



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS PARA MEJORAR LA
RENTABILIDAD DEL SECTOR TURISMO DEL PERÚ:
CASO EMPRESA AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO
BUENA LÍNEA, LUNAHUANA – CAÑETE, 2020**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR

BACH. RAMOS ORMEÑO, MIGUEL ANGEL
ORCID: 0000-0003-4621-1340

ASESOR

MGTR. QUIROZ CALDERÓN, MILAGRO BALDEMAR
ORCID ID: ORCID ID: 0000-0002-2286-4606

CAÑETE – PERÚ

2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS PARA MEJORAR LA
RENTABILIDAD DEL SECTOR TURISMO DEL PERÚ:
CASO EMPRESA AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO
BUENA LÍNEA, LUNAHUANA – CAÑETE, 2020**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR

RAMOS ORMEÑO, MIGUEL ANGEL
ORCID: 0000-0003-4621-1340

ASESOR

QUIROZ CALDERÓN, MILAGRO BALDEMAR
ORCID ID: ORCID ID: 0000-0002-2286-4606

CAÑETE – PERÚ

2022

Equipo de Trabajo

Autor:

Ramos Ormeño, Miguel Angel

ORCID: 0000-0003-4621-1340

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Cañete, Perú

Asesor:

Quiroz Calderón, Milagro Baldemar

ORCID ID: ORCID ID: 0000-0002-2286-4606

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

Jurados de Investigación

Baila Gemin, Juan Marco

ORCID ID: 0000-0002-0762-4057

Montano Barbuda, Julio Javier

ORCID ID: 0000-0002-1620-5946

Manrique Placido, Juana Maribel

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

Hoja de firma del jurado y asesor

Baila Gemin, Juan Marco
PRESIDENTE

Montano Barbuda, Julio Javier
MIEMBRO

Manrique Placido, Juana Maribel
MIEMBRO

Quiroz Calderón, Milagro Baldemar
ASESOR

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a mi madre, quien me enseñó que el mejor conocimiento que se puede tener es el que se aprende por sí mismo, además me enseñó que incluso la tarea más grande se puede lograr si se hace un paso a la vez.

El presente trabajo está dedicado a mis hermanas por estar a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida.

A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

Miguel Angel Ramos Ormeño

AGRADECIMIENTO

Me gustaría agradecer en estas líneas la ayuda que muchas personas me han prestado durante el proceso de investigación y redacción de este trabajo. En primer lugar, quisiera agradecer a mi madre que me ha ayudado y apoyado en todo mi producto, a mis docentes por haberme orientado en todos los momentos que necesité sus consejos.

Así mismo, deseo expresar mi reconocimiento a AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO BUENA LINEA por todas las atenciones e información brindada a lo largo de esta indagación.

Miguel Angel Ramos Ormeño

RESUMEN

El presente trabajo tuvo como objetivo principal determinar cómo incide el financiamiento en las micro y pequeñas empresas en la mejora de la rentabilidad de las empresas del sector turismo del Perú, dicha investigación se realizó en la Agencia de Viajes y Turismo Buena Línea del distrito de Lunahuana, provincia de Cañete. Para su elaboración se utilizó la investigación Cuantitativa debido a la aplicación de datos numéricos y estadísticos, con un diseño no experimental – descriptivo, la población fueron los trabajadores de la empresa, desde los gerentes hasta los colaboradores que perciben de cerca los cambios de la empresa, los cuales participaron en la investigación para poder determinar la relación entre las variables rentabilidad y financiamiento. Se utilizó la técnica de recolección de datos, el instrumento utilizado para medir las variables fue una encuesta de 12 preguntas, el cual se aplicó a una población de 4 integrantes de la empresa en investigación. Teniendo los resultados siguientes: la investigación fue óptima al concluir que, si existe incidencia entre el financiamiento y la rentabilidad, ello aplicado en las empresas del sector turismo. Se resaltó que desde hace años el sector turismo ha crecido notablemente en la Provincia de Cañete, y ello se da al mantener un personal capacitado de acuerdo a los servicios que ofrecemos, maquinaria de buena calidad, contar con un sistema de marketing que incluya un conjunto de procesos mediante los cuales, se identifiquen las necesidades o deseos de los consumidores o clientes para luego satisfacerlos de la mejor manera posible al promover el intercambio de productos y/o servicios de valor con ellos.

Palabras claves: financiamiento y rentabilidad

ABSTRACT

The main objective of this work was to determine how financing affects micro and small businesses in improving the profitability of companies in the tourism sector in Peru, said research was carried out at the Buena Línea Travel and Tourism Agency of the Lunahuana district. , Canete province. For its elaboration, quantitative research was used due to the application of numerical and statistical data, with a non-experimental - descriptive design, the population was the company's workers, from managers to collaborators who closely perceive the changes of the company. , who participated in the research in order to determine the relationship between the profitability and financing variables. The data collection technique was used, the instrument used to measure the variables was a 12-question survey, which was applied to a population of 4 members of the company under investigation. Having the following results: the investigation was optimal when concluding that, if there is an incidence between financing and profitability, it is applied in companies in the tourism sector. It was highlighted that for years the tourism sector has grown notably in the Province of Cañete, and this is due to maintaining a staff trained according to the services we offer, good quality machinery, having a marketing system that includes a set of processes through which the needs or desires of consumers or clients are identified in order to then satisfy them in the best possible way by promoting the exchange of products and/or services of value with them.

Keywords: financing and profitability

CONTENIDO

CARATULA.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
RESUMEN Y ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO (ÍNDICE).....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS.....	xi
LINTRODUCCIÓN	13
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	16
2.1. Antecedentes.....	16
2.1.1. Internacionales.....	16
2.1.2. Nacionales.....	17
2.1.3. Regionales.....	18
2.1.4. Locales	20
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	21
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	21
2.2.2. Teoría de la empresa.....	27
2.2.3. Teoría de los sectores productivos	29
2.2.4. Teoría de la rentabilidad.....	29
III. HIPOTESIS.....	32
IV. METODOLOGÍA.....	31
4.1. El tipo y el nivel de investigación	32
4.2. Diseño de la investigación	32
4.3. Población y muestra	33

4.4. Definición y operacionalización de variables	34
4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	36
4.6. Plan de análisis	36
4.7. Matriz de consistencia.....	37
4.8. Principios éticos	39
V. RESULTADOS.....	41
4.1. resultados	41
4.2. análisis de resultados.....	44
VI. CONCLUSIONES	47
5.1. conclusiones	47
5.2. recomendaciones	50
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:.....	52
6.1 Anexo 1: Instrumento de recolección de datos	55
6.2 Anexo 2: Protocolo de consentimiento informativo	58
6.3 Anexo 3: Resultados de las encuestas	59
6.4 Anexo 4: Tabla de resultados	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Cuadro y Gráfico N° 01 Edad de los representantes legales.....	43
Cuadro y Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales.....	44
Cuadro y Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales	45
Cuadro y Gráfico N° 04 Profesión de los representantes legales	46
Cuadro y Gráfico N° 05 Tiempo en años que se encuentra en el sector.....	47
Cuadro y Gráfico N° 06 Constitución de la empresa en el sector... ..	48
Cuadro y Gráfico N° 07 Razón de la creación... ..	49
Cuadro y Gráfico N° 08 Control sobre las deudas.....	50
Cuadro y Gráfico N° 09 Entidad a las cuales solicitan financiamiento	51
Cuadro y Gráfico N° 10 Monto de financiamiento solicitado.....	52
Cuadro y Gráfico N° 11 Mejora de la rentabilidad.....	53
Cuadro y Gráfico N° 12 Mejora luego del financiamiento.....	54
Cuadro y Gráfico N° 13 Plazo del financiamiento... ..	55

I. INTRODUCCIÓN

El presente informe de investigación titulada incidencia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas para mejorar la rentabilidad del sector turismo del Perú: caso empresa agencia de viajes y turismo buena línea, Lunahuana – Cañete, 2020, el cual tiene como finalidad conocer el comportamiento de las variables de estudio, los cuales fueron financiamiento y rentabilidad.

En la presente investigación se señala que el financiamiento es la alternativa favorable para obtener una inyección de capital, con este incremento de capital de trabajo se puede obtener recursos que permitan mejorar el servicio ofrecido, y por consecuencia un aumento en el margen de utilidad que se obtiene en un determinado periodo.

En el Perú, casi todas las MYPE nacen por la necesidad de generar un empleo para las habitantes de algunas comunidades, valga decir para la zona donde se constituye la empresa, además de empleos que tampoco ha sido cubierto por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales, estas empresas buscan generar y obtener ingresos propios, además, “recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto emplearse, emplear a sus familiares y demás personas cercanas a su entorno” Gilberto (2009).

Es de conocimiento que poder acceder a algún financiamiento es muy complicado, debido a las diversas políticas que manejan las entidades bancarias y no bancarias. En dichas condiciones las micros y pequeñas empresas tienen diversas barreras que impiden poder obtener algún tipo de financiamiento, los cuales conllevan a un estancamiento en la posibilidad de extenderse o incrementar su margen de rentabilidad.

Se conoce que en el Perú las micro y pequeñas empresas representan el 98.35% del total de empresas constituidas hasta la actualidad, siendo conscientes que no hablamos de márgenes de ventas, sino de cantidades de empresas constituidas, empero, a pesar de mantener un porcentaje muy presenta diversos factores que impiden su participación en el mercado internacional, es por ello que nuestro gobierno nacional ha fomentado programas que capacitan y asesoran a las MYPE para poder emprender y generar ingresos que permitan escalar y mantenerse en el mercado local. Uno de los programas muy conocidos actualmente es el REACTIVA, el cual ha generado mucha participación de las pequeñas empresas en la recuperación de la economía del país.

Por lo planteamos el siguiente enunciado: **¿Cómo incide el financiamiento en las micro y pequeñas empresas para mejorar la rentabilidad del sector turismo del Perú caso empresa Agencia de Viajes y Turismo Buena Línea Lunahuana Cañete 2020?** Para tal efecto también se ha formulado como objetivo general: Determinar cómo incide el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la mejora de la rentabilidad de las empresas del sector turismo del Perú: caso empresa agencia de viajes y turismo Buena Línea, Lunahuana – Cañete, 2020. Y para responder a este objetivo general se ha formulado los objetivos específicos:

- Determinar las principales formas del financiamiento (créditos) que inciden en la rentabilidad de las MYPE del sector turismo del Perú caso empresa Agencia de Viajes y Turismo Buena Línea Lunahuana Cañete 2020.
- Determinar el nivel de rentabilidad de las MYPE antes y después de recibir algún financiamiento, caso empresa Agencia de Viajes y Turismo Buena Línea Lunahuana Cañete 2020.

- Determinar las características que impulsan a obtener un financiamiento que mejore la rentabilidad de las empresas del sector turismo, caso empresa Agencia de Viajes y Turismo Buena Línea Lunahuana Cañete 2020.

Por otro lado la presente investigación se justifica en la necesidad de poder conocer si los financiamientos otorgados por el sistema financiero permiten incrementar la rentabilidad de las empresas del sector turismo, sabiendo que muchas de ellas necesitan de una inyección de capital para poder mejorar e incrementar su abanico de servicios.

Con esta inyección de capital se logró identificar diversas oportunidades que obtendrían las empresas del sector turismo, tales como personal altamente calificado, equipos acorde a la competencia y avance tecnológico, y lo más importante un servicio de calidad, es decir el trato del personal con el cliente.

Finalmente, la presente investigación se justifica en la necesidad de ser una base para futuros estudios que guarden relación en financiamiento de las empresas, tanto en el ámbito local, regional o nacional.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En este caso vamos a analizar diversos trabajos de investigación realizados por otras personas en otros países.

Morinigo (2017), en su estudio Análisis comparativo de instrumentos de financiamiento para pymes desarrolladoras inmobiliarias entre EE.UU. y Paraguay. En el cual tuvo como objetivo general: Comparar los instrumentos de financiamiento para pymes desarrolladoras inmobiliarias entre EE.UU. y Paraguay. El tipo de estudio fue cuantitativo y nivel descriptivo. Que llego como resultado final en su investigación a los siguiente que por falta de instrumentos financieros suficientes, el poco interés de las instituciones financieras por los proyectos que están financiando y además una cultura de inversión orientada a buscar los créditos más fáciles y rápidos de obtener, contribuyen que los proyectos de desarrollos inmobiliarios de las pymes en el Paraguay no pueden gozar de las mismas ventajas financieras para desarrollar los proyectos que en EE.UU., generan costos más altos de los necesarios y consecuentemente, afectando la oferta y la demanda de forma negativa.

Illanes (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de Chile. Tuvo como objetivo Estudiar la caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile, el estudio de la investigación fue de análisis de corte transversal en la encuesta, en una muestra de panel tomada en los años 2007, 2009 y 2013. A la conclusión que se llegó fue: Si el gerente

general es socio, existe una influencia positiva de la compañía en que se esperaría si el gerente general posee participación en la compañía, ésta obtenga mayores retornos debido a los mayores incentivos monetarios que tiene el ejecutivo para que la empresa tenga un buen desempeño. Por otro lado si el administrador es hombre tiene un efecto positivo en los niveles de deuda que posee una empresa, pero un efecto negativo en la rentabilidad de ésta que se podría deber a 8 factores que por otras habilidades presentes de los gerentes que no ha sido controlada y que son más comunes en las mujeres gerentes.

2.1.2. Nacionales

Ortega (2017) en su tesis denominado: Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector industrias – rubro panaderías del cercado de la ciudad de Arequipa, periodo 2017. El cual tuvo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE de sector industria – rubro panaderías del cercado de la ciudad de Arequipa en el periodo 2017, el diseño de la investigación fue no experimental, descriptiva y la muestra es de 5 MYPE. Llegando así a concluir, que las empresas dedicadas a la industria de panaderías son atractivas principalmente por los cambios en gustos y tendencia de los consumidores quienes ahora son más exigentes, informados y dispuestos a probar cosas nuevas. A su vez, se detectaron como aspectos claves y eje fundamental el financiamiento, los impulsores existentes son en su mayoría negocios familiares con experiencia y conocimiento en atención a la clientela, sin embargo la formalización es importante para el posicionamiento y reconocimiento a futuro.

Casimiro (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector industrias rubro panaderías y pastelerías, en el cercado de provincia de Satipo, año 2017. Tuvo como objetivo general: Determinar las características de financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector industrias – rubro panadería y pastelería, en el cercado de la provincia de Satipo, año 2017. La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo donde se utilizó las técnicas de conteo y medición, nivel descriptivo simple, diseño no experimental – transversal, la técnica es a base de encuesta y como instrumento son los cuestionarios y una población de 11 MYPES del 100% de la población del cercado de la Provincia de Satipo; concluyendo que el financiamiento permitió el desarrollo y crecimiento económico de las MYPES.

Rossello (2018) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio de Ozonoterapia como medicina complementaria en el distrito de Juliaca, periodo 2017 – 2018. Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio Ozonoterapia como medicina complementaria en el distrito de Juliaca periodo 2017- 2018. La metodología que se empleó en esta investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo cuyo diseño fue no experimental, se tomó como muestra las 4 Micro empresas, a quienes se le aplico un

2.1.3. Regionales

Ramos, Miguel (2018), en su tesis el financiamiento y su

influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la región lima provincias 2015-2016 – Lima – Perú 2018. Tuvo como objetivo determinar si el financiamiento de las Instituciones Financieras, influyen en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima Provincias. Se aplicó una Investigación de tipo no experimental, cuyo diseño metodológico es transaccional correlacional, con una muestra de 63 empresarios elegidos de manera aleatoria simple que se usa en variables cualitativas, y para la prueba de hipótesis se usó la distribución Chi Cuadrada, pues los datos para el análisis deben estar en forma de frecuencias. Resultados: La evaluación entre las variables Factoring (X1) y Recuperación de las cuentas por cobrar (Y1); Leasing Financiero (X2) y Programa de egresos del flujo de caja (Y2); Garantías requeridas y Fondos sujetos a restricción (Y3), obteniéndose el valor del estadístico de la tabla estadística de Chi Cuadrado $X2c = 31,686$, $X2c = 33,343$, $X2c = 27,765$, respectivamente. Conclusión: Se ha determinado que el financiamiento proporcionado por las instituciones financieras, influye positivamente en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima - Provincias. En esta investigación el autor llegó a la siguiente conclusión: Se ha determinado que el financiamiento proporcionado por las instituciones financieras, influye positivamente en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima - Provincias, lo que les permite realizar proyectos sostenibles en este segmento empresarial. Así mismo se infiere que las mencionadas empresas pasan a ser formales trayendo

beneficios tanto al fisco como a trabajadores.

Chapoñan (2018), en su tesis Caracterización del financiamiento y su incidencia en los resultados de gestión de la empresa “COINCOTEX S.R.L” de la ciudad de Lima, en el periodo 2014, concluyó en su investigación que la empresa en materia financia sus actividades económicas en un 30% con recursos que proviene de la misma empresa y la diferencia con entidades financieras bancarias, logrando establecer tasas de interés muy accesible a su capacidad de pago, esto ha logrado una mejora en su liquidez y capital de trabajo, obteniendo una herramienta idónea para la realización de sus operaciones comerciales y contribuyendo al logro de sus objetivos propuestos, además de su incidencia positiva en los Resultados de Gestión de la empresa COINCOTEX S.R.L, es un claro ejemplo que esta empresa busca tener un ingreso resolvente mediante un financiamiento, puedo deducir que mientras obtenga financiamiento consigue la mejora de los productos o quizás adquiere nueva, mercadería con un valor agregado y con el tiempo va cancelando el préstamo, cabe mencionar que los financiamientos son con pocas cuotas para poder obtener luego otros y evitar un endeudamiento.

2.1.4. Locales

Valverde & Vásquez (2015), de su tesis, El financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú: Caso Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015, indico que en el Perú las mypes son un sector que dinamiza la economía peruana desempeñando funciones tan importantes como mitigar las fallas de mercado, asegurar el suministro de

bienes públicos y mantener condiciones para la igualdad de oportunidades. Representan el 98,3 % del total de empresas existentes en el país (94,4 % micro y 3,9 % pequeña). Sin embargo, el 74 % de ellas opera en la informalidad. Las mypes además aportan, aproximadamente, el 47 % del PBI del país y son las mayores generadoras de economía.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento:

Según Lobato (2017) en su libro titulado: Administración, Gestión y Comercialización en la Pequeña Empresa; sostiene que el financiamiento es el conjunto de bienes económicos que obtiene la sociedad para aplicarlos e invertirlos, de una u otra modo en su causa beneficioso, y que deben ser planificados en cuanto a su valor, principio u origen, situación y objetivo que se les va a facilitar.

Hidalgo (2020) en su blog Mente Diamante, nos indica que el financiamiento son recursos monetarios destinados para la realización de actividades económicas, es por ello que existe el financiamiento interno las cuales provienen de los recursos propios de la empresa como contribuciones de los accionistas o socios, reserva de capital pasivo o retención de utilidades, mientras que el financiamiento externo es cuando la organización es incapaz de realizar sus actividades con capital propio y ya agotó el financiamiento interno, cabe mencionar que este tipo de financiamiento puede ser a corto plazo, el cual se cancela hasta en un año como máximo o de largo plazo en donde la cancelación es mayor a un año.

Alarcon (2011), en su teoría “La estructura financiera” propone que es necesario realizar una mezcla entre los recursos propios y de terceros para lograr definir una óptima estructura financiera, esta teoría según los analistas

no tiene una buena base teórica pero aun así ha sido defendida por empresarios y financieros debido al buen resultado que se obtiene, no debemos olvidar que esta estructura depende de un abanico de factores tales como el tamaño de la empresa, el sector económico su política financiera, todos ellos comprendidos entre factores externos e internos que infieren en los movimientos económicos de las empresas.

Debemos indicar que, según los estudios realizados en la presente investigación, el mayor porcentaje de las empresas del sector turismo escogen a las entidades financieras como primera opción para poder obtener un capital de trabajo, siendo ello el 100% del total requerido para la inversión en sus negocios en las temporadas donde se da mayor afluencia de turistas locales o internacionales.

Fernández (2003), plantea que en la estimación de inversiones el índice de retorno solicitado está libre de la manera en el que se financia cada organización. Esta propuesta es el resultado de los dos últimos. En otras palabras cualquier organización que intente aumentar la abundancia de sus inversores debería hacer solo las inversiones cuyo índice de rentabilidad interna sea equivalente al costo del capital normal ponderado; prestando poca atención al tipo de activo utilizado como parte de su financiamiento. Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** En la mayor parte de las organizaciones; la fuente principal de capital procede de fondos y diferentes tipos de activos individuales. A menudo; las tarjetas crediticias; también se utilizan para costear las exigencias de las

organizaciones.

- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas; por ejemplo; los seres queridos son otra alternativa para obtener efectivo. Esto se da sin costos de financiamiento o con uno muy bajo; el cual es excepcionalmente útil para comenzar las operaciones.
- **Bancos:** los bancos son las fuentes de financiamiento más ampliamente reconocidas. Dichos establecimientos darán el avance en el caso de que demuestres que tu demanda está debidamente sustentada.

Crestelo (2009), En su libro “Fundamentos Teóricos y Conceptuales Sobre Estructura De Financiamiento” ha clasificado los tipos de financiamiento y para establecerlo menciono los siguientes tipos:

- **Según su procedencia:** menciona que la procedencia parte de la constitución de una empresa, el cual puede ser con recursos propios o de terceros, en el caso del primero se da cuando la misma empresa genera aportes para solventar su constitución o mejora y en el caso del segundo cuando se recibe por instituciones bancarias o no bancarias.

Si analizamos el presente caso, debemos mencionar que la creación de la empresa de **AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO BUENA LINEA** nació con recursos propios, pero en el camino se necesitó inyectar capital para poder adquirir maquinarias y equipos que vayan de acuerdo a los avances tecnológicos, todo esto con la finalidad de poder otorgar un servicio de calidad, la mayoría de financiamientos fueron de terceros, siendo las instituciones

financieras el proveedor de la empresa en mención.

- **Según su nivel de exigibilidad:** estos pueden ser a corto o largo plazo, se entiende por corto plazo a periodos menor a un año y en el caso de largo plazo a periodos mayor a 3 años, se debe tomar más consideración a las empresas que recién se están insertando en el mercado.

Fuentes de financiamiento a corto plazo: considerados menor a un año, nacen con la finalidad de poder afrontar cambios que se dan por la necesidad de mercado, somos conscientes que el sector turismo va de la mano con los avances tecnológicos y ello conlleva a la necesidad de estar en constante actualización de tecnología y equipos, dichos equipos de trabajo nos ayudaran a poder retribuir un servicio de calidad con proyección a un incremento de la cartera de clientes, mientras mejor sea el servicio mejor serán los resultados del periodo y con ello el poder afrontar los financiamientos de corto plazo que en muchos casos fueron necesarios solicitar para actualizar nuestra flota de maquinarias y equipos.

Documentos negociables: son los documentos que nos permiten avalar diferentes créditos, debemos mencionar que son a corto plazo y mayormente se aprecian en empresas que cuentan con una solidez en su liquidez y con muy buena reputación crediticia, estas empresas suelen ser las que se encuentran con mayor participación en la economía, en su mayoría grandes empresas que cuentan con una base sólida por los años de experiencia, podemos

decir que las MYPE suelen tener poca participación en estas transacciones.

- **Anticipo de clientes:** esto hace referencia al plazo del pago de los productos solicitados, es decir que el cliente puede pagar los productos antes de recibirlo o en dos partes.
- **Préstamos privados:** son préstamos que se obtienen sin garantía y a corto plazo por parte de los accionistas, son préstamos rápidos que nos ayudaran a afrontar una crisis económica.

Fuente de financiamiento a largo plazo: son financiamientos mayores a 3 años, se dice que mientras mayor sea el plazo menor serán las cuotas de pago, además debemos tener presente que este plazo aplica para financiamientos con sumas elevadas, en su mayoría solicitados para adquirir inmuebles, maquinarias y/o equipos, se presenta con mayor afluencia en mediana y grandes empresas, teniendo mayor presencia en los sectores de construcción y comercio.

El sector turismo suele tener poca participación, tiene mayor incidencia en los arrendamientos de equipos de trabajos, algunos de ellos son:

- **Crédito de Habilitación:** en este tipo de crédito el cliente queda obligado a utilizar el financiamiento en pagos y adquisidores que estén relacionados con el giro del negocio, es decir con proveedores y trabajadores, es decir de pasivos que son indispensable para la empresa.

- **Crédito Refaccionario:** nace con la finalidad de mejorar o incrementar la producción de actividades económicas dedicadas al rubro agrario o industrial, esto por medio de la adquisición de activos fijos, pero se debe mencionar que la institución debe encontrarse acreditada para estos financiamientos.
- **Crédito Hipotecario:** se aplica con más frecuencia en proyectos de inversión, para ser exacto en la expiación de su capacidad productiva, la reubicación y modernización de las plantas o proyectos.
- **Fideicomisos:** acto jurídico por escrito en el cual se destina los bienes a un fin lícito a favor de un fideicomisario, este proceso se encarga a una institución financiera, este actúa como fiduciaria.
- **Arrendamiento financiero:** el arrendamiento se da para la adquisición de un activo, se entiende que una de las partes de en uso el mencionado activo y el otro se presta a pagar. Al vencer el plazo se puede elegir entre comprar el bien, o que la arrendadora venda el bien.
- **Arrendamiento operativo:** arrendamiento de un activo que tiene mayor presencia en sectores de construcción, manufacturera y turismo, tiene como plazo mayor a 5 años.

En el Perú existen diversas instituciones financieras que otorgan prestamos basados en diversas características, tales como el plazo, el tiempo y otros que interviene directamente en la

obtención del financiamiento.

Costo de financiamiento: el costo de financiamiento hace referencia al interés el cual es adquirido el financiamiento, en este caso hacemos referencia al TCEA, esta incluye todo tipo de intereses y costos que intervienen en la obtención del financiamiento, actualmente existe un lenguaje financiero que nos permite poder entender todo lo relacionado con respecto a los costos financieros obtenidos por las empresas, mientras mejor sean los términos usados, mejor será la comunicación entre las entidades financieras y los representantes de los MYPE.

2.2.2. Teorías de la empresa

Se pueden clasificar de diversas formas

Tipos de empresas de acuerdo a su forma jurídica:

- **Unipersonal:** constituida por personas naturales, está integrada por una sola persona el cual responde con su patrimonio ante terceros que hayan sido perjudicados
- **Sociedad Colectiva:** empresa constituida por varias personas y las cuales están comprometidas a responder con su patrimonio personal.
- **Cooperativas:** organizaciones sin fines de lucro que buscan obtener beneficios para cada uno de sus integrantes, estas están constituidas por productores, trabajadores o consumidores.
- **Comanditarias:** “en estas empresas existen dos tipos de socios: por un lado, están los socios colectivos que participan de la gestión de la empresa y poseen responsabilidad ilimitada. Por otro, los

socios comanditarios, que no participan de la gestión y su responsabilidad son limitados al capital aportado”.

- **Sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.):** esta sociedad no responde con su patrimonio a terceros, es decir afrontan con su capital abonado a la empresa.
- **Sociedad anónima (S.A.):** su capital está compuesto por acciones, está constituida por un grupo de personas y no responden con su patrimonio ante terceros, ello se encarga el capital aportado.

Tipos de empresa de acuerdo a su tamaño:

- **Pequeñas empresas:** estas empresas están integrada desde once a 49 trabajadores, no cuentan con una trayectoria en el mercado, sus recursos son limitados para poder afrontar proyectos de gran inversión.
- **Medianas empresas:** estas empresas están compuestas por 50 a 250 trabajadores, sus funciones en las áreas están delimitadas, y en su mayoría de casos tienen sindicato.

De acuerdo a la actividad:

- **Empresas del sector primario:** estas empresas usan los elementos que nos otorgan la naturaleza, podemos encontrar los minerales, agua y otros.
- **Empresas del sector secundario:** estas empresas se encargan de transformar la materia prima mediante un proceso.
- **Empresas del sector terciario:** su actividad se basa en otorgar servicios por medio de la capacidad de sus trabajadores.

También de acuerdo a la procedencia del capital:

- **Empresas públicas:** el capital es directo del estado.
- **Empresas privadas:** capital personal o privado.
- **Empresas mixtas:** es la unión de las dos anteriores.

2.2.3. Teorías de los sectores productivos:

- Es este caso tenemos el sector terciario, es aquel que se encarga de brindar servicios, resaltamos este sector porque es en donde se encuentra nuestra empresa en investigación, es por ello que siendo conocedores de este sector sabemos que el turismo se encuentra inmerso en esta parte de la economía.

2.2.4. Teorías de la rentabilidad

Guajardo (2002), nos menciona que el estado de resultado es el medio más real para medir la rentabilidad que ha obtenido la empresa en un periodo determinado, sea uno, tres o 6 meses o un año. “En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta”, ello no quiere decir que se excluye al balance general en el momento de tomar decisiones, esto debido que al momento de realizar un análisis de un negocio se necesita conocer diversos aspectos, tanto la rentabilidad como la liquidez.

Medina (2018) indica que: 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, 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.

Ponce (2019) en su libro *Introducción a las finanzas*, mencionan que la rentabilidad es la ganancia emanada posterior a la realización de una actividad económica, el cual se establece en un determinado tiempo.

Sánchez (2002) en su artículo: *Análisis de rentabilidad de la empresa*, nos menciona que la rentabilidad, es la consecuencia de toda operatividad económica, las cuales se dan a través de movimientos de diferentes medios. Asimismo, se puede decir que la rentabilidad es la medición del beneficio obtenido luego de haber realizado una actividad económica, el cual será medido en un determinado tiempo.

(Benavides, 2012) en su blog *la importancia de la rentabilidad*, se refiere a que la rentabilidad es primordial porque permite tener un mayor alcance de la situación real que se encuentra atravesando una organización, de esta manera permite conocer las necesidades por las cuales viene atravesando la empresa, de acuerdo a los resultados obtenidos se pueda optar por mejores decisiones para la organización, no obstante, se podría decir que una persona asume riesgos, siempre y

cuando sepa que puede conseguir mayores rentabilidades, caso contrario evaluaría mejor las situaciones a enfrentarse.

2.2.4.1. Tipos de rentabilidad

Roldán (2019) menciona que la rentabilidad se mide por varios indicadores financieros y económicos, las cuales son:

- **Rentabilidad económica:** Es obtenida por la organización sobre la totalidad de los activos, obedece a la empresa, su fórmula es:

$$\text{Rentabilidad económica} = \text{Beneficio bruto} / \text{activo total}$$

- **Rentabilidad financiera:** Mide que tan rentables son los fondos de la organización, también de le denomina ROE, su fórmula es:

$$\text{ROE} = \text{Beneficio neto después de impuesto} / \text{Fondos propios}$$

- **Rentabilidad de la empresa:** Mide la rentabilidad de la organización, es cuando el ratio financiero es mayor mejor se encuentra la empresa.

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = (\text{Ingresos explotación} - \text{gastos explotación}) / (\text{Activo} - \text{amortización} - \text{provisiones})$$

2.2.4.2. Tipos de indicadores de rentabilidad

De La Hoz (2008) en su revista de ciencias sociales, menciona lo siguiente:

- **Margen bruta:** Relación entre la utilidad bruta y el monto de ventas, indica que porcentaje de ventas se convierte en utilidades brutas.

Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas

- **Margen operacional:** Mide el grado de eficiencia que genera una empresa.

Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas

Marqués (2019) Indica que el margen comercial es el resultado de la venta de un producto o servicio, puede ser ganancia o pérdida; ésta es la diferencia entre la ganancia bruta y el costo de venta.

Margen Comercial = Ganancia bruta – Costo de venta

III. Hipótesis

“Las investigaciones cuantitativas que formulan hipótesis son aquellas cuyo planteamiento define que su alcance será correlacional o explicativo, o las que tienen un alcance descriptivo, pero que intentan pronosticar una cifra o un hecho”. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, p. 92).

En este caso nuestra investigación es cuantificada y de alcance descriptivo, porque busca generar una solución a una investigación mediante el análisis de las variables y así poder determinar su incidencia en su hecho o suceso.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación será cuantitativo, porque el procedimiento y análisis de datos se aplicó de manera numérica y estadística.

4.2. Diseño de la investigación.

El presente trabajo de investigación será cuantitativo - experimental – descriptivo, ello al igual que lo mencionado por el autor Palella y Matins (2010), el cual menciona que el diseño no experimental, es aquel que se elabora sin alterar alguna de las variables, el cual afirma que el autor no puede sustituir ninguna de

ellas.

➤ **No experimental:**

Es cuando no se manipulan las variables, es decir observamos los acontecimientos tal como se muestra en la empresa.

➤ **Descriptivo:**

Esto debido a la recolección de datos en un momento determinado, su finalidad fue analizar las variables y determinar su incidencia en su hecho o suceso.

4.3. Población y muestra.

4.3.1. Población:

Según el autor López (2004), nos indica que la población es el conjunto de personas u objeto que intervienen en un estudio.

En este caso, la investigación estuvo integrada por los colaboradores de la agencia de viaje y turismo Buena Línea ubicado en el Distrito de Lunahuana, Provincia de Cañete, Región Lima, el mismo que reúnen todos los requisitos para participar en la presente investigación.

4.3.2. Muestra:

Según el autor López (2004), nos indica que la muestra es la parte segmentada de la población, aquella parte que cumple con los índices de la investigación, en este caso nos referimos a la empresa de turismo: agencia de viaje y turismo buena línea, pues es en ella donde realizaremos y aplicaremos todas nuestras variables, siendo un total de 4 colaboradores encuestados.

4.4. Definición y operacionalización de variable

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Financiamiento	Entendemos por financiamiento a la suma de dinero que nos facilita alguna inversión o proyecto que se desea realizar, se entiende también por el préstamo de dinero de una persona X a otra, esto con el compromiso de una devolución más un dinero extra que son los intereses.	Las fuentes de financiamiento	Ahorros propios	¿Cómo financia usted su producción?
			Por terceros	
			Bancarios	¿A qué entidad recurre para obtener financiamiento?
		No bancarios	¿Qué entidad le otorga mayores facilidades para obtener el financiamiento?	
		Características del financiamiento	Crédito	¿Qué tipo de crédito ha obtenido? ¿Recibió el monto requerido?

			Inversión del crédito	¿Qué inversión realizo con el crédito?
Rentabilidad	Se entiende por rentabilidad al rendimiento que produce los capitales utilizados, aquellos que han sido cambiados con el tiempo en distintas formas de financiamiento, es decir nos ayuda a medir el éxito de la puesta en marcha del negocio en su sector comercial.	Niveles de análisis de rentabilidad	Rentabilidad económica de la empresa	¿Está de acuerdo que con el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa? ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?

4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.5.1. Técnicas:

Según el autor Arias (2005), nos menciona que las técnicas de la investigación, representan un abanico de formas en la cual podemos recopilar y obtener la información necesaria.

Para el presente trabajo de investigación se empleó la técnica de recopilación de datos o información, es decir la encuesta.

4.5.2. Instrumentos:

Para Tamayo (2008), la encuesta o recojo de la información debe contener los aspectos del hecho, además de separar aquellos hechos que no intervienen en los acontecimientos.

Para el presente trabajo de investigación se empleó un cuestionario compuesta por 12 preguntas.

4.6. Plan de análisis

El procesamiento de los resultados se realizara en el programa informático Microsoft Excel 2016, en el cual se construyó la base de datos, a partir de la cual se elaboraron tablas y como gráficos estadísticos de las variables en estudios. El trabajo de investigación de elaboro e base a la normatividad APA

4.7. Matriz de consistencia

Visualizar siguiente página:

Problema	Objetivo	Hipótesis	Metodología
<p>“Incidencia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas para mejorar la rentabilidad en el sector turismo del Perú: caso empresa Agencia de Viajes y Turismo Buena Línea, Lunahuana - Cañete, 2020”</p>	<p>Objetivo general: “Determinar cómo incide el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la mejora de la rentabilidad de las empresas del sector turismo del Perú: caso empresa agencia de viajes y turismo Buena Línea, Lunahuana – Cañete, 2020”</p> <p>Objetivo específico “Determinar las principales formas del financiamiento (créditos) que inciden en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo del Perú caso empresa agencia de viajes y turismo Buena Línea, Lunahuana –</p>	<p>Hipótesis general “El financiamiento en las micro y pequeñas empresas inciden en la mejora de la rentabilidad de las empresas del sector turismo del Perú: caso empresa agencia de viajes y turismo Buena Línea, Lunahuana – cañete, 2019”</p> <p>Hipótesis específicos El financiamiento de corto plazo y de capital son los más otorgados a las MYPES del sector turismo del Perú. La rentabilidad de la MYPES se incrementa al obtener el financiamiento.</p>	<p>1. Diseño de Investigación No experimental Tipo y Nivel de Investigación. - Cuantitativo- descriptivo</p> <p>2. Población y Muestra N = 1, n = 4, Muestreo probabilístico.</p> <p>3. Definición y Operacionalización de Variables.</p> <p>4. Técnicas e Instrumentos: Técnicas: Encuesta Instrumentos: Cuestionario Estructurado.</p> <p>5. Plan de Análisis:</p> <p>6. Matriz de consistencia.</p>

	<p>Cañete, 2020”</p> <p>“Determinar el nivel de rentabilidad de las MYPES antes y después de recibir algún financiamiento, caso empresa agencia de viajes y turismo Buena Línea, Lunahuana – cañete, 2020”</p> <p>“Determinar las características que impulsan a obtener un financiamiento que mejore la rentabilidad de las empresas del sector turismo, caso empresa agencia de viajes y turismo Buena Línea, Lunahuana – Cañete, 2020”</p>	<p>La rentabilidad es la principal fuente por el cual se genera los financiamientos de las MYPES del sector turismo</p>	<p>7. Principios éticos.</p>
--	---	---	------------------------------

4.8.Principios éticos

Según los principios éticos tipificados en el código de ética para una buena investigación de la “Universidad católica los Ángeles de Chimbote”, se establece para la presente investigación los siguientes principios éticos:

➤ **Protección a las personas:**

La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesita cierto grado de protección, el cual se determinara de acuerdo al riesgo en que se incurran y la probabilidad en la que obtengan un beneficio.

En las investigaciones que se rebajan con personas, se debe respetar la dignidad de los propietarios y administradores.

➤ **Cuidado del medio Ambiente y la biodiversidad:**

Estamos ante un proyecto de turismo que tiene mucha relación con la naturaleza, es por ello que también debemos cuidar y proteger, evitando causar daño hacia los animales, paisajes y otros que conforman el espacio donde habitamos.

➤ **Justicia:**

Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo en cuenta: La selección justa de participantes, el trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio, el trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

➤ **Beneficencia no maliciosa:**

Esto principio nos lleva a tener mucho cuidado con la integridad de la

persona, buscando actuar de la forma correcta y cuidando su información personal, buscando beneficios y optimizando daños hacia ellos.

➤ **Libre participación y derecho a estar informado:**

Se dio por cumplido este principio por que las personas que intervienen nos han otorgado el consentimiento de uso de datos de información para llegar a una solución y propuesta de mejora.

V. RESULTADOS

5.1.Resultados

5.1.1. Resultados respecto a los representantes legales

Tabla 1

Edad de los representantes de los micros y pequeñas empresas del Sector Turismo

<i>Opción</i>	<i>Condición</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
18 – 28	JOVEN	1	25.00%
29 – 39	ADULTO	2	50.00%
40 A MAS	MAYOR	1	25.00%
<i>TOTAL</i>		<i>4</i>	<i>100.00%</i>

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 2

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

<i>Opción</i>	<i>frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
<i>MASCULINO</i>	3	75.00%
<i>FEMENINO</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	<i>4</i>	<i>100.00%</i>

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

<i>Opción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>PRIMARIA</i>	0	0%
<i>SECUNDARIA</i>	1	25.00%
<i>INSTITUTO</i>	2	50.00%
<i>UNIVERSIDAD</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	<i>4</i>	<i>100.00%</i>

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 4

Profesión y/o ocupación de instrucción de los representantes legales

<i>Opción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
<i>EMPRESARIO</i>	2	50.00%
<i>TEC. ADMINISTRACION</i>	1	25.00%
<i>CONTABILIDAD</i>	0	0%
<i>ADM. DE EMPRESAS</i>	0	0%
<i>ADM. TURISMO Y HOTELERIA</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	4	100.00%

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

5.1.2. Resultados respecto a las características de las microempresas

Tabla 5

Tiempo en años que se encuentra en el sector de las micro y pequeñas empresas

<i>Opción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
<i>UNO A TRES AÑOS</i>	1	25.00%
<i>TRES A CINCO AÑOS</i>	1	25.00%
<i>CINCO A SIETE AÑOS</i>	1	25.00%
<i>SIETE A MAS</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	4	100.00%

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 6

La empresa está formalmente constituida **en el sector mype**

<i>Opción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
<i>SI</i>	3	75.00%
<i>NO</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	4	100.00%

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 7

Razón de la creación de las micro y pequeñas empresas

<i>Opción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
<i>MAXIMIZAR GANANCIAS</i>	2	50.00%
<i>SUBSISTENCIA</i>	1	25.00%
<i>DAR EMPLEO A FAMILIARES</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	<i>4</i>	<i>100.00%</i>

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 8

Cuentan con un control sobre sus deudas las micro y pequeñas

<i>Opción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>SI</i>	3	75.00%
<i>NO</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	<i>4</i>	<i>100.00%</i>

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

5.1.3. Resultados Respecto al financiamiento y rentabilidad

Tabla 9

Entidad a las cuales solicitan financiamiento las micro y pequeñas empresas

<i>Opción</i>	<i>frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>INST. BANCARIAS</i>	1	25.00%
<i>INST. NO BANCARIAS</i>	2	50.00%
<i>OTROS – PROPIO</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	<i>4</i>	<i>100.00%</i>

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 10

Monto de financiamiento solicitado y recibido de las micro y pequeñas empresas

<i>Opción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
<i>S/ 5,000 - S/ 20,000</i>	1	25.00%
<i>S/ 20,000 - S/ 50,000</i>	1	25.00%
<i>S/ 50,000 – MAS</i>	2	50.00%
<i>TOTAL</i>	4	100.00%

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 11

El financiamiento mejoro la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

<i>Opción</i>	<i>frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
SI	3	75.00%
NO	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	4	100.00%

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

Tabla 12

Plazo del financiamiento otorgado a las micro y pequeñas empresas

<i>Opción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>porcentaje</i>
<i>6 MESES A 1 AÑO</i>	1	25.00%
<i>1 AÑO A 3 AÑOS</i>	2	50.00%
<i>3 AÑOS A MAS</i>	1	25.00%
<i>TOTAL</i>	4	100.00%

Fuente: encuesta realizada a los empresarios del sector turismo

5.2. Análisis de resultados

Respecto a los representantes legales

- EL 50% de los representantes legales tienen entre 29 y 39 años, siendo considerado una edad adulta y el 25% tienen entre 18 a 28 años, siendo

considerados jóvenes emprendedores

- El 75% de los representantes legales es masculino y solo el 25% es femenino.
- El 50% de los representantes legales cuentan con estudios técnicos y el 25% cuentan solo con estudios primarios o universitarios.
- El 50% de los representantes se consideran empresarios, pues no cuentan con alguna profesión, además el 25% son técnicos administrativos y 25% administradores en hotelería y turismo, ambas especialidades son fortalezas para las empresas del sector turismo.

Según el objetivo fundamental del análisis de una estructura de financiamiento está referido a la consecución de fondos entre varias alternativas planteadas, de forma tal, de adecuar la misma a cifras que preserven en todo caso el valor total de la empresa.

Nuestra empresa en análisis agencia de viajes y turismo Buena Línea cuenta con puntos muy estratégicos y favorables para poder obtener y aplicar adecuadamente un financiamiento en su empresa, su representante legal está en el rango de edad de 29 a 39 años, este rango de edad no es considerado como riesgo ante un financiamiento, pues es considerado como moderado.

Nuestro representante legal es del sexo femenino y cuenta con estudios universitarios, siendo específico en la especialidad de administración en hotelería y turismo, ello beneficia a tener un mejor control en el aspecto económico y financiero, además de plantear estrategias que ayuden a generar mayor ingreso y por ende una mejor rentabilidad.

Respecto a las características de las microempresas

- El 25% de los encuestados informa que las empresas tienen una antigüedad de 5 a 7 años en el sector turismo en el distrito de Lunahuana, el 25% cuenta con un posicionamiento de 3 a 5 años y el 25% tiene de 1 a 3 años.
- El 75% de las MYPE encuestadas están debidamente formalizados y solo el 25% no se encuentra formalizado.
- El 50% de los encuestados refiere que se constituye la empresa con la finalidad de obtener ingresos, es decir mejorar su condición económica.
- El 75% de los representantes legales si cuentan con un control sobre las deudas que tiene, consideran que es importante.

La empresa de agencia de viajes y turismo Buena Línea cuenta con una antigüedad de 5 a 7 años, además de estar formalizada ante las entidades respectivas, se puede deducir que se encuentra empoderado en su zona comercial y busca incrementar sus ingresos, ello con la mejora de su servicio y marketing.

La empresa de agencia de viajes y turismo Buena Línea nació con la idea de generar ingresos y posicionarse como una empresa especialista en turismo y viajes en el distrito de Lunahuana, por otro lado, ella refiere que cuenta con un riguroso control sobre sus deudas, pues concluye que es una parte fundamental en la empresa, el control y las decisiones son parte de ello.

Respecto al financiamiento y rentabilidad

- El 50% de los encuestados refiere que las empresas solicitan financiamiento a entidades no bancarias, siendo consideradas las cajas, financieras y otras, además el 25% refiere que acceden a créditos en las

entidades bancarias.

- El 50% de los encuestados menciona que las empresas han obtenido financiamiento entre S/ 50,000 soles a más y el 25% refiere que han obtenido financiamiento de S/ 5,000 a S/ 20,000 soles.
- El 75% de los representantes legales han obtenido una mejor rentabilidad después de obtener el financiamiento.
- El 50% de los encuestados manifiesta que las empresas han obtenido un financiamiento a mediano plazo, es decir de 1 a 3 años, consideran que es el tiempo adecuado y que se ajusta a cuotas accesibles para ellos.

La empresa de agencia de viajes y turismo Buena Línea refiere que ha obtenido financiamiento en entidades bancarias, solicitada en su momento para el capital de trabajo, el cual fue a un plazo de 2 años (24 meses), el total solicitado fue de S/ 50,000 soles, ella nos refiere que el préstamo fue utilizado de la mejor manera, se obtuvo una buena rentabilidad y ha generado cambios en la empresa.

VI. CONCLUSIÓN

5.1. Conclusiones

5.1.1. Para el primer objetivo

Deducimos que Luego de analizar las investigaciones, artículos, textos y entrevistas realizadas a las diversas empresas del sector turismo, se concluye que los créditos otorgados a las MYPE son mayormente de capital de trabajo, ello para constituir o inyectar más capital a la empresa en marcha, dichos créditos tienen un plazo de uno a tres años, en este caso debo mencionar que las Mype tienden a acceder a créditos de mediano plazo, pues

consideran que las cuotas son accesibles a su capacidad de pago, debemos mencionar que mientras mayor sea el plazo del crédito menor será el monto a pagar, y mientras más corta sea el plazo de pago, mayor será el monto de la cuota.

Sea el caso de una MYPE, en donde la empresa considera afrontar sus obligaciones con cuotas accesibles y analizando su capacidad de pago, debemos mencionar que en el caso de las empresas dedicadas al sector turismo tienden a disminuir sus ingresos en ciertos periodos del año, esto se analiza según los meses festivos, periodos vacacionales y otros eventos que generen la llegada de turistas al distrito, provincia o región.

Analizando la empresa de agencia de viajes y turismo Buena Línea, debemos mencionar que, si será accesible un financiamiento para poder mejorar la rentabilidad de sus ingresos, debemos mencionar que se encuentra ubicado en una región con un abanico de beneficios para generar ingresos estables durante el año, tales como el clima, fechas festivas, aportes de la naturaleza como ríos, paisajes y otros que generen deportes extremos que son muy solicitados por los turistas.

En este caso se le recomienda acceder a un crédito de mediano plazo, una tasa referencial accesible a su liquidez, y se debe considerar un análisis económico - financiero, ello para aquellas empresas que ya cuentan con deudas que puedan comprometer la estabilidad económica de la empresa, en este caso las empresas en análisis no cuentan con pasivos que puedan generar inestabilidad económica.

5.1.2. Para el segundo objetivo

Deducimos que En las entrevistas realizadas se consultó sobre los financiamientos recibidos y resultado obtenido, si ha sido favorable o no en el transcurso del tiempo, pues una vez que se concluyó cuáles son las características y que tipo de crédito son los más accesibles para las MYPE. Debemos analizar cuál ha sido el comportamiento de aquellas MYPE antes y después de haber obtenido el financiamiento.

En todo caso las empresas nos explicaron que el financiamiento obtenido fue de gran apoyo, esto por que permitió adquirir diversas maquinarias que permitían prestar un mejor servicio, además de aumentar la capacidad de atención, esto genero mayor captación de cliente y por consecuencia un aumento de la rentabilidad, luego de poder determinar que el financiamiento incide mucho en la rentabilidad de las MYPE podemos afirmar que los ingresos son mayores, esto no solo lo dice las entrevistas, también los datos obtenidos por otros trabajos de investigación.

El poder obtener una fuente de ingreso que permita a la MYPE adquirir una maquinaria o poder generar un sistema de marketing actualizado a los avances tecnológicos, permite a la empresa tener un mejor servicio y por ende una recomendación entre pobladores y/o turistas, este factor es muy importante para las empresas del sector turismo pues con ello generan una cartera de cliente estable y muy fidelizado con la empresa.

Son muchas las mejoras que se obtiene después de la adquisición de un financiamiento, desde la capacitación de su personal hasta la captación de

clientes fidelizados, se concluye que la MYPE si cuenta con cambios favorables después de los financiamientos.

5.1.2. Para el tercer objetivo

Deducimos que Debemos argumentar que las características por la cual las personas solicitan algún financiamiento son para mejorar la rentabilidad y poder generar mayor oferta laboral, además de generar ingresos que ayuden al sustento familiar.

Una de las principales fuentes generadoras de ingreso son las MYPE, llamadas también empresas familiares o de rubros pequeños que brindan trabajo y aportan a la disminución de la tasa de desempleo, las MYPE acceden a un financiamiento con la finalidad de poder incrementar sus productos y/o servicios y ello conlleva a un incremento en sus ingresos y por ende una mejora de su rentabilidad, pues la competencia que se observa en el mercado de turismo del distrito de Lunahuana está cada vez más apegada a los avances tecnológicos, a la adquisición de maquinaria con nuevas comodidades, colores y modelos, además de la creación de sistemas de marketing que va de acuerdo a los avances o necesidad por parte de los clientes, es por ello que debido a estos motivos las MYPE solicitan un financiamiento.

5.2. Recomendaciones

Las MYPE deben acceder a financiamientos que abarquen las siguientes características: capital de trabajo, plazo de 1 a 3 años y se recomienda obtenerlo de las entidades bancarias y no bancarias, llámese

bancos y cajas del Perú respectivamente.

Hacer más accesible las políticas de las entidades financieras, es decir adecuarse o prestar el apoyo necesario a las MYPE en los procesos crediticios, uno de los principales puntos es la tasa que se le aplica a las MYPE, es necesario disminuir costos para que ellos puedan aumentar sus fortalezas y oportunidades en el mercado.

Las MYPE deben tener un control del financiamiento obtenido, tener un plan de trabajo que le permita controlar el movimiento del efectivo en las adquisiciones y la inversión en otros que estén directamente relacionado con el giro de la empresa, tales como marketing, personal y proveedores.

Se debe crear una cultura financiera en las MYPE desde la creación de un historial crediticio hasta el manejo de documentos e información crediticia, ello es importante porque permite que el empresario pueda acceder con mayor facilidad a los créditos.

Se sugiere que se realice un seguimiento por parte de la entidad financiera a las MYPE, ello para poder supervisar y estar seguros de los destinos del efectivo otorgado.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agreda D. (2016) “El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel Eirl De Chimbote, 2013”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote. Chimbote-Perú, Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital].
Recuperado de
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1
- Aguilar L. (2016) “Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta De Accesorios Y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Cajamarca -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1158/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MYPES_AGUILAR_CACHAY_LUZ_ESTHER.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alarcon, A. (2011). Teoría sobre la estructura financiera. Obtenido de
<http://eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Arias Gonzales, J. L. (2005). Tecnicas e instrumentos de investigacion cientifica. Obtenido de
file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/AriasGonzales_TecnicasEIInstrumentosDeInvestigacion_libro.pdf.
- Benavides Gabernet, p. (2012). la importancia de la entabilidad . Obtenido de
<https://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/>.
- Casimiro, J. (2017). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector industria, rubro panadería y pastelería, en el cercado de la provincia de Satipo, año 2017. Obtenido de
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/4325/FINANCIAMIENTO_Y_LA_RENTABILIDAD_CASIMIRO_ARAUCO_JENY_JESICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Chapoñan, D. (2018). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO AGRÍCOLA. Obtenido de

https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/27164/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENA_EMPRESA_CHAPONAN_ARMAS_DAYANA_NICOLE.pdf?sequence=1.

De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M., & De La Hoz Suárez, A. (2008). indicadores de la rentabilidad . Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008.

Fernandez, F. (2003). La estructura financiera óptima de la empresa:. Obtenido de <http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>.

Hidalgo, K. (2020). Tipos de financiamiento con los que podemos. Obtenido de <https://mentediamante.com/blog/tipos-financiamiento>.

Illanes, Z. L. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145690/Illanes%20Za%e2%94%9c%e2%96%92artu%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Lobato Gomez, F. (2017). Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa. Obtenido de

https://books.google.com.pe/books/about/Administraci%C3%B3n_gesti%C3%B3n_y_comercializac.html?id=iWOrnQAACAAJ&redir_esc=y.

Marques Solla, M. (agosto de 2019). El margen comercial: La clave del éxito para impulsar. Obtenido de <https://www.finanzarel.com/blog/el-margen-comercial-la-clave-del-exito-para-impulsar-tu-resultado-2/>.

Medina Sosa, E. (2018). La entabilidad.

Morinigo, F. (2017). ANÁLISIS COMPARATIVO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARAPYMES DESARROLLADORAS INMOBILIARIAS ENTRE ESTADOS UNIDOS Y PARAGUAY. Asuncion. Obtenido de <https://docplayer.es/81356064-Analisis-comparativo-de-instrumentos-de-financiamiento-para-pymes-desarrolladoras-inmobiliarias-entre-estados-unidos-y-paraguay.html>.

Ortega, G. (2017). Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector industria - rubro panaderías del cercado de la ciudad de Arequipa, periodo 2017.

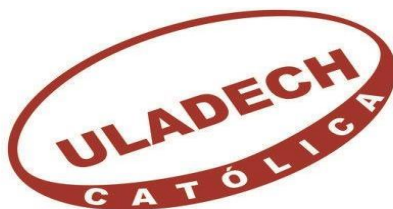
Obtenido de <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/4473?show=full>.

Pérez Porto, J. (2021). Concepto de comercio - Definición, Significado y Qué es. Recuperado de:

<https://definicion.de/comercio/> Ponce, O. S., Morejón Santiestevan, M. E., Salazar Pin, G. E., & Baque

- Ramos, M. (2016). El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la región Lima provincias 2015-2016. Obtenido de <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/3588>.
- Rojas, J. (2015). financiamiento publico y privado para el sector PYME en la argentina. Recuperado de: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Roldan, P. (2019). Ratios de rentabilidad. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-rentabilidad.html>.
- Rosello, U. (2018). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio de ozonoterapia como medicina complementaria en el distrito de Juliaca, periodo 2017- 2018. Obtenido de <https://bibliotecadigital.oducal.com/Record/ir-123456789-14255/Description#tabnav>.
- Sanchez Belleza, J. (s.f.). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Analisis. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.
- TAMAYO TAMAYO, m. (2008). TIPOS DE INVESTIGACIÓN. Obtenido de https://trabajodegradoucm.weebly.com/uploads/1/9/0/9/19098589/tipos_de_investigacion.pdf.
- Torres, D. (2001). “Capacitación del personal en las empresas en desarrollo”.
Recuperado de:
<http://www.facso.unsj.edu.ar/catedras/cienciaseconomicas/administracion-de-personal-I/documentos/torres.pdf>
- Tuanama, S. (2020). Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las mype, sector comercio caso bazar de novedades Diana Juanjui, 2019. Recuperado de:
<https://hdl.handle.net/20.500.13032/22175>
- Valverde, M. (2015). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú caso empresa: “Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015. Obtenido de <http://bibliotecavirtualoducal.uc.cl/vufind/Record/oai:localhost:123456789-1527745>.

ANEXO I:
Instrumento de recolección de datos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Instrumento de recolección (encuesta)

UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por objeto recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Incidencia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas para mejorar la rentabilidad del sector turismo del Perú: caso empresa Agencia de Viajes y Turismo Buena Línea Lunahuana – Cañete, 2020”, la información que usted nos proporcionara será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por los que se les agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador N° _____ Fecha __/__/2020

Razón Social: _____ RUC N° _____

PREGUNTAS	MARC A X
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
18 – 28	
29 – 39	

40 A MAS	
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
MASCULINO	
FEMENINO	
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
PRIMARIA	
SECUNDARIA	
INSTITUTO	
UNIVERSIDAD	
PROFESIÓN Y/O OCUPACIÓN DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
EMPRESARIO	
TEC. ADMINISTRACION	
TEC. CONTABILIDAD	
DOCENTE	
CONTABILIDAD	
ADM. DE EMPRESAS	
ADM. TURISMO Y HOTELERIA	
TIEMPO EN AÑOS QUE SE ENCUENTRA EN EL SECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
UNO A TRES AÑOS	
TRES A CINCO AÑOS	
CINCO A SIETE AÑOS	
SIETE A MAS	
LA EMPRESA ESTA FORMALMENTE CONSTITUIDA EN EL SECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
SI	
NO	
RAZON DE LA CREACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
MAXIMIZAR GANANCIAS	
SUBSISTENCIA	
DAR EMPLEO A FAMILIARES	
CUENTAN CON UN CONTROL SOBRE SUS DEUDAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	

SI	
NO	
ENTIDAD A LAS CUALES SOLICITAN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 20119	
INST. BANCARIAS	
INST. NO BANCARIAS	
OTROS – PROPIO	
MONTO DE FINANCIAMIENTO SOLICITADO Y RECIBIDO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
S/ 5,000 - S/ 20,000	
S/ 20,000 - S/ 50,000	
S/ 50,000 – MAS	
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
SI	
NO	
SE OBTUVO UNA MEJORA LUEGO DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
SI	
NO	
PLAZO DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	
6 MESES A 1 AÑO	
1 AÑO A 3 AÑOS	
3 AÑOS A MAS	

ANEXO II



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (Escuela de Contabilidad)

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula “Incidencia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas para mejorar la rentabilidad del sector turismo del Perú: caso empresa agencia de viajes y turismo Buena Línea Lunahuana – Cañete, 2020”. y es dirigido por, Ramos Ormeño, Miguel Angel. investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Determinar la incidencia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas para mejorar la rentabilidad del sector turismo del Perú: caso empresa agencia de viajes y turismo Buena Línea Lunahuana – Cañete, 2020. Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través del numero celular 952305469. Si desea, también podrá escribir al correo miguel_1995_2008@hotmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: NAVARRO LEVANO, Ligia Marlene

Fecha: 15/05/2020

Correo electrónico: lijia_navarro15@hotmail.com

Firma del participante: _____

Firma del investigador (o encargado de recoger información): _____

ANEXO III:

Resultados de las encuestas

PREGUNTAS					
	1	2	3	4	TOTAL
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
18 – 28	X				1
29 – 39		X	X		2
40 A MAS				X	1
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
MASCULINO	X		X	X	3
FEMENINO		X			1
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
PRIMARIA					0
SECUNDARIA	X				1
INSTITUTO		X	X		2
UNIVERSIDAD				X	1
PROFESIÓN Y/O OCUPACIÓN DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
EMPRESARIO	X			X	2
TEC. ADMINISTRACION		X			1
CONTABILIDAD					0
ADM. DE EMPRESAS					0
ADM. TURISMO Y HOTELERIA			X		1
TIEMPO EN AÑOS QUE SE ENCUENTRA EN EL SECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
UNO A TRES AÑOS				X	1
TRES A CINCO AÑOS	X				1
CINCO A SIETE AÑOS			X		1
SIETE A MAS		X			1

LA EMPRESA ESTA FORMALMENTE CONSTITUIDA EN EL SECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
SI	X	X	X		3
NO				X	1
RAZON DE LA CREACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
MAXIMIZAR GANANCIAS	X	X			2
SUBSISTENCIA				X	1
DAR EMPLEO A FAMILIARES			X		1
CUENTAN CON UN CONTROL SOBRE SUS DEUDAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
SI		X	X	X	3
NO	X				1
ENTIDAD A LAS CUALES SOLICITAN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
INST. BANCARIAS	X				1
INST. NO BANCARIAS		X	X		2
OTROS – PROPIO				X	1
MONTO DE FINANCIAMIENTO SOLICITADO Y RECIBIDO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
S/ 5,000 - S/ 20,000				X	1
S/ 20,000 - S/ 50,000			X		1
S/ 50,000 – MAS	X	X			2
SE OBTUVO UNA MEJORA LUEGO DEL FINANCIAMIENTO OTROGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019					
SI	X	X	X		3
NO				X	1

ANEXO IV: Tabla de resultados

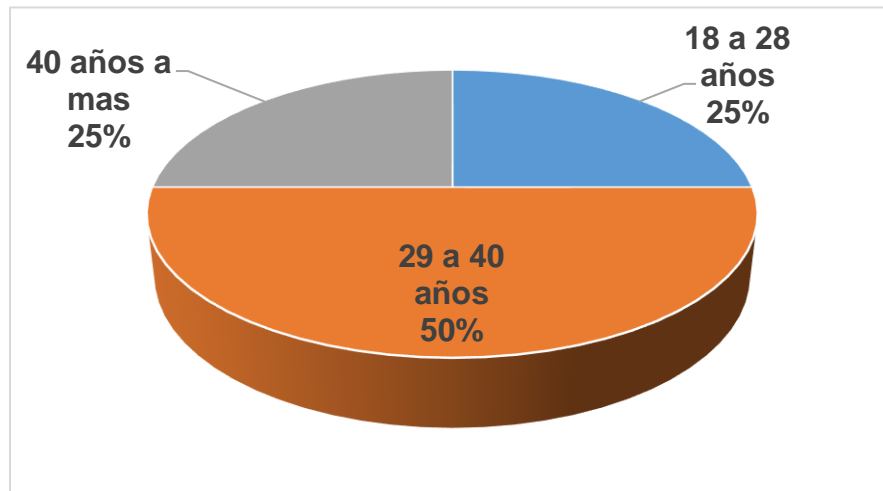
PREGUNTAS		
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
18 – 28	1	25
29 – 39	2	50
40 A MAS	1	25
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
MASCULINO	3	75
FEMENINO	1	25
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
PRIMARIA	0	00
SECUNDARIA	1	25
INSTITUTO	2	50
UNIVERSIDAD	1	25
PROFESIÓN Y/O OCUPACIÓN DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
EMPRESARIO	2	50
TEC. ADMINISTRACION	1	25

CONTABILIDAD	0	00
ADM. DE EMPRESAS	0	00
ADM. TURISMO Y HOTELERIA	1	25
TIEMPO EN AÑOS QUE SE ENCUENTRA EN EL SECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
UNO A TRES AÑOS	1	25
TRES A CINCO AÑOS	1	25
CINCO A SIETE AÑOS	1	25
SIETE A MAS	1	25
LA EMPRESA ESTA FORMALMENTE CONSTITUIDA EN EL SECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
SI	3	75
NO	1	25
RAZON DE LA CREACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
MAXIMIZAR GANANCIAS	2	50
SUBSISTENCIA	1	25
DAR EMPLEO A FAMILIARES	1	25
CUENTAN CON UN CONTROL SOBRE SUS DEUDAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
SI	3	75
NO	1	25
ENTIDAD A LAS CUALES SOLICITAN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
INST. BANCARIAS	1	25

INST. NO BANCARIAS	2	50
OTROS – PROPIO	1	25
MONTO DE FINANCIAMIENTO SOLICITADO Y RECIBIDO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
S/ 5,000 - S/ 20,000	1	25
S/ 20,000 - S/ 50,000	1	25
S/ 50,000 – MAS	2	50
SE OBTUVO UNA MEJORA LUEGO DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
SI	3	75
NO	1	25
PLAZO DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE LUNAHUANA – CAÑETE, 2019	TOTAL	%
6 MESES A 1 AÑO	1	25
1 AÑO A 3 AÑOS	2	50
3 AÑOS A MAS	1	25

Figura 1

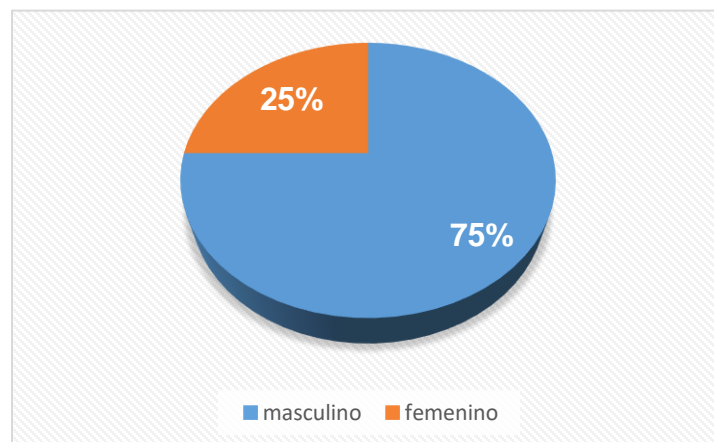
Edad de los representantes de los micros y pequeñas empresas del Sector Turismo



Según la encuesta realizada a los integrantes de la empresa en investigación, observamos que un 50% afirma que los representantes legales tienen entre 29 a 39 años de edad y el 25% está representado por jóvenes de 18 a 28 años de edad, podemos concluir que los representantes de las agencias de viajes son jóvenes emprendedores que buscan generar rentabilidad y alcanzar un posicionamiento en el mercado.

Figura 2

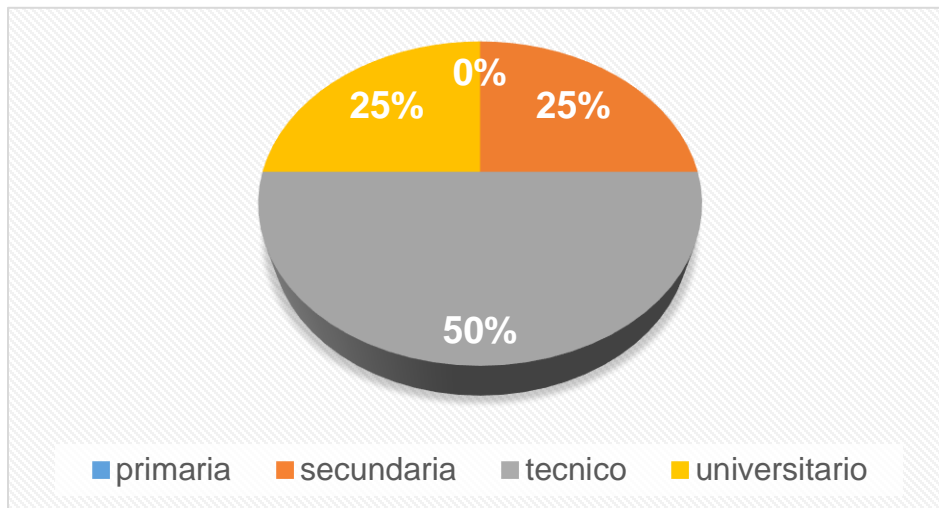
Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas



El 75 % de los representantes de las agencias de viajes son del sexo masculino y solo el 25% es femenino, debemos mencionar que la participación de las mujeres es muy baja a comparación de los varones, pero también debemos mencionar que, por ubicarse en un lugar turístico de la provincia de cañete, además de estar alejado a la ciudad los emprendimientos suelen notarse más en los varones, actualmente según los últimos estudios de la INEI los varones llevan un porcentaje más elevado que las mujeres en constituciones de empresas.

Figura 3

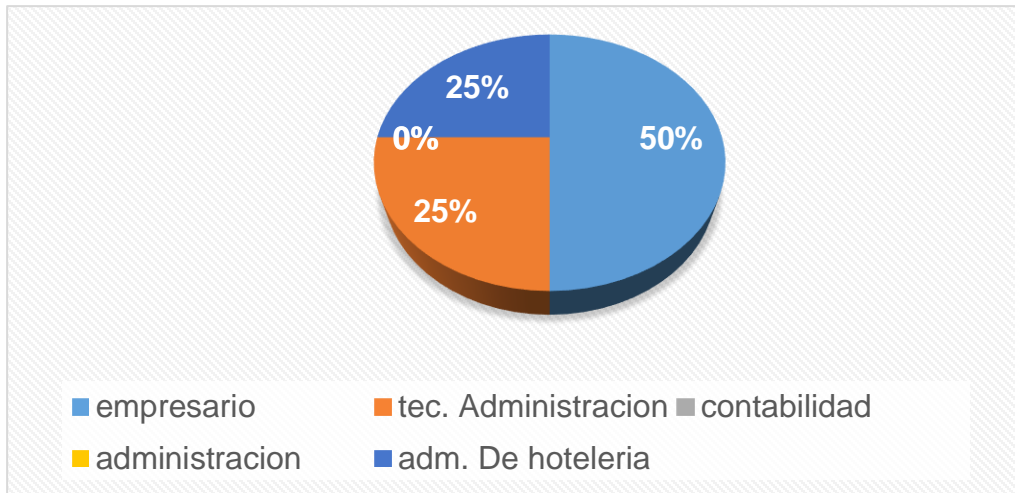
Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas



El presente grafico nos trasmite que el 50% de los entrevistados manifestó que los representantes legales cuentan con estudios técnicos, lo cual indica que la gran mayoría está realizando estudios superiores con la finalidad de obtener un mejor conocimiento y manejo de su negocio, pero debemos mencionar que un 25% cuenta solo con estudios universitarios y secundarios respectivamente.

Figura 4

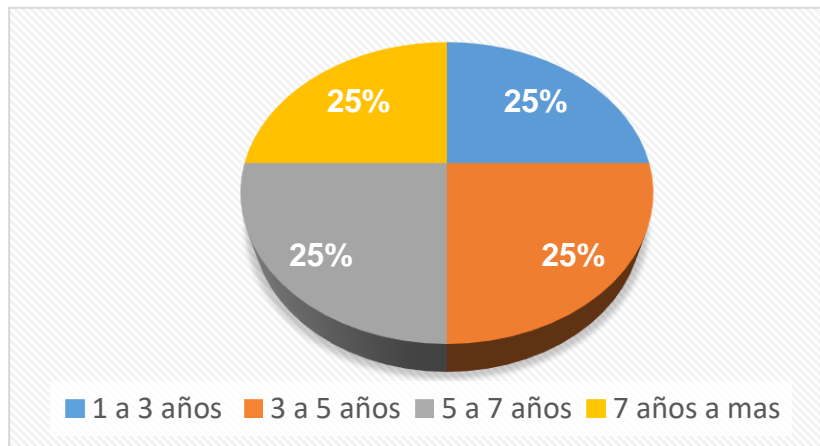
Profesión y/o ocupación de instrucción de los representantes legales



Los entrevistados consideran que el 50% de los representantes son empresarios, de los cuales el 25% solo tienen estudios técnicos y/o secundarios, además la carrera profesional que tiene más presencia es la de técnico en administración, administración en hotelería y turismo, los cuales son fundamentales para poder llevar adelante un negocio como el turismo.

Figura 5

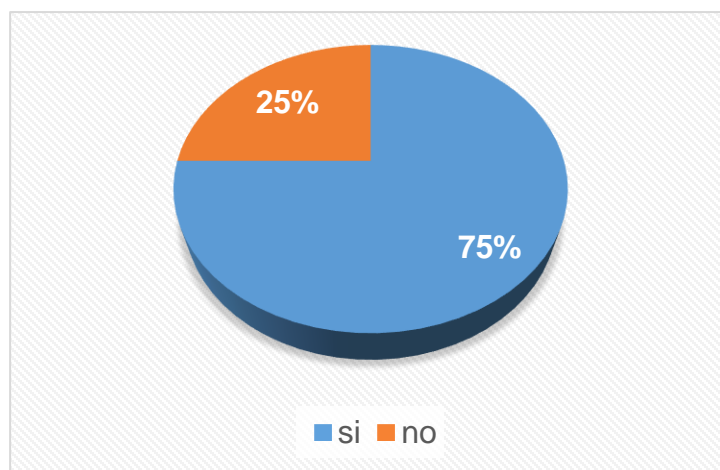
Tiempo en años que se encuentra en el sector de las micro y pequeñas empresas



En su mayoría de los entrevistados nos menciona que las empresas llevan entre 5 a 7 años en el mercado de turismo, ello es un factor importante al momento de realizar una evaluación como empresa para obtener un financiamiento, además el 25% nos menciona que llevan de 3 a 5 años, podemos mencionar que las empresas ya tienen un apasionamiento estable en el mercado de turismo de la provincia de Cañete, pues tan ubicadas en el distrito turístico la ciudad en mención.

Figura 6

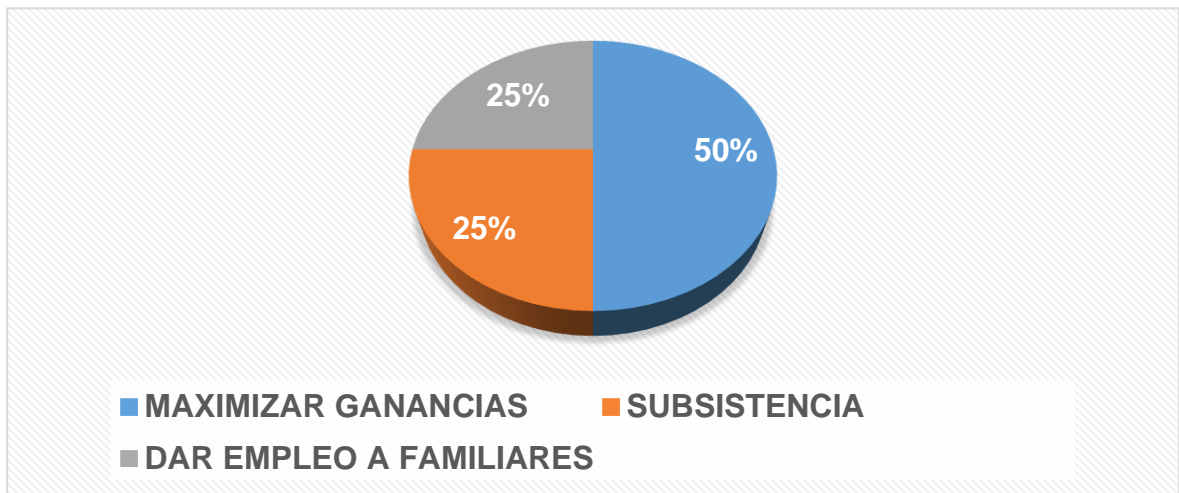
La empresa está formalmente constituida en el sector mype



El 75% de los encuestados menciona que las empresas de turismo ubicados en el distrito de Lunahuana se encuentran debidamente constituido, ello es parte fundamental al momento de realizar un evaluación crediticia, pues nos permite acceder a financiamientos que conlleven a mejorar diversos aspectos de la empresa, la constitución de la empresa nos abre la puerta a diversos beneficios ante la SUNAT, las entidades financieras y otras que permiten acceder a un crecimiento y desarrollo de nuestra organización.

Figura 7

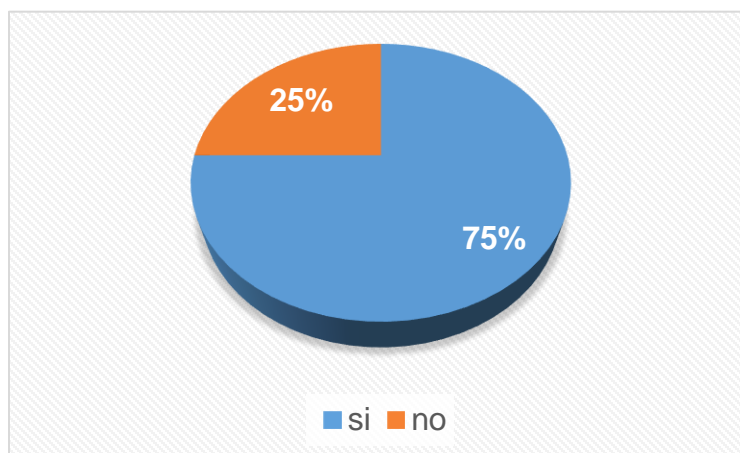
Razón de la creación de las micro y pequeñas empresas



El 50% de los entrevistados nos menciona que la razón de la creación de la empresa es por motivo de maximizar sus ganancias, ello por generar un mejor rendimiento de sus ingresos, pero lo más importante que dentro de este porcentaje se encuentra el 50% que se considera emprendedor y la mayoría de los representantes varones, al momento de realizar este cruce de información logramos definir que la viabilidad para obtener un financiamiento puede ser más factible por sus aspectos en los filtros de los bancos.

Figura 8

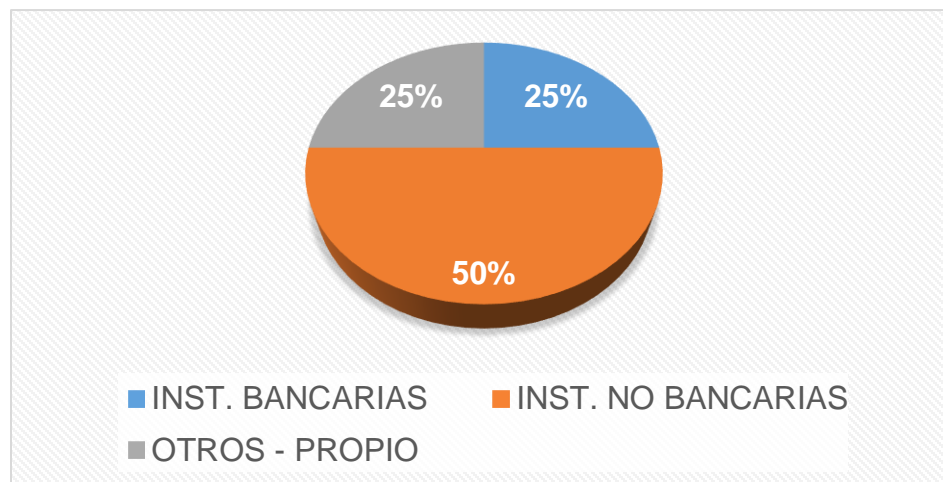
Cuentan con un control sobre sus deudas las micro y pequeñas



El 75% de los encuestados menciona que las empresas del sector turismo cuentan con un control sobre sus deudas que posee su empresa, debemos mencionar que al ser una empresa debidamente constituida, además de considerarse que en su mayoría son emprendedores y poseen una antigüedad mayor a dos años en el mercado, el control de sus deudas es parte fundamental para poder adquirir a diversos beneficios, uno de ellos son los financiamientos en las entidades bancarias, el cual al notar que la empresa es ordenada y cuenta con un control sobre su ingresos y egresos entre otros, permite acceder a la confianza entre el banco y la empresa

Figura 9

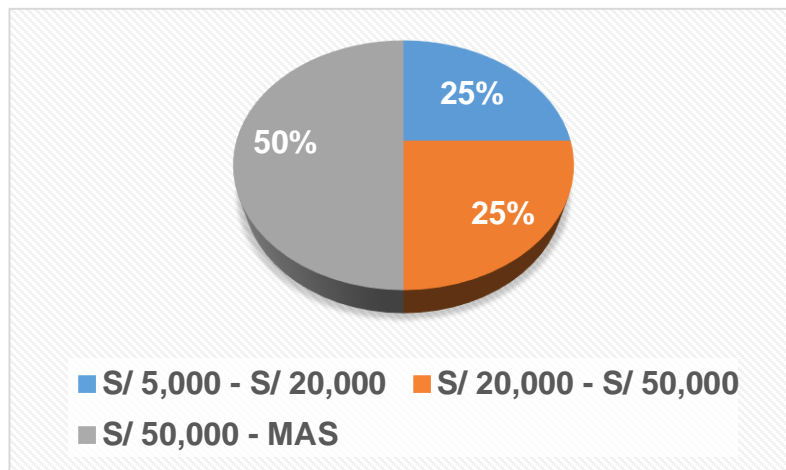
Entidad a las cuales solicitan financiamiento las micro y pequeñas empresas



El 50% de los encuestados menciona que las empresas del sector turismo han adquirido financiamiento de las entidades no bancarias (cajas, financieras, otros), ello es un factor muy importante para nuestra investigación, permite determinar cuáles son los factores por el cual no acuden a las entidades bancarias, debemos mencionar que en la pequeña encuesta que se realizó muchos mencionaban que era debido a la documentación que exigían las entidades, pero también debemos resaltar que el 25% si ha accedido a financiamientos de entidades bancarias

Figura 10

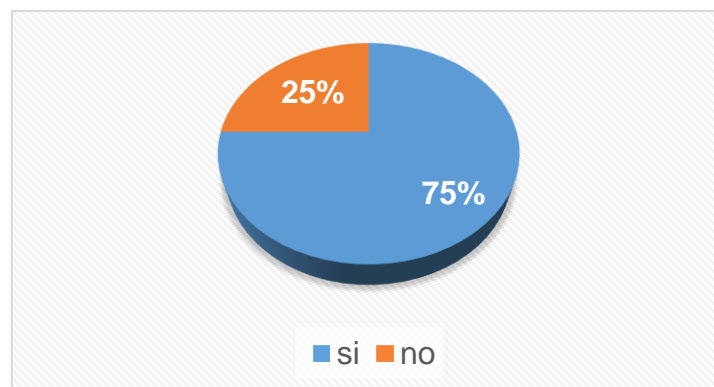
Monto de financiamiento solicitado y recibido por las mype



Un 50% de los encuestados nos menciona que las empresas del sector turismo han solicitado un financiamiento de S/ 50,000.00 soles a más a las entidades no bancarias y bancarias, esta pregunta es muy importante para nuestra investigación pues nos permite analizar cuál es el monto promedio que solicitan las empresas del sector turismo para poder incrementar su rentabilidad, debemos mencionar que las maquinarias que necesitan dichas empresas están valorizadas en costos elevados y por ello requieren un monto de financiamiento alto, por otro lado el 25% solicita financiamiento menores a S/20,000.00 soles, el cual se puede entender para inicios de actividades de las empresas.

Figura 11

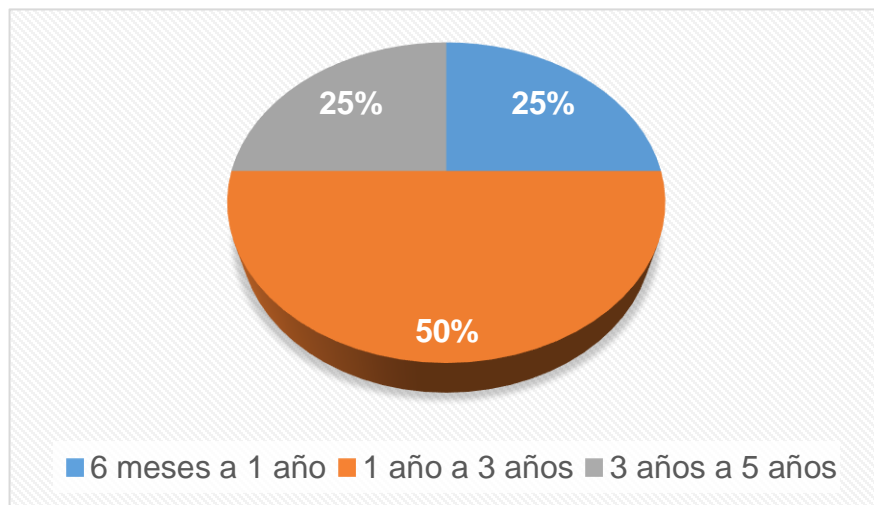
El financiamiento mejoro la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas



El 75% de los encuestados afirma que después de haber obtenido un financiamiento las mype su rentabilidad a mejorado, ello se debe a diversos factores que intervienen directamente en la producción o rendimiento del negocio, tales como una mejora en la atención a sus clientes, una remodelación de sus maquinarias principales de la empresa de turismo, además debemos mencionar solo un 25% considera que no se mejoró la rentabilidad y es allí en donde debemos analizar y fundamentar por que no se alcanzó la mejora.

Tabla 12

Plazo del financiamiento otorgado a las micro y pequeñas empresas



El 50% de los encuestados afirma que el plazo del financiamiento ha sido de 1 a 3 años, ello se entiende como un financiamiento a mediano plazo, pues se considerada un tiempo más viable para poder afrontar el financiamiento, también debemos considerar que a mayor plazo mayor interés generado y a menos plazo menor interés, entonces es más factible obtener el financiamiento en un periodo intermedio donde los interés no seas ni muy bajos ni muy elevados, además se debe mencionar que por tratarse de las MYPE los prestamos serán otorgados en mediano plazo porque es más factible para las empresas.

ANEXO V
CONSULTA RUC

Número de RUC:	10421071701 - NAVARRO LEVANO LIGIA ELENA		
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		
Tipo de Documento:	DNI 42107170 - NAVARRO LEVANO, LIGIA ELENA		
Nombre Comercial:	-		
	Afecto al Nuevo RUS: SI		
Fecha de Inscripción:	20/02/2015	Fecha de Inicio de Actividades:	20/02/2015
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		