



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
HOTELERÍA DE ALTA ROTACIÓN, EN EL DISTRITO
DE CALLERÍA, PUCALLPA, AÑO 2016**

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

AUTOR:

Bach. CARLOS MARTÍN PRETELL GARCÍA

ASESOR:

MBA CRYSBER MOISÉS VALDIVIEZO SARAVIA

PUCALLPA – PERÚ

2017

JURADO EVALUADOR

MBA Sergio Ortiz García

Lic. Marleni Sáenz Villaverde

SECRETARIO

MIEMBRO

Dr. Geider Grandes García

PRESIDENTE

MBA Crysber Valdiviezo Saravia

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A mi maestro Geider Grandes, quien, con su comprensión, flexibilidad y amplitud de criterio, me dio la oportunidad de continuar mi carrera universitaria, y el aliento para sobreponerme a vicisitudes de diversa índole.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Lukas, mi fiel compañero, quien durante 11 años me acompañó en todo momento: en mis horas de estudio, en mis horas de ocio, en mis horas de descanso, en mis horas de deporte y en mis comidas.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, Pucallpa, período 2016. La investigación fue cuantitativa-descriptiva. De una población de 21 MYPES, se tomó una muestra de 8 micro y pequeñas empresas, obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto a los representantes: el 37% tiene una edad entre 31 y 45 años; el 75% es de sexo masculino; el 38% tiene grado de instrucción superior; y el 50% es dueño del negocio. Con respecto a las MYPES: el 75% tiene una permanencia en el rubro de 3 años a más; el 100% mencionó que es formal; el 38% tiene 2 colaboradores; otro 38% tiene 3 colaboradores. Con respecto al financiamiento: el 75% lo solicitó; el 63% pidió un monto entre S/. 1,501 y S/.2,000; el 62% destinó el crédito obtenido a su capital de trabajo; el 50% mencionó que obtuvo capital de financieras; el 38% pagó una tasa de interés entre 6% y 10%; otro 38% pagó una tasa de interés entre 11% y 15%.

Palabras clave: Representantes, MYPES, financiamiento.

ABSTRACT

The research has as general goal to describe the main features of micro companies financing in the service area, hospitality sector in Callería District, Pucallpa, 2016. The research was quantitative-descriptive. From 21 micro companies, I took a sample of 8 micro companies, getting as results: About representatives: 37% of them is between 31 and 45 years old, 75% are men, 38 of them have university education and 50% of them are owners of their own business. About micro companies: 75% of them have been in the business for more than 3 years, 100% of them have a formal business, 38% of them have 2 employers, another 38% of them have 3 employers. About financing: 75% of them have asked loan from a bank, 63% of them asked an amount between S/.1501 and S/.2000, 62% of them used their loan investing as working capital, 50% got their resources from financial companies, 38% of them paid an interes rate from 6% to 10%, another 38% of them paid and interes rate from 11% to 15%.

Keywords: representatives, micro companies, financing.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. Título	i
2. Hoja de firma de jurado	ii
3. Agradecimiento	iii
4. Dedicatoria	iv
5. Resumen	v
6. Abstract	vi
7. Índice de contenido	viii
8. Índice de tablas	ix
9. Índice de gráficos	x
I. Introducción	11
II. Planteamiento del problema	14
2.1 Caracterización del problema	14
2.2 Enunciado del problema	16
2.3 Objetivos de la investigación	16
2.3.1 Objetivo general	16
2.3.2 Objetivos específicos	16
2.4 Justificación de la investigación	16
III. Marco teórico	18
3.1 Antecedentes	18
3.2 Bases teóricas	20
3.3 Marco conceptual	50
3.3.1 Definiciones	52

III. Metodología de la investigación	55
3.1 Tipo de investigación	55
3.2 Nivel de la investigación	55
3.3 Diseño de la investigación	55
3.4 Población y muestra	55
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	56
3.6 Plan de análisis de datos	56
3.7 Principios éticos	56
IV. Resultados y análisis de resultados	59
4.1 Resultados	59
4.2 Análisis o discusión de resultados	70
V. Conclusiones y recomendaciones	75
Referencias y bibliografía	76
Anexos	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Características del representante legal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	59
Tabla N° 02: Características del representante legal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	60
Tabla N° 03: Características del representante legal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	61
Tabla N° 04: Características del representante legal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	62
Tabla N° 05: Características de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	63
Tabla N° 06: Características de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	64
Tabla N° 07: Características de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	65
Tabla N° 08: Características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	66
Tabla N° 09: Características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	67
Tabla N° 10: Características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	68
Tabla N° 11: Características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	69
Tabla N° 12: Características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.	70

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01: Edad del encuestado	59
Gráfico N° 02: Género del encuestado	60
Gráfico N° 03: Grado de instrucción del encuestado	61
Gráfico N° 04: Cargo del encuestado	62
Gráfico N° 05: Tiempo de permanencia en el rubro	63
Gráfico N° 06: La empresa es	64
Gráfico N° 07: Número de colaboradores.	65
Gráfico N° 08: Solicito crédito	66
Gráfico N° 09: Inversión del crédito	67
Gráfico N° 10: Monto de crédito solicitado	68
Gráfico N° 11: Entidad a la que solicito el financiamiento	69
Gráfico N° 12: Tasa de interés	70

I. INTRODUCCIÓN

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleos adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y, sobre todo, el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de pobreza extrema y las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Es decir, es posible promover el desarrollo humano en nuestro país teniendo a las MYPES como un componente clave. (Castillo, 2008).

Para sobrevivir, las MYPES deben observar el territorio en el que se encuentra, observarse a sí misma y actuar en lo que le compete. Lo primero que tienen que hacer es reconocer que son unas MYPES y, por lo tanto, no tiene que actuar como una gran empresa internacional, ya que no aplican las mismas reglas; tiene que estar pendiente de lo que está pasando en las empresas a nivel mundial. El punto importante es que tiene que ligar esa información que recibe del ámbito mundial e interpolarla para decidir qué acciones concretas tomar. Éste es un paso difícil. No es sencillo ver a simple vista las implicaciones que va a tener una política comercial en China o una recesión en Estados Unidos o un desastre natural en Asia. Es una habilidad que se tiene que ir desarrollando día a día y permanentemente. (Coll, 2005).

El sector informal en América Latina puede representar, en términos del porcentaje del producto bruto interno (PBI), entre el 67% en Bolivia y el 20% en Chile, siendo el valor promedio 41%. (Torres, 2006).

En el caso de los países en América Latina, existe la búsqueda de una mayor igualdad en el acceso al financiamiento; es uno de los planteamientos que da la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que ha fundamentado ante los gobiernos de los países miembros de la Comisión, en la reunión de Brasilia, en 2010, un acceso heterogéneo al financiamiento, reforzando las igualdades de las capacidades productivas y la inserción a los grandes mercados. (CEPAL, 2010).

Según Espinoza (2008), la micro y pequeña empresa en el Perú tiene importante repercusión económica y social para el proceso de desarrollo nacional, y constituye la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil.

De todas las empresas que hay en el Perú, el 99.72% son MYPES, y apenas 0.28% lo constituyen las empresas transnacionales, grandes y medianas, todas juntas. En otras palabras, de todas las empresas que hay en el país, tres millones y medio son micro y pequeñas empresas; y, las otras suman apenas 10 mil. A fin de cuentas, las MYPES se han convertido en el eje de la economía nacional.

Existen versiones muy difundidas y trilladas en el sentido de que las micro y pequeñas empresas en el Perú dan empleo al 75% de la población ocupada,

que forma parte de la población económicamente activa (PEA). Esto quiere decir que de cada 100 peruanos que están trabajando, 75 están en las MYPES, y 25 en las otras empresas.

En cuanto a la producción de la riqueza en el Perú, se sabe que las MYPES generan más del 45 % del PBI, aunque algunos indican que sobrepasan el 50%. La micro y pequeña empresa constituye el sector empresarial inmensamente mayoritario en el Perú, con capacidades demostradas para generar empleo, que es el problema principal del país, y para contribuir a la generación de la riqueza nacional; sin embargo, no existe una estrategia nacional sostenida que permita promoverla y desarrollarla.

Las MYPES siempre fueron consideradas como un asunto de cuarta o quinta categoría no sólo por el Estado, sino también por la sociedad misma; sin embargo, han venido desarrollándose en el desamparo hasta alcanzar la trascendencia en la vida nacional que hoy tiene, gracias a la capacidad y talento de millones de empresarios peruanos anónimos, y no necesariamente gracias a una política nacional de promoción y fomento.

Por otra parte, en el distrito de Callería existen varias micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro de hotelería de alta rotación; sin embargo, se desconoce si tienen o no conocimiento del financiamiento, ya que en la actualidad presentan un entorno demasiado competitivo por el incremento de hoteles que están en constante búsqueda de alianzas estratégicas.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. CARACTERIZACIÓN DEL PROBLEMA

Las empresas grandes empezaron en viviendas familiares, para luego convertirse en microempresas, y después en pequeñas empresas.

Las MYPES surge de sus necesidades insatisfechas por parte del Estado, de generar de puestos de trabajo. Las personas necesitadas buscan la manera de generar sus propios ingresos económicos, por lo que recurren a diferentes medios para conseguirlos, creando negocios con el fin de tener un empleo y dar trabajo a sus familiares.

Las micro y pequeñas empresas son el motor del crecimiento de la economía, por lo que debería recibir el apoyo del Estado a través de financiamiento y capacitación.

Últimamente, los bancos y las instituciones no bancarias han adoptado un mejor criterio en lo concerniente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, por lo que las entidades financieras de los países latinoamericanos tendrán que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPES.

Las micro y pequeñas empresas constituyen la principal fuente de desarrollo nacional porque crean puestos de trabajo, porque son organismos con estructura flexible y porque se adaptan a la innovación y a los cambios del mercado, a pesar de que durante muchos años no contaron con el apoyo

financiero por parte de la banca comercial, debido a que las MYPES no son muy rentables, y el conjunto de sus operaciones es un poco complejo.

En Latinoamérica, Chile, Brasil y México cuentan con una metodología especial para que las micro y pequeñas empresas sean más competitivas: primero, las MYPES son reguladas; luego, se determina su representación, se le apoya y se las promociona; después, se les capacita; y finalmente, se les brinda el financiamiento adecuado. Ésta es una excelente forma de conocer bien el estado de las instituciones, de la promoción y del apoyo a las micro y pequeñas empresas. Esto permite establecer estrategias y tomar acciones que agrupen a todas las personas involucradas con las MYPES. También existe un ente que regula con bases establecidas, con pautas marcadas y con normas fijadas con el fin de brindar una buena capacitación.

En el Perú, la realidad generadora de las MYPES es limitada porque no está en competencia internacional. Ante este problema, el Gobierno ha decidido apoyar financieramente por medio de un programa que contará, inicialmente, con 200 millones de soles, a través del Banco, pero sólo favorecería a 100 mil micro y pequeñas empresas.

La ciudad de Pucallpa está creciendo aceleradamente, y alberga muchas micro y pequeñas empresas. Debido a esto, la DIRETPE de esta región ha decidido coordinar, ejecutar y supervisar las políticas sectoriales, en congruencia con las políticas estatales, para apoyar con capacitación y financiamiento.

En lo que respecta al sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, no hay estadísticas oficiales a nivel local; y las pocas que existen están muy desfasadas. También son escasos los trabajos publicados sobre las características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio en el ámbito de estudio. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas micro y pequeñas empresas reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el período de estudio, entre otros aspectos.

2.2 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, año 2016?

2.3 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1 OBJETIVO GENERAL

Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, año 2016.

2.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Detallar las características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016, en lo concerniente a financiamiento.
- Detallar las características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016, en lo concerniente a capacitación.

2.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia de este estudio radica en un conocimiento profundo de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016, en lo concerniente a financiamiento y capacitación.

Además, este estudio podría tomarse como punto de partida para otros trabajos de investigación de la misma índole, en el sector servicio o en el sector productivo.

III. MARCO TEÓRICO

3.1 ANTECEDENTES

Según Reyna, (2006):

“La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tiene estudios secundarios, y el 33.3% tiene estudios superiores. En cuanto al financiamiento, el monto promedio del microcrédito fue de S/.24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial, con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%); y, el Banco Continental, 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondió que era para capital de trabajo; y, el 33.3%, para activos fijos. En lo que respecta al crédito y a la rentabilidad, el 100% de las MYPES que utilizó crédito financiero tuvo mejores utilidades. En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% recibió capacitación, pero no el 33.3%. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: sobre recursos humanos, 66.7%; marketing, 55.6%; seguridad, 55.6%; manejo empresarial, 44.4%; e inversiones, 11.1%.”

Según Loreño, (2014), en su tesis titulada Caracterización del financiamiento y formalización en las MYPES del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Nuevo Chimbote, período 2012 – 2013, concluyó que:

“Con respecto a los representantes legales: del 100% de la muestra, el 48% tiene edad entre 36 y 55 años; el 65% es de sexo femenino, el 43% es conviviente; el 52% tiene grado de instrucción técnico; el 48% es gerente; el 48% tiene de 10 años a más en el cargo.

Con respecto a las MYPES: del 100% de la muestra, el 48% tiene de 8 años a más en la actividad; el 87% tiene como finalidad generar empleo y obtener ganancias; el 78% recurre al financiamiento; el 94% solicitó financiamiento durante el período de estudio; el 67% solicitó crédito una sola vez durante el período 2012 – 2013; el 100% fue atendido en el crédito solicitado; el 53% recibió un importe de crédito entre S/.5 001 y S/.10 000; el 53% tuvo una tasa anual de crédito de 35.1 a 52%; el 100% obtuvo rentabilidad del crédito obtenido; el 47% utilizó el crédito obtenido para capital de trabajo.”

La Caja Municipal de Arequipa es la entidad no bancaria preferida, con un 25%. La tasa de interés mensual predominante oscila en el rango de 3 a 5%; y un 15% desconoce la tasa de interés pagada. El 55% que recibió crédito lo invirtió en capital de trabajo; el 15%, en activos fijos; y un 5%, en otros relacionados al giro del negocio. El 45% dijo que el microcrédito financiero contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas; y el 30% no respondió por desconocimiento. El 20% dijo que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%; y el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20%.

Respecto a los empresarios, el 100% cuenta con tres años a más en el rubro empresarial. El 70% tiene de 1 a 3 trabajadores; y el 30%, de 4 a 8. El 85%

tiene por objetivo generar ingresos para la familia; el 10%, para maximizar ganancias; y el 5%, para dar empleo a la familia.”

3.2 BASES TEÓRICAS

“DECRETO SUPREMO N° 013-2013-PRODUCE

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

CONSIDERANDO:

Que, la Novena Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, dispone que mediante decreto supremo refrendado por el Ministro de la Producción, se promulgue el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial y sus modificatorias; debiendo integrar lo dispuesto en la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las Leyes N° 29034, N° 29566, N° 29903 y N° 30056;

[...]

TÍTULO V

ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Artículo 30.- Acceso al financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPES al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPES.

(Artículo 31 del Decreto Legislativo N° 1086)

Artículo 31.- Participación de las entidades financieras del Estado

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Banco de la Nación y el Banco Agropecuario - AGROBANCO (*) promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPES, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPES, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias.

Complementariamente, se podrán otorgar facilidades financieras a las instituciones de microfinanzas no reguladas. El Reglamento contemplará medidas y acciones específicas al respecto.

(Artículo 32 del Decreto Legislativo N° 1086)

(*) Se modifica la denominación Banco Agrario, conforme a lo previsto en la Ley N° 27603 - Ley de Creación del Banco Agropecuario y la Ley N° 29064 - Ley de Relanzamiento del Banco Agropecuario - AGROBANCO.

Artículo 32.- Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPES

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPES, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.
- b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.

c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la SBS.

d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPES.

e) Colaborar con la SBS en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.

f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPES, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la SBS o por la Superintendencia del Mercado de Valores - SMV (*), para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPES para establecer las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

(Artículo 30 de la Ley N° 28015)

(*) Se modifica la denominación CONASEV, conforme a lo dispuesto en la Ley N° 29782, Ley de Fortalecimiento de la Supervisión del Mercado de Valores.

Artículo 33.- De los intermediarios financieros

COFIDE, a efectos de canalizar hacia las MYPES y entregar los fondos que gestiona y obtiene de las diferentes fuentes, incluyendo los provenientes de la Cooperación Técnica Internacional y en fideicomiso, suscribe convenios o contratos de operación con los intermediarios financieros señalados en el artículo 31 de la presente norma, siempre que las condiciones del fideicomiso no establezcan lo contrario.

(Artículo 31 de la Ley N° 28015)

Artículo 34.- Supervisión de créditos

La supervisión y monitoreo de los créditos que son otorgados con los fondos que entrega COFIDE a través de los intermediarios financieros señalados en el artículo 31 de la presente norma, se complementan, a efectos de optimizar su utilización y maximizar su recuperación, con la participación de entidades especializadas privadas facilitadoras de negocios, tales como promotores de inversión; de proyectos y de asesorías y de consultorías de MYPES; siendo retribuidos estos servicios en función de los resultados previstos.

(Artículo 32 de la Ley N° 28015)

Artículo 35.- Fondos de garantía para las MYPES

COFIDE destina un porcentaje de los recursos financieros que gestione y obtenga de las diferentes fuentes para el financiamiento de las MYPES, siempre que los términos en que les son entregados los recursos le permita destinar parte de los mismos para conformar o incrementar Fondos de Garantía, que en términos promocionales faciliten el acceso de las MYPES a los mercados financiero y de capitales, a la participación en compras estatales y de otras instituciones.

(Artículo 33 de la Ley N° 28015)

Artículo 36.- Capital de riesgo

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPES innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

(Artículo 34 de la Ley N° 28015)

Artículo 37.- Centrales de riesgo

El Estado, a través de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, crea y mantiene un servicio de información de riesgos especializado en MYPES, de conformidad con lo señalado por la Ley N° 27489, Ley que regula las centrales privadas de información de riesgos y de protección al titular de información, y sus modificatorias.

(Artículo 35 de la Ley N° 28015)

Artículo 38.- Cesión de derechos de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley del Sistema Financiero.

En los procesos de contratación de bienes y servicios que realicen las entidades públicas con las MYPES, una vez adjudicada la buena pro a favor de cualquiera de estas, las MYPES podrán ceder su derecho de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Sólo podrán ceder sus derechos a las entidades financieras del Estado, las MYPES que hubieran celebrado contratos con el Estado derivados de procesos de selección de licitación pública, concurso público, y adjudicación directa en el marco de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado. Esa cesión de derechos no implica traslado de las obligaciones contraídas por las MYPES.

(Artículo 33 del Decreto Legislativo N° 1086)

Artículo 39.- Uso de la factura negociable

En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor

Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios.

Lo señalado en el párrafo anterior es sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, en lo que esta no se oponga a la presente Ley.

(Artículo 14 de la Ley N° 30056)

Artículo 40.- Pronto pago del Estado

40.1 Las entidades deben pagar las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas en los plazos dispuestos por el artículo 181 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, aprobado por el Decreto Supremo 184-2008-EF, y modificatorias, bajo responsabilidad. De no procederse con el pago en la oportunidad establecida, los funcionarios y servidores de la entidad son pasibles de las sanciones establecidas en el artículo 46 del Decreto Legislativo 1017, que aprueba la Ley de Contrataciones del Estado. Para tal efecto, la Contraloría General de la República, a través de las Oficinas de Control Institucional, y en el marco del Sistema Nacional de Control, verifica la correcta aplicación de lo dispuesto en el presente numeral.

40.2 El Ministerio de Economía y Finanzas, en un plazo de sesenta (60) días hábiles, establece un plan de medidas, en los sistemas administrativos bajo su

rectoría, que incentiven el pronto pago a los proveedores de bienes y servicios.

40.3 El Ministerio de Economía y Finanzas, en coordinación con los demás sectores, publica de manera gradual las listas de entidades que a nivel de gobierno nacional, gobierno regional y gobierno local realicen el pago en el menor plazo, así como otras políticas que incentiven las buenas prácticas en la contratación pública.

(Artículo 15 de la Ley N° 30056)

[...]"

Según Vigil (s/f), se consideran tres tipos de microempresa:

- Microempresas de sobrevivencia: tienen la urgencia de conseguir ingresos, y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad, a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.
- Microempresas de subsistencia: Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.
- Microempresas en crecimiento: Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse; son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa.

Según Aspilcueta (s/f), las MYPES es un segmento importante en la generación de empleo; es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando, y generan cerca del 45% del producto bruto interno. En resumidas cuentas, la importancia de las MYPES, como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza, se debe a que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

3.2.1 FINANCIAMIENTO

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente, el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte, se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio y para su futuro, en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones microfinancieras no bancarias –como las cajas municipales, cajas rurales, entidades de desarrollo para la pequeña y micro empresa (EDPYME), etc.– han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente al crédito para la microempresa, se descentalice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento no sólo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicará a continuación.

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

El Perú ocupa el primer lugar en nivel actividad empresarial en fase inicial, siendo éste un indicador del gran potencial de las MYPES en el país. Revista del Financiamiento para MYPES. Lima, Volumen 3(1), mayo 2009.

3.2.2 FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO (INVERSIÓN)

Las fuentes internas de financiamiento son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, dentro de las cuales están:

- Incrementos de pasivos acumulados. Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo, tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.
- Utilidades reinvertidas. Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que éstos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).
- Aportaciones de los Socios. Referida a las aportaciones de los socios en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- Venta de Activos (desinversiones). Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.
- Depreciaciones y Amortizaciones. Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicadas directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades; por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- Emisión de acciones. Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir, al tenedor de la misma, calidad de miembro de una corporación. Son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa. Son esencialmente especulativas; quien adquiere una acción no sabe cuánto

ganará, ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos.

3.2.3 FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO (PASIVO)

- Proveedores.
- Anticipo de clientes.
- Bancos (créditos, descuento de documentos).
- Acreedores diversos (arrendamiento financiero).
- Público en general (emisión de obligaciones, bonos, etc.).
- Gobierno (fondos de fomento y garantía).

En términos financieros, al uso de las fuentes externas de financiamiento se le denomina apalancamiento financiero. A mayor apalancamiento, mayor deuda; por el contrario, un menor apalancamiento, implicaría menos responsabilidad crediticia.

En general, el apalancamiento es ventajoso para la estructura financiera de las empresas, siempre y cuando se utilice en forma estratégica; por ello, respecto a las decisiones de financiamiento, es conveniente e importante que se tengan políticas para la selección de la fuente que más convenga, según las necesidades específicas, y considerando siempre la carga financiera que ello implique. Ahora bien, un adecuado apalancamiento incrementa las utilidades; en contraposición, un excesivo apalancamiento lo único que provoca es poner en manos de terceros a la empresa.

3.2.4. FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

CRÉDITO COMERCIAL

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Importancia:

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo, las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa.

Ventajas:

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

Desventajas:

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

Formas de utilización:

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

CRÉDITO BANCARIO

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Importancia:

El crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Casi en su totalidad, son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso.

Ventajas:

- Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas:

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.
- Un crédito bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Formas de utilización:

Cuando la empresa se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente.

Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes:

- La finalidad del préstamo.
- La cantidad que se requiere.
- Un plan de pagos definido.
- Pruebas de la solvencia de la empresa.
- Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.

- Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

PAGARÉ

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

Importancia:

Los pagarés se derivan de la venta de mercancías, de préstamos en efectivo o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses que se convierten en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.

Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Ventajas:

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

Desventajas:

- Puede surgir algún incumplimiento en el pago, y requiera acción legal.

Formas de utilización:

Los pagarés deben contener ciertos elementos de negociabilidad, entre los que destaca que:

- Deben ser por escrito y estar firmados por el girador.
- Deben contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo, estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año.
- Deben ser pagaderos a favor de una persona designada; pueden estar hechos al portador.
- Deben ser pagaderos a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

LÍNEA DE CRÉDITO

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

Importancia:

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

Ventajas:

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

Desventajas:

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

Formas de utilización:

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de disponer de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

PAPELES COMERCIALES

Es una fuente de financiamiento a corto plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Importancia:

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario, sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Ventajas:

- El papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el crédito bancario.
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

Desventajas:

- Las emisiones de papel comercial no están garantizadas.
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

Formas de utilización:

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general, retira una comisión de 1/8% del importe total por manejar la operación.

FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Es aquel en el cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Importancia:

- Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento.
- Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito.

- No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas.
- No hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos.
- La empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general es más costoso.
- Puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso de costo.

Ventajas:

- Es menos costoso para la empresa.
- Disminuye el riesgo de incumplimiento.
- No hay costo de cobranza.

Desventajas:

- Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Formas de utilización:

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. Por lo regular, se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente

retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa; es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe, ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE LOS INVENTARIOS

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión de la garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

Importancia:

- Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral.
- Es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, como el depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca.

Ventajas:

- Permite aprovechar una importante pieza de la empresa, como el inventario de mercancía.

- Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámicas sus actividades.

Desventajas:

- Le genera un costo de financiamiento al deudor.
- El deudor corre riesgo de perder el inventario dado en garantía, en caso de no poder cancelar el contrato.

Formas de utilización:

- Por lo general, al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el mercado.
- El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos, el acto no sea materia de controversia.

3.2.5 FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

HIPOTECA

Es un traslado condicionado de propiedad, que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia:

- Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar, ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe; en caso de que el prestatario no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestamista.

- Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestatario es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestamista es tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como obtener ganancia de ésta por medio de los intereses generados.

Ventajas:

- Para el prestamista, es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia a través de los intereses generados por dicha operación.
- Da seguridad al prestamista de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.
- El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas:

- Al prestatario le genera una obligación ante terceros.
- Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de utilización:

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá que acudir al tribunal para lograr que la mercancía se venda por orden de éste; es decir, el bien no pasa a ser del prestamista por no haber sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento, por lo general, es realizado por medio de los bancos.

ACCIONES

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia:

- Miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Ventajas:

- Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.
- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas:

- El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.
- El costo de emisión de acciones es alto.

Formas de utilización:

Las acciones se clasifican en acciones preferentes, que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa, y su posesión da derecho a las utilidades después del impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma; también, hasta cierta cantidad, en caso de liquidación. Y, por otro lado, se encuentran las acciones comunes, que representan la participación residual que confieren al tenedor un derecho sobre las utilidades

y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón, se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a la de las acciones comunes. Sin embargo, ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y en que ambas tienen fecha de vencimiento.

¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las acciones preferentes o, en su defecto, comunes? Se deben tomar aquellas que sean las más apropiadas como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

¿Cómo vender las acciones? Las emisiones más recientes se venden a través de un suscriptor; el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción, el cual se hace por medio de un corredor de inversiones.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor, y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

BONOS

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional certificada, en la que el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa y en fechas determinadas.

Importancia:

- Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo, se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.
- El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión. El tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas:

- Son fácil de vender, ya que sus costos son menores.
- No diluye el control de los actuales accionistas.
- Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas:

- La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado.

Formas de utilización:

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como escritura de fideicomiso. El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización del fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada, y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del adeudo.

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición de bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos, debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco, y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia, la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso. La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el título sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario.

Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos que deben ser cubiertos a su vencimiento, si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse en las fechas especificadas en los contratos. Los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo

tanto, cuando una empresa expide bonos, debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Es un 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, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia:

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa, ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Ventajas:

- El financiamiento es bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.

- Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa, ya que el activo no pertenece a ella.
- Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas, en caso de quiebra.

Desventajas:

- Algunas empresas usan el arrendamiento como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.
- Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.
- La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Formas de utilización:

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario o la empresa pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo que conservará en cuanto lo haya comprado.

La mayoría de los arrendamientos son incalculables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aun cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete.

3.3 MARCO CONCEPTUAL

HISTORIA DE LOS HOSTALES

El primer hostel comenzó a funcionar a principios del siglo XX, entre 1908 y 1912, de la mano de Richard Schirrmann, un maestro alemán quien solía realizar viajes por el campo con sus alumnos para estar en contacto con la naturaleza. Convencido de que el contacto con la naturaleza traía innumerables beneficios para las personas, tuvo la idea de crear un albergue para incentivar a otros jóvenes a viajar y apoyar la integración con viajeros de diferentes partes del mundo. Este albergue comenzó a funcionar en un castillo reconstruido en Altena, Alemania, convirtiéndose en el primer hospedaje de la historia.

Años más tarde, fundó la Asociación Alemana de Albergues para Jóvenes, la cual hoy conocemos como Hostelling International, y vio cómo el movimiento alberguista se expandió en Europa y en el resto del mundo entre los años 30 y 50.

3.3.1 DEFINICIONES

FINANCIAMIENTO

El financiamiento es un mecanismo mediante el cual una persona o una empresa obtiene recursos económicos para un proyecto específico, que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores y otros. Por medio del financiamiento, las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Existen diferentes fuentes de financiamiento:

- Ahorros personales.
- Amigos y parientes que pueden prestar capital sin intereses o a tasas muy bajas.
- Bancos y uniones de crédito.
- Inversionistas de riesgo.
- Empresas de capital de inversión.

Financiamiento a corto plazo:

- Créditos comerciales.
- Créditos bancarios.
- Pagarés.
- Líneas de crédito.
- Papeles comerciales.
- Financiamiento por medio de cuentas por cobrar.

- Financiamiento por medio de inventarios.

Financiamiento a largo plazo:

- Hipotecas.
- Acciones.
- Bonos.
- Arrendamientos financieros.

MYPES

La Ley N.º 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, dice a la letra:

“Art 2º Definición de Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando esta Ley hace mención a las siglas MYPES, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.”

Es importante resaltar que la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario o persona individual.

IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación fue cuantitativo porque se utilizaron la recolección y el análisis de datos para establecer con exactitud el comportamiento de la población.

4.2 NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

El nivel de la investigación fue descriptivo porque se utilizaron características mostradas de acuerdo con la realidad.

4.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la realidad; y también transversal porque la investigación se centró en analizar cuál es el nivel o estado dentro de un espacio de tiempo definido.

4.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población del estudio estuvo constituida por 21 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

La muestra dirigida fue de 8 micro y pequeñas empresas disponibles a proporcionar información al momento de hacer el estudio. El criterio de selección estuvo dado en función a la voluntad y disponibilidad de

proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

4.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En el presente informe se aplicó la técnica de encuestas a las personas encargadas de las micro y pequeñas empresas, que a veces se encuentran dirigidas por los mismos dueños.

El instrumento que se utilizó para registrar la información fue el cuestionario, que consta de un conjunto de preguntas, preparadas cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación.

4.6 PLAN DE ANÁLISIS DE DATOS

El análisis de los datos recolectados en la investigación se realizó a través de tablas de distribución de frecuencias y gráficos estadísticos para las variables en estudio. El procesamiento de los datos se realizó en el programa informático Microsoft Excel 2010.

4.7 PRINCIPIOS ÉTICOS

El trabajo de investigación se elaboró sobre la base de principios éticos, pues es importante encontrar criterios de carácter general a los que podamos apelar no sólo en las situaciones de conflicto, sino que ofrezcan una orientación al proyecto global de nuestras vidas.

PRINCIPIO DE CONFIDENCIALIDAD

Este principio se trata de una propiedad de la información que pretende garantizar el acceso sólo a las personas autorizadas; es decir, tomar la información con un solo fin –en este caso, netamente con fines educativos y de estudio– y realizar un acuerdo de confidencialidad. El principio de confidencialidad nace para que cada parte esté al tanto de los intereses de la otra y los respete, para que acepte sus tiempos sin excepción y ambas puedan beneficiarse. Es correcto que la persona a quien se solicita la información sepa que la respuesta o información que nos pueda proporcionar será utilizada sólo a manera de estudio y con fines educativos, y será compartida con algunos de los docentes universitarios.

PRINCIPIO DE OBJETIVIDAD

Este principio se aplica especialmente cuando se trata de certificar, dictaminar u opinar sobre algún aspecto dentro de cualquier entidad, y está ligado íntimamente con el principio de independencia. La objetividad representa la capacidad para mantener una actitud imparcial, libre de todo sesgo, para tratar todos los asuntos que queden bajo su análisis y estudio. Este principio ético implica que de alguna manera subordinará su criterio a la opinión objetiva. Este trabajo será objetivo porque, como en el anterior principio, sólo tiene un fin educativo.

PRINCIPIO DE RESPETO A LAS PERSONAS

El respeto por las personas se sustenta esencialmente en la capacidad que tienen las personas para su autodeterminación en relación con las

determinadas opciones individuales de que disponen, e incorporan al menos otros dos principios éticos fundamentales: la autonomía, que exige que a las personas que estén en condiciones de deliberar acerca de sus metas personales se les respete su capacidad de autodeterminación; y la protección de las personas cuya autonomía está menoscabada o disminuida, lo que requiere que a quienes sean dependientes o vulnerables se los proteja contra daños o abusos.

IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 RESULTADOS

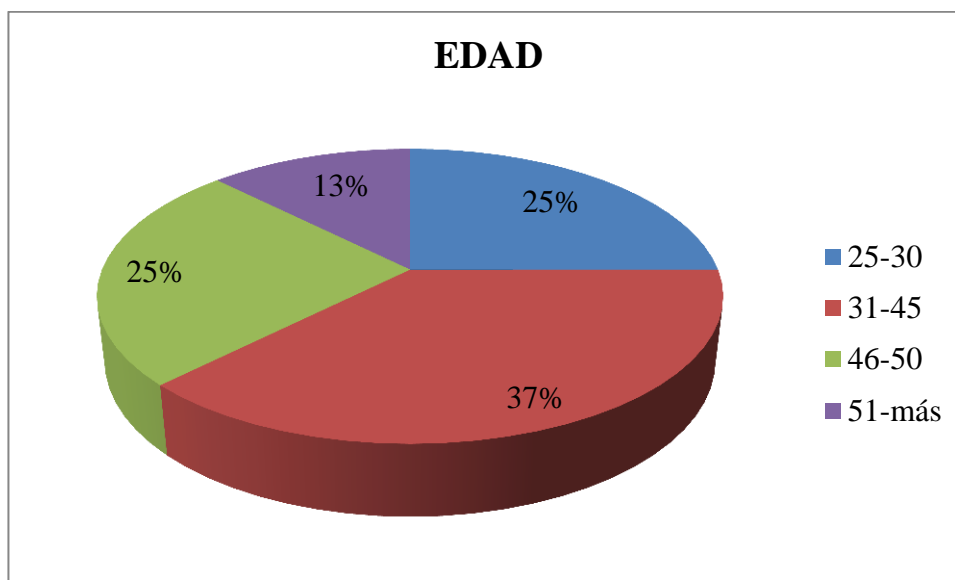


Tabla 01. Características del representante de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Datos generales</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Edad (años)</i>	25-30	2	25
	31-45	3	37
	46-50	2	25
	51-más	1	13
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación en el distrito de Callería, período 2016.

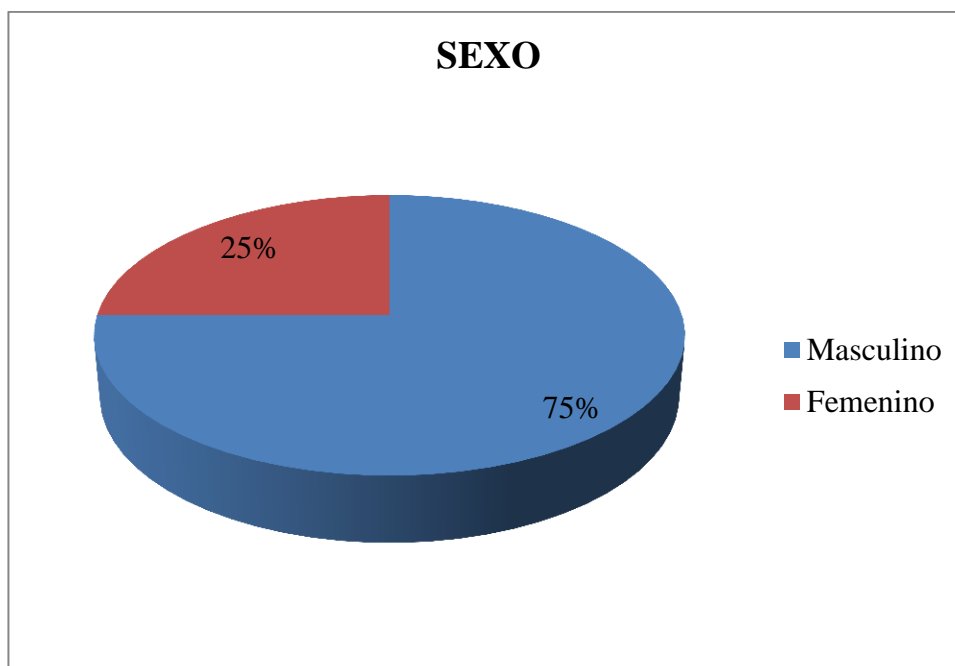


Tabla 02. Características del representante de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Datos generales</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Sexo</i>	Masculino	6	75
	Femenino	2	25
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación en el distrito de Callería, período 2016.

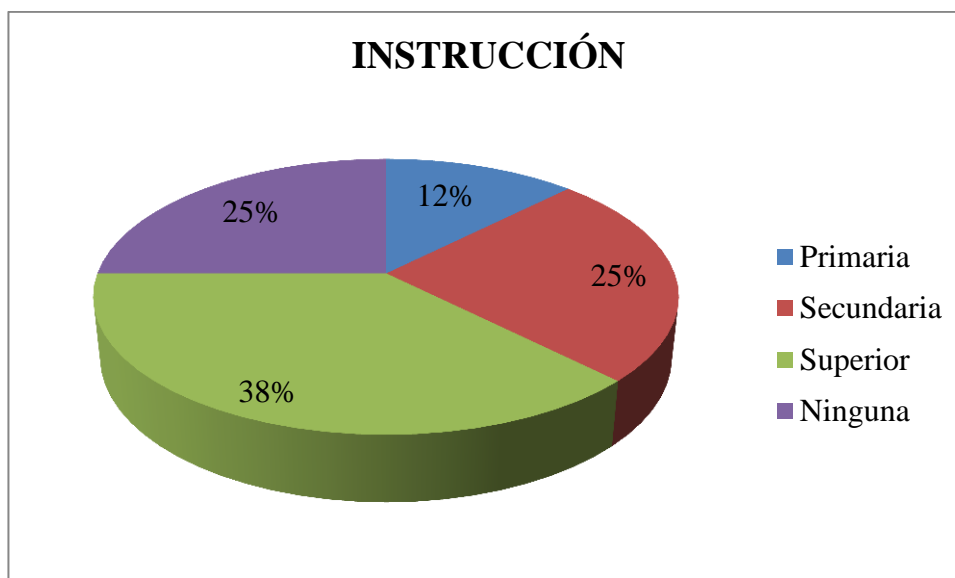


Tabla 03. Características del representante de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Datos generales</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
Grado de Instrucción	Primaria	1	12
	Secundaria	2	25
	Superior	3	38
	Ninguna	2	25
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación en el distrito de Callería, período 2016.

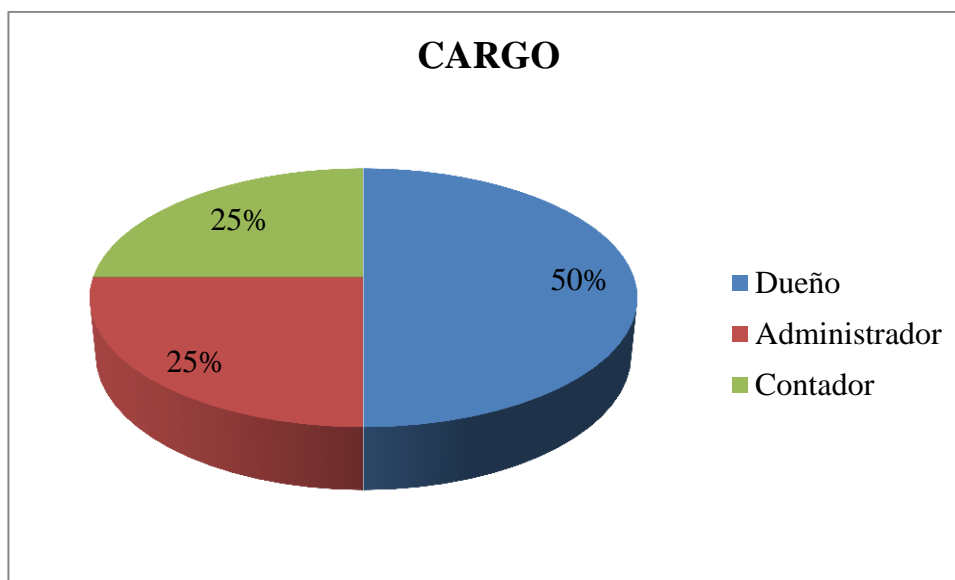


Tabla 04. Características del representante de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Datos generales</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Cargo</i>	Dueño	4	50
	Administrador	2	25
	Contador	2	25
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación en el distrito de Callería, período 2016.

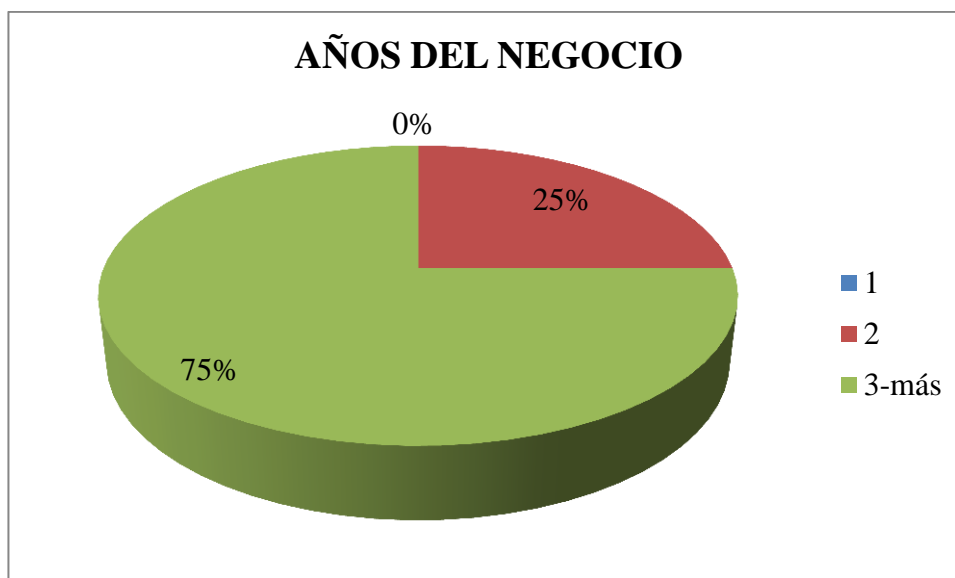


Tabla 05. Características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>De la empresa</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Tiempo de permanencia en el rubro (años)</i>	1	0	0
	2	2	25
	3-más	6	75
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

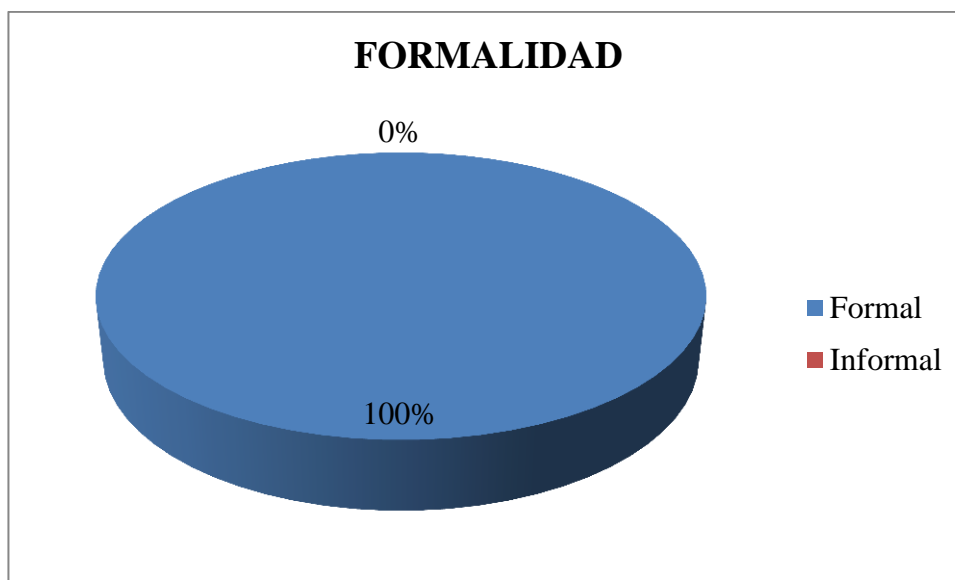


Tabla 06. Características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>De la empresa</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>La empresa es...</i>	Formal	8	100
	Informal	0	0
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

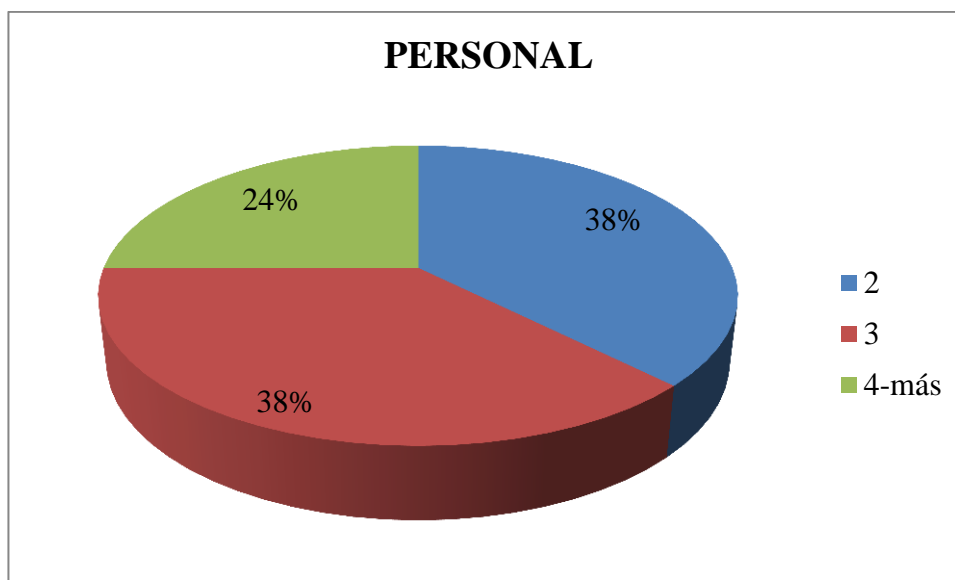


Tabla 07. Características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>De la empresa</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Número de Colaboradores</i>	2	3	38
	3	3	38
	4-más	2	24
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

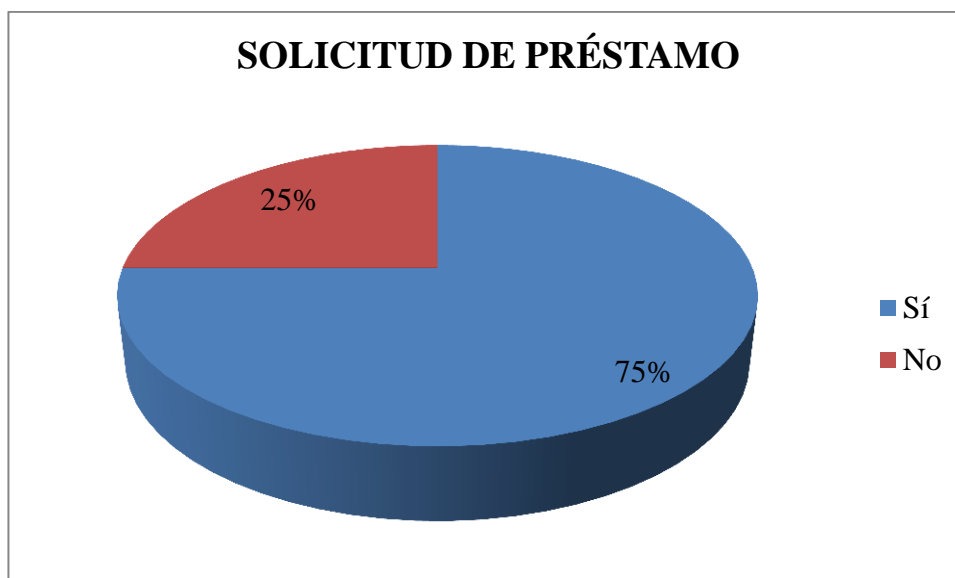


Tabla 08. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Formalización</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Solicitó crédito</i>	Sí	6	75
	No	2	25
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

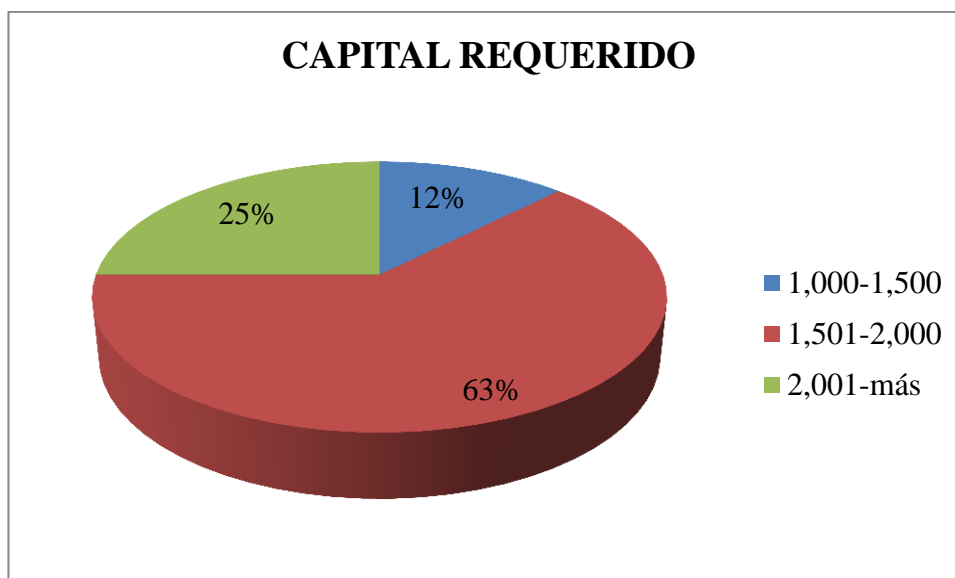


Tabla 09. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Formalización</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Monto de crédito solicitado</i>	1,000-1,500	1	12
	1,501-2,000	5	63
	2,001-más	2	25
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

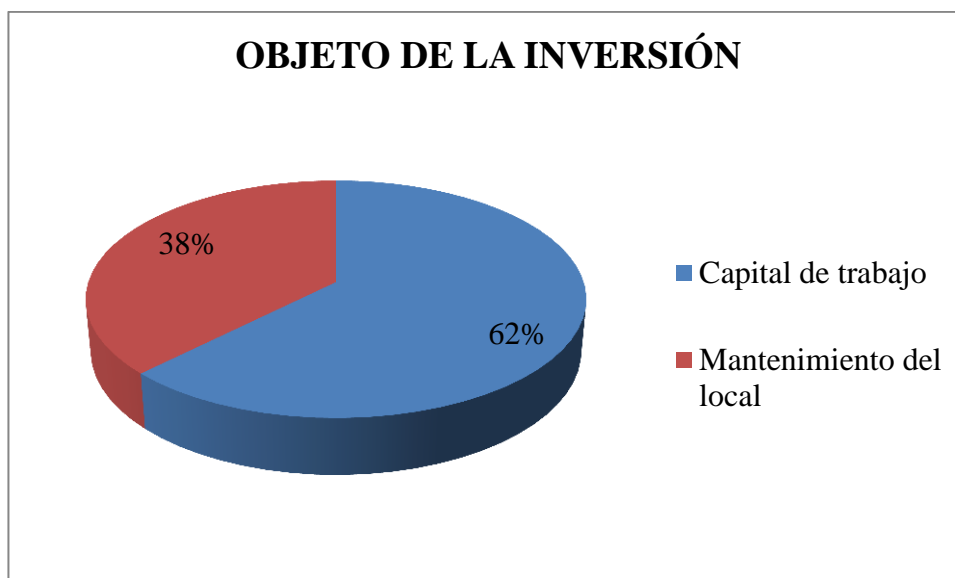


Tabla 10. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Formalización</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Inversión del crédito</i>	Capital de trabajo	5	62
	Mantenimiento del local	3	38
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

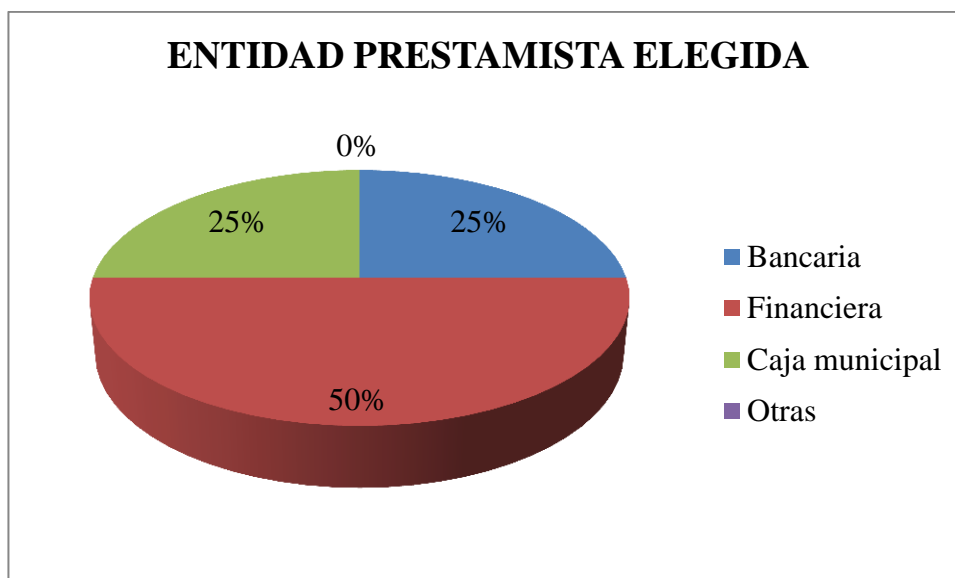


Tabla 11. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Formalización</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Entidad a la que solicitó el financiamiento</i>	Bancaria	2	25
	Financiera	4	50
	Caja municipal	2	25
	Otras	0	0
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

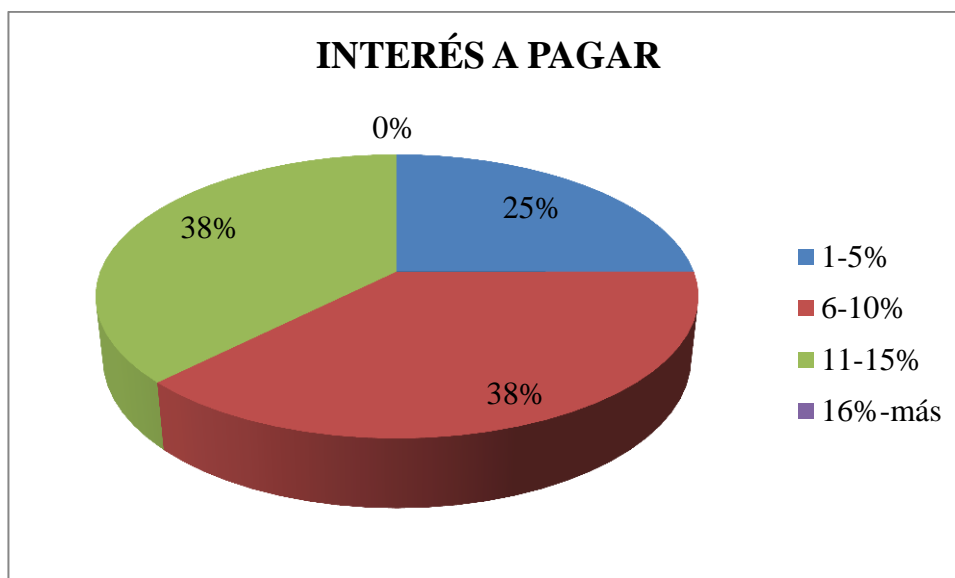


Tabla 12. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

	<i>Formalización</i>	<i>Cantidad de MYPES</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
<i>Tasa de interés</i>	1-5%	2	24
	6-10%	3	38
	11-15%	3	38
	16%-más	0	0
	Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016.

4.2 ANÁLISIS O DISCUSIÓN DE RESULTADOS

TABLA 01. Características generales del representante de las micro y pequeñas empresas.

El 38% tiene una edad entre 31 a 45 años, esto contrasta con los resultados encontrado por Reyna, R. (2006), que indicó que la edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. También se contrastan con los resultados obtenidos por Trujillo, (2010), quien señaló que la edad de los representantes legales de las MYPES encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años, con un 55%; y los resultados encontrados por Loreño, (2014), el 48% tiene edad entre 36 y 55. Esto demuestra que las micro y pequeñas empresas del sector servicios –rubro hotelería– están siendo dirigidas por personas adultas.

TABLA 02. Características generales del representante de las micro y pequeñas empresas.

El 75% es de sexo masculino. Esto coincide con los resultados encontrado por Reyna (2006), quien indicó que en cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino; y los resultados obtenidos por Trujillo (2010), quien señaló que el 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. Sin embargo, se contrasta con los resultados obtenidos por Loreño (2014), que dijo que el 65% es de sexo femenino. Esto quiere decir que las micro y pequeñas empresas del sector servicios –rubro hotelería– están siendo dirigidas por personas del sexo masculino.

TABLA 03. Características generales del representante de las micro y pequeñas empresas.

El 38% tiene grado de instrucción superior. Esto contrasta con los resultados encontrado por Reyna R. (2006), quien indicó que en cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tiene estudios secundarios. Por otra parte, esto coincide con los resultados encontrado por Trujillo (2010), quien dijo que el 40% de los empresarios encuestados tiene el grado de instrucción Técnica Superior y universitaria, respectivamente; y con los resultados obtenidos por Loreño (2014), quien concluyó que el 52% tiene como grado de instrucción técnicos. Esto demuestra que las micro y pequeñas empresas del sector servicios –rubro hotelería– están siendo dirigidas por personas con instrucción superior.

TABLA 04. Características generales del representante de las micro y pequeñas empresas.

El 50% tiene el cargo de dueño. Esto contrasta con los resultados encontrados por Loreño (2014), quien indicó que el 48% son gerentes. Esto significa que las micro y pequeñas empresas del sector servicios –rubro hotelería– están siendo dirigidas por sus propios dueños.

TABLA 05. Características de las micro y pequeñas empresas.

El 75% tiene una permanencia en el rubro de 3 años a más. Esto coincide con los resultados encontrado por Trujillo (2010), quien concluyó que el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial; y por los resultados obtenidos por Vásquez (2012), quien indicó que el 72% de las MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad. Sin embargo, se contrasta con los

resultados obtenidos por Loreño (2014), que concluyó que el 48% tiene de 8 años a más de actividad. Esto nos demuestra que, por lo general, las MYPES tienen una permanencia en el rubro de 3 años a más en promedio.

TABLA 06. Características de las micro y pequeñas empresas.

El 100% mencionó que es formal.

TABLA 07. Características de las micro y pequeñas empresas.

El 38% tiene 2 colaboradores y el 38% tiene 3 colaboradores.

TABLA 08. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

El 75% solicitó financiamiento. Esto coincide con los resultados obtenidos por Loreño (2014), quien indicó que el 94% solicitó financiamiento durante el período de estudio. Esto indica que la mayoría de las MYPES solicita financiamiento para poder participar en el mercado.

TABLA 09. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

El 63% solicitó financiamiento por un monto entre S/.1501 y S/.2000. Esto contrasta con los resultados obtenidos por Reyna R. (2006), quien obtuvo que el monto promedio del microcrédito fue de S/.24111. Esto indica que actualmente el monto de financiamiento ha disminuido aproximadamente en un 80%.

TABLA 10. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

El 38% mencionó que el financiamiento recibido lo destinó a mantenimiento del local; y el 62%, como capital de trabajo.

TABLA 11. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

El 50% mencionó que recibió financiamiento de financieras. Esto coincide con los resultados obtenidos por Trujillo (2010), quien manifestó que, en lo que respecta a las entidades no bancarias, la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa, con un 25%. Esto demuestra que las MYPES del sector de servicios –rubro hotelería– prefieren financiar sus actividades mediante entidades financieras.

TABLA 12. Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

El 38% pagó una tasa de interés de 6% a 10%; y el otro 38%, entre 11% y 15%. Esto contrasta con los resultados obtenidos por Trujillo (2010), quien indicó que la tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; y con los resultados obtenidos por Loreño (2014), que concluyó que el 53% tuvo una tasa anual del crédito de 35.1 a 52%. Esto quiere decir que la tasa de interés se ha incrementado considerablemente en un 5%.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los datos generales del encuestado:

La mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016, está siendo dirigida por personas adultas del sexo masculino, y tiene grado de instrucción universitaria. Se recomienda la presencia de más personas adultas de sexo femenino.

Respecto a las micro y pequeñas empresas:

La mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016, tienen de tres a más años en la actividad.

Respecto al financiamiento:

La mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, período 2016, ha recibido créditos a través de entidades financieras de la localidad. Las PYME que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario. Estos créditos fueron invertidos en el mejoramiento de los locales y en la compra de activos fijos. Se recomienda la inversión de créditos en negocios compatibles con el rubro hotelero, como una fuente de soda o un pequeño restorante o un minibar en el que ese expendan bebidas exóticas.

REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA

Aspilcueta, R. J, (S/F) MYPES en el Perú. Extraído el 25 de noviembre de 2013. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos93/mypesperu/mypesperu.shtml#ixzz2hcufQ2H7>

Castillo, J. (2008). ¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad? Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Derecho, Facultad de Derecho y Ciencia Política, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

CEPAL. (2010). El financiamiento a las MYPES en América Latina. Extraído el 20 de noviembre de 2013. Disponible en: http://www.eclac.cl/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento_a_pymes.pdf

Coll, C.A. (2005). Mtria. Mercadotecnia global. ITESO Universidad Jesuita de Guadalajara. Extraído el 23 de noviembre de 2013 Disponible en: http://www.mktglobal.iteso.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=301&Itemid=121

Espinoza, N. (2008). Las PYME en el Perú. Entelequia. Extraído el 15 de diciembre de 2013. Disponible en: <http://nespinozah.blogspot.com/2008/05/las-pymes-en-el-per.html>.

Loreño, K. (2014). Caracterización del financiamiento y formalización en las MYPES del sector servicio, rubro hoteles del distrito de nuevo Chimbote, período 2012-2013. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración.

Reyna R. (2006). Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, estaciones de servicio de combustibles, del Distrito de Nuevo Chimbote, período 2006-2007. Extraído el 30 de noviembre de 2013.

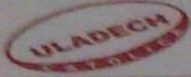
Torres, M. (2006). Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe. Una propuesta de trabajo. Versión Preliminar para la OEA. Manuscrito no publicado.

Trujillo M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial, rubro confecciones de ropa deportiva, del distrito de Cercado de la provincia de Lima.

Vigil, Y. (s/f). Formación, crecimiento y proyección de las MYPES. Universidad de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Escuela Profesional de Recursos Humanos. Perú, Lima. Extraído el 11 de diciembre de 2013. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacionmypes.shtml>

ANEXOS

CUESTIONARIO


UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado "Caracterización Del Financiamiento De Las Mypes Del Sector servicio – rubro Hoteleros de Av. Pacífico del Distrito de Nuevo Chimbote, 2014"

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

Encuestado Los Rosales Del Rio Fecha.....

DATOS GENERALES


1.1) REFERENTE A LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES

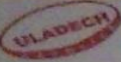
1. ¿Edad del encuestado?
a) 25 - 30 años (X) b) 31 - 45 años () c) 46 - 50 años () d) 51 a más años ()

2. ¿Sexo del encuestado?
a) Masculino (X) b) Femenino ()

3. ¿Cuál es su grado de instrucción?
a) Primaria () b) Secundaria (X) c) Instituto () d) Universitaria ()

4. ¿Cuál es su cargo en la Mype?
a) Dueño () b) Administrador (X) c) Contador ()





1.2) RESPECTO A LA MYPE

5. Años de permanencia en la actividad o rubro
a) 1 año b) 2 años 3 años a mas
6. La Mype es:
a) Formal () b) Informal ()
7. N° de Colaborador:
a) 2 3 c) 4 a mas

1.3) DEL FINANCIAMIENTO DEL MICROEMPRESARIO

8. ¿Solicitó alguna vez un crédito para su empresa?
a) Si () b) No ()
9. ¿Cuál fue el monto de crédito financiero que obtuvo en el año 2013?
a) 1000-1500 1501-2000 () c) 2001 a más ()
10. ¿En que fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?
a) Capital de trabajo () b) Mantenimiento y/o ampliación del local ()
11. ¿En qué entidad solicitó el crédito?
a) Bancario () b) Financiero () c) Caja Municipal () d) otros ()
12. ¿Cuál fue la tasa que dio la entidad por el crédito?
a) 1-5 % () b) 6-10 % () c) 11-15 % () d) 20% a más

Hecho por: Jorge Chavez Malo

Firma:

Validado por: Miguel Limo Vásquez

Firma:

HOJA DE TABULACIÓN

	<i>Pregunta</i>	<i>Respuesta</i>	<i>Conteo</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Total</i>
Información del encuestado	Edad	25-30 años	II	2	8
		31-45 años	III	3	
		46-50 años	II	2	
		51-más años	I	1	
Sexo	Masculino	IIII	6	8	
	Femenino	II	2		
Grado de instrucción	Primaria	I	1	8	
	Secundaria	II	2		
	Superior	III	3		
	Ninguna	II	2		
¿Qué cargo desempeña en la empresa?	Dueño	IIII	4	8	
	Administrador	II	2		
	Contador	II	2		
Información de la empresa	¿Cuántos años de permanencia tiene en el rubro?	1 año		0	8
		2 años	II	2	
		3 a más años	III	6	
	¿La empresa es formal o informal?	Formal	IIIIII	8	8
Informal		0			
¿Cuántos trabajadores tiene la empresa actualmente?	2	III	2	8	
	3	III	3		
	4 a más	II	2		
Información del financiamiento	¿Solicitó alguna vez un crédito para su empresa?	Sí	III	6	8
		No	II	2	
	¿Cuál fue el monto de crédito financiero que obtuvo en 2013?	1,000-1,500	I	1	8
		1,501-2,000	III	5	
		2,001-más	II	2	
¿En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo?	Capital de trabajo	III	5	8	
	Mantenimiento del local	III	3		
¿En qué entidad solicitó el crédito?	Bancaria	II	2	8	
	Financiera	IIII	4		
	Caja Municipal	II	2		
¿Cuál fue la tasa que dio la entidad por el crédito?	1-5%	II	2	8	
	6-10%	III	3		
	11-15%	III	3		
	20%-más		0		

DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	MEDICIÓN
Perfil del representante de la micro y pequeña empresa	Persona natural o jurídica que representa y/o asume responsabilidades de una determinada empresa. Son personas que tienen en mente una idea de negocio.	Edad	Años: 18 - 30 31 - 50 51 - más	Cuantitativa
		Sexo	Masculino Femenino	Nominal
		Grado de instrucción	Primaria Secundaria Superior no universitaria	Nominal
		Cargo	Sí No	Nominal
Características de la micro y pequeña empresa	Es una organización con objetivos de lucro conformada generalmente por 1 a 20 personas	¿Cuántos años tiene la MYPE en el mercado?	Años: 0 - 2 4 - 7 7 - más	Cuantitativa
		¿La MYPE está formalizada?	Sí No	Nominal
		¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?	1 - 5 6 - 10 11 - más	Cuantitativa
		¿Cuál es el objetivo que desea alcanzar la MYPE?	Rentabilidad subsistencia	Nominal
Financiamiento	Es un proceso por medio del cual una persona o empresa pide un préstamo a una institución financiera o banco u otra para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.	¿Usted, ha solicitado y recibido un crédito?	Sí No	Nominal
		¿Cuál fue el monto del crédito solicitado y recibido?	S/.0 – 1000 S/.1001- 5000 S/.5001 - más	Cuantitativa
		¿En qué sistema solicitó y se	Sistema Bancario Sistema no Bancario Otros	Nominal
		¿Qué tasa de interés pagó por el crédito?	0 – 10% 10.10% - más	Cuantitativa

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	POBLACIÓN Y MUESTRA	MÉTODOS	INSTRUMENTOS
<p>CENTRAL ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de la MYPE del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016?</p> <p>SECUNDARIOS ¿Cuáles son las principales características de la MYPE del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016? ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de la MYPE del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016? ¿Cuál es el perfil de los representantes legales de la MYPE del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016?</p>	<p>GENERAL Determinar las principales características del financiamiento de la MYPE del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016.</p> <p>SECUNDARIOS Determinar las principales características de la MYPE del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016. Determinar las principales características del financiamiento de la MYPE del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016. Determinar el perfil de los representantes legales de la MYPE del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016.</p>	<p>FINANCIAMIENTO Son los préstamos que una persona o empresa adquiere en una entidad crediticia o en bancos o en cajas municipales o en financieras o en otros para ser pagados en un período determinado, estableciéndose una tasa de interés que se tiene que pagar por el dinero prestado. Estos créditos pueden servir para un proyecto o para pagar a proveedores o para que las empresas puedan mantener una economía estable o planear a futuro y expandirse.</p>	<p>POBLACIÓN Se utilizó una población de 21 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería de baja rotación, en el distrito de Callería, período 2016.</p>	<p>TIPOS Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN El nivel de la investigación fue descriptivo porque solamente se describieron las características más importantes de la variable, la MYPE y la realidad como se presenta. El diseño de la investigación fue no experimental y transversal. No experimental porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones. Y transversal porque se realizó un estudio durante todo el año 2016.</p>	<p>TÉCNICAS La técnica que se utilizó para el trabajo de campo y para obtener resultados fue la encuesta.</p> <p>INSTRUMENTO El instrumento que se utilizó fue el cuestionario, estructurado con 12 preguntas para obtener datos reales.</p>

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELERÍA DE ALTA ROTACIÓN, EN EL DISTRITO DE CALLERÍA, PERÍODO 2016																
CRONOGRAMA																
ACTIVIDADES	SEMANAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
VISIÓN INTEGRAL DEL CURSO	X															
TÍTULO		X														
INTRODUCCIÓN		X														
PLANEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN																
Planteamiento del problema			X	X												
Objetivos					X											
Justificación					X											
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL						X	X	X								
METODOLOGÍA																
Tipo y nivel de investigación									X							
Diseño de la investigación									X							
Población y Muestra									X							
Matriz de consistencia										X						
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS											X	X				
ELABORACIÓN DEL INFORME DE TESIS												X	X			
REVISIÓN Y MODIFICACIONES														X	X	
PRESENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS															X	X

PRESUPUESTO

PRESUPUESTO			
Localidad: Callería			
RUBRO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<i>Bienes de consumo:</i>			
Tinta para impresora.	02 unidades	S/. 45.00	S/. 90.00
Hojas bond A4.	½ millar	S/. 14.00	S/. 14.00
USB 2 gb	01 unidad	S/. 32.00	S/. 32.00
Lapicero	06 unidades	S/. 0.50	S/. 3.00
Total bienes			S/. 139.00
<i>Servicios:</i>			
Internet.	60 horas	S/. 1.50	S/. 90.00
Total servicios.			S/. 229.00