financiamiento aumenta la inversión en las empresas de turismo el 60% de los encuestados consideran que con el financiamiento obtenido ha incrementado su rentabilidad, en tanto el 40% de los encuestados consideran que con el financiamiento obtenido se mantiene estable su rentabilidad, estos resultados coinciden con Ninaja (2016) El 7% fue financiado con capital propio el 93% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio siendo el 100% del sistema bancario; no coincide Salas (2018) Respecto a los resultados del financiamiento de las MYPE, el 62% de las empresas están constituidas con autofinanciamiento, y el 38% están constituidas en base a financiamiento de terceros. De acuerdo a los estudios realizados los empresarios del sector de turismo invierten en capital de trabajo y prefieren solicitar préstamos a las entidades financieras

Con respecto a las capacitaciones mejoran la calidad y rentabilidad de las empresas de turismo, el 77% de los encuestados consideran que la capacitación es

una estrategia para lograr la calidad y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho, en tanto el 23% de los encuestados consideran que la capacitación no es una estrategia para lograr la calidad y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho, estos resultados coinciden con Mellizo (2018) el 68% de los encuestados dicen que no recibieron capacitación para recibir su crédito y el 32% respondieron que si recibieron capacitación. Las entidades financieras no prestan capacitación a los empresarios del sector de turismo porque la capacitación mejora la calidad para una buena rentabilidad.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Bibliografía

- Bustamante, C. (25 de Noviembre de 2017). *Estudio Caballero Bustamante*. Obtenido de <http://www.caballerobustamante.com.pe>
- Canfield Rivera, C. (15 de Abril de 2014). *EL Financiero*. Obtenido de <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/universidad-anahuac/el-fortalecimiento-del-credito-empresarial-como-pilar-del-crecimiento-economico>
- Casavilca. (2016). *Financiamiento, calidad y mejoramiento continuo que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de ferretería en el Perú*. Huamanga, Ayacucho, Perú.
- Castillo, N. (Junio de 2018). *EL comercio, economía*. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/creditos-evolucion-financiamiento-grandes-empresas-noticia-530734>
- Congreso internacional de pagos digitales. (2018). Presupuesto: Ejecutivo proyecta captar recursos ordinarios por S/ 102,698 millones en 2018. *Andina de agencia peruana de noticias*, <https://andina.pe/agencia/noticia-presupuesto-ejecutivo-proyecta-captar-recursos-ordinarios-s-102698-millones-2018-680458.aspx>.
- Credifacil. (2018). *Qué es el Crédito Empresarial*. Obtenido de <http://credifacil.com.do/que-es-el-credito-empresarial/>
- Definiciones. (s.f.). *Definiciones_creditos*. Obtenido de https://www.sbs.gob.pe/app/stats/Notas/Definiciones_creditos_2.pdf
- Gonzales Combita, S. M. (2014). *La gestión financiera y el acceso al financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Tesis para optar título profesional, Universidad Nacional de Colombia, Contabilidad y Finanzas.
- Herrera. (2011). *Revista de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos vol. 18 N° 35. Quipucamayoc*, 69 - 89.
- Illanes Zañartu, L. F. (2017). *Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*. Tesis para optar magister en Economía y Negocios, Universidad de Chile, Economía y negocios.
- Kong & Moreno. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del distrito de*

San Jose - Lambayeque. Lima - Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

- Mellizo Morales, S. S. (2018). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Huaraz, periodo 2017.* Tesis de Licenciatura, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas.
- Mendoza. (2013). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica 2da edición.* Lima - Perú: San Marcos EIRL.
- Ninaja Calizaya, E. M. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector turismo, rubro agencias de viaje en el distrito de Tacna, periodo 2014- 2015.* Tesis de Licenciatura, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas .
- Orna. (2014). Creación de valor en la empresa: la estrategia continua. *Quipukamayoc Revista de la facultad de ciencias contables Vol. 23 N° 43*, 103-109.
- Pacek, N. T. (2008). Oportunidades en los Mercados Emergentes . *The Economist. Editora el Comercio. Lima - Perú.*
- Rojas Cangana, J. w. (2017). *La inversión y su influencia en la rentabilidad de las agencias de viaje y turismo en el distrito de Ayacucho, 2016 - 2017.* Tesis de Licenciatura, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas, Ayacucho.
- Saavedra & Garcia. (marzo de 2017). *Estudio de impacto del financiamiento micro empresarial en Tunja (Colombia) y Arquipa (Perú). Hacia una cultura de éxito financiero empresarial Rev. Tzhoecoen 2017, Edición Vol. 9 / N° 02, versión electrónica ISSN 1997-3985.* Facultad de Ciencias contables Financieras Y administrativas. Tunja: Rev. Tzhoecoen 2017, Edición Vol. 9 / N° 02, versión electrónica ISSN 1997-3985.
- Salas Gaytan, A. S. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro turismo del distrito de Huaraz, provincia de Huaraz - periodo 2015.* Tesis de Licenciatura, UNiversidad Católica Los Angeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas.

Anexos

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

Instrucciones:

La presente técnica, tiene por finalidad recoger información de interés para la investigación, sobre: **El crédito empresarial y sus efectos en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017**. Sobre este particular se le solicita marcar con aspa (X), en las preguntas que usted considere conveniente.

Cuestionario de Crédito Empresarial

1. ¿Considera usted que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?

Si

No

2. ¿Considera usted que el crédito empresarial es de vital importancia para el desarrollo de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?

Si

No

3. ¿Para usted muy importante el financiamiento que obtiene de las empresas financieras?

Si

No

4. ¿Considera usted que el financiamiento obtenido se adecúa a los plazos de pago para el empresario?

Si

No

5. ¿Considera usted respecto al financiamiento obtenido, que su utilidad?:

Ha incrementado 

Se mantiene estable 

Ha disminuido 

6. ¿Considera necesario que la empresa implemente un planeamiento financiero a largo plazo?

 Si No

Cuestionario de Rentabilidad y Capacitación

6. ¿Considera usted que la capacitación es una estrategia para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las empresas turismo en el Distrito de Ayacucho?

 Si No

7. ¿Considera usted que la calidad de servicio que brinda la empresa genera mayor rentabilidad en las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?

 Si No

8. ¿Considera usted que el financiamiento obtenido ayuda a una gestión eficiente en las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?

 Si No

10. ¿Considera usted que el financiamiento adecuado genera mayor renta para las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho?

 Si No

Encuesta realizado a la representante de la empresa de turismo



Local de la empresa de turismo en Ayacucho



Encuesta realizado a la representante de la empresa de turismo



Local de la empresa de turismo en Ayacucho

