



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE RUBRO RESTAURANTE  
CEVICHERIA, DE LA URBANIZACIÓN LA  
PROVIDENCIA PIURA, AÑO 2016**

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

**AUTORA:**

**SANDRA RAQUEL SERNAQUE ALBERCA**

**ASESORA:**

**Dra. MERCEDES RENEÉ PALACIOS DE BRICEÑO**

**PIURA – PERÚ**

**2017**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE RUBRO RESTAURANTE  
CEVICHERIA, DE LA URBANIZACIÓN LA  
PROVIDENCIA PIURA, AÑO 2016**

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

**AUTORA:**

**SANDRA RAQUEL SERNAQUE ALBERCA**

**ASESORA:**

**Dra. MERCEDES RENEÉ PALACIOS DE BRICEÑO**

**PIURA – PERÚ**

**2017**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mgtr. Víctor Hugo Vilela Vargas

**PRESIDENTE**

Mgtr. Víctor Helio Patiño Niño

**SECRETARIO**

Lic. Adm. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima

**MIEMBRO**

Dra. Mercedes Reneé Palacios de Briseño

**ASESORA**

## **AGRADECIMIENTO**

**A Dios.,** Por haberme permitido llegar a culminar mi carrera con éxito y a la vez que me haya brindado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

**A los micros empresarios** por haberme apoyado y facilitado toda la información requerida para este proyecto de tesis.

## DEDICATORIA

**A mis padres:** Quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que soy lo que soy ahora.

## RESUMEN

La presente investigación, titulada: "**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE RUBRO RESTAURANTE CEVICHERIA, DE LA URBANIZACIÓN LA PROVIDENCIA PIURA, AÑO 2016**" tuvo por objetivo general determinar las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del Rubro Restaurante Cevichería de la **Urbanización La Providencia**. La investigación fue de tipo Cuantitativa y el nivel es Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 4 restaurantes cevicherías. Entre los elementos más destacados se encontró que la gran mayoría hace uso del financiamiento externo debido a la facilidad para obtenerlo siendo las Cajas las principales entidades financieras que lo proporcionan. Los principales beneficios que se obtienen del financiamiento, se refieren al plazo adecuado que obtienen para cancelar el préstamo, el mismo que es utilizado mayormente en materias primas e insumos. Entre los elementos determinantes de la rentabilidad, se ha encontrado que el más importante es la alta rotación de sus productos y la alta variedad de los mismos. En relación al grado de rentabilidad se ha encontrado que existe una mayor apreciación de que la rentabilidad en estas empresas ha aumentado, que los productos que más alta rentabilidad proporcionan son los platos elaborados en base a pescado. De igual manera la rentabilidad del negocio ha permitido recuperar la inversión inicial, que la inversión que actualmente tienen los establecimientos es superior a la inversión con la que iniciaron sus actividades y que se practica la reinversión de utilidades.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, MYPE.

## ABSTRACT

This research, entitled "CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MYPE RUBRO RESTAURANTE CEVICHERIA DE LA URBANIZACIÓN LA PROVIDENCIA PIURA, YEAR 2016" had the general objective to determine the characteristics of the financing and the profitability in the MYPE of the Restaurant Cevichería de The Urbanization The Providence. The research was of a quantitative type and the level is descriptive. To carry it out, a sample of 4 restaurants was selected. Among the most outstanding elements, it was found that the vast majority makes use of external financing due to the ease of obtaining it, being the Cajas the main financial entities that provide it. The main benefits that are obtained from the financing, refer to the adequate term that they obtain to cancel the loan, the same that is used mainly in raw materials and inputs. Among the determinants of profitability, it has been found that the most important is the high turnover of its products and the high variety of them. In relation to the degree of profitability it has been found that there is a greater appreciation that the profitability in these companies has increased, that the products that more profitability provide are the dishes elaborated on fish basis. In the same way the profitability of the business has allowed to recover the initial investment, that the investment that currently have the establishments is superior to the investment with which they started their activities and that the reinvestment of profits is practiced.

Key words: Financing, profitability, MYPE.

## Contenido

JURADO EVALUADOR DE TESIS .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA .....	13
2.1. Antecedentes.....	13
2.1.1. Variable financiamiento.....	13
2.1.2. Variable rentabilidad.....	22
2.2. Bases teóricas.....	29
2.2.1. Financiamiento.....	29
2.2.2. Rentabilidad .....	38
2.3 HIPOTESIS .....	45
III. METODOLOGÍA .....	46
3.1 Diseño de la Investigación .....	46
3.2 Población y Muestra .....	47
3.3 Definición Operacional (Matriz de Operacionalizacion).....	49
3.4 Técnicas en instrumentos de recolección de datos .....	51
3.5 Plan de análisis.....	51
3.6 Matriz de Consistencia.....	52
3.7 Principios éticos.....	55

IV. RESULTADOS .....	56
4.1.Resultados (Tablas).....	56
4.2 Análisis de resultados. ....	69
V. CONCLUSIONES .....	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	84
ANEXOS .....	91
CUESTIONARIO .....	92
VALIDACIONES.....	96
PLANOS .....	108
RESOLUCION DE ALCALDIA N° 923-2016-A/MPP.....	110
RESULTADO DE TURMITIN.....	114

## I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial las Micro y pequeñas empresas, son las mayores fuentes de oportunidades económicas, debemos añadir que a partir de la última década, ha emergido con fuerza, como complemento de las políticas nacionales de desarrollo, la necesidad renovada de aprovechar los recursos endógenos como punto de partida para establecer un nuevo estilo de desarrollo basado en las potencialidades de las economías locales. Castillo, (2013).

Uno de los factores más importantes de evolución económica, social y política dentro de los países en vías de desarrollo es la creación de empresas, las Micro y pequeñas empresas llegan a ser la base de la economía hasta de países desarrollados, podríamos citar como ejemplo a Alemania, España, Taiwán, Italia, Japón. etc. Ventura, (2013).

Realizando un análisis en los diferentes aspectos; encontramos primero que en el aspecto económico, las Micro y pequeñas empresas son una unidad generadora de empleo, son una unidad de innovación y aplicación tecnológica, son una unidad transformadora de productos y/o servicios nuevos, son una unidad de crecimiento empresarial, son una unidad generadora de ingresos o recursos financieros para un individuo y para un país. Haciendo un análisis de las Micro y pequeñas empresas en el aspecto social, también las podemos definir como una unidad satisfactoria de necesidades sociales, una unidad que permite alcanzar objetivos empresariales, grupales e individuales, una unidad que genera status. Finalmente viéndolo desde el aspecto político se puede decir que las Micro y pequeñas empresas, son una unidad de progreso nacional al trabajar en forma conjunta o grupal para aspirar entrar a un

mercado competitivo, son una unidad de intercambio cultural y son una unidad generadora de expansión territorial. Wafra, (2011).

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las Micro y pequeñas empresas y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las Micro y pequeñas empresas a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país. Sin embargo, en los últimos tiempos, las Micro y pequeñas empresas en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico. Avolio, Mesones, & Roca, (2010)

Según el ranking mundial elaborado por el WorldEconomicForum (2016-17), el Perú ocupa el tercer lugar en Sudamérica, el sexto lugar en competitividad en América Latina, ubicándose en el puesto 67 del ranking mundial para el año 2016-17. Estas cifras reflejan la necesidad de promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas e incrementar su tamaño, para que las microempresas se conviertan en pequeñas y éstas a su vez en medianas. A pesar de esta necesidad, en nuestro país las acciones referidas a la adopción de estrategias que mejoren el desarrollo y competitividad de las Micro y pequeñas empresas, aún se encuentran en la etapa de implementación.

De las 10 mil cevicherías que funcionan dentro del territorio nacional, al menos el 95% opera sin tributar, critica el empresario Augusto Sánchez, gerente general de la cevichería Mi Barrunto y uno de los tres organizadores de la Semana

del Ceviche, actividad con la que casi 20 de las cevicherías más importantes del país esperan promover el tradicional plato peruano entre el 22 y el 28 de junio. El Comercio, (2015)

Piura, es un paraíso gastronómico por las exquisitas comidas típicas que posee. Como en casi todo el Perú existen muchos establecimientos dedicados a la venta de este plato bandera. Existen locales tradicionales donde la decoración del local no es lo más resaltante, así como locales modernos. Es decir precios y variedades para todos los gustos, desde la tradicional caballa, hasta el no muy económico cabrillón o mero. Sin embargo en todo este contexto se desconoce sobre la existencia de trabajos de investigación publicados sobre las características del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas, especialmente de los establecimientos ubicados en la Urbanización La Providencia de la ciudad de Piura.

En ese sentido, se desconocen las características de la micro y pequeña empresa; la constitución jurídica, tiempo en el mercado, número de trabajadores y percepción sobre el crecimiento de las MYPE, también las características del financiamiento con el cual realizan sus actividades, por ejemplo si las MYPE combinan y en qué proporción el financiamiento propio con el financiamiento de fuentes externas y si obtienen financiamiento de fuentes externas, conforme lo señala Alburqueque (2011), de qué entidades crediticias, la utilización del mismo, el nivel de conocimiento sobre las tasas de interés que les cobran, así como la atención inmediata al solicitar préstamos. Finalmente, también sobre las características de la rentabilidad respecto al conocimiento que se tiene sobre lo que mide, el margen de

ganancia, la recuperación de la inversión inicial, la ampliación de capital y la percepción que tienen sobre el crecimiento de sus negocios.

Este proyecto deriva de las líneas de investigación titulada “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE rubro restaurante cevichería, de la Urbanización La Providencia Piura, año 2016”. Así, el problema que se ha identificado es ¿Qué características tiene el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE rubro restaurante cevichería, de la Urbanización La Providencia Piura, año 2016? Para la cual se empleara la investigación de tipo descriptiva.

La investigación queda delimitada desde la perspectiva temática por las variables; financiamiento y rentabilidad en las MYPE rubro restaurante cevichería de la urbanización La Providencia Piura, año 2016.

Se ha observado actualmente, que la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Okpara & Wynn, (2007), quienes afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la MYPE crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra.

Sin embargo, las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Arinaitwe, (2006).

Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas Sauser, (2005), citado por Avolio, Mesones, & Roca, (2010).

Efectivamente en Piura, como en otros lugares del Perú, en su mayoría subsisten microempresas formales e informales, predominantemente de la segunda condición, además la mayoría de estas se caracteriza por ser de subsistencia, hecho que se refuerza por la gran tasa de mortalidad de este tipo de empresas.

El consejo nacional de competitividad considera que la productividad va de la mano con la competitividad y debe generar la suficiente rentabilidad para mantenerse vigente, pues solo las microempresas eficientes son capaces de adaptarse a los cambios del mercado.

En el plano empresarial, Juan Carlos MATHEWS proporciona una definición institucional-empresarial al indicar que se define la competitividad como la capacidad que tiene una organización con fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve obteniendo una adecuada rentabilidad.

Normalmente para que una microempresa consiga los objetivos que se ha planteado en su misión e incluso en su visión, deberá realizar un análisis iniciando desde donde se encuentra, su situación en el mercado, hacia donde quiere llegar y cuál es la estrategia que va a utilizar.

Se entiende entonces a la rentabilidad como el excedente que genera una microempresa que le permite cubrir sus costos de funcionamiento, recompensar a sus dueños o propietarios y generar su sostenibilidad y crecimiento sostenido y así

conseguir un posicionamiento que garantice su éxito. Conocer los retos que afrontan, para mejorar su productividad y rentabilidad, darán una perspectiva para saber en qué se deben enfocar las políticas y sus diversas iniciativas.

La presente investigación tiene como objetivo estudiar el financiamiento y la rentabilidad que actualmente poseen y generan las MYPE en el rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia Piura año 2016, ya que las MYPE de este sector, en esta ubicación en la ciudad de Piura enfrentan el ingreso de nueva competencia directa representada por nuevos inversionistas y los negocios que con nuevo formato ahí se ubican. La gran incógnita se refiere a si los dueños de estas MYPE están preparadas para poder enfrentar dicha competencia, ya que en la actualidad no cuentan con la innovación tecnológica adecuada para satisfacer las exigencias de los clientes y si los niveles de rendimiento de estos negocios son suficientes para que los mismos se mantengan y puedan renovarse y crecer.

En general puede afirmarse que son los mismos dueños quienes prestan atención directa al consumidor final, en un local acondicionado por sus mismos medios en espacios reducidos, con poca ventilación y no muy amigables en el servicio, para con el consumidor que llega para consumir los productos y recibir el servicio.

Se puede afirmar como consecuencia de una verificación (observación) en la zona delimitada para la investigación, urbanización La Providencia; que esta zona se ha convertido en lugar de atracción para la concentración de restaurantes y cevicherías, conformando lo que puede llegar a ser un conglomerado de este tipo de actividad económica y que con el tiempo podría convertirse en un cluster.

La urbanización La Providencia, está ubicada en la Zona Norte de la ciudad de Piura, sector de los Ejidos del Norte, inscrito en la Ficha N°032242, Partida Registral N°00018942, Zona Registral N°1 de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos. Ha sido declarada Habilitación Urbana con Resolución de Alcaldía N°923-2016-A/MPP, con fecha reciente, del 13 de octubre de 2016; (Ver Anexo) sus límites urbanos son:

Por el Norte, con la Universidad Privada Antenor Orrego,

Por el Sur, con la Urbanización Los Geranios,

Por el Oeste, con la APV Los Rosales.

A pesar de su reciente incorporación urbana, esta urbanización registra ya un dinamismo residencial y comercial que lleva por lo menos más de 15 años y que ha permitido que en su área se concentre una reluciente y prospera (aparentemente) actividad comercial y de servicios.

Estos negocios ubicados en la urbanización La Providencia, tienen como principal fortaleza, la capacidad de emprendimiento de sus propietarios, el aporte de capital fresco que permite nueva infraestructura, nuevo equipamiento y nueva tecnología, además aparentemente, los propietarios y sus trabajadores actuales, se encuentran mejor preparados para hacer frente a la exigencia del actual consumidor. Pero se desconoce los niveles de financiamiento que las empresas utilizan, los niveles de aporte de los propietarios, de las entidades financieras (como fuentes externas), el rendimiento de las empresas y la recuperación de lo invertido entre otros aspectos. (Apreciación personal)

Por otro lado se tiene al ingreso de nuevos negocios con productos sustitutos a menor costo, con mejor presentación, orientados a satisfacer el perfil del nuevo

consumidor que presenta un patrón distinto de gustos y preferencias. Poder de negociación de los proveedores por la diversa gama de proveedores en la zona para ofertar los productos. Además, la amenaza de entrada de competidores potenciales: por la llegada de nuevos negocios con su alta gama de innovación y sus diferentes conceptos de atención al consumidor. Mena Chuyes, (2014)

Poder de negociación de los compradores, mantienen una relación directa comprador vendedor lo que facilita la negociación y por la creciente exigencia en cuanto al grado de atención y amenaza de productos sustitutos: fácil ingreso de productos que incluyen el uso de nuevos materiales generados por la innovación, por el uso frecuente de nueva tecnología.

Con respecto a los Factores políticos legales el Congreso de la República dio la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, Ley N° 28015 (03/07/2003), en el Artículo 1° tiene como objeto Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

El Congreso de la República, modifica el 27 de Julio del 2004, por la Ley N° 28304, ley de Promoción del Desarrollo Económico y Productivo, en el Artículo 2 ° se define de MYPE Descentralizada, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial permitida en la legislación vigente.

El Congreso de la República dio la Ley N° 30056, Ley que Modifica Diversas Leyes para Facilitar la Inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento

empresarial, en el artículo 5° características de las micro, pequeña y medianas empresas deben ubicarse en algunas de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales, Microempresas sus ventas anuales son máximo de S/. 150.00 unidades impositivas tributarias (UIT), Pequeña Empresas sus ventas anuales es superior de S/. 150.00 y máximo S/. 1700.00 del (UIT), Mediana empresa sus ventas anuales es superior a S/. 1700.00 hasta máximo S/. 2300.00 del (UIT)

El Ministerio de la Producción en el avance de sus facultades modifica los artículos vinculados al Registro de las Micro y Pequeñas Empresas (REMYPE), cambio de régimen laboral y el aseguramiento en salud. Respecto a la regulación de derechos y beneficios laborales, la norma señala que los trabajadores de las microempresas que a la fecha se encuentren sujetos al Régimen Laboral Especial, creado por la Ley N° 28015, se mantienen en dicho régimen hasta el 4 de julio del 2013, luego de lo cual ingresarán al Régimen Laboral General.

Respecto al cambio de régimen laboral, se precisa que concluido el año calendario, para conservar el Régimen Laboral Especial la microempresa que cambia su condición a pequeña empresa se encuentra sujeta a las normas en materia laboral, de salud y de pensiones de esta categoría.

En el caso de la pequeña empresa, esta sale del REMYPE, resultándole aplicable las normas del régimen laboral general, así como las normas relativas a salud y pensiones correspondientes. Una vez que una empresa cambia de categoría no podrá regresar a la categoría anterior, independientemente del número de sus trabajadores o el nivel de sus ventas.

Asimismo, el nuevo reglamento informa que el registro de una MYPE en el REMYPE es cancelado en el caso que pase a la categoría de mediana empresa, así como por falsedad, fraude o falsificación de datos presentados. Con respecto a la tasa de interés, acceden a una tasa de interés elevada porque en ocasiones son atendidos por prestamistas informales y para las entidades financieras formales representan negocios de alto riesgo.

Las tasas de interés que cobra el sector financiero a la micro y pequeña empresa MYPE tienen un costo exagerado, que puede llegar hasta un 50%, según expresan personas como el presidente de la coordinadora de empresarios de Gamarra, Diógenes Alva Gestión, (2015).

A esto se une la gran desventaja para el sector emprendedor ya que el sistema financiero cobra a las grandes empresas tasas de 11 y 12 %, muy por debajo de las que se aplica a la MYPE. En cuanto a la captación de capitales provenientes de préstamos directos, por montos pequeños que estos poseen al momento de adquirirlos. Mantienen una buena tasa de empleo ya que son las principales fuentes generadas de empleo en el país por su alto emprendimiento pero con muy bajo nivel de productividad. Coronado Acaro de Silva, (2015), quien además afirma que en este sector existe un alto grado de desconfianza que se mantienen entre ellos, lo que no permite una integración o alianza estratégica para intercambio de tecnología o la adquisición de sus productos en un mejor precio o mantener un mejor precio para brindar a sus clientes.

Según la situación antes caracterizada se puede enunciar el problema de la siguiente manera: ¿Qué características tiene el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia Piura, año

2016? Lo que permite definir la investigación con el siguiente objetivo general: Determinar qué características tiene el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia Piura, año 2016, y los subsecuentes objetivos específicos: (a) Determinar qué elementos tiene el financiamiento en las MYPE, rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia Piura, año 2016; (b) Identificar qué beneficios otorga el financiamiento en las MYPE, rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia Piura, año 2016; (c) Especificar qué elementos determinantes de la rentabilidad tienen las MYPE, rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia Piura, año 2016; (d) Determinar el grado de rentabilidad que tiene las MYPE, rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia Piura, año 2016.

Esta investigación se realiza con la finalidad de lograr determinar las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPE rubro restaurante cevichería de la urbanización La Providencia Piura, año 2016.

Conocer los elementos y beneficios del financiamiento y los determinantes y nivel de rentabilidad derivado de la gestión de quienes conducen los restaurante cevichería ubicados en la Urbanización La Providencia Piura, y como estos viene creciendo con sus conocimientos y su espíritu emprendedor, pertenecen a un mercado que actualmente presenta creciente nivel de creatividad y emprendimiento, pero alto grado de desconfianza para la creación de alianzas estratégicas y mantener un posicionamiento conjunto en el mercado actual que se desarrollan.

Considerando la justificación de la investigación esta se justifica de manera práctica, debido a que contribuirá al conocimiento de la caracterización de las MYPE del rubro restaurante cevichería, específicamente en el financiamiento y la

rentabilidad, contribuyendo profesionalmente en mejorar la toma de decisiones contando con mayores datos e información por parte de los gerentes y/o administradores de las MYPE del servicio rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia; además porque permite cumplir de acuerdo a la Ley Universitaria N° 30220 como requisito de titulación mediante tesis, también como requerimiento de la Universidad los Ángeles de Chimbote establecida para la obtención del título profesional. También tiene una justificación social por cuanto las mejoras en la gerencia de las empresas del rubro deberían repercutir en empresas con mejor servicio para los clientes y para la sociedad en general al tener empresas sanas, rentables y en crecimiento generando más y mejor empleo.

La Justificación teórica por que busca mediante la aplicación de la teoría y los conceptos y definiciones básicas en la caracterización de los elementos y beneficios del financiamiento sobre todo el que proporcionan fuentes externas a la empresa, así como los elementos que permitan determinar el grado de rentabilidad generado por la empresa en su funcionamiento. Desde esta perspectiva su principal objetivo es ampliar y difundir el conocimiento Albuja, Janampa, Odar, & Osorio, (2008)

Finalmente la investigación se justifica Metodológicamente ya que para cumplir los objetivos se acudirá al empleo de técnicas de investigación como de instrumentos, los cuales serán medidos cuantitativamente, mediante herramientas estadísticas y programas de Excel, que consolidan las fuentes de información empleadas al logro de los objetivos específicos. Para la obtención de los datos, además se ha determinado el tamaño de la población y de la muestra, y se ha diseñado un cuestionario para el recojo de información.

## II. REVISION DE LA LITERATURA

### 2.1. Antecedentes.

#### 2.1.1. Variable financiamiento.

Aladro Vargas, Ceroni Valenzuela, & Montero Booth, (2011), en su estudio Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; análisis de Caso Práctico. Seminario para optar el Título de Ingeniero Comercial, Universidad de Chile, Chile.

Se concluyó lo siguiente: el acceso de las MIPyMEs al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso. Así también es importante mencionar, que si bien el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, aún un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este sentido, es de vital importancia el apoyo a éstas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso, la inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor. Por otro lado, se han contrastado tres herramientas de financiamiento bastante importantes en el mercado nacional: Los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring. Éstas poseen ventajas y desventajas muchas veces desconocidas por las MIPyMEs. Por otro lado se menciona la importancia de tener claro cuando ocupar cada una de ellas, dependiendo de los requerimientos particulares de cada empresa. Es por este motivo que, por

ejemplo, no debiese financiarse la compra de activo fijo con préstamos a corto plazo, práctica más recurrente de lo que uno podría pensar.

Díaz, (2006), en su estudio “Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima”, tesis para optar el grado académico de Maestro en Administración, Universidad de Colima, Colombia.

Determinó que la inquietud constante en esta investigación fue buscar cuales son las fuentes de financiamiento principales para las pequeñas empresas manufactureras del municipio de Colima, el potencial de créditos que existen, cuales son las entidades financieras que podrían apoyarlas y que se debe hacer para obtener mayores beneficios. Se hizo en estudio documental y de campo; en el segundo se encuestó a un grupo de empresarios industriales manufactureros, respecto a las experiencias de todos ellos sobre las fuentes de financiamiento a las que recurren para cubrir sus necesidades de recursos monetarios, discutiendo alternativas como: recursos propios, proveedores, bancos comerciales, bancos de desarrollo, entre otros. Como resultado se encontró que actualmente los proveedores son la fuente principal de financiamiento, pero en un futuro las expectativas cambian hacia la adquisición de créditos de la banca, destinados a la innovación de productos derivando como consecuencia en el desarrollo del sector manufactura.

Sánchez, Morales Cano, & Varela Salas, (2007), realizaron una investigación sobre “Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYME) Mexicanas”, Universidad Autónoma de Tamaulipas, trabajo de investigación.

Propone un sistema financiero sólido y eficiente es imprescindible para alcanzar tasas de crecimiento económico adecuadas y sostenidas. El objetivo de este trabajo de investigación fue el de dar a conocer las diferentes fuentes de financiamiento que existen , así como las alternativas que ofrecen las Instituciones Bancarias y las Organizaciones Auxiliares de Crédito del Sistema Financiero Mexicano (SFM) a las pequeñas y medianas empresas (PYME). En los últimos años y a pesar de ser de vital importancia para el desarrollo económico de México, las Pymes se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo.

Recientemente, la banca múltiple ahora en manos de capital extranjero parece estar reaccionando favorablemente abriendo programas de financiamiento a las PYME, disminuyendo los requisitos y aceptando los programas de garantías del gobierno, por otra parte, varios elementos impiden a las PYMES acudir a solicitar recursos financieros que les son tan necesarios para su desarrollo: la falta de información tecnológica y administrativa fuertemente arraigada en los mexicanos; la falta de capacitación en cuanto a la administración de los recursos y sobre todo; la desconfianza de los propietarios para endeudarse, aun cuando los intereses sobre los prestamos han disminuido hasta en 50% desde el 2003.

Mendo Ñaño, (2011), realizó una investigación sobre “Caracterización del financiamiento y la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro licorerías del distrito de Coishco periodo 2010-2011”. Tesis para obtener el Título de Licenciado en Administración, en Universidad Católica los Ángeles De Chimbote. Concluye que el 100% de las MYPE investigadas aseguran haber

solicitado crédito durante el periodo en estudio, que el 55% recurrieron a entidades bancarias para solicitarlo, el 44.4% lo solicitó en el BCP y 11.1% al Scotiabank; el 66.7% invirtieron el crédito solicitado en capital de trabajo. 77.8% de estas MYPE consideran sobresalir ante su competencia en el rubro. La investigación concluye señalando que más de la mitad de las MYPE de este rubro de las licorerías, recurrieron a entidades bancarias para solicitar crédito y asimismo consideran que mejoraron su servicio de atención al cliente.

Flores Palomino & Medina Hernández, (2008); En su trabajo de investigación titulada “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008”, tesis para obtener el título de Contador Público, Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica.

Tuvo como objetivo describir aspectos del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros hostales y restaurantes, año 2008; así mismo determinar si existe relación entre el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas o entre la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas en estudio. El 55% de los representantes son de sexo femenino, el 42.5% han estudiado secundaria, el 50% de la Micro y pequeñas empresas tiene dos años de antigüedad, el 55% de los representantes no recibieron financiamiento en el 2008, el 55.56% recibió financiamiento en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Libertadores de Ayacucho, el 100% de los representantes indican que la entidad financiera existen políticas financieras de atención a empresarios y el 66.67% de los

representantes aseguran que el crédito obtenido no lo invirtieron en mejoramiento del local, pero si en compra de activo fijo. Llegando a la conclusión de que si existe relación entre la percepción de rentabilidad y el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas

Moreno Quilcate & Kong Ramos, (2014), en su estudio denominado “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012”. Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo 2014.

El objetivo principal fue determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE antes mencionadas, para lograr alcanzar este objetivo se estudiaron a 130 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario y se obtuvieron las siguientes conclusiones: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes; Al evaluar el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas.

Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las MYPE de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPE. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Según Mena, (2014), en su estudio “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad en las MYPE del sector servicio, rubro Restaurante en el centro de la ciudad de Piura año 2014”, tesis para obtener el título de Licenciado en Administración, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Piura

2014. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurant del centro de Piura año 2014.

La investigación fue de tipo No experimental Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 30 restaurant de una población de 30 a quienes se les aplicó un cuestionario a través de la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: la edad promedio de los representantes legales de las MYPE es de 25 a 44 años; y el 63.33% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. El 53.33% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito, invirtiendo dicho crédito en el mejoramiento de Local de sus empresas y el 46.67% invirtieron en Capital de trabajo y activos fijos; el 33.33% y 26.67% han incrementado su rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Finalmente las MYPE obtuvieron financiamiento del sistema no bancario y lo invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales.

Según Aldana, (2014), en su estudio “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio - rubro jugueria del distrito de Sullana, año 2014”, tesis para obtener el título de Licenciado en Administración, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Sullana 2014.

Llegó a las siguientes conclusiones: a) Del 100% de los empresarios y/representantes de las MYPE encuestadas: el 47% son jóvenes, el 53% son de sexo femenino, el 53% son solteros y el 47% tiene sólo educación superior no universitaria y 13% solo tiene educación secundaria, lo que permite decir si

existe una preparación superior por parte de los representantes de las MYPE, b) Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 40% tiene más dos años en este tipo de actividad, mientras que el 13% solo tiene seis meses en la actividad, el 73% tiene de 1 a 3 trabajadores, el 47% el objetivo de las MYPE es maximizar ganancias, mientras que el 13% es dar empleo a las familias, c) Los representantes de las MYPE encuestados manifestaron que el 47% iniciaron su negocio con un capital ajeno, el 67% solicitó un financiamiento y/o crédito bancario, el 33% de las MYPE no ha solicitado un crédito no bancario decir USURERO, el 40% recibió un crédito en una entidad CMAC, 60% recibió un crédito y/o financiamiento de S/.5 000 a 10 000, mientras que el 13% recibió de S/. 1 000 a 3 000, 60% No sabe, No responde a la tasa de interés mensual, mientras que el 20% de las MYPE encuestas pagan una tasa de interés de 48.50% a 68.48% en CMAC y el 13% de los encuestados pagan una tasa de interés de 22.00% a 77.00% en las financieras, 67% No sabes, No responden a la tasa de interés pagadas a terceros es decir a Usureros, mientras que el 20% de las MYPE encuestas pagan una tasa de interés entre 15% a 2, el 13% de los encuestados pagan una tasa de interés entre 21% a 30% mensual, el 47% invertido un monto de S/. 5 000 a 10 000, mientras que el 13% ha invertido de S/. 10 000 a 20 000, el 60% cree que el dinero invertido fue suficiente, el 60 cree que el dinero invertido si fue suficiente para la MYPE y el 100% percibe que el dinero invertido mejoro la rentabilidad de la empresa, d) Los representantes de las MYPE manifestaron que el 60% percibe que el promedio de ingreso diario es de S/.400 a 550 soles, el 100% afirma que la rentabilidad de la MYPE ha

mejorado y además si conocen y saben que su margen de ganancia es del 50 y 70%.

Así mismo Cornejo, (2013), en su estudio “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Sullana periodo 2012”, tesis para obtener el título de Contador Público, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Sullana 2013.

Llegó a las siguientes conclusiones: a) El 60% de los representantes legales de las MYPE encuestados sus edades oscila entre 35 y 44 años de edad, el 80% es de sexo femenino y el 50% tiene superior no universitaria incompleta, el 30% superior universitaria completa y 20% secundaria completa, b) Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 60% si obtuvieron algún tipo de financiamiento en el año 2010, el 40% solo se encuentra conforme con el financiamiento, el 50% obtuvo financiamiento a través de Cajas Municipales, el 30% invirtió en activo fijo y aumento de capital de trabajo, 5 empresarios manifestaron que la decisión para optar por un financiamientos son las garantías solicitadas y la tasa de interés, el 100% considera que la carta fianza es el producto más ofertados por las instituciones financieras, c) El 50% de las MYPE mejoró la rentabilidad de su empresa, asimismo el otro 50% menciona que ha disminuido su rentabilidad durante el año 2010.

### **2.1.2. Variable rentabilidad.**

García Martí, (2006) En su trabajo “Características del poder y la rentabilidad en una almazara cooperativa: teoría de la agencia versus teoría del servidor”, Trabajo de investigación, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid.

El estudio tiene por objetivo estudiar la relación entre la estructura de poder de la dirección de la almazara cooperativa y la rentabilidad financiera alcanzada por sus socios. Una de las principales conclusiones de esta investigación es que las almazaras cooperativas en las que no coincide en una misma persona el presidente del consejo rector y el directivo ofrecen una mayor rentabilidad para sus socios. Lo que permite afirmar que los argumentos de la Teoría de la Agencia generan mejores resultados que los planteamientos de la Teoría del servidor.

Luna Cumbicus & Macas Saritama, (2010). En su estudio “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “Coexbi S.A” del cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009.” Tesis para obtener el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Universidad Nacional de Loja, Loja Ecuador 2010.

El Trabajo está basado en la aplicación teórica y práctica del análisis de rentabilidad, utilizando los diferentes métodos y técnicas para determinar las variaciones entre los dos periodos contables objeto de estudio, aplicando primeramente el Análisis Vertical al Balance General y Estado de Resultados y así evaluar la situación financiera de cada periodo haciendo la comparación de

las cuentas de los diferentes grupos; luego se procede a la práctica del Análisis Horizontal en donde se realiza la comparación en términos absolutos y porcentuales entre los Estados Financieros analizados, para evaluar, verificar y determinar las variaciones surgidas en los diferentes rubros entre un periodo y otro. Con el propósito de mejorar la gestión administrativa, económica y financiera se plantea la propuesta de mejoramiento enmarcadas a emprender nuevas estrategias de ventas aplicando las políticas crediticias para recuperar en forma oportuna los créditos concedidos a terceros. En consecuencia, la función esencial del análisis de rentabilidad económica y financiera, es convertir los datos en información útil que les permita a los administradores cumplir con los objetivos y lograr la misión planteada por la entidad.

Días Tipán, (2013) En su trabajo de investigación “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*Citrus aurantium*) y su relación con la economía del cantón La maná y su zona de influencia, año 2011”, tesis para obtener el grado de Ingeniera Comercial, Universidad Técnica de Cotopaxi, Ecuador.

La presente investigación se basa en la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja que ejercen los grandes, medianos y pequeños productores, cultivada en el Cantón La Maná en el periodo 2011 con la finalidad de evaluar si dicha producción proporciona una rentabilidad satisfactoria al productor mediante un análisis sistemático y adecuado, para lo cual se aplicó los métodos no experimental, inducción para la recopilación de información fue necesario aplicar las encuestas dirigida a los productores, comerciantes y consumidores, se obtuvo toda la información necesaria para la preparación de la

presente Tesis de Grado, y se pudo encontrar las siguientes falencias: como la no existencia de un control contable adecuado y apropiado de los gastos e ingresos que genera esta actividad productiva, de manera que no saben cuánto ganan o cuanto pierden, finalmente para la toma de decisiones se efectuó Estados Financieros y Económicos con la información recopilada y mediante la evaluación del VAN y la TIR se ha logrado conocer la rentabilidad de la producción de naranja dando como resultado que la producción en estudio no proporciona una rentabilidad satisfactoria para el productor. Frente a esta realidad, fue necesario proporcionar sugerencias de apoyo a los productores campesinos del Cantón La Maná, para que tengan una rentabilidad tanto Económica como productiva.

Vásquez (2011), realizó su investigación llamada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pollerías, del distrito de Callería en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”, Tesis para optar el título de contador público. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, 2011.

La investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro pollerías del distrito de Callería, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 microempresas de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% son personas adultas ya

que la edad promedio es de 42 años, el 53% son del sexo femenino y el 33% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 53% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee más de tres trabajadores permanentes y el 80% manifestó que posee más de tres trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 73% recibieron crédito del sistema bancario y el 73% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 60% no manifestaron el tema de su capacitación, el 67% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación y el 53% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 80% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 53% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Según Pinedo,(2013) en el estudio “Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE sector turismo rubro hostales del distrito de Trujillo” Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración. Trujillo: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2013.

Nos dice que en Trujillo hay un aproximado de 95% de PYME en las cuales el promedio de edad de los representantes es de 45 años de edad y entre los cuales se notó que solicitan créditos financieros a entidades bancarias y no bancarias, siendo estas las de mayor atracción para los microempresarios como son CMAC Trujillo y Caja Nuestra Gente, en el cual el 60% acceden a créditos

con finalidad de comprar activos y un 45% para mejora de infraestructura, a lo cual el 67.67% de sus encuestados percibió rentabilidad en el 2011 siendo así el financiamiento y rentabilidad una sociedad perfecta, teniendo como objetivo buscar un común denominador en ciertas características del microempresario y así poder encontrar en que segmento se enfocan para mayor financiamiento.

Según Pinedo, (2013) en su estudio “Características del Financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubros renovadores de calzado del distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali, periodo 2009- 2010”. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración. Trujillo: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2013.

En esta investigación se determina que respecto a los empresarios, del 100% de los empresarios encuestados, el 100% no precisaron su edad, el 88% son del sexo masculino y el 50% tienen grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, el 100% de las MYPE estudiadas tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 75% poseen dos trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% del financiamiento que obtuvieron fue de usureros y el 33% de dichos créditos fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad, el 88% de los empresarios encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 62% dijeron que la capacitación también mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Villalta, (2014), en su tesis “Caracterización de la Capacitación y la Rentabilidad en la MYPE rubro librerías en Piura año 2012”. Tesis para optar el

título profesional de Licenciado en Administración. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2014.

Tuvo como objetivo general analizar las características de la capacitación y la rentabilidad de las MYPE antes mencionadas. Entre las principales conclusiones se encontró lo siguiente respecto a la rentabilidad: el tipo de rentabilidad más empleada con 75% de confianza fue rentabilidad económica aplicada por los dueños de las MYPE siendo la generalidad empíricos aprovechando este tipo de rentabilidad por su facilidad para medirla.

Según Vargas, (2015) en su tesis “Caracterización de la rentabilidad y competitividad de la MYPE del rubro moto repuestos de la urbanización San Ramón, calle Salaverry - Piura: 2015”. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2015.

La investigación tuvo como objetivo evaluar las características que tiene la rentabilidad y la competitividad en las MYPE rubro moto repuestos de la calle Salaverry en la Urbanización San Ramón, ciudad de Piura Año 2015. La investigación de tipo cuantitativa y descriptiva llegó a la conclusión que la competitividad es importante para lograr que las empresas sean más rentables, según los resultados obtenidos se demostró que en este rubro, las capacitaciones a su personal son escasas convirtiéndose esto en una desventaja para la empresa, para obtener un buen programa de capacitación, depende mucho de una acertada toma de decisión por parte del empleador, ya que esta ofrece las herramientas necesarias para desarrollar todas las capacidades, un trabajo en equipo consolidado y por lo tanto una alta productividad. El capital humano es definido

como la mano de obra de una empresa y es el recurso más importante y básico, debido a que son los que desarrollan el trabajo de la productividad de bienes o servicios. Hoy por hoy, en el mundo globalizado en el que nos encontramos, es necesario valerse de todas las herramientas disponibles para competir en un mercado donde las ofertas provienen de cualquier lugar del planeta y comprenden bienes y servicios similares o idénticos a los que nuestras empresas pueden ofrecer. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. Concluyendo que la rentabilidad de una empresa, es evaluar la relación que existe entre sus utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que ha utilizado para obtenerlos.

Según Ruiz (2013) en el estudio “Caracterización de capacitación y rentabilidad de la MYPE, rubro cerámica en Chulucanas (Morropón) Piura, año 2013”, Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2014.

Esta investigación tuvo como finalidad identificar las características de la capacitación y rentabilidad de las MYPE en el rubro cerámica de la Provincia de Chulucanas, año 2013. Dicho estudio es de tipo descriptivo, presenta un nivel cuantitativo, con un diseño no experimental y transversal; para el recojo de la información la población en estudio estuvo conformada por 06 asociaciones MYPE del rubro cerámica de Chulucanas; con una muestra de 75 trabajadores de las asociaciones MYPE incluyendo los representantes de cada asociación, a las que se les aplico un cuestionario de 24 preguntas utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los resultados siguientes: el 65.33% de las MYPE encuestadas no han recibido capacitación mientras que el 34.67% si han recibido

En cuanto a rentabilidad encuentra que ésta ha aumentado para un 33.34% de las MYPE, mientras que el 66.66% no ha incrementado su rentabilidad en los últimos años. El 50% percibe un porcentaje de rentabilidad que oscila entre 20% a 30%; el 16.67%, entre 31% a 40% y el 33.33%, entre 41% a 50%. Por lo tanto podemos concluir que se hace necesario que los trabajadores de las MYPE reciban mayor capacitación para mejorar su porcentaje de rentabilidad, considerando que para la mayoría de las MYPE encuestadas no se ha incrementado en los últimos años.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Financiamiento.**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. Sarmiento Lotero & Salazar Santana, (2005)

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Sarmiento Lotero & Salazar Santana, (2005)

Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984).

Esta es aparentemente en relación a todas las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde

cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes. Sarmiento Lotero & Salazar Santana, (2005)

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. Brealey, Myer, & Allen, (2010)

### **Teoría de Modigliani y Miller M&M**

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no

por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

**Proposición II:** Brealey (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

#### **2.2.1.1. Elementos del financiamiento.**

Según Aching Guzmán, (2006) el financiamiento puede clasificarse en función al origen de su procedencia en:

**Fondos de fuentes internas**, generadas de la consecuencia del sistema operacional, entre otras:

- a) Aporte de Socio: Dinero en efectivo del integrante en el crecimiento del negocio
- b) Utilidades Reinvertidas: Es la intangibilidad y respecto a la decisión de los socios en no distribuir las utilidades y por el contrario de reinvertir, siendo generadora d mejorar oportunidades de negocios.
- c) Venta de Activos (desinversiones): Se acude a los excedentes de activos, para generar reposición de los mismos.

**Fondos de fuentes externas**, aquellas aportadas por terceras personas ajenas a la operación de la empresa, entre las cuales tenemos:

- a) Proveedores: Esta fuente es la más común. Generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para de determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.
- b) Créditos Bancarios: Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo. En el Perú, el financiamiento no gubernamental disponible para las empresas proviene de operaciones bancarias tradicionales, principalmente

utilizando pagarés bancarios con plazos de 60, 90 o 120 días de vencimiento, que en algunos casos pueden ser prorrogados. Los pagarés son emitidos por el prestatario para cubrir el préstamo, que puede estar garantizado por bienes del activo fijo u otras garantías.

- c) Emisión de activos financieros: para aquellas empresas en condiciones de acceder al mercado de valores, es posible financiarse a través de emisión de Bonos y otros activos de deuda así como emitir nuevas acciones o acciones preferentes.

El financiamiento también puede clasificarse según el horizonte temporal de su vigencia en: Gitman, (2012)

**Financiamiento de corto plazo**, cuando los fondos deben devolverse en plazos menores a un año.

**Financiamiento de largo plazo**, cuando los fondos obtenidos deben devolverse en periodos mayores a un año.

Entre las fuentes de obtención de financiamiento tenemos entre otras, las siguientes:

**Los ahorros personales:** Proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.

**Los amigos y los parientes:** Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja.

**Bancos y uniones de crédito:** Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

**Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

**Crédito comercial:** Impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

**Crédito bancario:** Establecen relaciones funcionales.

**Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

**Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente.

**Financiamiento por medio de los inventarios:** Se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en

una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

d) **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a) **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- c) **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las

poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

#### **2.2.1.2. Beneficios o ventajas del financiamiento.**

Considerando lo que señala Gitman (2012), la utilización de las diversas fuentes de financiación en la empresa proporcionan o están acompañadas de ventajas y desventajas, de esta manera tenemos:

##### **Financiamiento interno:**

Ventajas:

- a) No hay pagos de interés.
- b) Bajo riesgo del negocio.
- c) Tranquilidad emocional en la gerencia y en los dueños del negocio.
- d) Crecimiento moderado en función al desempeño de la empresa, a la generación de excedentes y las decisiones de reinversión que se tomen.

Desventajas:

- a) Crecimiento limitado de la empresa, supeditado a la generación de utilidad y a las decisiones de reinversión de los dueños.
- b) No se construye historial crediticio.
- c) No hay vinculación con el sistema financiero.
- d) Ilusoria sensación de seguridad que puede conducir al estancamiento de la empresa mientras sus competidores crecen.
- e) Potencial pérdida de cuota de mercado por falta de crecimiento.

**Financiamiento de fuentes externas:**

Ventajas:

- a) Disponibilidad de fondos para utilizar.
- b) Amplia disponibilidad de inversiones por realizar.
- c) Posibilidad de crecimiento de la empresa y mejor disponibilidad para aprovechar las condiciones que se presenten en el mercado.
- d) Construcción de historial crediticio.
- e) Vinculación con el sistema financiero.
- f) Necesidad de orden y disciplina en la empresa para cumplir con los pagos y compromisos contraídos por el endeudamiento.

Desventajas:

- a) Elevación de los costos por el pago de interés.
- b) Incremento del riesgo empresarial por aumento del endeudamiento.
- c) Intranquilidad emocional de la gerencia y los dueños frente a la necesidad de cumplir con las obligaciones contraídas.
- d) Posibilidad de utilizar los recursos en actividades corrientes y no en inversiones productivas que generen más ingresos.

**2.2.2. Rentabilidad.****2.2.2.1. Definiciones.**

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio,

ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. Zamora Torres, (2008)

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. Zamora Torres, (2008)

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por

la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori Sánchez, (2001), citado por Zamora, (2008).

Según Díaz (2012), cualquier persona tiene una idea de lo que es la rentabilidad, pero una definición de ella se hace muy difícil hasta el punto de que la inmensa mayoría de los manuales eluden dar una definición de este concepto. Se limitan a poner fórmulas. Entenderemos por Rentabilidad “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”. Zamora Torres, (2008)

#### **2.2.2.2. Clases de rentabilidad.**

##### **Rentabilidad empresarial:**

La medida de los beneficios de las sociedades, fundamentalmente en relación con sus ventas, activos o recursos propios. Hay distintas ratios de rentabilidad empresarial basadas en los estados financieros de las empresas, como la ratio de resultado de explotación (ventas menos gastos de explotación) en relación con las ventas, la ratio de resultado neto (resultado de explotación más otros ingresos y gastos, incluidos impuestos, amortizaciones y resultados extraordinarios) en relación con las ventas, la rentabilidad del activo (que relaciona el resultado neto con los activos totales) y la rentabilidad de los recursos propios (que relaciona el resultado

neto con los fondos aportados por los accionistas). A nivel macroeconómico, el excedente bruto de explotación, basado en las cuentas nacionales, por ejemplo, en relación con el Producto Interior Bruto o con el valor añadido, suele utilizarse como medida de rentabilidad. Banco de España, (s.f.)

### **Rentabilidad Económica:**

La rentabilidad económica tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador del ratio).

Llamando RN al resultado neto contable, AT al activo neto total y RE a la rentabilidad económica, tendremos que: **RE = RN/AT.**

Este ratio de rentabilidad económica, que es una de las diversas variantes del ROI (return on investments), generalmente se toma como numerador el beneficio antes de intereses e impuestos, dado que el ratio se concibe como medida de eficacia en un sentido económico puro, es decir, con independencia de cómo estén financiados los activos. No obstante, entendemos que su forma usual de presentación puede confundir más que aclarar, ya que la existencia de costes financieros implícitos, como pudieran ser recargos sobre los precios de compra derivados de obtener una mayor financiación de los proveedores, no podrían ser tomados en consideración a efectos de su cálculo. De este modo, se obtendría un ratio de rentabilidad económica híbrido que sólo contemplaría cargas

financieras explícitas, olvidándose de las implícitas, y no el coste financiero real de la empresa. Sánchez Segura, (1994)

### **Rentabilidad Financiera:**

La doctrina del análisis contable guarda una notable uniformidad a la hora de definir la rentabilidad financiera, generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas. Por esta razón el ratio se formula tomando en el numerador la riqueza generada en un periodo, esto es, el resultado neto (RN) y consignando en el denominador la aportación realizada por los accionistas para conseguirlo, los recursos propios (RP): **RF = RN/RP**. Sánchez Segura, (1994)

También es posible analizar la rentabilidad financiera desde la perspectiva de la combinación rentabilidad económica – apalancamiento. Así las compañías cuya fuente primaria de rentabilidad financiera es la actuación sobre la rentabilidad económica más que sobre el endeudamiento, deben caracterizarse por operar con elevados beneficios sobre activos totales, y financiar sus inversiones con una proporción significativa de recursos propios, ya que la opción por estructuras financieras muy apalancadas, esto es, con recursos ajenos masivos, encarecería de tal modo el coste del pasivo que impediría la obtención de elevadas rentabilidades financieras. Sánchez Segura, (1994)

Por su parte, otro grupo de compañías debe diseñar sus estrategias de rentabilidad intensificando sus políticas en base a un mayor endeudamiento, en tanto que sus márgenes no permiten rentabilidades

económicas elevadas. Lógicamente, la deuda de estas empresas debe ser al menor coste financiero posible, generalmente a corto plazo, contraídas con proveedores y acreedores por operaciones de tráfico. Sánchez Segura, (1994)

### **2.2.2.3. Elementos determinantes de la rentabilidad:**

Las organizaciones tienen tres componentes o elementos para construir su rentabilidad: Lehmann Niklison, (2011)

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

#### 2.2.2.4. Grado, nivel e indicadores de la rentabilidad.

El rendimiento puede medirse de tres maneras: Lehmann Niklison, (2011)

- a) Calculando el Retorno sobre los Activos (o ROA, siglas en inglés para ReturnonAssets).
- b) Calculando el Retorno sobre la Inversión (o ROI, siglas en inglés para ReturnonInvestment).
- c) Calculando el Retorno sobre el Capital o el Patrimonio Neto (o ROE, siglas en inglés para ReturnonEquity).

Estos indicadores muestran cuánto dinero ingresa en la empresa como consecuencia del uso de sus activos, de las inversiones realizadas o del capital aportado por los accionistas.

#### **Indicadores de Rentabilidad:** Martínez, (2008)

Son las razones financieras que nos permiten establecer el grado de rentabilidad para los accionistas y a su vez el retorno de la inversión a través de las utilidades generadas. Los que se usan con mayor frecuencia son:

- a) **Rentabilidad del Patrimonio:** Es el rendimiento obtenido frente al patrimonio bruto, su fórmula es:

$$\text{Rentabilidad de patrimonio} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio Bruto}.$$

- b) **Rentabilidad Capital Pagado:** Es establecer el grado de rendimiento del capital pagado, esto es los recursos aportados por los socios, su fórmula es:

$$\text{Rentabilidad capital pagado} = \text{Utilidad Neta} / \text{Capital pagado}.$$

- c) **Margen Bruto:** Nos indica, cuanto se ha obtenido por cada peso vendido luego de descontar el costo de ventas y va a variar según sea el riesgo y/o el tipo de empresa.

Su fórmula es:

Margen Bruto de Utilidad = Utilidad Bruta / Ventas Netas.

- d) **Gastos de Administración y Ventas a Ventas:** Nos muestra que parte de los ingresos por ventas, han sido absorbidos por los gastos de operación o dicho de otra forma, que parte de la utilidad bruta es absorbida por los gastos de ventas y administración. Este índice, es de gran utilidad porque refleja la eficiencia y el control de los administradores, en todo lo relacionado con el manejo administrativo y de ventas.

Se determina así:

Gastos de administración. y ventas / ventas = Gasto administración y ventas / Ventas Netas.

- e) **Margen Operacional de Utilidad:** Nos permite determinar la utilidad obtenida, una vez descontado el costo de ventas y los gastos de administración y ventas. También se conoce con el nombre de utilidad operacional. Se determina así: Margen operacional = Utilidad operacional / Ventas netas.

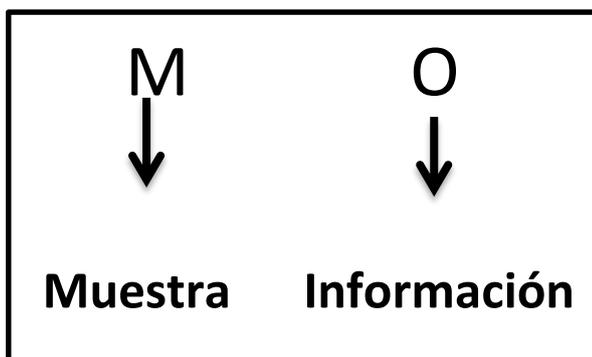
### 2.3 HIPOTESIS

Según Hernández, (2014) considera que no debe haber hipótesis porque es una investigación de tipo descriptiva que enumera características de las variables respectivas.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la Investigación

- a) **Tipo de investigación:** La presente investigación es de tipo descriptiva por que enumera, clasifica, señala las propiedades de las variables identificadas financiamiento y competitividad de las MYPE rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia Piura, año 2016. Fernández (2012)
- b) **Nivel de investigación:** Es de nivel cuantitativo ya que se miden los conceptos de las variables y se transforman mediciones en valores numéricos, para ser analizados con técnicas estadísticas y proyectar los resultados al universo. Se emplean encuestas con preguntas cerradas. Fernández (2012)
- c) **Diseño de la investigación:** El diseño que se aplicara en la investigación será no experimental, ya que se observan los fenómenos tal como se dan en el contexto natural, de corte transversal por qué se medirá el financiamiento y competitividad de cada persona en su negocio. Con nuestra población en un solo momento, permitirá estimar la magnitud y características de las variables en un momento dado. Fernández (2012)



### 3.2 Población y Muestra

#### Población

La población para esta investigación está conformada por 4 Unidades Económica rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia en Piura, que dan trabajo a 20 personas.

Cuadro N° 1 Relación de MYPE

Razón social	Dirección	Representante	Trabajadores
D' Carlitos	Calle los Rosales Mz. A, Lt. 7	Carlos Noblecilla Jiménez	6
El Estadio	Calle don Manuel Mz. A, Lt. 4	HeynerOlertegui	4
El Ajicito	Mz. A, Lt. 1 int.6F	Raúl Lozano Medina	5
La Barca	Calle Don Manuel Norte, Mz. A, Lote 3-G	José Luis Zarate Justo	5
TOTAL			20

Elaboración: propia

Para las dos variables de financiamiento y rentabilidad en estudio, la población es conformada por los dueños o administradores de las MYPE del rubro restaurante cevichería de la Urbanización La Providencia, siendo un total de 4 personas. Hernández Sampieri (2010)

#### MUESTRA

Cuando la población es menor de 50 entonces no se aplica formula, pudiendo considerar el mismo número de propietarios como la muestra, entonces

$N = n$ ; donde:

$$N = \text{población} = 04$$

$$n = \text{muestra} = 04$$

A pesar que se ha recaudado información sobre dos variables, las personas a las que se acudió para la recopilación de la información han sido las mismas el detalle de lo aplicado se encuentra identificado en el Cuadro 2

Cuadro N°2 Fuentes de información

<b>Variable</b>	<b>Fuente de información</b>	<b>Población</b>	<b>Muestra</b>
Financiamiento	Propietario	4	4
Rentabilidad	Propietario	4	4

Elaboración: propia

### 3.3 Definición Operacional

**Tabla 1**  
**Matriz de operacionalización de las variables**

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Definición operacional	Indicadores	Escala
Financiamiento	La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta. Perdomo, (2008)	Elementos	Se medirá la variable utilizando un cuestionario que planteará interrogantes en relación a: Fuentes, uso, plazo,	¿De qué fuentes provino, el capital utilizado para iniciar su negocio? ¿Durante el último año, en las actividades de su negocio, ha utilizado financiamiento externo? ¿Considera que obtener financiamiento externo es muy difícil? ¿Los proveedores de materias primas o insumos le otorgan crédito? ¿A qué entidades ha recurrido para obtener financiamiento? ¿Qué plazo le otorgaron para pagar el préstamo solicitado? ¿En cuánto tiempo cancelo el financiamiento obtenido? ¿Ha necesitado refinanciar el financiamiento que le otorgaron?	Nominal Nominal Nominal Nominal Ordinal Ordinal Nominal
		Beneficios	Se medirá la variable utilizando un cuestionario que planteará interrogantes en relación a: Utilización de los recursos obtenidos.	¿Qué uso le ha dado al financiamiento obtenido? ¿Considera que el financiamiento externo ayuda para que el negocio pueda crecer? ¿Considera que el costo del financiamiento disponible en el mercado, es adecuado para su negocio?	Ordinal Nominal Ordinal

Rentabilidad	Capacidad de generar renta, beneficio o ganancias a partir de una inversión o utilización de recursos. (Zamora Torres 2008)	Elementos	Se medirá la variable utilizando un cuestionario que planteará interrogantes en relación a: Capacidad de generar ganancia, Magnitud de la ganancia.	Considera que la rotación de sus productos es: Considera que la variedad de sus productos es: ¿Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado? ¿Considera que con el financiamiento obtenido, la rentabilidad ha aumentado?	Nominal Nominal Nominal
		Grados	Se medirá la variable utilizando un cuestionario que planteará interrogantes en relación a: Magnitud de la Inversión.	¿Considera que la rentabilidad de sus productos es en: Bebidas: Platos fríos de pescado: Platos de fondo: ¿Considera que la inversión realizada para iniciar el negocio ya se ha recuperado totalmente? ¿La inversión actual en el negocio es la misma cantidad que se utilizó cuando el negocio empezó? ¿La inversión inicial se ha incrementado con el paso del tiempo? ¿El incremento de la inversión se ha realizado mediante?	Ordinal Ordinal Ordinal Nominal Nominal Nominal

Elaboración: propia

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

#### **Técnicas**

Se aplicó la técnica de la encuesta

#### **Instrumentos:**

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario, dirigido a los dueños de las MYPE, con preguntas cerradas relacionadas a los aspectos del financiamiento y rentabilidad de las empresas.

### **3.5 Plan de análisis**

Para analizar los datos recolectados se utilizará del análisis descriptivo, para la tabulación de datos se utilizó el soporte del programa Excel.

### 3.6 Matriz de Consistencia

**Tabla 2**  
**Matriz de consistencia**

Título	Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Técnica	Instrumento
Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE rubro restaurante cevichería, de la urbanización La Providencia Piura, año 2016	¿Qué características tiene el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, rubro restaurante cevichería de la urbanización La Providencia Piura, año 2016?	<p><b>O. General:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar qué características tiene el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, rubro restaurante cevichería de la urbanización La Providencia Piura, año 2016.</li> </ul> <p><b>O. Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar qué elementos tiene el financiamiento en las MYPE, rubro restaurante cevichería de la urbanización La Providencia Piura, año 2016.</li> <li>- Establecer qué beneficios otorga el financiamiento en las MYPE, rubro restaurante cevichería de la urbanización La Providencia Piura, año 2016.</li> <li>- Especificar los elementos determinantes de la rentabilidad en las</li> </ul>	No se formula hipótesis porque no se trabaja con relaciones de causa y efecto. En este tipo de investigación solo hay interés por saber cómo se manifiesta una determinada característica o un conjunto de características.	Financiamiento	La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta. Perdomo, (2008)	Se medirá la variable utilizando un cuestionario que planteará interrogantes en relación a: Fuentes, Plazo, Utilización de los recursos obtenidos.	<p>¿De qué fuentes provino, el capital utilizado para iniciar su negocio?</p> <p>¿Durante el último año, en las actividades de su negocio, ha utilizado financiamiento externo?</p> <p>¿Considera que obtener financiamiento externo es muy difícil?</p> <p>¿Los proveedores de materias primas o insumos le otorgan crédito?</p> <p>¿A qué entidades ha recurrido para obtener financiamiento?</p> <p>¿Qué plazo le otorgaron para pagar el préstamo solicitado?</p> <p>¿En cuánto tiempo cancelo el financiamiento obtenido?</p> <p>¿Ha necesitado refinanciar el financiamiento que le otorgaron?</p> <p>¿Qué uso le ha dado al financiamiento obtenido?</p> <p>¿Considera que el financiamiento externo ayuda para que el negocio pueda crecer?</p> <p>¿Considera que el costo del financiamiento disponible en el mercado, es adecuado para su</p>	Encuesta	Cuestionario

		<p>MYPE, rubro restaurante cevichería de la urbanización La Providencia Piura, año 2016.</p> <p>- Determinar el grado de rentabilidad de las MYPE, rubro restaurante cevichería de la urbanización La Providencia Piura, año 2016.</p>					negocio			
				Rentabilidad	<p>Capacidad de generar renta, beneficio o ganancias a partir de una inversión o utilización de recursos. Zamora (2008)</p>	<p>Se medirá la variable utilizando un cuestionario que planteará interrogantes en relación a:</p> <p>Capacidad de generar ingresos y ganancia, Magnitud de la ganancia, e Inversión.</p>	<p>¿Considera que los ingresos por ventas de su empresa este año, son mayores que el año anterior?</p> <p>¿Considera que el financiamiento obtenido le ha permitido mejorar la capacidad de incrementar los ingresos por las ventas?</p> <p>¿Considera que los gastos de su empresa este año, son mayores que los gastos del año anterior?</p> <p>Considera que la rotación de sus productos es:</p> <p>Considera que la variedad de sus productos es:</p> <p>¿Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?</p> <p>¿Considera que con el financiamiento obtenido, la rentabilidad ha aumentado?</p> <p>¿Considera que la rentabilidad de sus productos es en:</p>			

							Bebidas: Platos fríos de pescado: Platos de fondo: ¿Considera que la inversión realizada para iniciar el negocio ya se ha recuperado totalmente? ¿La inversión inicial se ha incrementado con el paso del tiempo? ¿El incremento de la inversión se ha realizado mediante?		
--	--	--	--	--	--	--	---	--	--

### **3.7 Principios éticos.**

El trabajo de investigación se realizará con:

- a)** Transparencia en la recolección de datos de la población en estudio;
- b)** Autenticidad en la recolección de datos: serán los mismos recolectados de la fuente;
- c)** Énfasis en la autenticidad de los resultados obtenidos;
- d)** Confidencialidad en las respuestas a las encuestas aplicadas;
- e)** Honestidad al momento de realizar el análisis;
- f)** Veracidad en los resultados;
- g)** Respeto por los derechos de autor: citas.

## IV.RESULTADOS

### 4.1. Resultados

#### 4.1.1. De variable financiamiento

*Tabla 3*

*Fuentes de capital*

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propio	2	50.0%
Préstamo	1	25.0%
Combinación	1	25.0%
Total	4	100,0

Fuente: encuesta

*Tabla 4*

*Hace uso de financiamiento externo*

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	3	75.0%
No	1	25.0%
Total	4	100,0

Fuente: encuesta

**Tabla 5**  
***Difícil obtener financiamiento externo***

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	0	<b>0%</b>
<b>No</b>	4	<b>100.0%</b>
<b>Total</b>	4	100,0
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 6**  
***Financiamiento de proveedores***

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	1	<b>25.0%</b>
<b>No</b>	3	<b>75.0%</b>
<b>Total</b>	4	100,0
<b>Fuente: encuesta</b>		

*Tabla 7**Entidades de las que obtuvo financiamiento*

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Bancos</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Cajas</b>	<b>3</b>	<b>75.0%</b>
<b>Financieras</b>	0	0%
<b>Prestamista</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

Fuente: encuesta

*Tabla 8**Plazo para pagar financiamiento*

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Hasta 1 año</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Entre 1 y 3 años</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Más de 3 años</b>	1	25.0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

Fuente: encuesta

**Tabla 9**  
**Cancelación del financiamiento**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>En el plazo que le otorgaron</b>	2	<b>50.0%</b>
<b>Antes del plazo otorgado</b>	2	<b>50.0%</b>
<b>Después del plazo otorgado</b>	0	0.%
<b>Total</b>	4	100,0
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 10**  
**Necesidad de refinanciar el financiamiento**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	1	<b>25.0%</b>
<b>No</b>	3	<b>75.0%</b>
<b>Total</b>	4	100,0
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 11**  
**Uso del financiamiento**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Capital de trabajo</b>	1	<b>25.0%</b>
<b>Materia prima e insumos</b>	2	<b>50.0%</b>
<b>Maquinaria y equipo</b>	1	25.0%
<b>Edificios</b>	0	0.0%
<b>Total</b>	4	100,0
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 12**  
**Financiamiento y crecimiento del negocio**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	2	<b>50.0%</b>
<b>No</b>	2	<b>50.0%</b>
<b>Total</b>	4	100,0
<b>Fuente: encuesta</b>		

*Tabla 13**Costo adecuado del financiamiento*

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	<b>3</b>	<b>75.0%</b>
<b>No</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

Fuente: encuesta

**4.1.2. De variable rentabilidad***Tabla 14**Ingresos por ventas mayores*

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

Fuente: encuesta

*Tabla 15**Financiamiento e incremento de capacidad*

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

Fuente: encuesta

*Tabla 16**Incremento de gastos*

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	<b>3</b>	<b>75.0%</b>
<b>No</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

Fuente: encuesta

**Tabla 17**  
**Rotación promedio de productos**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Alta</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Media</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Baja</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 18**  
**Variedad de productos**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Alta</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Media</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Baja</b>	<b>0</b>	<b>0.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

*Tabla 19**Mejora en la rentabilidad de la empres*

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Sí</b>	<b>3</b>	<b>75.0%</b>
<b>No</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

Fuente: encuesta

*Tabla 20**Financiamiento y mejora en la rentabilidad*

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Sí</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

Fuente: encuesta

**Tabla 21**  
**Desempeño del personal y rentabilidad**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Sí</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 22a**  
**Rentabilidad de las bebidas**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Alta</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Media</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Baja</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 22b:**  
***Rentabilidad de platos fríos de pescado***

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Alta</b>	<b>3</b>	<b>75.0%</b>
<b>Media</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Baja</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 22c:**  
***Rentabilidad de platos de fondo***

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Alta</b>	<b>2</b>	<b>50.0%</b>
<b>Media</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Baja</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 23:**  
**Recuperación de la inversión**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Sí</b>	<b>3</b>	<b>75.0%</b>
<b>No</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 24:**  
**Incremento de la inversión**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Sí</b>	<b>3</b>	<b>75.0%</b>
<b>No</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

**Tabla 25:*****Inversión y modalidad de incremento***

<b>CATEGORÍA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Incremento de capital</b>	<b>1</b>	<b>25.0%</b>
<b>Reinversión</b>	<b>3</b>	<b>75.0%</b>
<b>Financiamiento externo</b>	<b>0</b>	<b>0.%</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>
<b>Fuente: encuesta</b>		

## **4.2 Análisis de resultados.**

### **4.2.1. De variable Financiamiento.**

En la tabla 3 denominada “Fuentes de capital” se puede apreciar que los empresarios manifiestan en el 50% de los casos que inician o empiezan su negocio utilizando capital propio, 25% admite haber recurrido y obtenido préstamo y el restante 25% señala que utilizó una combinación de capital propio y préstamo. De acuerdo a la investigación realizada por Avolio, Mesones y Roca (2010), se precisa en uno de sus hallazgos, concordando con los resultados obtenidos, que: “El capital es otro aspecto que limita el desarrollo de las MYPE. En efecto, los entrevistados mencionaron que los bancos les brindaron accesos a créditos, pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento. Para obtener su primer crédito no tuvieron problemas, pero posteriormente, conforme fueron aumentando sus necesidades de financiamiento, así como de productos más sofisticados, las instituciones financieras podían atenderlos con montos limitados. Para mayores montos, les exigen garantías reales; y para acceder a otra banca, tendrían que formalizarse y declarar el 100% de sus ventas”. A diferencia de lo señalado anteriormente, en esta investigación se puede apreciar que 50% de los empresarios obtiene financiamiento externo con facilidad.

En la tabla 4 denominada “Hace uso de financiamiento externo” señalan los empresarios que en el 75% de los casos si han hecho uso de financiamiento externo durante el último año y 25% manifiesta que no lo

ha utilizado. Resultado que coincide con lo encontrado por Alburquerque Vásquez, (2011), que en su investigación señala que el 75% de los empresarios obtiene y utiliza el financiamiento externo para el desarrollo de sus actividades empresariales; por su parte Pinedo Bardales, (2013) encuentra que de los empresarios de las MYPE que investiga, el 100% utiliza financiamiento externo.

En la tabla 5 denominada “Difícil obtener financiamiento externo” el resultado obtenido permite apreciar que el 100% de los empresarios admiten que no es difícil obtener financiamiento externo. Es decir que actualmente obtener financiamiento externo es sumamente fácil. Esto confirma lo señalado por Avolio, Mesones y Roca (2010), en relación a la obtención de financiamiento externo por parte de los empresarios de MYPE encontraron que; “Para obtener su primer crédito no tuvieron problemas, pero posteriormente, conforme fueron aumentando sus necesidades de financiamiento, así como de productos más sofisticados, las instituciones financieras podían atenderlos con montos limitados.”

En la tabla 6 denominada “Financiamiento de proveedores” los empresarios a quienes se les preguntó señalan, en su gran mayoría 75%, no utilizan financiamiento de proveedores y solo 25% señala que si lo obtiene y utiliza. A pesar de ser una alternativa de financiamiento de bajo costo es poco utilizada tanto por los proveedores como por los consumidores. Estos resultados contradicen lo encontrado por Flores Palomino & Medina Hernández, (2008) quienes señalan que el 55.56% recibió financiamiento y que este financiamiento fue otorgado por la Caja Rural de Ahorro y

Crédito Los Libertadores de Ayacucho al igual que Cornejo Carrillo, (2013) que precisa, el 50% obtuvo financiamiento a través de Cajas Municipales, lo mismo ocurre con la tesis de Aldana Alcedo, (2014), que en su estudio encuentra que el 67% solicitó un financiamiento y/o crédito bancario y el 40% recibió un crédito en una entidad CMAC. Estos resultados contradicen lo señalado por Gitman (2010) que señala como una alternativa de financiamiento de corto plazo con cero costos de financiamiento y muy utilizada en países desarrollados y con estructuras de mercado muy competitivas, el uso de los proveedores. Lo que puede significar que todavía se tienen estructuras de mercado imperfectas y en proceso de transición hacia un escenario realmente competitivo.

En la tabla 7 denominada “Entidades de las que obtuvo financiamiento” puede apreciarse que la gran mayoría 75%, señala que las Cajas son las entidades que otorgan financiamiento externo a los restaurantes cevicherías de la urbanización la Providencia y solo 25% obtiene financiamiento de los Bancos. Según Cornejo Carrillo, (2013) en su tesis encontró que el 50% obtuvo financiamiento a través de Cajas Municipales, mientras que Aldana Alcedo, (2014), en su estudio encuentra que el 67% solicitó un financiamiento y/o crédito bancario y el 40% recibió un crédito en una entidad CMAC

En la tabla 8 denominada “Plazo para pagar financiamiento” se tiene que el 50% manifiesta que obtuvo un plazo de entre 1 a 3 años, 25% señaló que el plazo obtenido fue hasta de 1 año y 25% restante afirma que obtuvo un préstamo en plazo mayor a 3 años. Este resultado es

concordante con el obtenido por Moreno Quilcate & Kong Ramos, (2014), quienes encontraron que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología; y que además al evaluar el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, se pudo constatar que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas y con el cual cumplieron de manera satisfactoria en los plazos acordados con las entidades financieras.

En la tabla 9 denominada “Cancelación del financiamiento” se puede observar que 50% manifiesta que canceló el préstamo obtenido en el plazo que le otorgó la entidad financiera y el 50% restante admite haber cancelado su préstamo antes del plazo que le otorgaron. Esto evidencia una excelente conducta crediticia de los empresarios y síntoma de gran fortaleza y salud de las empresas del sector. Del mismo modo Moreno Quilcate & Kong Ramos, (2014), consideran como resultado de la investigación “...que las MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia,

una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.”

En la tabla 10 denominada “Necesidad de refinanciar el financiamiento”, se aprecia fortaleza en las empresas ya que 75% de los empresarios señalan que no han necesitado refinanciar el financiamiento obtenido y solo 25% de las empresas admiten que si han necesitado acogerse a la alternativa de refinanciar el préstamo obtenido. Estos resultados coinciden con los de Moreno Quilcate & Kong Ramos, (2014), Mena Chuyes, (2014), Aldana Alcedo, (2014), quienes encuentran resultado satisfactorios de los empresarios en cuanto al financiamiento utilizado (incluso de los que utilizan fuentes informales por fuera del sistema financiero –usureros, juntas o panderos) al cumplir con los plazos establecidos para la cancelación del préstamo debiendo en algunos casos mejorar el uso de los mismos para invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

En la tabla 11 denominada “Uso del financiamiento” se puede apreciar que el 50% admite que el financiamiento obtenido lo utilizan para adquirir materia prima e insumos, 25% señala que lo usa en capital de trabajo y 25% adicional señala que el préstamo es usado en adquirir maquinaria y equipo. A diferencia de estos resultados, Mena Chuyes, (2014), en su estudio encuentra que el 53.33% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito, invirtiendo dicho crédito en el

mejoramiento de Local de sus empresas y el 46.67% invirtieron en Capital de trabajo y activos fijos.

En la tabla 12 denominada “Financiamiento y crecimiento del negocio” los entrevistados en 50%, consideran afirmativamente que el financiamiento externo sí ayuda en el crecimiento del negocio, pero el restante 50% señala que no considera que el financiamiento externo ayude al crecimiento del negocio. De la misma manera Mena Chuyes, (2014), consigna que el 33.33% y 26.67% han incrementado su rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Para Cornejo Carrillo, (2013), los empresarios están divididos en sus opiniones sobre el crecimiento del negocio pues para ellos el 50% de las MYPE mejoró la rentabilidad de su empresa, asimismo el otro 50% menciona que ha disminuido su rentabilidad durante el año 2010, resultados que coinciden con los encontrados en esta investigación.

En la tabla 13 denominada “Costo adecuado del financiamiento”, los empresarios en 75% de los casos responden afirmativamente y admiten que el costo del préstamo si es el adecuado, mientras que 25% de ellos considera que el costo del financiamiento no es el adecuado. Resultados que coinciden con los de Aldana Alcedo, (2014), que señala la conformidad de los empresarios con las tasas de interés que pagan en el sistema financiero formal y no lo es tanto en los préstamos que se realizan a usureros, 60% No sabe, No responde a la tasa de interés mensual, mientras que el 20% de las MYPE encuestas pagan una tasa de interés de 48.50% a 68.48% en CMAC y el 13% de los encuestados pagan una tasa

de interés de 22.00% a 77.00% en las financieras, 67% No sabes, No responden a la tasa de interés pagadas a terceros es decir a Usureros, mientras que el 20% de las MYPE encuestas pagan una tasa de interés entre 15% a 2, el 13% de los encuestados pagan una tasa de interés entre 21% a 30% mensual

#### **4.2.2. De la variable Rentabilidad.**

En la tabla 14 denominada “Ingresos por ventas mayores” se muestran datos vinculados a la variable rentabilidad, los empresarios se muestran divididos en dos grupos, 50% afirma que sus ingresos actuales si son mayores al año anterior mientras que el otro 50% afirma lo contrario. Esto es una demostración de que la competencia y la competitividad pueden estar empezando a hacer sentir sus efectos de tal manera que se favorecen unos y otros se ven afectados negativamente. Esto difiere de Pascual (2015) en sus resultados consigna que un 80% manifiesta incremento en sus ingresos y en la rentabilidad de su negocio.

En la tabla 15 denominada “Financiamiento e incremento de capacidad” las respuestas obtenidas permiten apreciar que el criterio de los empresarios se muestra dividido de manera equilibrada, 50% señala que si han podido incrementar su capacidad generar ingresos por ventas, mientras que el restante 50% considera que no es así, que el financiamiento externo no aumenta su capacidad de generar mayores ingresos por ventas. Esto difiere del planteamiento de Gitman (2012) que señala que el apalancamiento financiero adecuadamente utilizado permite que la

empresa pueda crecer y tener mayor capacidad para realizar sus actividades; esto concuerda con lo que encuentra Mena Chuyes (2014).

En la tabla 16 denominada “Incremento de gastos”, los empresarios se muestran señalando el 75% de ellos, que sus gastos actuales si son mayores que los gastos del año anterior mientras que el otro 25% afirman que no lo son. Esto puede significar que existen empresas que pueden controlar mejor que otras el nivel o la magnitud del gasto o que en relación al incremento de sus ingresos por ventas también se ha incrementado el nivel de sus gastos, en este último caso los resultados de la presente tabla serían muy coherentes con los resultados de la tabla 19.

En la tabla 17 denominada “Rotación de productos de la empresa” se obtiene que 50% considera alta la rotación de sus productos, 25% la considera como de rotación media, y 25% considera que tiene productos de rotación baja. La flexibilidad de la actividad para poder cambiar sin mayor problema la oferta de productos puede ser la explicación de esto o como señala Avolio, Mesones y Roca (2010) “Dentro de estos, los factores identificados que limitan el crecimiento de las MYPE tienen relación con aspectos de mercadeo, establecimiento de precios, control de la producción y control de inventarios. En relación con el control de inventarios, la mayoría de los empresarios entrevistados posee conocimientos muy básicos; y lo llevan manualmente, generando un mayor costo por el tiempo invertido en el registro de los movimientos de entrada y salida. Pareciera que uno de los factores críticos para el desarrollo de la MYPE es el

mejoramiento de sus capacidades en relación con la gestión de operaciones y gestión logística.”

En la tabla 18, denominada “Variedad de productos de la empresa”, se puede apreciar que 50% considera que tiene alta variedad de productos y 50% opina que la variedad de los productos ofrecidos es media. Un gran problema de naturaleza estratégica establecido en el modelo teórico de Ansoff (1965) adaptado por Okpara y Wynn (2007), se refiere a que los pequeños y medianos empresarios tienen dificultades para seleccionar la mezcla de productos que ofrecerán al mercado (variedad de productos) lo que se ha podido apreciar en el estudio realizado por Avolio, Mesones y Roca (2010) en el que se manifiesta que los empresarios mediante el mecanismo de prueba y error van ensayando la combinación de productos que mejor responde en su relación con el mercado.

En la tabla 19 denominada “Mejora en la rentabilidad de la empresa” la apreciación de los empresarios se manifiesta marcadamente inclinada a señalar que si, 75% afirma que la rentabilidad de la empresa ha mejorado y 25% señala que la rentabilidad de la empresa no ha mejorado. Este resultado se aproxima o está en tendencia con el que presenta Coronado (2015) en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro cevicherías del distrito de Sullana, año 2014” donde muestra que el 100% considera que la rentabilidad de su negocio aumento en relación al año anterior. Resultado que debe tomarse con sumo cuidado pues como afirma Avolio, Mesones y Roca (2010), “Respecto a los aspectos financieros y

contables, la adecuada administración financiera constituye uno de sus principales retos. La falta de preparación en estos aspectos, unida al nivel de informalidad de muchas de sus operaciones, genera que no cuenten con respaldo suficiente para sus operaciones financieras.”

En la tabla 20 denominada “Financiamiento y mejora en la rentabilidad”, se aprecia que los empresarios se muestran divididos en su apreciación, 50% afirma que sí ha mejorado la rentabilidad con el financiamiento obtenido y 50% afirma lo contrario, es decir que considera que la rentabilidad no aumentó con el financiamiento obtenido. Brealey, et al., (2010) señala que el apalancamiento financiero, correctamente utilizado, permite estimular las ventas e ingresos de la empresa y en consecuencia la rentabilidad de la empresa, lo que es coincidente con lo que encuentra Pascual (2015)

En la tabla 21 denominada “Desempeño del personal y rentabilidad” se aprecia que las respuestas consideran en 50% que el desempeño del personal influye positivamente en el nivel de rentabilidad mientras que otro 50% considera que el desempeño del personal no influye en la rentabilidad del negocio. De acuerdo a los resultados de la investigación de Avolio, Mesones y Roca (2010), dentro de los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPE, los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. La generación de capital humano que continúe la sucesión de la empresa y que sea capaz de trabajar igual que sus

fundadores parece ser uno de los principales problemas de este tipo de empresas. Además, la falta de capacitación y de entrenamiento de sus miembros también constituye una barrera importante expresada por los mismos empresarios. No es extraño entonces que 50% de los empresarios entrevistados consideren que no es significativa la influencia del personal en la rentabilidad del negocio.

En la tabla 22a, denominada “Rentabilidad de las bebidas” se aprecia que 25% de las respuestas indican que la rentabilidad es alta, 50% que la rentabilidad es media y 25% considera que la rentabilidad de la bebida es baja. En términos generales es coincidente con los resultados de Coronado Acaro de Silva, (2015) el 43% señalan que la rentabilidad de la MYPE del rubro cevichería en Sullana, es de 50% y el 57% señala que la rentabilidad es superior al 50%. Es siempre necesario tener en consideración lo que señala la investigación de Avolio, Mesones y Roca (2010), “La contabilidad es relevante solo para cumplir con los compromisos tributarios; llevan un control de los ingresos y egresos en cuadernos o incluso de manera mental y los cálculos aproximados son válidos y suficientes. Su operación se basa en prueba y error.”

En la tabla 22b, denominada “Rentabilidad de platos fríos de pescado” es posible apreciar que 75% indica que la rentabilidad de los platos preparados en base a pescado y mariscos, es alta y 25% señala que esta rentabilidad es media, 0% considera que la rentabilidad es baja. En este aspecto también es válido considerar la coincidencia con Coronado (2015) el 43% señalan que la rentabilidad de la MYPE del rubro cevichería

en Sullana, es de 50% y el 57% señala que la rentabilidad es superior al 50%. Además se hace necesario considerar lo que señala la investigación de Avolio, Mesones y Roca (2010), “La contabilidad es relevante solo para cumplir con los compromisos tributarios; llevan un control de los ingresos y egresos en cuadernos o incluso de manera mental y los cálculos aproximados son válidos y suficientes. Su operación se basa en prueba y error.”

En la tabla 22c, denominada “Rentabilidad de platos de fondo” es posible apreciar que 50% de los consultados afirma que tienen rentabilidad alta, 25% señalan que la rentabilidad es media y 25% afirman que estos platos tienen rentabilidad baja. Este resultado coincide con Coronado (2015) el 43% señalan que la rentabilidad de la MYPE del rubro cevichería en Sullana, es de 50% y el 57% señala que la rentabilidad es superior al 50%. Además se hace necesario tener en cuenta que en según Avolio, Mesones y Roca (2010), “La contabilidad es relevante solo para cumplir con los compromisos tributarios; llevan un control de los ingresos y egresos en cuadernos o incluso de manera mental y los cálculos aproximados son válidos y suficientes. Su operación se basa en prueba y error.”

En la tabla 23, denominada “Recuperación de inversión” se aprecia que el 75% de los empresarios considera que Sí se ha recuperado plenamente la inversión utilizada para iniciar el negocio, solo 25% manifiesta que No se ha recuperado dicha inversión. Coronado (2014) concluye que el 100% de los empresarios consideran que la rentabilidad de

su empresa si ha crecido; este resultado coincide con el encontrado por (Villalta Cornejo, 2014), quien determinó que el 100% de los empresarios consideran que su rentabilidad incrementó en los dos últimos años. Por otro lado este resultado no coincide con el encontrado por (Mayhuay Salazar, 2013), ya que en su estudio concluyó que el 88% de los empresarios considera que su rentabilidad ha mejorado.

En la tabla 24, denominada “Incremento de la inversión”, se concluye que 75% señala que la inversión actual No es la misma cantidad que la utilizada cuando se empezó en el negocio. Esto no coincide con los resultados de Avolio, Mesones y Roca (2010) que señalan una serie de factores que limitan el crecimiento de la pyme y uno de ellos es el acceso a capital. “El capital es otro aspecto que limita el desarrollo de las MYPE. En efecto, los entrevistados mencionaron que los bancos les brindaron accesos a créditos, pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento. Para obtener su primer crédito no tuvieron problemas, pero posteriormente, conforme fueron aumentando sus necesidades de financiamiento, así como de productos más sofisticados, las instituciones financieras podían atenderlos con montos limitados. Para mayores montos, les exigen garantías reales; y para acceder a otra banca, tendrían que formalizarse y declarar el 100% de sus ventas.”

En la tabla 25 denominada “Inversión y modalidad de incremento” se obtiene como respuesta que 25% afirma que el aumento de la inversión se ha realizado a través de mayor aporte del dueño es decir incremento de capital, 75% restante afirma que el incremento de capital es consecuencia

de reinvertir las utilidades los excedentes. Esto es señal de una práctica sana en el rubro y manifiesta que los dueños han captado la necesidad de potenciar y consolidar su empresa a través de seguir dejando en la empresa los excedentes que esta pueda generar durante los primeros años de funcionamiento. Gitman (2012) señala que la forma sana de crear valor en una empresa, es vía la reinversión de utilidades con lo cual se genera crecimiento sostenido.

## V. CONCLUSIONES

Entre los elementos más destacados del financiamiento, se encontró que la gran mayoría hace uso de la modalidad del financiamiento con fuentes externas, la mayoría opina que esto se debe a las facilidades que existen para obtenerlo y la fuente externa de financiamiento por excelencia son las Cajas Municipales que se constituyen en las principales entidades financieras que lo proporcionan.

Los principales beneficios que los empresarios obtienen del financiamiento se refieren al plazo adecuado que obtienen para cancelar el préstamo, el mismo que es utilizado mayormente en capital de trabajo o de corto plazo es decir para adquirir materias primas e insumos.

Entre los elementos determinantes de la rentabilidad de los restaurantes cevichería ubicados en la Urbanización la Providencia, se ha encontrado que el más importante es la alta rotación de sus productos y la alta variedad de los mismos.

En relación al grado de rentabilidad se ha encontrado que existe una mayor apreciación de que la rentabilidad en estas empresas ha aumentado, que los productos que más alta rentabilidad proporcionan son los platos elaborados en base a pescado. De igual manera la rentabilidad del negocio ha permitido recuperar la inversión inicial, que la inversión que actualmente tienen los establecimientos es superior a la inversión con la que iniciaron sus actividades y que se practica la reinversión de utilidades.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- (2015). *Gestión*. Recuperado el 1 de diciembre de 2016, de <http://gestion.pe/economia/alza-tipo-cambio-puede-subir-costos-creditos-todos-segmentos-2139804>
- Aching Guzmán, C. (2006). *Matemáticas Financieras para toma de decisiones empresariales*. Biblioteca virtual de Derecho, economía y Ciencias Sociales, Lima. Recuperado el 17 de diciembre de 2016, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/2j.htm>
- Aladro Vargas, S. I., Ceroni Valenzuela, C. A., & Montero Booth, E. M. (2011). Seminario para optar el Título de Ingeniero Comercial Mención, Universidad de Chile, Chile. Recuperado el 1 de diciembre de 2016, de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&cad=rja&uact=8&ved=0CBsQFjAAOApqFQoTCLLKn4eGjMgCFRHxgAodI4wLwg&url=http%3A%2F%2Frepositorio.uchile.cl%2Ftesis%2Fuchile%2F2011%2Fec-aladro\\_v%2FpdfAmont%2Fec-aladro\\_v.pdf&usg=AFQjCNEUtExmN6qUq](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&cad=rja&uact=8&ved=0CBsQFjAAOApqFQoTCLLKn4eGjMgCFRHxgAodI4wLwg&url=http%3A%2F%2Frepositorio.uchile.cl%2Ftesis%2Fuchile%2F2011%2Fec-aladro_v%2FpdfAmont%2Fec-aladro_v.pdf&usg=AFQjCNEUtExmN6qUq)
- Alburqueque Vásquez, I. D. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pollerías, del distrito de Callería en la ciudad de Pucallpa*. Tesis para obtener el título de Contador Público, Pucallpa. Recuperado el 1 de diciembre de 2016
- Aldana Alcedo, V. C. (2014). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio - rubro jugería del distrito de Sullna, año*

2014. Tesis de Licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Sullana. Recuperado el 3 de diciembre de 2016

Arinaitwe, J. (2006). *Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis*. Journal of American Academy of Business. Recuperado el 30 de noviembre de 2016

Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2010). *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el futuro*. Trabajo de investigación, Centrum, Católica. PUCP., Lima. Recuperado el 27 de noviembre de 2016

Banco de España. (s.f.). *www.bde.es*. Recuperado el 3 de diciembre de 2016, de <http://www.bde.es/bde/es/utiles/glosario/glosarioEst/indexR.html>

Bran Ruiz, M. M. (2013). *Caracterización de la capacitación y rentabilidad de las Mype, rubro cerámica en Chulucanas (Morropón) Piura, año 2013*. Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura. Recuperado el 3 de diciembre de 2016

Brealey, R., Myer, S., & Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas* (novena ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill Educación. Recuperado el 8 de diciembre de 2016

Castillo, B. (2013). *Caracterización de la formalización de las Mype del sector Comercio, rubro boutique del distrito de Chimbote, periodo 2011 - 2012*. Proyecto de Tesis para optar el título de Licenciado en Administración, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado el 27 de noviembre de 2016

- Cornejo Carrillo, P. E. (2013). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Sullana periodo 2012*. Tesis para Contador Público, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote., Sullana. Recuperado el 3 de diciembre de 2016
- Coronado Acaro de Silva, R. M. (2015). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector turismo, rubro cevicherías del distrito de Sullana, Año 2014*. Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Sullana. Recuperado el 16 de diciembre de 2016
- Días Tipán, M. (2013). *Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (Citrus Aurantium) y su relación con la economía del cantón La Maná y su zona de influencia año 2011*. La Maná.
- Díaz, M. J. (2006). *Análisis de las necesidades de Financiamiento en las Empresas pequeñas manufactureras Del Municipio de Colima*. Tesis para obtener el grado de Maestro, Colima. Recuperado el 2 de diciembre de 2016
- Flores Palomino, M. F., & Medina Hernández, L. A. (2008). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008*. Tesis para obtener título profesional de Contador, Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica. Recuperado el 3 de diciembre de 2016, de <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml#ixzz4RzrP3rAU>

- García Martí, E. (2006). *Características del poder y la rentabilidad en una almazara cooperativa: teoría de la agencia versus teoría del servidor*. Jaén: Revesco. Revista de estudios cooperativos. Recuperado el 3 de diciembre de 2016
- Gitman, L. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Lehmann Niklison, F. (5 de mayo de 2011). *Gestiopolis.com*. Recuperado el 6 de diciembre de 2016, de <http://www.gestiopolis.com/3-formas-medir-mejorar-rentabilidad/>
- Luna Cumbicus, G. M., & Macas Saritama, Y. A. (2010). *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos "Coexbi S.A." del cantón Huaquillas, en los periodos contables 2008 - 2009*. Loja.
- Mayhuay Salazar, E. M. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector servicio rubro cevicherías del distrito de Independencia Huaraz 2011*. tesis de contador, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado el 3 de diciembre de 2016
- Mena Chuyes, P. C. (2014). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mypes del sector servicio, rubro restaurante en el centro de la ciudad de PIURA, AÑO 2014*. Tesis para obtener el título de Licenciado, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Piura. Recuperado el 3 de diciembre de 2016
- Mendo Ñaño, A. C. (2011). *Caracterización del financiamiento y la competitividad de las Mypes del sector comercio - rubro licorerías del distrito de Coishco*

*periodo 2010-2011*. Tesis para obtener título de Licenciado en Administración, ULADECH, Chimbote. Recuperado el 2 de diciembre de 2016, de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/181>

Moreno Quilcate, J. M., & Kong Ramos, J. A. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012*. Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración. Recuperado el 3 de diciembre de 2016

Okpara, J., & Wynn, P. (2007). *SAM Advanced Management Journal*. Recuperado el 30 de noviembre de 2016, de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>

Pascual Rodríguez, N. H. (2015). *Caracterización de la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Servicios - rubro cevicherías de Chimbote, 2014*. Tesis de licenciado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado el 2 de diciembre de 2016

Pinedo Bardales, E. I. (2013). *Características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro renovadores de calzado del distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali, periodo 2009 - 2010*. Tesis para optar el título de Licenciado en Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Trujillo. Recuperado el 2 de diciembre de 2016

- Sánchez Segura, A. (1994). *La Rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes*. Papers, Universidad de Extremadura, Extremadura. Recuperado el 5 de diciembre de 2016
- Sánchez, E., Morales Cano, & Varela Salas. (2007). *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) mexicanas*. Universidad Autónoma de Tamaulipas. Tamaulipas: Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado el 2 de diciembre de 2016, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>
- Sarmiento Lotero, R., & Salazar Santana, M. (2005). [www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co). Recuperado el 7 de diciembre de 2016, de [http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005\\_1.pdf](http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf)
- Sauser, W. (2005). *Starting Your Own Business? Prepare for Success*. SAM Management in Practice. Recuperado el 30 de noviembre de 2016
- Soria Bardales, J. (2013). *Caracterización de financiamiento y la rentabilidad de las mypes sector turismo, rubro hostales del distrito de Trujillo 2011*. Tesis para optar el título de Licenciado en Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Trujillo. Recuperado el 2 de diciembre de 2016
- Vargas de la Barrera, J. O. (2015). *Caracterización de la rentabilidad y competitividad de las Mype del rubro moto repuestos de la urbanización San Ramón, calle Salaverry - Piura 2015*. Tesis para obtener el título de

Licenciado en Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura. Recuperado el 2 de diciembre de 2016

Ventura, L. (2013). *Caracterización de la formalización de las Mype del sector comercio, rubro ferretería del distrito de Chimbote, año 2012*. Proyecto de Tesis para optar el título de Licenciado en Administración., Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado el 28 de noviembre de 2016

Villalta Cornejo, J. A. (2014). *Caracterización de la capacitación y rentabilidad en las mype rubro librerías en Piura año 2012*. Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura. Recuperado el 3 de diciembre de 2016

Wafra. (2011). *Caracterización de las Mype en el Perú*. Recuperado el 28 de noviembre de 2016, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Caracterizacion-De-Las-Mypes-En>

Zamora Torres, A. I. (2008). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba, en el estado de Michoacán*. Tesis, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Michoacan . Recuperado el 7 de diciembre de 2016, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/indice.htm>

# Anexos



## CUESTIONARIO

¡Buen día!, me encuentro realizando una investigación con el fin de conocer las características de las MYPE de la urbanización la Providencia de Piura con respecto al financiamiento y rentabilidad, por ello acudo a Usted con el fin de que responda a unas preguntas sencillas marcando un aspa (X) en la respuesta que considere más conveniente.

Su participación es muy valiosa y se le agradece por ello.

Datos demográficos

Edad \_\_\_\_\_ Género \_\_\_\_\_

Nivel de estudios \_\_\_\_\_

Años en el negocio \_\_\_\_\_

Número de trabajadores \_\_\_\_\_

Tipo de persona: a) Natural \_\_\_\_ b) Jurídica: \_\_\_\_ Tipo \_\_\_\_\_

### FINANCIAMIENTO

1.- ¿De qué fuentes obtuvo, el capital utilizado para empezar su negocio?

a) Propio      b) Préstamo      c) Una combinación de ambos

2.- ¿Durante el último año, en las actividades de su negocio, ha utilizado financiamiento externo?

a) Sí              b) No

3.- ¿Considera que obtener financiamiento externo es muy difícil?

a) Sí              b) No

4.- ¿Los proveedores de materia prima o insumos, le otorgan crédito?

a) Sí              b) No

5.- ¿A qué entidades ha recurrido para obtener financiamiento?

- a) Bancos      b) Cajas      c) Financieras      d) Prestamista

6.- ¿Qué plazo le otorgaron para pagar el préstamo solicitado?

- a) Hasta 1 año \_\_\_\_\_ b) Entre 1 y 3 años \_\_\_\_\_ c) Más de 3 años \_\_\_\_\_

7.- ¿En cuánto tiempo cancelo el financiamiento obtenido?

- a) En el plazo que le otorgaron \_\_\_\_\_ b) Antes del plazo otorgado \_\_\_\_\_

c) Después del plazo otorgado \_\_\_\_\_

8.- ¿Ha necesitado refinanciar el financiamiento que le otorgaron?

- a) Sí \_\_\_\_\_ b) No \_\_\_\_\_

9.- ¿Qué uso le ha dado al financiamiento obtenido?

- a) Capital de trabajo      b) Mercadería      c) Maquinaria y equipo  
d) Edificios      e) Capacitación

10.- ¿Considera que el financiamiento externo ayuda para el crecimiento del negocio?

- a) Sí      b) No

11.- ¿Considera que el costo del financiamiento disponible en el mercado, es el adecuado para su negocio?

- Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

### **RENTABILIDAD**

12.- ¿Considera que los ingresos por ventas de su empresa este año, son mayores que el año anterior?

- Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

13.- ¿Considera que el financiamiento obtenido le ha permitido mejorar la capacidad de incrementar los ingresos por las ventas?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

14.- ¿Considera que los gastos de su empresa este año, son mayores que los gastos del año anterior?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

15.- Considera que la rotación promedio de sus productos es:

Alta \_\_\_\_ Media \_\_\_\_ Baja \_\_\_\_

16.- Considera usted que la variedad de sus productos es:

Alta \_\_\_\_ Media \_\_\_\_ Baja \_\_\_\_

17.- ¿Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

18.- ¿Considera que con el financiamiento obtenido, la rentabilidad ha aumentado?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

19.- ¿Considera usted que el desempeño del personal de la empresa es importante para la rentabilidad de la empresa?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

20.- Considera que la rentabilidad de sus productos es en:

Bebidas: Alta \_\_\_\_ Media \_\_\_\_ Baja \_\_\_\_

Platos fríos de pescado: Alta \_\_\_\_ Media \_\_\_\_ Baja \_\_\_\_

Platos de fondo: Alta \_\_\_\_ Media \_\_\_\_ Baja \_\_\_\_

21.- ¿Considera usted que la inversión realizada para iniciar el negocio ya se ha recuperado totalmente?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

22.- ¿Considera usted que la inversión inicial se ha incrementado con el paso del tiempo?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

23. - ¿Considera usted que el incremento de la inversión se ha realizado mediante: ?

Incremento de capital \_\_\_\_ Reversión de utilidades \_\_\_\_ Financiamiento  
externo \_\_\_\_

### CONSTANCIA DE VALIDACION

Yo, Julia Angela Vizconde Robles  
identificado con DNI 41962774 **MAGÍSTER EN**  
MBA - ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES Por medio de la presente hago  
constar que he revisado con fines de validación el ( los ) instrumentos ( s ) de  
recoleccion de datos : CUESTIONARIO elaborado  
por Sandra Raquel Sernaque Alberca, a los efectos de su aplicación a los elementos de  
la poblacion ( muestra ) seleccionada para el trabajo de investigacion "Caracterización  
del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES rubro restaurante cevicheria, de la  
Urbanización La Providencia Piura, año 2016", que se encuentra realizando .  
Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta  
las observaciones al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados

Piura, 10 de Diciembre 2016

  
  
Lic. Julia A. Vizconde Robles  
REG. UNIC. DE COLEG. N° 10073

**TABLA DE VALIDACIÓN**

ITEMS relacionados con rentabilidad.	¿Es pertinente con el contenido?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
12.- ¿Considera que los ingresos por ventas de su empresa este año, son mayores que el año anterior?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
13.- ¿Considera que el financiamiento obtenido le ha permitido mejorar la capacidad de incrementar los ingresos por las ventas?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
14.- ¿Considera que los gastos de su empresa este año, son mayores que los gastos del año anterior?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
15.- Considera que la rotación promedio de sus productos es:	X			X		X	SI ( ) NO (X)
16.- Considera usted que la variedad de sus productos es:	X			X		X	SI ( ) NO (X)
17.- ¿Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
18.- ¿Considera que con el financiamiento obtenido, la rentabilidad ha aumentado?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
19.- ¿Considera usted que el desempeño del personal de la empresa es importante para la rentabilidad de la empresa?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
20.- Considera que la rentabilidad de sus productos es en: Bebidas: Platos fríos de pescado: Platos de fondo:	X			X		X	SI ( ) NO (X)

21.- ¿Considera usted que la inversión realizada para iniciar el negocio ya se ha recuperado totalmente?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
22.- ¿Considera usted que la inversión inicial se ha incrementado con el paso del tiempo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
23.- ¿Considera usted que el incremento de la inversión se ha realizado mediante: ?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
ITEMS relacionados con financiamiento	¿Es pertinente con el contenido?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente		¿Se necesita más items para medir el concepto?
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1.- ¿De qué fuentes obtuvo, el capital utilizado para empezar su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
2.- ¿Durante el último año, en las actividades de su negocio, ha utilizado financiamiento externo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
3.- ¿Considera que obtener financiamiento externo es muy difícil?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
4.- ¿Los proveedores de materia prima o insumos, le otorgan crédito?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
5.- ¿A qué entidades ha recurrido para obtener financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
6.- ¿Qué plazo le otorgaron para pagar el préstamo solicitado?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
7.- ¿En cuánto tiempo cancelo el financiamiento obtenido?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
8.- ¿Ha necesitado refinanciar el financiamiento que le otorgaron?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
9.- ¿Qué uso le ha dado al financiamiento obtenido?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
10.- ¿Considera que el	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( )

financiamiento externo ayuda para el crecimiento del negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>			NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
11.- ¿Considera que el costo del financiamiento disponible en el mercado, es el adecuado para su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )

  
 .....  
 REG. UNIC. DE .....  
 REG. UNIC. DE ..... Nº 10973

**CONSTANCIA DE VALIDACION**

Yo, José Alfredo Henares Jorjón  
identificado con DNI 02640352 **MAGÍSTER EN**  
ADM. DE NEGOCIOS Por medio de la presente hago  
constar que he revisado con fines de validación el ( los ) instrumentos ( s ) de  
recolección de datos : CUESTIONARIO elaborado  
por Sandra Raquel Sernaque Alberca, a los efectos de su aplicación a los elementos de  
la población ( muestra ) seleccionada para el trabajo de investigación "Caracterización  
del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES rubro restaurante cevichería, de la  
Urbanización La Providencia Piura, año 2016", que se encuentra realizando .

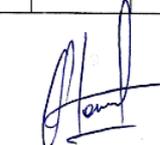
Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta  
las observaciones al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados

Piura, 10 DICIEMBRE 2016

  
Alfredo Henares Jorjón.  
C.D. 05637.

**TABLA DE VALIDACIÓN**

ÍTEMS relacionados con rentabilidad.	¿Es pertinente con el contenido?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso <sup>☆</sup> aquiescente		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
12.- ¿Considera que los ingresos por ventas de su empresa este año, son mayores que el año anterior?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
13.- ¿Considera que el financiamiento obtenido le ha permitido mejorar la capacidad de				<input checked="" type="checkbox"/>			SI ( )
incrementar los ingresos por las ventas?	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	NO (✓)
14.- ¿Considera que los gastos de su empresa este año, son mayores que los gastos del año anterior?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
15.- Considera que la rotación promedio de sus productos es:	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
16.- Considera usted que la variedad de sus productos es:	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
17.- ¿Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
18.- ¿Considera que con el financiamiento obtenido, la rentabilidad ha aumentado?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
19.- ¿Considera usted que el desempeño del personal de la empresa es importante para la rentabilidad de la empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
20.- Considera que la rentabilidad de sus productos es en: Bebidas: Platos fríos de pescado: Platos de fondo:	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)

  
CLAD 05637

21.- ¿Considera usted que la inversión realizada para iniciar el negocio ya se ha recuperado totalmente?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
22.- ¿Considera usted que la inversión inicial se ha incrementado con el paso del tiempo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI (✓) NO (✓)
23.- ¿Considera usted que el incremento de la inversión se ha realizado mediante: ?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
ITEMS relacionados con financiamiento	¿Es pertinente con el contenido?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1.- ¿De qué fuentes obtuvo, el capital utilizado para empezar su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
2.- ¿Durante el último año, en las actividades de su negocio, ha utilizado financiamiento externo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
3.- ¿Considera que obtener financiamiento externo es muy difícil?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
4.- ¿Los proveedores de materia prima o insumos, le otorgan crédito?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
5.- ¿A qué entidades ha recurrido para obtener financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
6.- ¿Qué plazo le otorgaron para pagar el préstamo solicitado?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
7.- ¿En cuánto tiempo cancelo el financiamiento obtenido?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
8.- ¿Ha necesitado refinanciar el financiamiento que le otorgaron?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
9.- ¿Qué uso le ha dado al financiamiento obtenido?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)
10.- ¿Considera que el	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( )

At. - CUD 05637.

financiamiento externo ayuda para el crecimiento del negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	NO (✓)
11.- ¿Considera que el costo del financiamiento disponible en el mercado, es el adecuado para su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO (✓)

  
 CLAD 05637.

### CONSTANCIA DE VALIDACION

Yo, Fernando Suárez Carrasco  
identificado con DNI 02616283 **MAGÍSTER EN**  
Administración Por medio de la presente hago  
constar que he revisado con fines de validación el ( los ) instrumentos ( s ) de  
recoleccion de datos : Cuestionario elaborado  
por Sandra Raquel Sernaque Alberca, a los efectos de su aplicación a los elementos de  
la poblacion ( muestra ) seleccionada para el trabajo de investigacion "Caracterización  
del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES rubro restaurante cevichería, de la  
Urbanización La Providencia Piura, año 2016", que se encuentra realizando .  
Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta  
las observaciones al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados

Piura, 10 de diciembre 2016

  
Lic. Fernando Suárez Carrasco Dr.  
CLAD: 05461

**TABLA DE VALIDACIÓN**

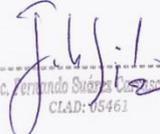
ITEMS relacionados con rentabilidad.	¿Es pertinente con el contenido?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
12.- ¿Considera que los ingresos por ventas de su empresa este año, son mayores que el año anterior?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
13.- ¿Considera que el financiamiento obtenido le ha permitido mejorar la capacidad de incrementar los ingresos por las ventas?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
14.- ¿Considera que los gastos de su empresa este año, son mayores que los gastos del año anterior?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
15.- Considera que la rotación promedio de sus productos es:	X			X		X	SI ( ) NO (X)
16.- Considera usted que la variedad de sus productos es:	X			X		X	SI ( ) NO (X)
17.- ¿Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
18.- ¿Considera que con el financiamiento obtenido, la rentabilidad ha aumentado?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
19.- ¿Considera usted que el desempeño del personal de la empresa es importante para la rentabilidad de la empresa?	X			X		X	SI ( ) NO (X)
20.- Considera que la rentabilidad de sus productos es en: Bebidas: Platos fríos de pescado: Platos de fondo:	X			X		X	SI ( ) NO (X)

  
 Lic. Fernando Castro Carrasco Dr.  
 CIAD: 03461

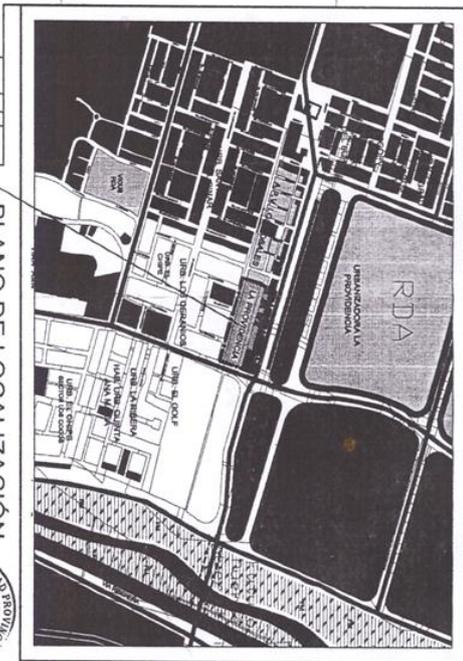
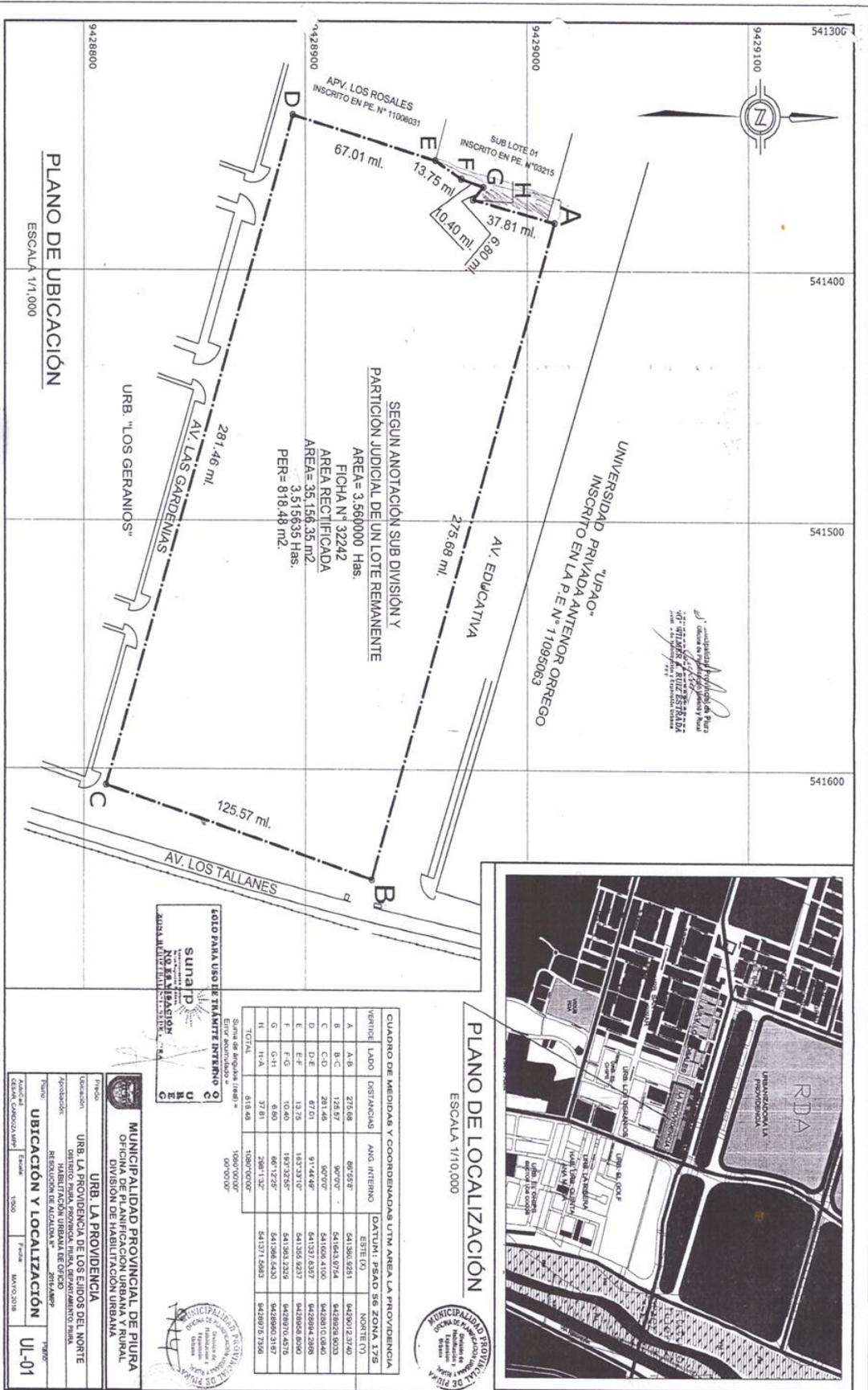
21.- ¿Considera usted que la inversión realizada para iniciar el negocio ya se ha recuperado totalmente?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
22.- ¿Considera usted que la inversión inicial se ha incrementado con el paso del tiempo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
23.- ¿Considera usted que el incremento de la inversión se ha realizado mediante: ?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
ITEMS relacionados con financiamiento	¿Es pertinente con el contenido?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1.- ¿De qué fuentes obtuvo, el capital utilizado para empezar su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
2.- ¿Durante el último año, en las actividades de su negocio, ha utilizado financiamiento externo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
3.- ¿Considera que obtener financiamiento externo es muy difícil?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
4.- ¿Los proveedores de materia prima o insumos, le otorgan crédito?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
5.- ¿A qué entidades ha recurrido para obtener financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
6.- ¿Qué plazo le otorgaron para pagar el préstamo solicitado?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
7.- ¿En cuánto tiempo cancelo el financiamiento obtenido?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
8.- ¿Ha necesitado refinanciar el financiamiento que le otorgaron?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
9.- ¿Qué uso le ha dado al financiamiento obtenido?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO <input checked="" type="checkbox"/>
10.- ¿Considera que el	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( )

Lic. Fernando Suarez Carrasco Dr.  
CLAD: 06461

financiamiento externo ayuda para el crecimiento del negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )
11.- ¿Considera que el costo del financiamiento disponible en el mercado, es el adecuado para su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	SI ( ) NO ( <input checked="" type="checkbox"/> )

  
 Lc. Fernando Suárez Cordero Dr.  
 CIAD: 05461





CUADRO DE MEDIDAS Y COORDENADAS UTM AREA LA PROVIDENCIA

VERIFICAR	LADO	ORIENTACION	ANG. INTERNO	DATUM: PSAD 56 ZONA 17S
A	A-B	278.68	86°55'30"	541390.9281
B	B-C	128.97	90°00'00"	541663.9764
C	C-D	281.46	50°00'00"	541606.4160
D	D-E	87.01	91°44'48"	541337.2337
E	E-F	13.75	163°33'10"	541363.9217
F	F-G	10.40	180°32'56"	541383.2219
G	G-H	6.80	66°17'28"	541396.6430
H	H-A	37.81	280°11'32"	541371.5883
TOTAL				818.48

Suma de angulos (RHA) = 1080°00'00"  
Error acimutario = 00°00'00"

SOLO PARA USO DE TITULANTE INTERNO  
Suma P  
NO REVALIDACIÓN  
SIN REVALIDACIÓN

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PIURA  
OFICINA DE PLANIFICACIÓN URBANA Y RURAL  
DIVISION DE HABILITACION URBANA

URB. LA PROVIDENCIA

URB. LA PROVIDENCIA DE LOS EJIDOS DEL NORTE

UBICACIÓN Y LOCALIZACIÓN

UL-01

1500 MAYO 2018

912

*División de Habilitación y Expansión Urbana*



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PIURA  
RESOLUCIÓN DE ALCALDÍA

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PIURA  
DOCUMENTO AUTENTICADO

14 OCT 2016

Br. Adm. Yrma Sourino Barrientos  
R.A. N° 478-2015-A/MPP  
FEDATARIO MUNICIPAL

N° 923-2016-A/MPP

San Miguel de Piura, 13 de octubre de 2016.

**Visto:** El Memorando N° 073-2015-OPUyR/MPP de la Oficina de Planificación Urbana y Rural, Informe N° 797-2015-DHyEU-OPUyR/MPP de la División de Habilitación y Expansión Urbana, el Memorando N° 123 -2015-OPUyR/MPP de la Oficina de Planificación Urbana y Rural, Informe N° 005-2015-JDAB-DHyEU-OPUyR/MPP, Memorando N° 134-2015-OPUyR/MPP, del terreno rústico denominado Urb. "La Providencia" ubicado en la Zona Norte de la ciudad de Piura, sector de los Ejidos del Norte, inscrito en la Ficha N° 032242, Partida Registral N° 00018942, Zona Registral N° I de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos;

**CONSIDERANDO:**



Que, de conformidad con el Artículo II del Título Preliminar de la Ley N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades, la cual establece que los Gobiernos Locales gozan de Autonomía Política, Económica y Administrativa en los asuntos de su competencia, la autonomía que la Constitución Política del Perú que establece para las Municipalidades radica en la facultad de ejercer actos de carácter administrativo, con sujeción al ordenamiento jurídico.



Que, el numeral 3.6.1) del Artículo 79° de la Ley N° 27972 - establece que, constituye función específica exclusiva de las municipalidades distritales en materia de organización del espacio físico y uso del suelo; normar, regular y otorgar autorizaciones, y realizar la fiscalización de Habilitaciones Urbanas, correspondiendo a la Gerencia Territorial y Transportes a través de la Oficina de Planificación Urbana y Rural, y la División de Habilitación y Expansión Urbana promover la Habilitación Urbana de Oficio en las zonas consolidadas dentro de la expansión urbana del Plan Director vigente, aprobado mediante Ordenanza Municipal N° 122-02-CMPP del año 2014.



Que, el Artículo 24° de la Ley N° 29090 - Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, modificada por la Ley N° 29898, establece que "Las municipalidades declaran la habilitación urbana de oficio de los predios registralmente calificados como rústicos, ubicados en zonas urbanas consolidadas, que cuentan con edificaciones y servicios públicos domiciliarios. Estas habilitaciones no se encuentran sujetas a los aportes de habilitación urbana, Para estos casos las municipalidades emitirán la resolución que declare habilitados de oficio dichos predios y dispone la inscripción registral de uso de rústico a urbano. La inscripción individual registral será gestionada por su propietario. Estas habilitaciones no se encuentran sujetas a los aportes de habilitación urbana.



Que, el literal 3) del Artículo 10° del Reglamento de Organización y Funciones (ROF) de la Municipalidad Provincial de Piura, la Gerencia Territorial y Transportes a través de la Oficina de Planificación Urbana y Rural, es el área competente de evaluar e impulsar los procedimientos de habilitación urbana de oficio, correspondiéndole además promover la habilitación urbana de las áreas rústicas consolidadas.

Que, la declaración de habilitación urbana de oficio, es un proceso administrativo que por sus particularidades es excepcional y resulta procedente ante la verificación por parte de la Autoridad Municipal de tres supuestos: que el predio se encuentre registralmente calificado como rústico, que esté ubicado en zonas urbanas consolidadas y; que cuente con



edificaciones destinadas a viviendas y además complementarias a dicho uso, con servicios públicos domiciliarios de agua potable, desagüe o alcantarillado, energía eléctrica y alumbrado público e inscrito registralmente como predio rústico.

Que, mediante Informe N° 614-2016-GTYT-MPP del 06 de Octubre del 2016, emitido por el Gerente Territorial y Transportes, remite la propuesta de Habilitación Urbana de Oficio del terreno denominado Urb. "La Providencia", situado en el distrito de Piura, provincia de Piura, de acuerdo a los planos PLC-01 Ubicación y Localización; P-01 Perimétrico; PTL-01 Trazado y Lotización; PLC-01 Lotes Consolidados; PMV-01 Manzaneo y Vías; RCDA-01 Redes y Conexiones Domiciliarias de Agua Potable, CRDA-01 Conexiones Domiciliarias de Alcantarillado y AD-01 Redes de Acometidas Domiciliarias de Energía eléctrica, fundando la misma en el Informe N° 356-2016-OPUyR/MPP del 16 de Setiembre del 2016, emitido por la Jefa de la Oficina de Planificación Urbana y Rural, que contiene el Informe Técnico N° 680-2016-DHyEU-OPUyR/MPP, del 06 de Setiembre del 2016 emitido por el Jefe de División de Habilitación y Expansión Urbana, e Informe Legal N° 839-2016-GAJ/MPP de fecha 05 de Julio del 2016, que indican que el predio rústico ubicado en la zona Norte de Piura, en el sector denominado La Providencia de Los Ejidos del Norte, registralmente se encuentra calificado como predio rústico, inserto dentro de una zona urbana consolidada, con edificaciones de carácter residencial, trazos viales, manzaneo y lotización definida, acorde con los planes urbanos. No presenta superposición de áreas con predio de terceros, cuenta con servicios públicos domiciliarios de agua, desagüe, energía eléctrica y comunicaciones conectados a predios independientes. En cuanto a los servicios públicos complementarios, se ha constatado que se encuentra dotado de servicios urbanos para atender las necesidades de su entorno, cumpliendo de esta manera con las características físicas señaladas en el artículo N° 24, de la Ley 29090, modificado por la Ley N° 29898 y su Reglamento D.S. N° 008-2013-VIVIENDA, en la que establece que las municipalidades declaran la Habilitación Urbana de Oficio de los predios registralmente calificados como rústicos, ubicados en zonas urbanas consolidadas, que cuenten con edificaciones y servicios públicos domiciliarios. Estas habilitaciones no se encuentran sujetas a los aportes de la Habilitación Urbana;



Que, conforme al procedimiento de habilitación urbana de oficio, previsto en el Artículo 24-A, de la Ley N° 29090 – Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, modificada por la Ley N° 29898, se cumplió con identificar el predio matriz; se efectuó la notificación así como los ocupantes de la zona denominada "LA PROVIDENCIA", ubicado en el distrito Piura y se elaboró el expediente técnico que sustenta la declaración de habilitación urbana de oficio;



Que, de acuerdo a los antecedentes registrales, del predio rustico de la Urb. La Providencia ubicado en la Zona Norte de Los Ejidos, se encuentra inscrito en la Ficha N° 032242, Partida Registral N° 00018942 en la cual se especifica que el área es de 3.56 Has. (35,600.00 m²), pero cuando se inició el proyecto de habilitación se pudo verificar que la extensión superficial del predio es de 3.515635 Has. (35,156.35 m2); los linderos del predio son: por el Norte con la Universidad Privada Antenor Orrego, con una línea recta de 275.68 ml.; por el Sur colinda con la Urbanización Los Geranios con una línea recta de 281.46 ml y por el Oeste con la APV Los Rosales y el Sub Lote 01, con una línea quebrada de 05 tramos: primer tramo D-E con 67.01 ml; segundo tramo E-F con 13.75 ml; tercer tramo F-G con 10.40 ml; cuarto tramo G-H con 6.80 ml, y quinto tramo H-A con 37.81 ml.



Que, el predio está considerado dentro del Área de Tratamiento Normativo, con zonificación: RDA – Residencial de Densidad Alta y Comercio Zonal - CZ, aprobada por Ordenanza Municipal N° 122-02-CMPP del 04 de Setiembre del 2014; se ubica en el Sector de Los Ejidos del Norte, del distrito de Piura, sector identificado de acuerdo a la Ordenanza N° 122-02- CMPP del 04 de Setiembre del 2014; se ubica en el Sector de Los Ejidos del Norte, del distrito de Piura, sector identificado de acuerdo a la Ordenanza N° 122-02-CMPP (...)



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PIURA  
DOCUMENTO AUTENTICADO  
14 OCT 2016  
Br. Adm. YITH Sobrino Barrientos  
R.A. N° 478-2015-A/MPP  
FEDATARIO MUNICIPAL

Que, asimismo disponer la identificación de predios regístralmente calificados como Rústicos conforme lo establece el artículo 24 de la Ley N° 29090, que se encuentren en Zonas Urbanas consolidadas, priorizando aquellos predios rústicos ubicados en la zona norte del distrito de Piura (...) y priorizado mediante Memorando N° 073-2015-OPUyR/MPP;

Que, el valor de las obras de habilitación urbana asciende a S/. 894,098.00 (Ochocientos Noventa y Cuatro Mil Noventa y ocho con 00/100 Soles):

- Sistema Eléctrico : S/. 288,000.00
- Sistema de Agua y desagüe : S/. 606,098.00
- Total Valorizado S/. 894,098.00

Que, se ha determinado que la zona a habilitar de oficio no tiene en trámite ante la municipalidad Provincial de Piura, ningún procedimiento de habilitación urbana, ni de regularización de una ejecutada, ni de recepción de obras de habilitación urbana a la fecha de publicación de la Ley N° 29898, Ley que modifica la Ley N° 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, ni está inmerso en los supuestos indicados en el Artículo 40-D del Decreto Supremo N° 008-2013-VIVIENDA; en ese sentido resulta procedente habilitar de oficio el predio en cuestión.

Que, estando a los Informes N° 356-2016-OPUyR/MPP del 16 de Setiembre del 2016, que contiene el Informe Técnico N° 680-2016-DHyEU-OPUyR/MPP, del 06 de Setiembre del 2016 e Informe Legal N° 839-2016-GAJ/MPP, de fecha 05 de Julio del 2016, y al amparo de lo regulado en la Ley N° 29090 - Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones, modificada por la Ley N° 29898; del Decreto Supremo N° 008-2013-VIVIENDA; de la Ordenanza N° 388-MSS y del Decreto de Alcaldía N° 11-2011-MSS; y de conformidad con el proveído de la Gerencia Municipal de fecha 10 de Octubre de 2016, en uso de las facultades conferidas por los Artículos 20°, numeral 6, y 43° de la Ley N° 27972 - Ley Orgánica de Municipalidades;

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO.- DECLARAR** la HABILITACIÓN URBANA DE OFICIO del predio denominado Urb. "LA PROVIDENCIA", ubicado en la Zona Norte del Distrito de Piura, en el sector denominado Ejidos del Norte, conformada por el terreno inscrito en la Ficha N° 032242, Partida Registral N° 00018942.

**ARTÍCULO SEGUNDO.- APROBAR** los planos PLC-01 Ubicación y Localización; P-01 Perimétrico; PTL-01 Trazado y Lotización; PLC-01 Lotes Consolidados; PMV-01 Manzaneo y Vías; RCDA-01 Redes y Conexiones Domiciliarias de Agua Potable, CRDA-01 Conexiones Domiciliarias de Alcantarillado, AD-01 Redes de Acometidas Domiciliarias de Energía Eléctrica y Memoria Descriptiva que forman parte de la presente Resolución.

**ARTÍCULO TERCERO.- RECTIFICAR** el área de 3.56 Has. (35,600.00 m<sup>2</sup>) que se menciona en la ficha registral N° 032242, Partida Registral N° 00018942, por el área real encontrada y verificada que es de 3.515635 Has. (35,156.35 m<sup>2</sup>).

**ARTÍCULO CUARTO.- APROBAR** consecuentemente el Cuadro General de Áreas del predio denominado Urb. "La Providencia", ubicado en el Sector de Los Ejidos del Norte del Distrito de Piura contenidos en la Memoria Descriptiva y Planos de Lotización que se adjuntan a la presente Resolución, así como también la independización y titularidad de los predios de la relación adjunta.

**ARTÍCULO QUINTO.- DISPONER** la Inscripción Registral del cambio de rustico a urbano del predio denominado Urb. "La Providencia", ubicado en la Zona Norte de Los Ejidos

3

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PIURA  
DOCUMENTO AUTENTICADO  
14 OCT 2016  
Br. Adm. Yrma Soorillo Esquivel  
R.A. N° 478-2015-A/MPP  
FECHADO

del Distrito de Piura, al haberse declarado la Habilitación Urbana de Oficio, de acuerdo a los planos PLC-01 Ubicación y Localización; P-01 Perimétrico; PTL-01 Trazado y Lotización; PLC-01 Lotes Consolidados; PMV-01 Manzaneo y Vías; RCDA-01 Redes y Conexiones Domiciliarias de Agua Potable, CRDA-01 Conexiones Domiciliarias de Alcantarillado y AD-01 Redes de Acometidas Domiciliarias de Energía Eléctrica que forman parte de la presente Resolución, acto que se formalizará mediante la gestión individual del propietario ante el Registro de Predios de la Zona Registral de Piura. Las áreas de las vías de acuerdo al Artículo N° 56, de la Ley N° 27972 - Ley Orgánica de Municipalidades, son bienes de uso y dominio público.



**ARTÍCULO SEXTO.- APROBAR** el Valor de las Obras de la Habilitación Urbana de Oficio de la Urbanización "La Providencia", equivalente a S/. 894,098.00 (Ochocientos Noventa y Cuatro Mil Noventa y ocho con 00/100 Soles).



**ARTÍCULO SEPTIMO.- DESE** cuenta a la Gerencia Municipal, Gerencia Territorial y Transportes, Oficina de Planificación Urbana y rural, Oficina de Planificación Territorial, Oficina de asentamientos Humanos, División de Habilitación y Expansión Urbana, División de Catastro y a los interesados.

**REGISTRESE, COMUNIQUESE, CÚMPLASE Y ARCHIVASE**



Municipalidad Provincial de Piura  
*Dr. Oscar Raúl Miranda Martino*  
 ALCALDE



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PIURA  
 DOCUMENTO AUTENTICADO  
 14 OCT 2016  
 Br. Adm. Irma Sobrino Bajantes  
 P.A. N° 478-2015-A/MPP  
 FEDATARIO MUNICIPAL



## Sernaque Alberca a turnitin

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>www.scribd.com</b> Fuente de Internet	<b>11%</b>
<b>2</b>	<b>www.repositorioacademico.usmp.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
<b>3</b>	<b>ideas.repec.org</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>4</b>	<b>myslide.es</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>5</b>	<b>www.slideshare.net</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>6</b>	<b>78.46.60.201</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>

EXCLUIR CITAS  
EXCLUIR  
BIBLIOGRAFÍA

ACTIVO  
ACTIVO

EXCLUIR  
COINCIDENCIAS

< 2%