



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
RESTAURANTES DEL DISTRITO EL PORVENIR AÑO
2015**

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

AUTOR

DIAZ ALVAREZ, CRISTIAN GIUSEPPI

ASESOR

MGTR. ALFARO RODRIGUEZ, SANTOS CARLOS

TRUJILLO – PERU

2016

1. TÍTULO DE LA TESIS:

“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro Restaurantes del Distrito El Porvenir Año 2015”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

MBA Santos Felipe, Llenque Tume

PRESIDENTE

MGTR. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

MIEMBRO

MGTR. Gisela Benites Pacherres De Soto

MIEMBRO

DEDICATORIA

Agradecer a Dios por haberme permitido llegar a este punto y haberme dado salud para poder lograr mi objetivo la de culminar mi carrera profesional además de su infinita bondad y amor.

A mi madre, mi esposa, mis hijos Sebastián, Joaquín y Ángel que me han dado el soporte hasta el día de hoy para lograr el éxito en la vida.

RESUMEN

La presente investigación, titulada: “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro restaurant del Distrito de El Porvenir año 2015” tiene por objetivo general describir las principales características del Financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del Distrito de El Porvenir; para lo cual los objetivos específicos fueron: Describir las principales características del financiamiento y las principales características de la rentabilidad de MYPES del sector servicio, rubro restaurant del Distrito de El Porvenir, año 2015. La investigación fue de tipo Aplicada Cuantitativo Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 37 restaurant de una población de 42, que se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta, para dar solución al problema presentado ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro Restaurant del distrito de El Porvenir año 2015? Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 26 a 60 años; el 35.14% son del sexo masculino y el 54.05% tiene grado de instrucción superior no universitaria.

Respecto al financiamiento: el 75.68% de las MYPES dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 56.76% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 27.03% en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente; el 67.57% de los representantes legales de las MYPES dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas; 51.35% de los representantes de las MYPES dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó.

Palabras claves: financiamiento, rentabilidad, MYPE

ABSTRACT

This research, entitled "Characterization of the financing and profitability of MSEs service industry category restaurant district of El Porvenir 2015" has the general objective to describe the main characteristics of the financing and profitability of MSEs service sector category restaurant District of El Porvenir; for which the specific objectives were: To describe the main features of financing and main characteristics of the profitability of MSEs service sector category District restaurant El Porvenir, 2015. The research was quantitative descriptive type Applied, to carry out he was selected a sample of 37 restaurant of a population of 42, who were applied a structured through the survey technique, to solve the problem presented questionnaire what are the main features of the financing and profitability as directed MSEs service Restaurant industry category district of El Porvenir 2015? The results obtained are as follows: Regarding entrepreneurs: The average age of the legal representatives of MSEs surveyed is 26 to 60 years; the 35.14% are male and 54.05% have a degree of non-university higher education.

On financing: the 75.68% of MSEs said they obtained credit from non-banking system; the 56.76% of MSEs that received credit invested in the improvement and / or expansion of local and 27.03% in fixed assets and working capital, respectively; the 67.57% of the legal representatives of MSEs said the financial microcredit did contribute to improving the profitability of their companies; 51.35% of the representatives of MSEs said the profitability of its businesses increased

Key words: financing, profitability, MYPE

CONTENIDO

Titulo de la Tesis...	ii
Hoja de firma de jurado.....	iii
Dedicatoria	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Contenido.....	vii
Índice de Tablas	ix
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la literatura	6
2.1 Antecedentes	6
2.2 Bases teóricas de la investigación	9
2.3 Marco conceptual.....	14
III. Metodología	22
3.1 Diseño de la investigación.....	22
3.2 Población y muestra	22
3.3 Definición y operacionalización de variables.....	23
3.4 Técnicas e instrumentos	28
3.5 Plan de análisis.....	29
3.6 Matriz de consistencia	29
3.7 Principios éticos	30
IV. Resultados 31	
4.1 Resultados	31
4.2 Análisis de resultados.....	51

V. Conclusiones	53
5.1 Conclusiones	53
5.2 Recomendaciones	54
Aspectos complementarios	
Referencias bibliográficas	55
Anexos	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01 Sexo de los representantes de las MYPE	31
Tabla 02 Edad de los representantes legales de la empresa	32
Tabla 03 Grado de instrucción de los representantes de las MYPE	33
Tabla 04 Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro.....	34
Tabla 05 Formalidad de las MYPE	35
Tabla 06 Cantidad de trabajadores de las MYPE.....	36
Tabla 07 Monto del Micro crédito Financiero que se obtuvo en el último año	37
Tabla 08 Qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo	38
Tabla 09 En que fue invertido el crédito Financiero que Ud. Obtuvo	39
Tabla 10 Las entidades financieras aplican buenas políticas de acceso crediticio a las MYPE	40
Tabla 11 Las entidades financieras otorgan facilidades de pago	41
Tabla 12 Los préstamos obtenidos son utilizados netamente para el negocio.....	42
Tabla 13 Los préstamos hacen rentable para su negocio.....	43
Tabla 14 Su negocio ha crecido debido al préstamo.....	44
Tabla 15 Está conforme con la tasa de interés.....	45
Tabla 16 Cuantos días demora el trámite del préstamo.....	46
Tabla 17 Su empresa capitaliza utilidades según la rentabilidad.....	47
Tabla 18 Su capital social le hace frente a cualquier contingencia empresarial.....	48
Tabla 19 Su utilidad neta responde a los objetivos planeado	49
Tabla 20 Los resultados de rentabilidad es influenciado por el acceso al financiamiento	50

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafica 01 Sexo de los representantes de las MYPE.....	31
Grafica 02 Edad de los representantes legales de la empresa.....	32
Grafica 03 Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.....	33
Grafica 04 Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	34
Grafica 05 Formalidad delas MYPE.....	35
Grafica 06 Cantidad de trabajadores delas MYPE.....	36
Grafica 07 Monto del Micro crédito Financiero que se obtuvo en el último año	37
Grafica 08 Qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo	38
Grafica 09 En que fue invertido el crédito Financiero que Ud. Obtuvo	39
Grafica 10 Las entidades financieras aplican buenas políticas de acceso crediticio alas MYPE.....	40
Grafica 11 Las entidades financieras otorgan facilidades de pago.....	41
Grafica 12 Los préstamos obtenidos son utilizados netamente para el negocio.....	42
Grafica 13 Los prestamos hacen rentable para su negocio	43
Grafica 14 Su negocio ha crecido debido al préstamo.....	44
Grafica15 Está conforme con la tasa de interés	45
Grafica 16 Cuantos días demora el trámite del préstamo	46
Grafica 17 Su empresa capitaliza utilidades según la rentabilidad	47
Grafica 18 Su capital social le hace frente a cualquier contingencia empresarial....	48
Grafica 19 Su utilidad neta responde a los objetivos planeado	49
Grafica 20 Los resultados de rentabilidad es influenciado por el acceso al financiamiento	50

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las micro y pequeñas empresas (MYPE) juegan un papel importante en el desarrollo social y económico de toda nación, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado, por lo que en un país donde la falta de empleo es uno de los problemas de mayor consideración resulta indispensable meditar sobre cuál es la función principal del Estado, para brindar el apoyo y oportunidades necesarias de modo que continúen cumpliendo su papel principal con éxito. (Moore, Karol, 2014).

La micro y pequeña empresa (MYPE), 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 (PBI).

En resumidas cuentas su importancia 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. (Aspilcueta, 2012).

Asimismo las MYPE de diversos países enfrentan grandes desafíos para asegurar su crecimiento como organización económica, es por ello que se considera de gran importancia para los gerentes la identificación y aplicación de enfoques apropiados que permitan enfrentar el nuevo entorno competitivo. Una forma de lograr esto es a través de la gestión de la calidad el cual se convierte en un elemento diferenciador de la empresa para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, iniciativa muy valorada por ellos.

El mayor desafío para más de la mitad de las MYPE latinoamericanas en los próximos años es la expansión de su negocio. En concreto, sus principales retos son ampliar su negocio, expandir operaciones, incrementar las ventas, ampliar la base de clientes, adquirir inventarios, comprar equipos y herramientas para ofrecer al cliente una infraestructura adecuada de acuerdo al rubro en el que se desarrollan. (Yamakawa y otros, 2010)

La importancia económica y social que actualmente muestran las PYMES en el contexto del mundo globalizado. Por intermedio de esta actividad empresarial se van canalizando nuevas estrategias de desarrollo en cada país, en concordia con sus propios modelos sistémicos, culturales y políticos. Con la participación activa de la Organización Internacional del Trabajo, desde hace más de veinticinco años se vienen realizando programas de cooperación técnica, redes informativas, investigación e intermediación con organismos financieros internacionales y empresarios de las PYMES. (Walter, 1999)

- Las pequeñas empresa desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora.
- Sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado.
- A nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera.
- Se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

Santos (2001) indica que las empresas que actualmente se conocen como grandes organizaciones, en el pasado se iniciaron como pequeñas empresas. La gran industria se inicia con la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Miranda (2008) señala que tanto en el país como a nivel mundial se observa un avance acelerado no sólo hacia la globalización de la economía, su cultura sino hacia todas las actividades que realiza la humanidad en los diferentes campos. Por ello es que las diferentes economías nacionales se enfrentan a grandes retos, en todo ello se encuentran también inmersas las MYPES, pues deben encontrar estrategias que les permita mejorar su competitividad y así promocionar sus exportaciones y con ello lograr el crecimiento del país a tasa promedio de 6.5% anual, que contribuirá a disminuir los índices de pobreza que bordean el 52%, el 15% de extrema pobreza, así como las altas tasas de analfabetismo existentes. Indica que las MYPES constituyen un elemento muy importante, gracias a ellas es probable que se alcance promover el desarrollo humano en el país.

En autor antes mencionado, señala que en el ranking mundial presentado por el World Economic Forum, Perú se encuentra en el sexto lugar en competitividad considerando al continente América Latina (AL). Sin embargo, considerando el ranking mundial, Perú ocupó el lugar número 65 a 1 año 2015. Actualmente existe la tendencia de mejorar dicha ubicación.

Considerando a la economía peruana, las MYPE desempeñan un rol muy importante, principalmente porque concentra el 98% de las empresas peruanas, las que aportan el 45% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Así, este sector se constituye como un ente energético y permanente que busca el bienestar económico de muchas familias. También es considerado como ente generador de la descentralización, pues gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú, aunque la gran mayoría este centrada en Lima. Las MYPES han aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor, ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%. Es una de las principales fuentes de empleo y permite una inversión inicial pequeña y el acceso a estratos de bajos y medianos recursos, además puede constituirse en apoyo importante para la gran empresa (Vigil, 2009).

Rojas (2006) señala que en el 2003 el Estado peruano aprobó el marco regulatorio para la promoción de la MYPES, a la vez designó al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) como organismo regulador para diseñar las políticas nacionales de promoción de las MYPES y coordinar con las instituciones pertinentes del ámbito tanto público como privado a fin de diseñar políticas sectoriales consistentes. Es importante mencionar que en otros países de latinos desde hace varios años atrás se cuenta con una serie de políticas de regulación, apoyo y promoción a las MYPES. Considerando el avance de la globalización y por lo tanto de la competitividad, los empresarios buscan lograr objetivos de mejoramiento y perfeccionamiento de sus conocimientos, habilidades y actitudes, tanto técnicas como de gestión, los que son considerados como fundamentales en el éxito de los negocios.

Dentro del gran grupo de empresas constituido por las denominadas MYPES, existe un grupo de organizaciones que son informales, por ello, no pueden acceder a las fuentes formales de crédito, dado que estas instituciones financieras les exigen garantías que no tienen las MYPE, lo que las obliga a recurrir a fuentes informales, las que en muchos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

El autor antes mencionado, indica que existen aproximadamente más de 2.5 millones de unidades económicas que constituyen el sector de las MYPES, entre las cuales se encuentran tanto MYPES formales como informales. En Perú existen programas creados por el gobierno con el fin de promocionar y fomentar el desarrollo y estabilidad de estas organizaciones, pero dada la gran demanda no se abastecen.

La presente investigación se ha desarrollado en el Distrito de El Porvenir, lugar donde existen varios negocios que por sus características pueden ser considerados como MYPES, las que tienen como actividades la comercialización de comidas y bebidas para el consumo humano; sin embargo no se cuenta con información respecto al acceso al financiamiento, al costo y plazo de dicho financiamiento. Además no se cuenta con datos respecto a la rentabilidad que obtienen. Por ello, el enunciado de este tipo de situación permite formular el problema de investigación como:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro Restaurant del Distrito El Porvenir año 2015?

El enunciado del problema antes mencionado, permite establecer el siguiente objetivo general: Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro restaurant del Distrito El Porvenir año 2015. Además, los objetivos específicos que dan sustento a esta problemática son:

1. Determinar las principales características del Financiamiento de las MYPES del sector servicio rubro restaurant del Distrito de El Porvenir año 2015.
2. Determinar las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro restaurant del Distrito El Porvenir año 2015.

La presente investigación se justifica pues tanto en el plano regional como local casi no existen datos estadísticos desagregados por sectores y rubros productivos especialmente en organizaciones consideradas como MYPES; por ello, es relevante la presente investigación, pues servirá de base para otras investigaciones correlacionales y explicativas sobre las variables: financiamiento y rentabilidad de las MYPES. En esta perspectiva, la presente investigación se justifica porque a nivel descriptivo se podrá conocer las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro Restaurant del Distrito El Porvenir año 2015

Por otro lado, la presente investigación se justifica porque desde la perspectiva metodológica proporciona un instrumento para el recojo de información que podría ser empleado por otros investigadores. Además, la presente investigación servirá como antecedente y base teórica de otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Administración.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Antecedentes internacionales

Sakho et ál (2007), en Bolivia se reconoce la importancia de la micro y pequeñas empresas (MYPE) en la economía nacional, no solo por el elevado número de firmas, si no fundamentalmente por su contribución a la generación de empleo y a otros aspectos socio económicos, como por ejemplo, su aporte al PIB, a la mejora de la distribución del ingreso y al ahorro familiar.

Sin embargo, una característica de este tipo de agentes es su dinámica variable en el tiempo, dado que inician y cierran actividades en períodos cortos mientras que aquellas que permanecen, cambian de actividad económica o se trasladan a otro sitio frecuentemente. Además, la informalidad de sus operaciones las sitúa como altamente vulnerables, lo que dificulta, al menos, su identificación e investigación.

En México, el rápido crecimiento de las MYPES ha sido impulsado por programas que promueven el micro financiamiento, por la creación de órganos pertenecientes a la secretaría de Economía que busca apoyar a los sectores más necesitados. Un ejemplo es el FONAES, cuyo objetivo es el impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población.

Las MYPES buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativo, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera constante. Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico. Las estadísticas de BANXICO demuestran que el 73% de ellas otorgan créditos a sus clientes entre agosto del 2013 y agosto del 2014. La obtención de préstamo trae consigo la necesidad de un financiamiento externo, debido a la escasez de recursos propios para invertirlos en la compañía por parte del dueño (Cabrera R y Lahusen M, 2008).

El estudio realizado por el equipo de geo - consultores y liderando por el investigador Oswaldo Jara, llegó a resultados que permiten afirmar que la capacitación es una inversión rentable para las empresas, para los trabajadores y, en consecuencia, también lo es para la sociedad. A su

vez, las propuestas concretas que nacen de la investigación permiten expandir efectivamente el uso del instrumento de la franquicia tributaria hacia las MYPES (Jara O, 2008).

Antecedentes nacionales

Reyna en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la MYPE del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las MYPES fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito 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% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPES que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. 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%. (Vasquez F., 2006 - 2007)

Por su parte, Vásquez en un estudio en el sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de las MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%.

d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente

en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las MYPES del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las MYPES encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES. k) También, el 60% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las MYPES estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las MYPES analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las MYPES estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las MYPES encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las MYPES estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal han sido consideradas como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. El 60% de las MYPES del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fueron relevantes, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio (Reyna R., 2006 - 2007).

Antecedentes Regionales y Locales

En el año 2014, La Libertad constituye un amplio escenario turístico por su diversidad de recursos, teniendo un gran abanico en ofertas de establecimientos turísticos.

Según datos del Gobierno Regional La Libertad existen establecimientos debidamente categorizados y/o calificados en: hoteles, 283; restaurantes, 232; agencias de viaje y turismo,

112;y establecimientos de hospedaje sin clase y categoría 240.En la ciudad, hasta el día de hoy existen aproximadamente 5organizaciones y/o instituciones que agrupan a propietarios o conductores de establecimientos de alojamiento, servicios de alimentación, restaurantes y establecimientos afines: transportes, servicios turísticos, artesanías, confecciones y demás empresas que expenden productos o servicios de consumo turístico.

La Asociación de Hoteles, restaurantes y Afines La Libertad es una de ellas. Ubicada en la ciudad de Trujillo, distrito y provincia del mismo nombre, departamento de La Libertad, ésta institución fue fundada en 1980. De siglas AHORA LL, la organización agrupa a empresas del sector turismo con el fin de establecer entre ellos políticas, estrategias y lineamientos de acción, promoviendo acciones conjuntas y armónicas de sus miembros con el propósito de lograr la competitividad y desarrollo de sus asociados, Tales acciones son definidas para que los socios participen activamente en el desarrollo dinámico y sostenible de la Asociación.

Sin embargo, la realidad en esta asociación es otra, en un sondeo realizado a 15 socios de forma exploratoria, se identifica que los servicios que ofrece AHORA - LL no se perciben que sean de calidad, en tanto no responde a las necesidades de los socios . Así mismo, sus canales de comunicación para promocionar sus actividades no se gestionan los contenidos que se difunden (Facebook y correo electrónico), los incentivos y/o beneficios que ofrece se han limitado a la asesoría jurídica, las necesidades de los

socios que son las capacitaciones de sus colaboradores y participación en eventos de turismo no se adaptan a la Asociación. (Palomino, 2014)

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del Financiamiento

Gómez (2008) presenta la teoría de la estructura del capital la que se encuentra directamente vinculada con el costo del capital de la empresa. Existen muchos estudios respecto a "Estructura óptima de capital" sin embargo aún no se llega a unificar criterios, unos estudiosos sostienen que sí se puede definir la estructura óptima, sin embargo, otros consideran que no es posible. Los investigadores solo han llegado a consenso con respecto a la efectiva combinación de los recursos obtenidos en las deudas, acciones comunes y preferentes e instrumentos de capital contable, con los que la empresa puede financiar sus inversiones. Dicha meta puede cambiar a lo largo del tiempo a medida que varían las condiciones (Gómez, 2008)

Las teorías gerenciales señalan que existe una divergencia entre la propiedad y la gerencia. Indican que los gerentes tienen libertad para determinar los objetivos, donde se busca maximizar las utilidades, por lo cual deben gestionar los salarios, el prestigio, la participación en el mercado, la seguridad en el empleo, el clima laboral y otros.

"El objetivo de la empresa en el modelo de Marris es la maximización de la tasa balanceada de crecimiento de la empresa, esto es, la maximización de la tasa de crecimiento de la demanda de los productos de la empresa y del crecimiento de su capital".

Marris define que no existe mucha divergencia entre los objetivos de los gerentes y los objetivos de empresarios. Los gerentes buscan incrementar la tasa de crecimiento de la empresa - y no su tamaño absoluto - y la tasa de crecimiento de la demanda (lo que permite aumentar la utilidad gerencial) y la tasa de crecimiento del capital (lo que genera que aumente la utilidad de los propietarios).

El autor antes mencionado, además indica que existen dos restricciones: "la existencia de un límite definido en la tasa de expansión gerencial eficiente". Además, se encuentra la restricción de la seguridad en su trabajo, pues el empresario manifiesta "su preferencia por contratos de servicios, generosos proyectos de pensiones y su aversión por políticas que hagan peligrar su posición, debido a un incremento del riesgo de ser destituidos por los propietarios".

Además de lo manifestado por Morris, se encuentra Wood quien investiga sobre el financiamiento y su crecimiento. Así, señala que la inversión va a depender del crédito que se pueda captar.

Por lo tanto, las utilidades quedan determinadas por el volumen de inversión presente.

Emplea razones financieras las que permiten determinar el volumen de utilidades.

Herrera (2008) indica que la poca información confiable, el escaso tiempo y la insuficiente habilidad de los gerentes para procesar la información, constituyen las principales restricciones que originan que los empresarios no puedan actuar con la racionalidad global que señala la teoría tradicional de la empresa.

Según la teoría antes mencionada se considera que la estructura financiera óptima de una empresa es la que logra maximizar su valor de mercado y minimizar el costo del capital.

Considerando el riesgo del negocio, el costo del endeudamiento es menor al de los fondos propios; pero si el monto del endeudamiento aumenta, ambos presentarán una evolución creciente. Por ello, el costo de endeudamiento será inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente incrementarse cuando se alcanzan niveles de endeudamiento mayores pues aumenta el riesgo financiero de la empresa. Así, la estructura financiera óptima se consigue en el punto que se minimiza el costo total.

Cuando la estructura no es la apropiada puede significar una abstención a la búsqueda de fuentes financieras y por lo tanto el empresario no realiza nuevas inversiones, limitando el crecimiento de la empresa. La teoría de la estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Millar. El trabajo señala que de acuerdo a ciertos supuestos el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la estructura de capital que posee la empresa. Así, lo más observado es la no presencia de impuestos y costos de transacción, la existencia de información perfecta y lo dispuesto de que las empresas pueden agruparse según el mismo nivel de riesgo. Estos autores argumentan, que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento.

La importancia del planteamiento de Modigliani y Miller radica en que facilita la comprensión de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los supuestos iniciales son levantados. De esta forma, dejan sentadas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento (Herrera, 2008).

Beneficios impositivos versus Costos de quiebra

Según esta teoría, la interacción de las fuerzas competitivas afecta a la óptima estructura financiera y por lo tanto influye en las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas constituyen ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

2.2.2 Teorías de la Rentabilidad: La teoría del crecimiento económico

Una economía se activa porque es la clase trabajadora quien acude a las organizaciones empresariales a ofrecer su trabajo, a cambio de una compensación económica. Las organizaciones empresariales son propietarias de los medios empleados para producir. Estas organizaciones, son propietarias de los beneficios o utilidades generados por el trabajo de su personal contratado. Una economía puede crecer como resultado de la reinversión de las utilidades en equipos, maquinaria, materia prima y fuerza laboral, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva (Teoría del crecimiento económico, 2008).

Rentabilidad de mercado

Mora y Schupnik (2008), indican que el concepto de rentabilidad se encuentra vinculado con el objetivo de generar ganancia para el accionista, por ello, la administración debe diseñar estrategias, planes y acciones efectivos que permitan lograr dicho objetivo, de lo contrario se deben implementar planes de mejora a fin de eliminar el problema.

Los autores antes mencionados indican que el actual entorno, las organizaciones deben ser altamente competitivas, sólo así se alcanzaran los niveles de rentabilidad esperados. Al mismo tiempo indican que las organizaciones deben ser flexibles, como por ejemplo American International Group (AIG), que es una empresa de seguros altamente

rentable, pero que por la falta de flexibilidad, ha perdido participación en el mercado. Por ello es que la empresa AIG se encuentra reorientándose para ser más competitiva a fin de lograr un balance entre su rentabilidad y su eficiencia. Como ella, muchas grandes organizaciones mundiales, no logran ser flexibles lo que ocasiona que una reducción en su rentabilidad y productividad (Mora y Schupnik, 2008).

Rentabilidad, riesgo y retenciones

Se tratará a la rentabilidad empresarial, como contrapartida con el riesgo asumido. El inversionista en busca de lograr la rentabilidad esperada toma decisiones asumiendo cierto riesgo implícito, es decir pondera la rentabilidad esperada del negocio, con los riesgos derivados de la actividad, pues los fondos que genera una inversión no son donde se derivan del hecho que los fondos realmente obtenidos con una inversión no son seguros con certeza, pues los valores realizados no son iguales a los esperados al momento de la decisión por la pérdida de poder adquisitivo de la moneda, y porque los resultados no se pueden predecir con total certeza.

Sólo en los casos que el negocio genere valores idénticos a los pronosticados con un alto grado de certeza, se tiene que la rentabilidad que refleja la diferencia de poder adquisitivo de la moneda. Este es el caso de la inversión en un título de deuda del gobierno de los Estados Unidos, cuyo rendimiento se suele denominar tasa libre de riesgo. Cualquier inversión que tenga algo de riesgo deberá tener rendimientos superiores a éste; mientras mayor sea el riesgo, mayor deberá ser esa rentabilidad. Nada nuevo!

La teoría financiera considera que el riesgo está dado fundamentalmente por la volatilidad de las variables que afectan al negocio. La práctica financiera pone además especial énfasis en el riesgo asociado a la ocurrencia de eventos que generan impacto negativo. La diferencia está en la simetría (falta de equilibrio). Si el precio sube, los productores obtendrían una mayor rentabilidad, por el contrario, si éste baja, la rentabilidad sería menor (o incluso negativa). Decimos que esta es una variable simétrica (si bien no tiene simetría perfecta), dado que puede variar para bien o para mal, es decir, su variación puede generar un beneficio o una pérdida. En el segundo caso, la ocurrencia de eventos de impacto negativo, el efecto no es simétrico, ni mera variabilidad, sino que se trata de un evento cuya ocurrencia genera una pérdida extraordinaria, no compensada con beneficios extraordinarios en caso de no ocurrencia. Pensemos, por ejemplo, un efecto climático extremo como la caída de granizo o un

terremoto. Si no ocurre, no pasa nada, pero si ocurre, se genera una pérdida importante (Preve, 2008)

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de Micro y Pequeñas Empresas

Una Micro y Pequeña Empresa se puede conceptualizar como una unidad económica cuyo propietario puede ser una persona natural o jurídica, y puede dedicarse a cualquier actividad económica siempre que se encuentre contemplada por la legislación vigente. Estas actividades pueden ser primarias (extracción), secundarias (transformación, producción) y servicios (comercialización de bienes o prestación de servicios).

Características de las MYPE.

El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

¿Qué cambios nos trae esta Ley a las micro y pequeños empresas?

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

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

En conclusión las MYPES se caracterizan por:

- Porque poseen una administración autónoma pues son gestionadas y operadas por sus propietarios .
- Con respecto al lugar de operaciones es local y de pequeño tamaño.
- Su gestión es empírica, tiene muy poca especialización en el trabajo.
- Generan trabajo aproximadamente entre cinco y diez personas que generalmente tienen un vínculo familiar.
- Su actividad es intensiva en mano de obra, la que no es estable.
 - Cuentan con escasos recursos financieros.
 - Poseen muy poco acceso a la tecnología.
 - Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.

2.3.2 Definición del Financiamiento.

Se puede definir como el conjunto de recursos monetarios cuyo objetivo es invertirlos en una determinada actividad o proyecto económico requerido por una persona, empresa o gestión del gobierno, con la particularidad de que son recursos monetarios que proceden de un préstamo, así el gestor logra complementar los recursos propios.

El financiamiento se puede clasificar en financiamiento a corto plazo y a largo plazo. Con respecto al primero, se encuentra integrado por:

- **Crédito Comercial:** esta constituido por las cuentas por pagar que tiene la empresa tanto del pasivo a corto plazo acumulado, los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y el financiamiento de inventario. Todos los mencionados ¿son empleados como fuentes de recursos.
- **Crédito Bancario:** esta clase de apoyo financiero se caracteriza por ser a corto plazo y procede de los bancos quienes fijan las condiciones.
- **Pagare:** consiste en una “promesa” de pago que el deudor realiza de manera **in** condicional y por escrito. Se caracteriza por ser negociable, dirigido de una persona a otra y aceptada por el deudor quien se compromete a pagar la cantidad de dinero estipulada en el documento y a una determinada fecha, además deberá cancelar los intereses

especificados a la orden y al portador.

- **Línea de Crédito:** por medio de este tipo de financiamiento, la institución financiera otorga hasta cierta cantidad de dinero en la cuenta del cliente para que pueda disponer en el momento que lo desee, un periodo de tiempo predeterminado.
- **Papeles Comerciales:** constituye una fuente de financiamiento cuya duración es a corto plazo, está disponible para las grandes e importantes organizaciones quienes emiten dichos documentos para que las instituciones financieras como bancos, empresas de seguros, fondos de pensiones y algunas empresas industriales inviertan su superávit financiero.
- **Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar:** a través de este tipo de financiamiento, la empresa vende su cartera de cuentas por cobrar a un factor que puede ser un agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar. Para ello se establece un convenio con ciertas condiciones acordadas previamente. De esta forma el poseedor de las cuentas por cobrar obtiene el dinero.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** El inventario constituye un activo que se emplea como garantía para conseguir un préstamo. Así el superavitario financiero accede a tomar posesión del inventario, si la empresa no cumple con la devolución del dinero.

El financiamiento a largo Plazo, está conformado por:

- **Hipoteca:** El deficitario financiero (deudor) ofrece en garantía un bien a un acreedor.
- **Acciones:** títulos valores emitidos por el deficitario financiero afin de conseguir fondos.
 - **Bonos:** consiste en un título valor donde el deficitario financiero ofrece pagar una cantidad especificada en un tiempo predeterminado, además de los intereses según lo establecido en el documento.
 - **Arrendamiento Financiero:** por medio de este tipo de financiamiento, el propietario del bien denominado acreedor ofrece el bien a la empresa (arrendatario) quien puede utilizarlo durante cierto periodo de tiempo para lo cual debe pagar una renta determinada.

En Perú, existen muchas instituciones financieras de tipo comunitario, privado, público

e internacional, las que otorgan diversos tipos de créditos a los deficitarios financieros. Estas organizaciones pueden ser:

- 1. Instituciones Financieras Privadas: como los Bancos,** sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito las que realizan intermediación financiera con el público

- 2. Instituciones Financieras Públicas: como los Bancos del estado,** cajas rurales de instituciones estatales, las que cuentan con sus propias normas subordinadas a la legislación financiera de cada país y a la superintendencia de bancos.

- 3. Entidades Financieras:** Se encuentran constituidas por las organizaciones internacionales, gobiernos y las ONG internacionales o nacionales las que mantienen líneas de crédito para los deficitarios financieros constituidos por poblaciones rurales pobres a fin de invertir en proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos.

¿Quiénes otorgan financiamiento?

Los que otorgan el financiamiento (fuentes) pueden ser entidades públicas y privadas. A su vez se subdividen en: créditos gubernamentales, créditos internacionales, créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

1. Créditos Gubernamentales

En Perú el apoyo financiero otorgado por el gobierno puede darse de manera directa o indirecta. Los créditos directos son otorgados por Fondepes, Banco de Materiales y Agro banco, los que se encuentran dirigidos a un fin específico.

Con respecto a los créditos indirectos se encuentran otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras.

- FONDEPES (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), dirigido únicamente a facilitar los fondos financieros a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultural (Av. Petitthouars 115- 119, Lima, Telf. 433-8570, www.fondepes.pe).

- Agro banco: esta institución apoya con el financiamiento a la agricultura, ganadería, acuicultura y actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola (Av. República de Panamá 3629, san Isidro, Telf. 615- 0000, www.agrobanco.com.pe).

Estas instituciones ofrecen cobertura en los departamentos de Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

2. Créditos Internacionales

Se realizan por medio de la CAF (Corporación Andina de Fomento) quien facilita el apoyo financiero y fortalecimiento de la PYME por medio de:

1.- Líneas de crédito que se pueden dar para el corto, mediano o largo plazo. Estos créditos se encuentran dirigidos por medio de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros). También se pueden otorgar de manera directa especialmente cuando se requiere el apoyo financiero para atender proyectos de iniciativa innovadora de alto efecto demostrativo y de gran cobertura y beneficio.

2.- Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, este tipo de apoyo financiero está destinado a las MYPE ofreciendo el financiamiento de capital y cuasi-capital.

3. Créditos de Bancos Privados Locales

Es la forma de financiamiento más accesible. Entre los principales bancos se encuentran:

- Banco de Crédito del Perú.
- Banco del Trabajo.
- Banco Financiero del Perú.
- Mi banco – Banco de la Microempresa.
- Scotiabank.

4. Crédito de otras Instituciones

Es ofrecido por otras instituciones financieras y no financieras quienes ofrecen el apoyo financiero por medio de créditos directos, encontrándose ubicadas en su mayoría en provincias:

- Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria - FOGAPI).
- EDPYME.
- Cajas municipales.
- Cajas rurales.
- ONG.

Pasos para tomar en cuenta:

Necesidad

1. Previo a la solicitud de crédito, se debe detectar la necesidad, es decir conocer con precisión qué requerimientos de capital existen, a qué se va a destinar dicho dinero (ver nota en cuadro). Las entidades financieras ofrecen diferentes planes alternativos según la necesidad.
2. Realizar el cálculo preciso de la cantidad de dinero requerido, pues todo dinero solicitado en exceso genera costos adicionales, por otro lado si el monto es menor, puede originar un nuevo crédito también con costos.
3. Establecer un presupuesto donde se señala la forma de cumplir con el pago del crédito y las fuentes de fondos para cumplir con el pago.
4. Determinar el período de pago y término de la deuda.

2.3.3 Definición de la Rentabilidad.

Esta dada por la ganancia o utilidad que genera un negocio / producto /actividad. Se puede medir con un índice que relaciona las unidades o beneficios, y la inversión de los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Se puede determinar su crecimiento al relacionar dicha tasa con los periodos anteriores.

La rentabilidad determina la efectividad de la gerencia de una empresa al determinar 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 inversión, su categoría e igualdad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, evidencian la

competencia de una administración, una planeación de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Así mismo la rentabilidad es entendida también como una noción que se aplica a toda la acción económica en la que se moviliza los medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Análisis de Rentabilidad

- Análisis de Solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable en la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de la rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Consideraciones para constituir indicadores de Rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultados y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para así poder elaborar un ratio o indicador de rentabilidad con significado.

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de

considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, se calcula mediante un periodo, la base de comprobación, constituida por la inversión, es una variable stock que solo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contables).

Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

3.1.1 Tipo de investigación Aplicada Cuantitativo, porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel de Investigación Descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

M----- O

Dónde: M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y rentabilidad.

3.2 Población y muestra

Población.- La población está constituida por 42 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro restaurant del distrito El Porvenir.

Muestra: Es el conjunto de MYPE que se van a investigar, su representación en $n = 37$

Debido a que el Distrito de El Porvenir cuenta con una población de 186,127 hab. (según INEI año 2015), se procede a obtener una población de 42 MYPE (se ha creído conveniente centralizar la investigación en la zona centro del Distrito por ser la zona de mayor trascendencia y demanda, la cual de acuerdo a los ajustes por fórmula de población finita se obtiene una muestra de 37 MYPE que se adaptan a los requerimientos de nuestro estudio de investigación de lo cual nos permitirá determinar la Caracterización de Financiamiento y Rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro Restaurantes del Distrito de El Porvenir.

Para lo cual se aplicó la fórmula de determinación del tamaño de muestra para la población finita, con un nivel de confianza del 95%, error de precisión del 5% para la selección de la muestra se ha tomado en cuenta el cuadro de:

$$\square = 42$$

$$\square = \frac{22^2 \cdot 22^2}{22^2}$$

O también:

$$\square = \frac{22^2 \cdot 22^2 \cdot 22^2}{22^2(\square - 1) + 22^2 \cdot 22^2}$$

$$\square = \frac{(1,96)^2(0,42)(0,5)}{(0,05)}$$

$$\square = 322.69$$

$$\square = \frac{322.69}{1 + (322.69/42)}$$

$$\square = 37$$

3.3.- Definición y operacionalización de variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o Gerentes de las MYPE.	Observamos la edad, el sexo y grado de instrucción de los propietario y/o Gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino
		Grado de instrucción.	Nominal: Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE.	Es un préstamo concedido a un cliente bien persona natural o jurídica a cambio de una promesa de pago en una fecha indicada en un contrato.	Giro del negocio de las MYPE	Nominal:
		Antigüedad de las MYPE	Razón: 1 año 2 años. 3 años Más de 3 años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Maximizar las ganancias. Dar empleo a las familias. Generar ingresos a las familias. Otros:

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Se puede decir que es un ratio económico que compra los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa?	Nominal: Si No

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPE.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Nominal: Si No

3.4 Técnicas e instrumentos

- Técnica: Se utilizará la técnica de la encuesta
- Instrumentos: Se utilizará un cuestionario estructurado de 20 preguntas.

3.5 P

l
a
n
d
e
a
n
á
l
i
s
i
s

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fueron también explicados e incorporados a los programas especiales de cómputo, Excel, para el análisis de la información se presentó en cuadros y gráficos.

3.6.- Matriz de Consistenci a

PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
----------	---------------------	--------------------------	-----------	-------------

<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES de sector Servicio rubro restaurantes del Distrito de El Porvenir año 2015?</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES de sector Servicio rubro restaurantes del Distrito de El Porvenir año 2015?</p>	<p>- Determinar las características del Financiamiento, de las MYPES del rubro Restaurantes .</p> <p>- Determinar las características de la Rentabilidad de las MYPES del rubro restaurantes.</p>	<p>No tiene Hipótesis</p>	<p>Diseño: Cuantitativo descriptivo.</p> <p>Universo: Cantidad de MYPES del Distrito de El Porvenir.</p> <p>Muestra: 37 MYPE del Distrito El Porvenir.</p>
---	---	---	---------------------------	---

3.7.- PRINCIPIOS ETICOS

En este presente trabajo se hace referencia que la información obtenida en esta investigación corresponde a datos fidedignos y de uso exclusivo para la educación.

IV.- RESULTADOS

4.1.- Resultados:

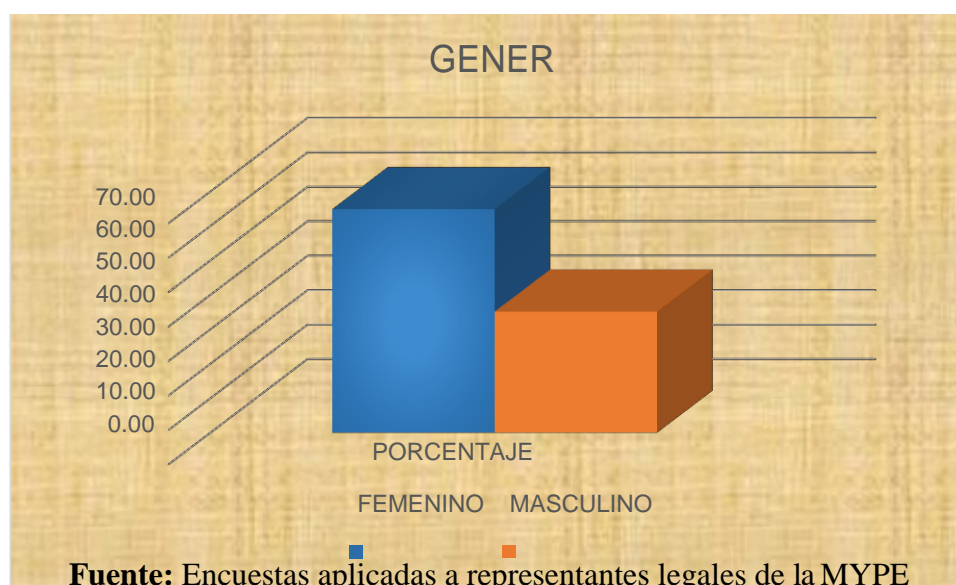
- Con respecto a los representantes de las MYPE

Tabla N°1

Genero de los representantes de las MYPE

GENERO	PORCENTAJE	FRECUENCIA
FEMENINO	64.86	24
MASCULINO	35.14	13
TOTAL	100	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



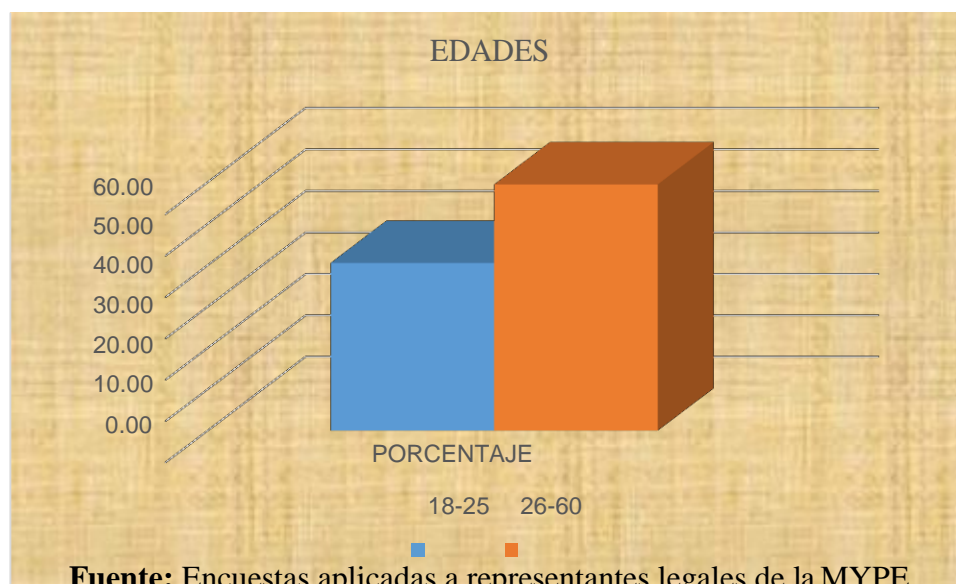
Gráfica N°1: Genero de los representantes de las MYPE

Interpretación: En la tabla N°1 y el gráfico N°1 tenemos que el 64.86% de los representantes de las MYPE son mujeres y el 35.14% son hombres.

Tabla N° 2
Edad del representante legal de la empresa

EDAD(AÑOS)	PORCENTAJE	FRECUENCIA
18-25	40.54	15
26-60	59.46	22
TOTAL	100	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N°2: Edad de los representantes de las empresas

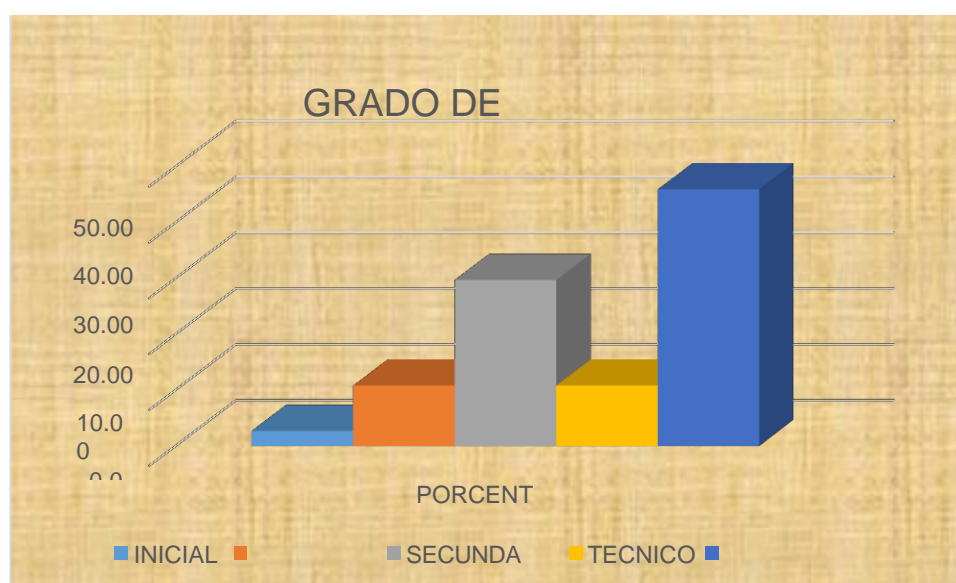
Interpretación: En la tabla N°2 y el gráfico N°2 tenemos que el 40.54% de los representantes de las MYPE son adultos entre 18-25 años y el 59.46% son adultos entre 26-60 años.

Tabla N°3

Grado de Instrucción del Representante legal de la empresa

INSTRUCCIÓN	PORCENTAJE	FRECUENCIA
INICIAL	2.70	1
PRIMARIA	10.81	4
SECUNDARIA	29.73	11
TECNICO	10.81	4
UNIVERSITARIO	45.95	17
TOTAL	100	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N°3: Grado de instrucción de los representantes de las empresas

Interpretación: En la tabla N°3 y el grafico N°3 tenemos que del 100% de los representantes legales de las MYPE, el 2.70% cuenta con estudios de nivel inicial, mientras que el 10.81% cuentan con estudios primarios y nivel Técnico, el 29.73% cuentan con estudios secundarios y el 45.95% con estudios superiores.

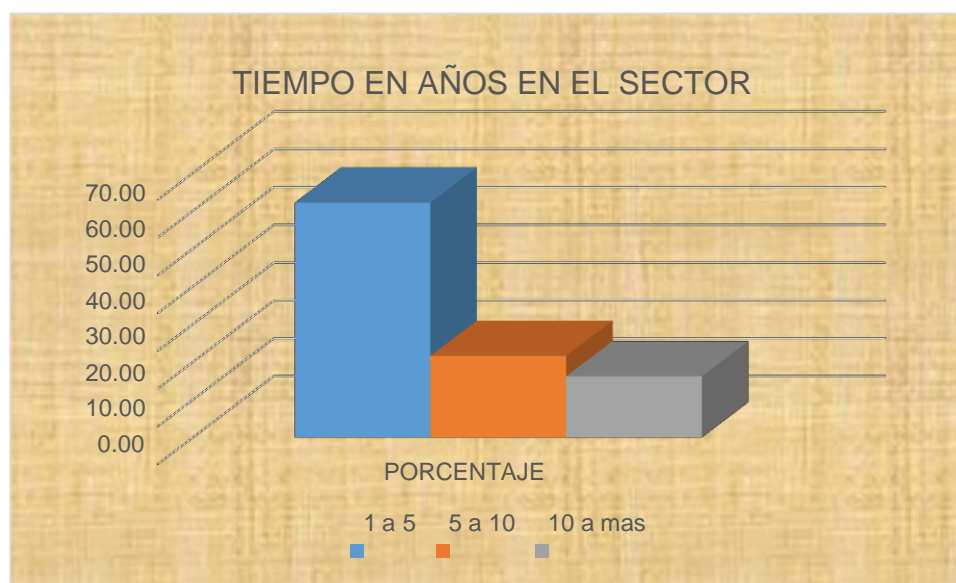
- **Principales características de las MYPE etapa de Formalización**

Tabla N°4

Tiempo en años que los representantes de las MYPE se encuentran en el sector y rubro de Restaurantes

AÑOS	PORCENTAJE	FRECUENCIA
1 a 5	62.16	23
5 a 10	21.62	8
10 a mas	16.22	6
TOTAL	100	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

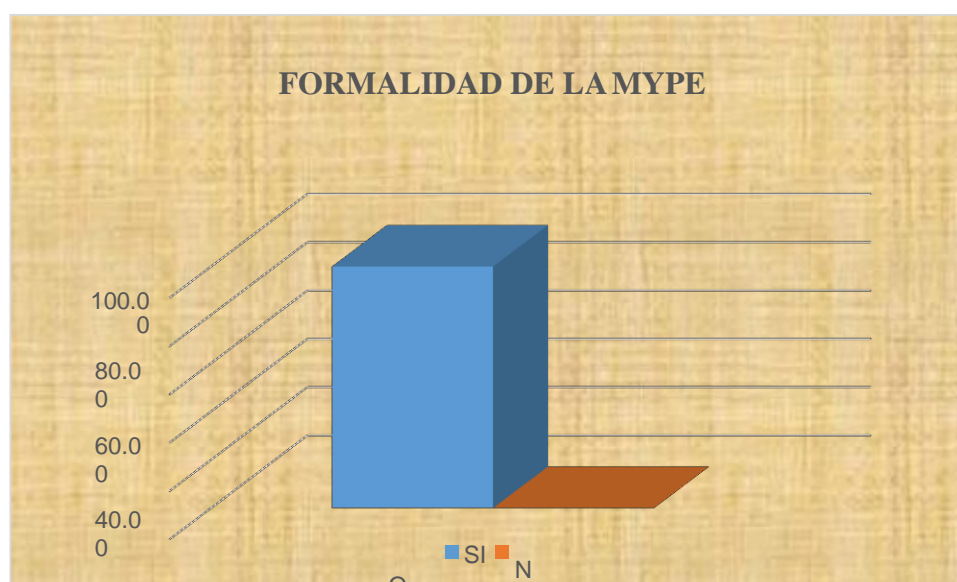
Grafica N°4: Tiempo en años que los representantes de las MYPE se encuentran en el sector y rubro de Restaurantes

Interpretación: En la tabla N°4 y el grafico N°4 tenemos que el 62.16% se encuentran en el mercado de 1 a 5 años, mientras el 21.62% y el 16.22% se encuentran realizando sus actividades de 10 años a más.

Tabla N° 5
Formalidad de la MYPE

MYPE FORMAL	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	100.00	37
NO	0.00	0
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de laMYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N°5: Formalidad de las MYPE

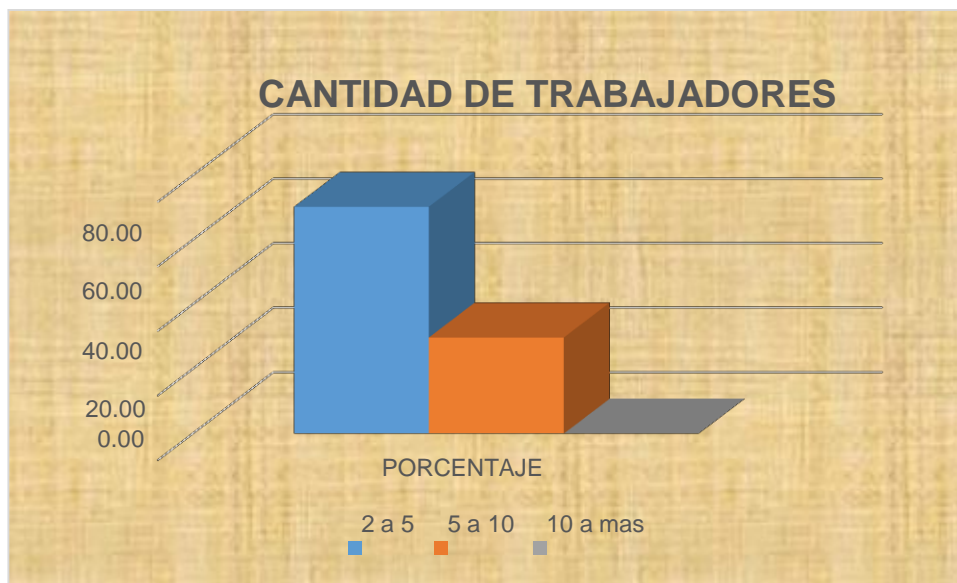
Interpretación: En la tabla N°5 y el grafico N° 5, tenemos que el 100% de las MYPE estudiadas son formales.

Tabla N°6

La cantidad de trabajadores

TRABAJADORES	PORCENTAJE	FRECUENCIA
2 a 5	70.27	26
5 a 10	29.73	11
10 a mas	0.00	0
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N°6: Cantidad de trabajadores de las MYPE

Interpretación: En la tabla N°6 y el grafico N° 6, tenemos que el 70.27% de los representantes de las MYPE tienen hasta 5 trabajadores y el 29.73% tienen entre el 5 y 10 trabajadores y el 0% no cuenta con más de 10 trabajadores.

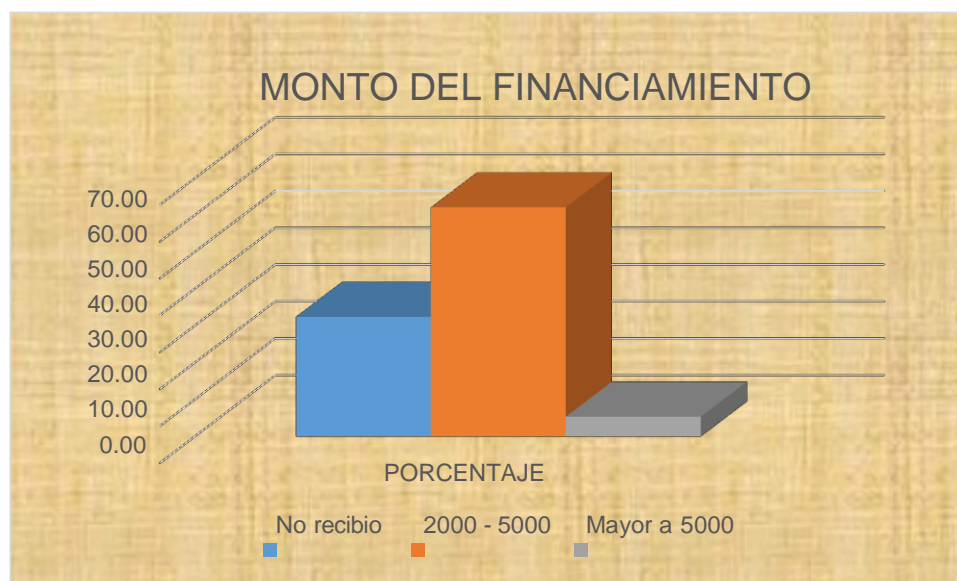
- **Con respecto al financiamiento de las MYPE**

Tabla N° 7

Cuál fue el monto del microcrédito financiero que se obtuvo en el último año

MONTO	PORCENTAJE	FRECUENCIA
No recibió	32.43	12
2000 - 5000	62.16	23
Mayor a 5000	5.41	2
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N°7: Monto de microcrédito financiero que obtuvo en el último año.

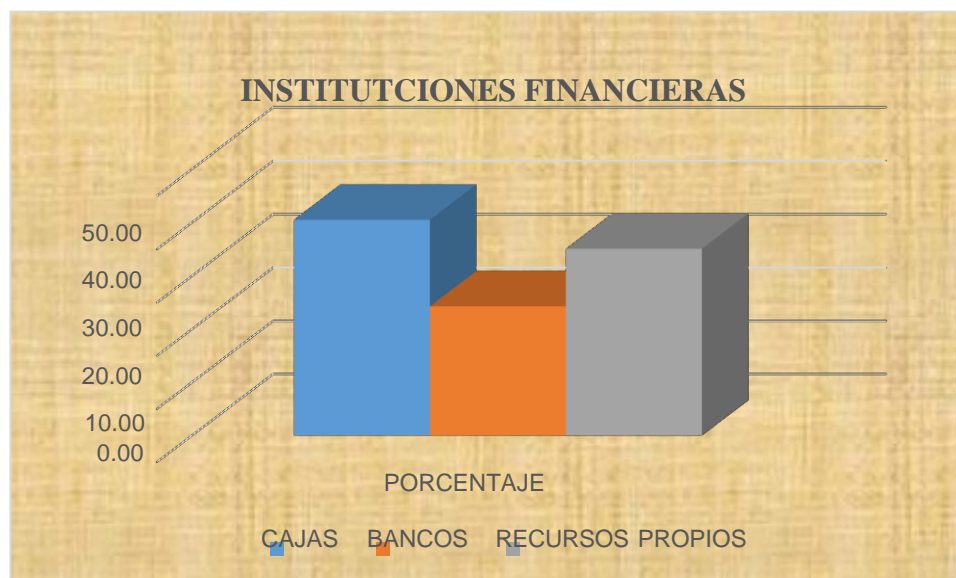
Interpretación: En la tabla 07 y Grafico 07 se observa que, en el año 2015 el 32.43% de los representantes legales de las MYPES encuestadas no recibieron créditos, en cambio el 62.16% recibieron créditos cuyos montos fluctuaron entre 2000 – 5000 soles y el 5.41 recibieron más de 5000 soles.

Tabla N°8

De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero

INST. FINANCIERAS	PORCENTAJE	FRECUENCIA
CAJAS	40.54	15
BANCOS	24.32	9
RECURSOS PROPIOS	35.14	13
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de laMYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N°8: De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero

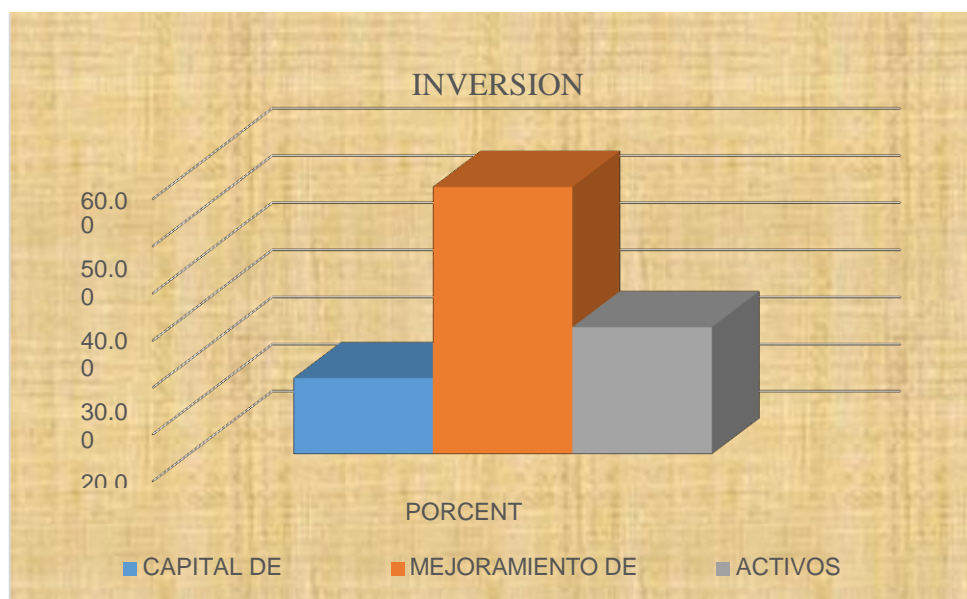
Interpretación: En la tabla 08 y Grafico 08 se observa que, el 40.54% de los representantes de las MYPE solicitan préstamos en caja, mientras que el 24.32% lo solicitan en Bancos, y el 35.14% tienen recursos propios.

Tabla 09

En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo

INVERSION EN:	PORCENTAJE	FRECUENCIA
CAPITAL DE TRABAJO	16.22	6
MEJORAMIENTO DE LOCAL	56.76	21
ACTIVOS FIJOS	27.03	10
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de laMYPE

Grafica N°9: En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo

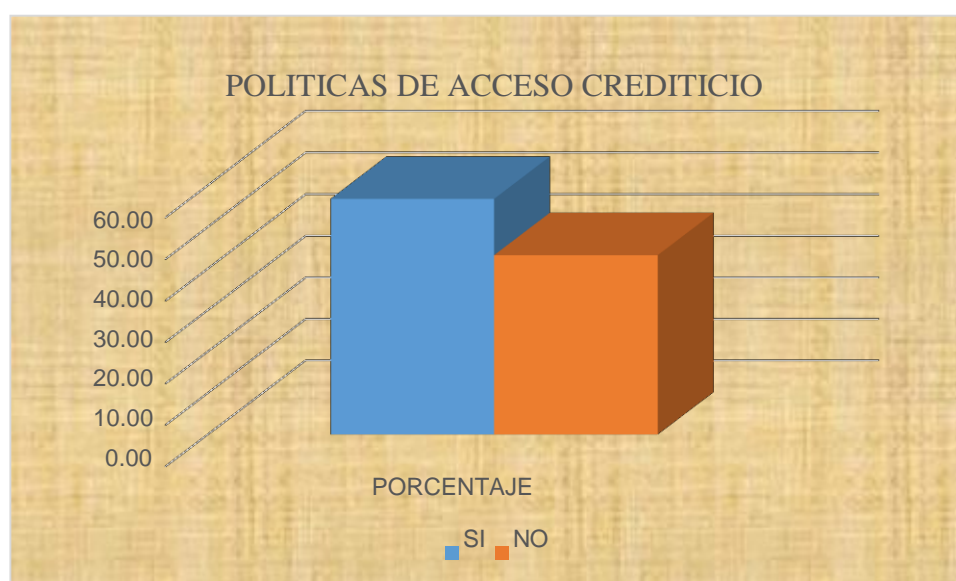
Interpretación: En la tabla 09 y Grafica 09 se observa que, el 16.22% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 56.76% lo hicieron en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 27.03% dijeron que invirtieron en activos fijos.

Tabla 10

Las Entidades Financieras aplican buenas Políticas de acceso crediticio a las MYPE

POLITICAS	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	56.76	21
NO	43.24	16
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 10: Las Entidades Financieras aplican buenas políticas de acceso crediticio a las MYPE

Interpretación: En la tabla 10 y Grafica 10 se observa que, el 56.76% de los representantes de las MYPE dijeron que hay buenas políticas de acceso al crédito, mientras que el 43.24% dijeron que no.

Tabla N° 11

Las Entidades Financieras les otorgan facilidades de pago en los préstamos

FACILIDADES	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	48.65	18
NO	51.35	19
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 11: Las Entidades Financieras les otorgan facilidades de pago en los préstamos.

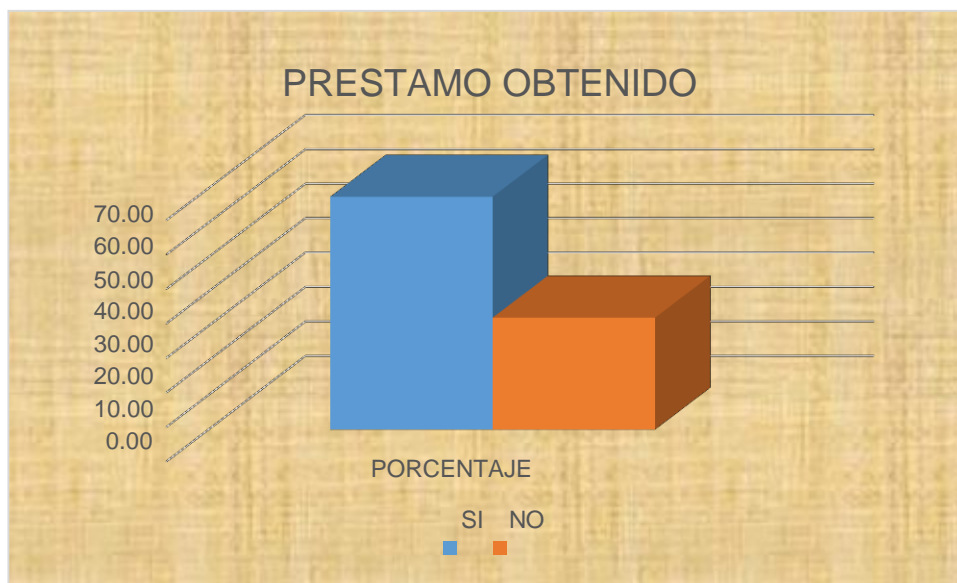
Interpretación: En la tabla 11 y Grafica 11 se observa que el 48.65% de los representantes de las MYPE dijeron que otorgan facilidades de pago en los préstamos, mientras que el 51.35% dijeron que no.

Tabla N° 12

¿El préstamo obtenido es usado netamente para el negocio?

USO	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	67.57	25
NO	32.43	12
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 12: El préstamo obtenido es usado netamente para el negocio

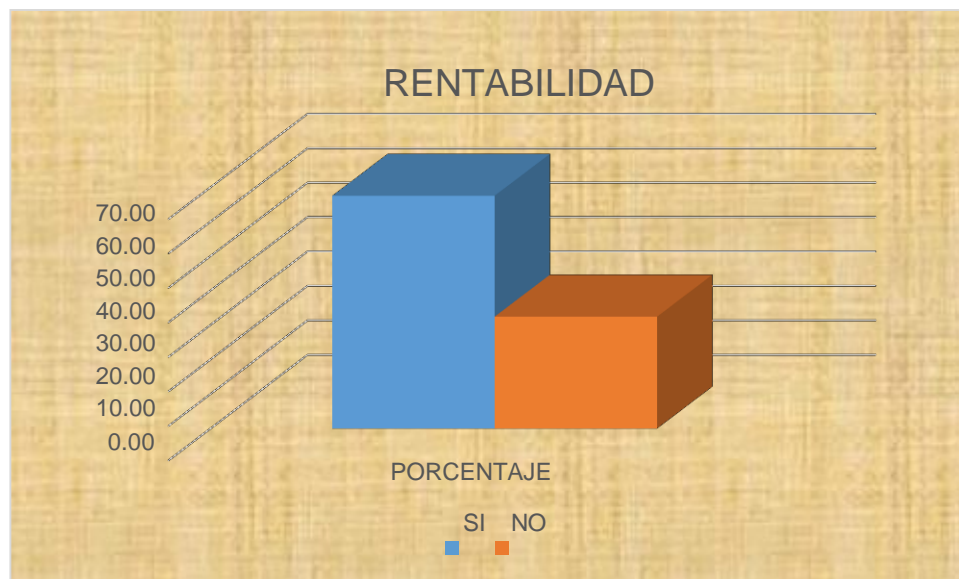
Interpretación: En la tabla 12 y Grafica 12 se observa que el 67.57% de los representantes de las MYPE dijeron que el préstamo obtenido es usado netamente para el negocio y el 32.43% dijeron que no.

Tabla N° 13

Cree Ud. Que el préstamo hace rentable a su negocio

RENTABILIDAD	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	67.57	25
NO	32.43	12
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 13: Cree Ud. Que el préstamo hace rentable a su negocio

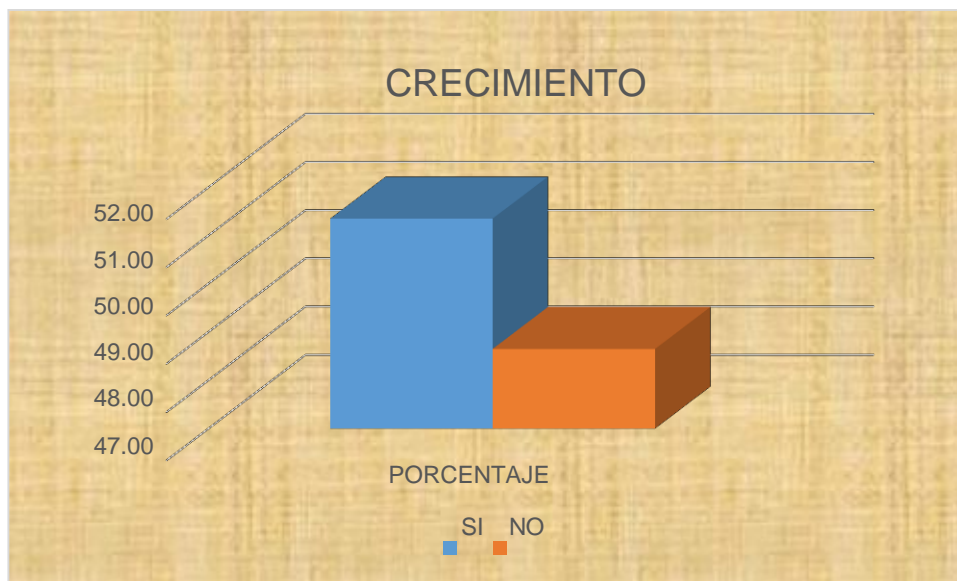
Interpretación: En la tabla 13 y Grafica 13 se observa que el 67.57% de los representantes de las MYPE dijeron que el préstamo hace rentable su negocio y el 32.43% dijeron que no.

Tabla N° 14

Su negocio ha crecido debido al préstamo

CRECIMIENTO	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	51.35	19
NO	48.65	18
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 14: Su negocio ha crecido debido al préstamo

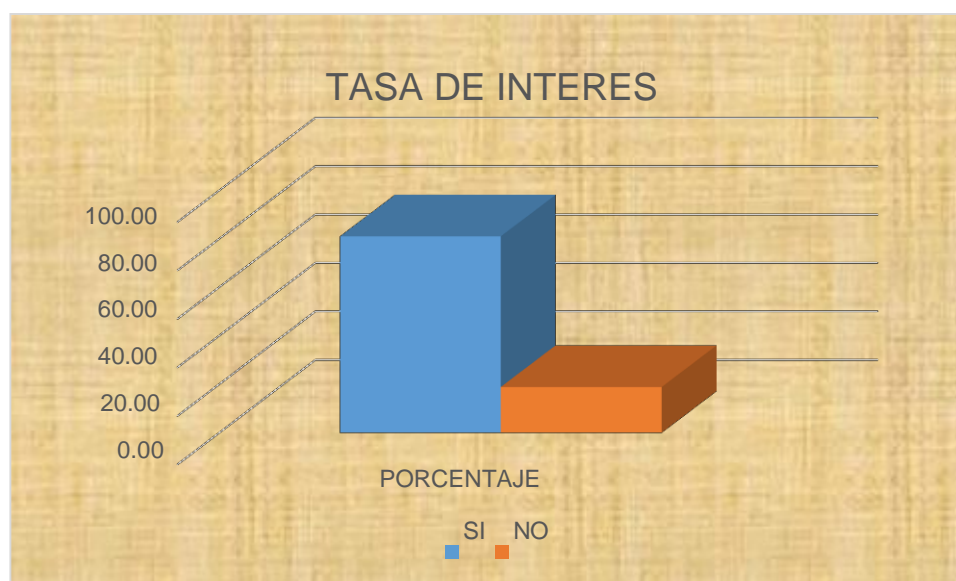
Interpretación: En la tabla 14 y Grafica 14 se observa que el 51.35% de los representantes de las MYPE dijeron que su negocio ha crecido debido al préstamo realizado y el 48.65% dijeron que no.

Tabla N° 15

Está conforme con la tasa de interés brindada por la Entidad Financiera

TASA DE INTERES	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	81.08	30
NO	18.92	7
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 15: Está conforme con la tasa de interés brindada por la Entidad financiera

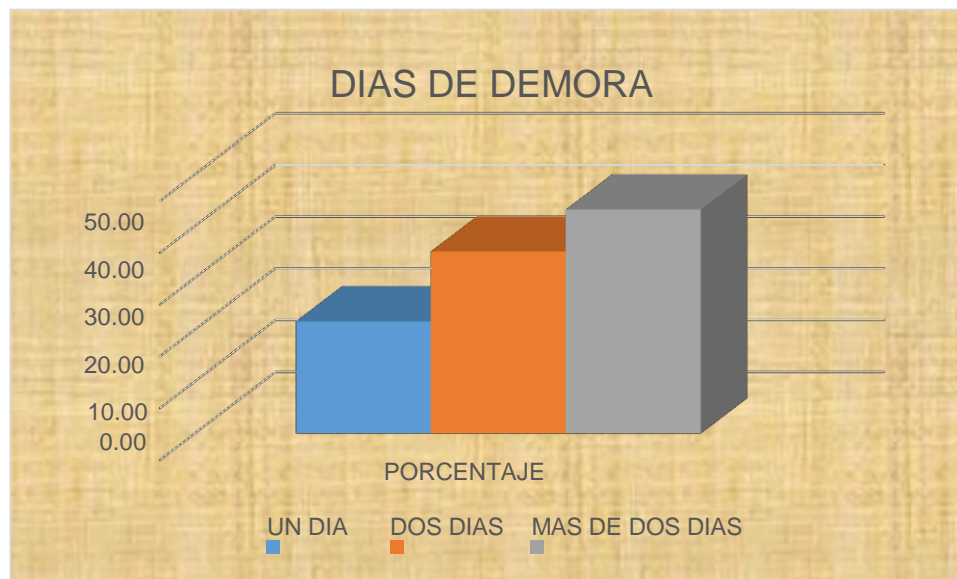
Interpretación: En la tabla 15 y Grafica 15 se observa que el 81.08% de los representantes de las MYPE dijeron que están conformes con la tasa de interés brindada por las Entidades Financieras y el 18.92% no está conforme.

Tabla N° 16

Cuántos días demora el trámite de préstamo en la Entidad Financiera

DIAS	PORCENTAJE	FRECUENCIA
UN DIA	21.62	8
DOS DIAS	35.14	13
MAS DE DOS DIAS	43.24	16
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 16: Cuántos días demora el trámite de préstamo en la Entidad Financiera

Interpretación: En la tabla 16 y Grafica 16 se observa que el 21.62% de los representantes de las MYPE dijeron que demora un día el trámite de préstamo que realizan en las entidades financieras, el 35.14% manifiestan que demoran dos días y el 43.24% indican que demoran más de dos días el trámite.

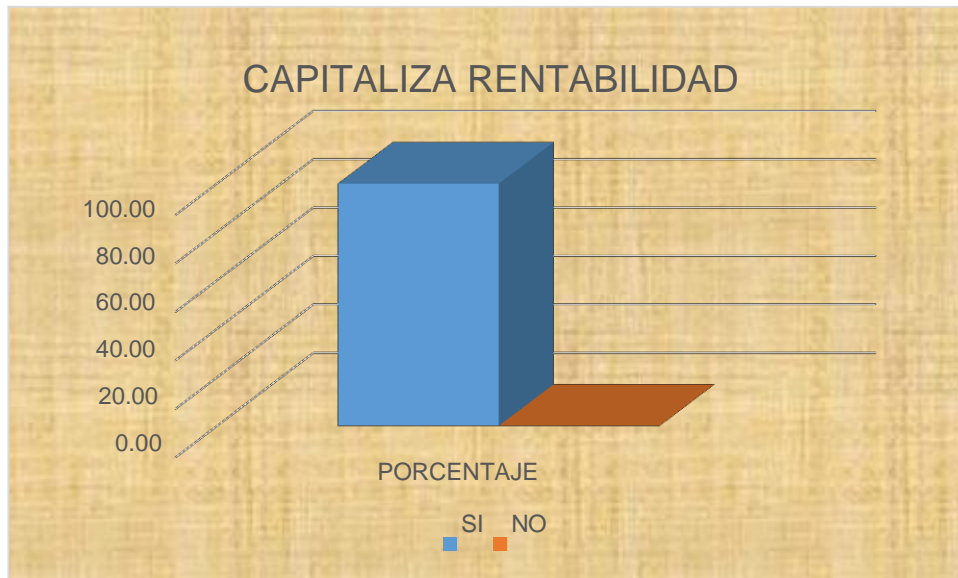
- **Con respecto a la Rentabilidad de las MYPE**

Tabla N° 17

Su empresa capitaliza utilidades según la rentabilidad

CAPITALIZA RENTABILIDAD	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	100.00	37
NO	0.00	0
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de laMYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 17: Su empresa capitaliza utilidades según la rentabilidad

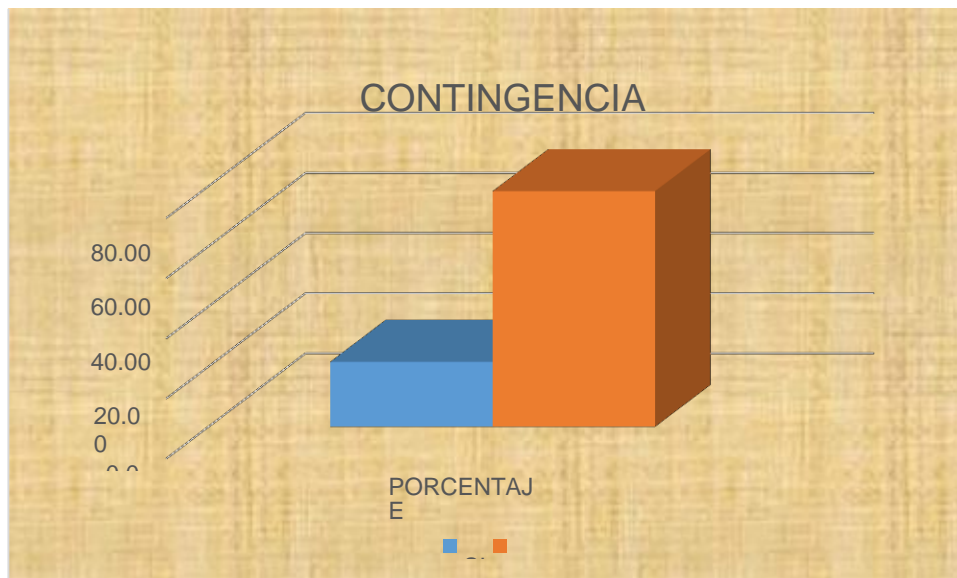
Interpretación: En la tabla 17 y Grafica 17 tenemos que el 100% capitaliza utilidades.

Tabla N°18

Su capital social le hace frente a cualquier contingencia empresarial

RENTABILIDAD	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	21.62	8
NO	78.38	29
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 18: Su capital social hace frente a cualquier contingencia empresarial

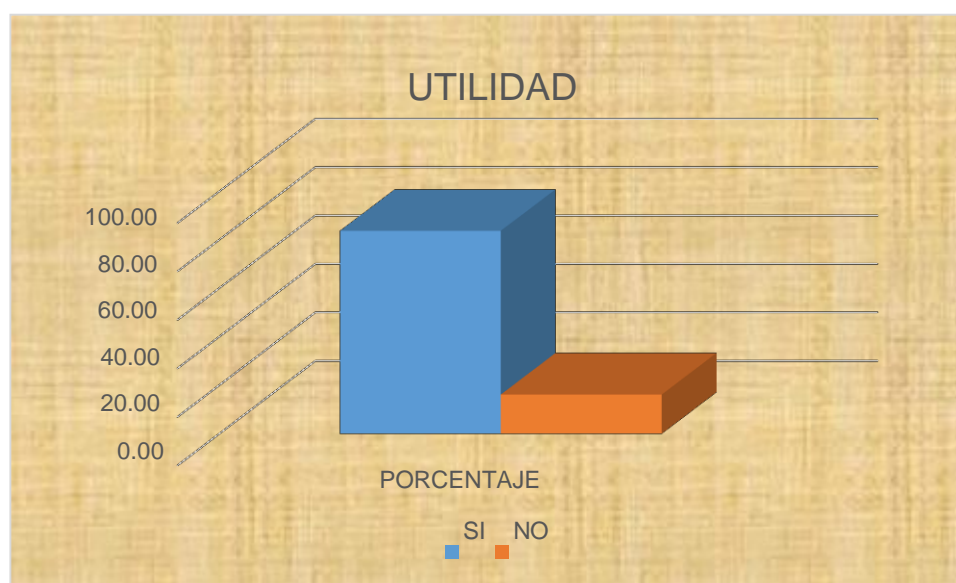
Interpretación: En la tabla 18 y Grafica 18 tenemos que el 21.62% de las MYPES si utiliza su capital frente a cualquier contingencia, mientras que el 78.38% manifiestan que no.

Tabla N° 19

Su utilidad neta responde a los objetivos planeados

UTILIDAD	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	83.78	31
NO	16.22	6
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 19: Su utilidad neta responde a los objetivos planeados

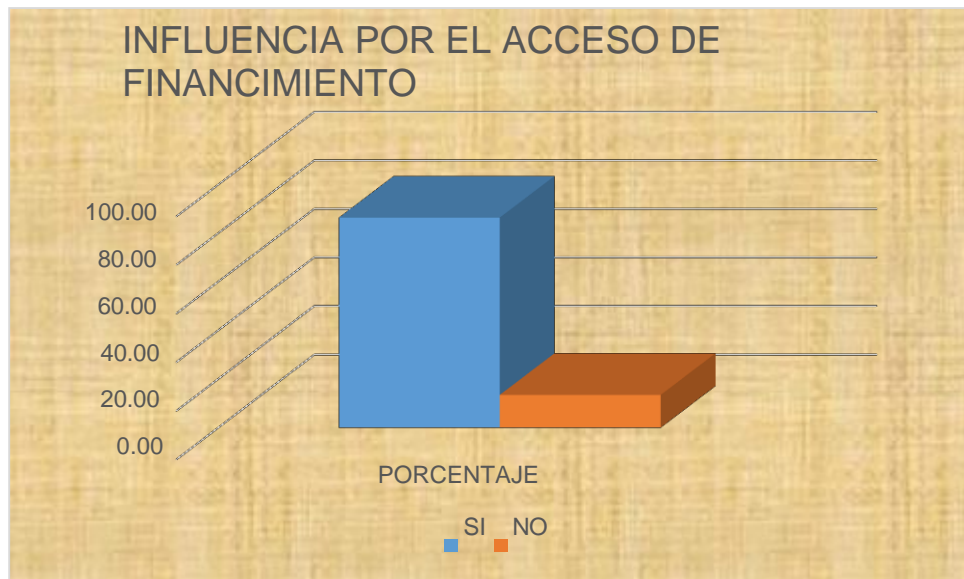
Interpretación: En la tabla 19 y Grafica 19 tenemos que el 83.78% responde con su utilidad neta a los objetivos planeados y el 16.22% indica que no.

Tabla N° 20

Los resultados de rentabilidad son influenciados por el acceso al financiamiento

INFLUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	86.49	32
NO	13.51	5
TOTAL	100.00	37

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de laMYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de la MYPE

Grafica N° 20: Los resultados de rentabilidad son influenciados por el acceso al financiamiento

Interpretación: En la tabla 20 y Grafica 20 tenemos que el 86.49% de las MYPES sus resultados de rentabilidad si son influenciados por el acceso al financiamiento, mientras que el 13.51% no.

4.2 Análisis de resultados

Respecto a los empresarios

- Según las encuestas aplicadas a MYPE del sector servicio rubro Restaurantes del Distrito de El Porvenir hemos encontrado que el 64.86 % de los representantes de las MYPE son mujeres y el 35.14 % son hombres.
- El 40.54% de los representantes tienen entre 18 a 25 años y el 59.46% están entre 26 a 60 años.
- De los representantes de las MYPE el 2.7 % cuentan con estudios nivel inicial, mientras el 10.81% con estudios primarios, el 29.73% con estudios secundarios, el 10.81 % estudios Técnicos y el 45.95% con estudios universitarios.

Respecto a las Mype

- El 16.22% de estas MYPE se encuentran realizando sus actividades de 10 años a más, mientras el 21.62 % de 5 a 10 años y el 62.16 % de estas empresas están en el mercado de 1 a 5 años.
- Tenemos que el 100% de las MYPE estudiadas son formales.
- El 70.27% de las MYPE tienen hasta 5 trabajadores y el 29.73 tienen entre 5 y 10 trabajadores.

Respecto al Financiamiento

- El 32.43% de los representantes de las MYPE no recibieron ningún microcrédito financiero, el 62,16% recibieron entre 2000 a 5000 soles y el 5,41% recibieron ms de 5000 soles.
- El 40.54% de los representantes de las MYPE obtienen financiamiento de Cajas, el 24.32% de los bancos. mientras que el 35.14% tiene recursos propios.
- El 16.22% de los representantes de las MYPE invierten el crédito en capital de trabajo, el 56.76% en mejoramiento de local y el 27.03% en activos fijos..

- El 56.76 % de los representantes de las MYPE dijeron que hay buenas política de acceso al crédito, mientras que el 43.24% dijeron que no.
- El 48.65% de los representantes de las MYPE dijeron que las entidades Financieras si otorgan facilidades de pago mientras que el 51.35% manifiestan que no.
- El 67.57% de los representantes de las MYPE indican que el préstamo es usado netamente para el negocio mientras que el 32.43% indican que no.
- El 67.57% de los representantes de las MYPE manifiestan que el préstamo hacen rentable para su negocio, mientras el 32.43% manifiestan que no es rentable.
- El 51.35% de los representantes de las MYPE indican que su negocio a crecido debido al préstamo obtenido y el 48.65% indican que no ha crecido.
- El 81.08% de los representantes de las MYPE están conforme con la tasa de intereses brindadas por las Entidades Financieras y el 18.92% manifiestan que no lo es.
- El 21.62% de los representantes de las MYPE indican que demoran un día el trámite de su préstamo, el 35.14% manifiestan que en dos días, mientras que el 43.24% en ms de dos días

Respecto a la rentabilidad

- Tenemos que el 100% de los representantes de as MYPE capitaliza utilidades.
- El 21.62% de las MYPES si hace frente con su capital frente a cualquier contingencia, mientras que el 78.38% no.
- El 83.78% responde con su utilidad neta a los objetivos planeados.
- El 86.49% de las MYPE sus resultados de rentabilidad si son influenciados por el acceso al financiamiento, mientras que el 13.51% no.

V.- Conclusiones

- Los empresarios MYPE, teniendo un porcentaje de 64.86% son mujeres y con un nivel educativo universitario el cual les permite visualizar la importancia de su negocio, el cual les permite crecer como empresa, por lo que les permite afrontar riesgos en su representada.
- Las MYPE juegan un papel importante en el Perú por ser las que generan empleos a un gran porcentaje de la sociedad. Sin embargo a pesar del tiempo que vienen trabajando continúan en la informalidad porque existe muchas restricciones para formalizarse, además no cuentan con la capacidad de dirección empresarial por falta de formación y/o capacitación.
- A través de la encuesta de conocer que el 64.86% de los Empresarios obtuvieron créditos de financiamiento para mejorar su negocio, y el 35.14% lo realiza con recursos propios, de los cuales el 40.54% de los créditos fueron otorgados por cajas, y 24.32% por bancos, la MYPE realizan la gestión del financiamiento en cajas por ser más rápido que los bancos, empresarios MYPE se endeudan sin analizar el riesgo de que puede ocurrir con su negocio al tener una tasa de interés elevada, no tienen ningún asesoramiento de las tasas del costo efectivo anual,
- Las MYPE, afrontan serios problemas durante la permanencia de su negocio, por no contar con estrategias empresariales que les permita el crecimiento de su negocio, las utilidades que se generan es un importe monetario de sobrevivencia, a pesar de capitalizar sus utilidades no es notable su crecimiento.

VI.- RECOMENDACIONES

- Las MYPE deben ser asesorados para evitar riesgos altos en su inversión y obtener mayor utilidad neta al finalizar cada año consecutivo de negocio.
- Con el estudio realizado se tendrá una herramienta de gestión para una verdadera toma de decisiones simplificando el quehacer de empresario.
- El presente trabajo nos induce a tomar la decisión de ser formal dentro del comportamiento empresarial del rubro restaurant para tener más beneficios y ventajas por parte del estado y la población.

BIBLIOGRAFIA

- 1). Santos J. Las MYPES en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional (2001). [2008 Jul. 30]. Disponible desde: <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>
2. VIGIL Y, editor. Formación, crecimiento y proyección de las Mypes. [Monografía en internet]. Lima. Universidad San Martín de Porres. [Citada 2009 Oct 25]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacionmypes2.shtml#xconcl>
3. Jacinto Rojas R. Financiamiento para MYPES. [15/08/2006]; [citado el 15 mayo 2008]; Disponible en: http://jacintorojas.perublog.net/2006/08/31/financiamiento_para_mypes
4. Miranda R. E-mail: rmirandac@unmsm.edu.pe Competencias claves para la Gestión Empresarial de las Mypes. Lima: Universidad Nacional San Marcos; [citado 20 de junio del 2008];.Paginas 11. Disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16_2005/a02.pdf
5. Cabrera R y Lahusen M. Cja de ahorro con opción para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. México: Universidad las Americas Puebla; 2005. [Citado marzodel 2008]; Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/capitulo_4.html
6. Jara O. Evaluación del Sistema de Capacitación en Chile. Universidad de Chile. Centro de Investigación Aplicada para el Desarrollo de la empresa (CIADE) EDITORIAL UNIVERSITARIA.[citado el 20 de setiembre del 2008].Disponible en: http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=gKZICjSWvPAC&oi=fnd&pg=PA7&dq=como+influye+la+capacitacion+en+la+rentabilidad&ots=zW2NGQLMA&sig=ZerrMHkVn6Sy3k_MWHnmgFe3ek8#PPT1,M1

7. El trabajo de investigación de Vásquez F "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007".
8. Reyna R."Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007".
9. Gómez G. Gestion Financiera. [internet]. 2000 [citado el 15 de mayo del 2008]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%201/capitalfinanciero.htm>
10. Herrera G, Limón E, Suárez, Soto M. Ibáñez. y García A. Fuentes de financiamiento en época de crisis. O.E.L. [serie en internet]. 2006 [citado julio del 2008]; Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
11. Teoría del crecimiento económico.[citado el 20 de agosto del 2008] .Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rk/4a.htm>
12. Herrera G, Limón E, Suárez, Soto M. Ibáñez. y García A. Fuentes de financiamiento en época de crisis. O.E.L. [serie en internet]. 2006 [citado julio del 2008]; Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
13. Mora F y Schupnik W. walter.schupnik[arroba]aig.com Rentabilidad y productividad en mercadeo. [monografías.com en internet]. [citado el 12 de agosto del 2008].Disponible en: http://www.monografias.com/trabajos12/rentypro/rent_ypro.shtml
14. Preve L. Rentabilidad, riesgo y retenciones. [prensa & comunicación]. Argentina: 16 de abril del 2008 [citada en agosto del 2008]. Disponible en: [http://www.iae.edu.ar/iaeho_y/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?ite mid=56](http://www.iae.edu.ar/iaeho_y/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?ite%20mid=56)
15. Herrera G, Limón E, Suárez, Soto M. Ibáñez. y García A. Fuentes de financiamiento en época de crisis. O.E.L. [serie en internet]. 2006 [citado julio del 2008]; Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>

Aspilcueta. (2012).

Moore, Karol. (2014).

Sakho et ál. (2007).

Walter. (1999).

ANEXOS

ANEXO N°01

ENCUESTA DE INVESTIGACION



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS,
GERENTES O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
SERVICIO RUBRO RESTAURANT DEL DISTRITO EL PORVENIR**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado
**“Caracterización del financiamiento, rentabilidad de las MYPE sector
servicio, rubro restaurantes del Distrito El Porvenir año 2015”**

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de

Investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.- Género:

Masculino

Femenino

2.- Edad de los Representantes de las MYPE

3.-Grado de instrucción:

Inicial

Primaria

Secundaria

Técnico

Universitaria

II.- PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

ETAPA DE FORMALIZACION

4.-Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

1-5

5-10

10-Más

5.- ¿La MYPE es formal?

Sí No

6.-Cantidad de trabajadores que tiene la MYPE

2- 5

5-10

10-Más

III .- DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

7.- ¿Cuál fue el monto del micro crédito financiero que obtuvo en el último año?

2015:

8.- ¿De qué Institución Financiera ha obtenido el micro crédito Financiero?

Banco

Caja

Recursos propios

9.- ¿En que fue invertido el crédito Financiero que Ud. Obtuvo?

Capital de Trabajo

Mejoramiento y/o ampliación de local

Activos Fijos

10.- ¿Las Entidades Financieras aplican buenas políticas de acceso crediticio?

Si No

11.- ¿Las Entidades Financieras les otorga facilidades de pago en los préstamos?

Si No

12.- ¿El préstamo obtenido es usado netamente para el negocio?

Si No

13.- ¿Cree Ud. ¿Que el préstamo hace rentable a su negocio?

Si No

14.- ¿Su negocio ha crecido debido al préstamo realizado?

Si No

15.- ¿Está conforme con la tasa de interés brindada por la Entidad Financiera?

Si No

16.- ¿Cuántos días demora el trámite de préstamo en la Entidad Financiera?

un día dos días más de dos días

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

17.- Su empresa capitaliza utilidades según la rentabilidad

Si No

18.- Su capital social le hace frente a cualquier contingencia empresarial

Si No

19.- Su utilidad neta responde a los objetivos planeados

Si No

20.- Los resultados de rentabilidad es influenciado por el acceso al financiamiento

Si No

RELACION DE MYPES EN EL DISTRITO DE EL PORVENIR

RAZON SOCIAL	REPRESENTANTE	DIRECCION	DISTRITO
Restaurante ACEVEDO	ACEVEDO FERNANDEZ GLADYS	MICAELA BASTIDAS 1050	EL PORVENIR
Restaurante AGUIRRE	AGUIRRE CABRERA PAULA	JUAN CARBAJAL 534	EL PORVENIR
Restaurante ALFARO	ALFARO CHAVEZ JUSTA	MICAELA BASTIDAS 1295	EL PORVENIR
Restaurante ALVITES	ALVIES CALIPUY MARIA	SANCHEZ CARRION 1084	EL PORVENIR
Restaurante AQUÍ ME QUEDO	ABURTO CENIZARIO MARINA	BALTAZAR VILLALONGA 1335	EL PORVENIR
Restaurante AREDO	AREDO CHAVEZ FERNANDO	SANCHEZ CARRION 973	EL PORVENIR
Restaurante ARTEAGA	ARTEAGA VENTRA YSABEL	SANCHEZ CARRION 1057	EL PORVENIR
Restaurante ASTO	ASTO DE IBAÑEZ PEREGRINA	SAN LUIS 320	EL PORVENIR
Restaurante AVALOS	AVALOS CABRERA BLANCA	FRANCISCO DE ZELA 1272	EL PORVENIR
Restaurante AVILA	AVILA MENDOZA CORI	FRANCISCO DE ZELA 1200	EL PORVENIR
RESTAURANTE EL REFUGIO 2	MENDEZ CASTILLO SANTOS	PUMACAHUA 1593	EL PORVENIR

RESTARATE PARRILLADAS CHRLY S	RUBIO VALDEZ CHARLY	FRANCISCO DE ZELA 1518	EL PORVENIR
Restaurante BALSECITO A	JIMENEZ CHOMBA FLOR	FRANCISCO DE ZELA 1518	EL PORVENIR
Restaurante DIEGO S	RODRIGUEZ HORNA HOLMAR	MICAELA BASTIDAS 1229	EL PORVENIR
Restaurante NILS	BARBOZA VASQUEZ NILS	PUMACAHUA 1324	EL PORVENIR

