

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO
RESTAURANTES DE PRODUCTOS
HIDROBIOLÓGICOS DEL DISTRITO DE HUARMEY,
AÑO 2014**

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

AUTORA:

Bach. ROSA LIMBANA ANAYA AMANCIO

ASESOR:

MG. LIC. ADM. REINERIO CENTURIÓN MEDINA

CHIMBOTE – PERÚ

2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO
RESTAURANTES DE PRODUCTOS
HIDROBIOLÓGICOS DEL DISTRITO DE HUARMEY,
AÑO 2014**

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

AUTORA:

Bach. ROSA LIMBANA ANAYA AMANCIO

ASESOR:

MG. LIC. ADM. REINERIO CENTURIÓN MEDINA

CHIMBOTE – PERÚ

2015

JURADO DE TESIS

MBA. SANTOS FELIPE LLENQUE TUME

PRESIDENTE

MAG. CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO

SECRETARIO

DR. WILBERTO FERNANDO RUBIO CABRERA

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A DIOS:

Por haberme dado sabiduría, fortaleza, salud, coraje y por no dejarme sola en los momentos difíciles y haberme permitido llegar a la meta en este gran proyecto.

Agradezco también a mi familia por impulsarme y darme ánimo, para continuar cumpliendo mis sueños.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por haberme dado la vida y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre por ser el pilar y demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional.

A mis hijas mis dos grandes tesoros Fiorella y Marjhory que son fuente de mi inspiración a pesar de su corta edad supieron comprenderme y entenderme en esta etapa de mi formación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicio – rubro Restaurantes de productos Hidrobiológicos del Casco Urbano de Huarney año 2014” tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicio- Rubro Restaurantes de productos Hidrobiológicos del casco urbano de Huarney, año 2014. Para la elaboración del proyecto de investigación se utilizó método cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental – transversal. Para el recojo de la información se escogió una muestra de 10 Micro y pequeñas empresas, que representan el 100% de la población, a quienes se les aplico un cuestionario de preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta .obteniéndose los siguientes resultados: Los representantes de las Micro y pequeñas empresas, el 70% tiene de 41 años a más y el 60% son de género femenino; en las principales características de las Micro y pequeñas empresas, el 70% tienen funcionando de 4 a más años y el 60% tienen de 4 a 7 trabajadores; en el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas, todos han adquirido crédito financiero al 100% y han sido atendidos, en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas; el 90% percibe que su Micro y pequeñas empresas es rentable y el 50% asegura que el factor determinante de rentabilidad es por el incremento de precios. En conclusión, las Micro y pequeñas empresas están representadas por personas que conocen el rubro, financian su actividad comercial, a pesar de no utilizar los indicadores sostienen que su rentabilidad ha disminuido y que se debe mayormente al incremento de precios en el mercado.

Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad MYPE.

ABSTRACT

The present research had as general objective, to identify and describe the main features of the financing and profitability of micro and small enterprises in the service industry - category restaurants de productos hidrobiológicos the town of Huarney, 2014. The type of research was quantitative the descriptive level, the research design was not experimental - cross, for the gathering of information a sample of 10 micro and small enterprises, which represent 100% of the population, who were applied a questionnaire was chosen closed questions, using the survey technique. With the following results: for those representatives of micro and small enterprises, 70% are 41 years later and 60% are female; regarding the main features of micro and small enterprises, 70% are working more than 4 years and 60% are of 4-7 workers; with regard to financing of micro and small enterprises have acquired 100% financial credit and were attended; with respect to the profitability of MSE: 90% if you notice that your Micro and small enterprises is profitable and 50% say that the determinant of profitability is by increasing prices. In conclusion, the Micro and small enterprises are represented by people who know the field more than to fund their business lending, as a same despite not using indicators to measure profitability, believe that their profitability has declined and is mostly due to higher prices in the market.

Keywords: Financing, Micro and Small Businesses

CONTENIDO	PÁG.
Título de la tesis	ii
Firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	Vii
Contenido	Viii
Índice de gráficos, tablas y cuadros	ix
I. Introducción	1
II. Revisión de Literatura	8
III. Metodología	25
3.1. Diseño de la Investigación	25
3.2. Población y muestra	25
3.3. Definición y operacionalización de las variables	26
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	27
3.5. Plan de análisis	27
3.6. Matriz de consistencia	28
3.7. Principios éticos	29
IV. Resultados	30
4.1. Resultados	30
4.2. Análisis de resultados	34
V. Conclusiones	37
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	
Referencias bibliográficas	38
Anexos	42

ÍNDICE DETABLAS YFIGURAS

	Pag.
Tabla N°01: Características generales del representante de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubrorestaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney, año 2014.	34
Tabla N°02: Características de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney año 2014.	34
Tabla N°03: Características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney, año 2014.	35
Tabla N°4: Características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney, año 2014.	36
 Respecto a las características del representante	
Figura N°1.Edad	45
Figura N°2. Género	45
Figura N°3. Grado deInstrucción	46
 Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas	
Figura N°4. Tiempo de funcionamiento	46
Figura N°5. Cantidad de trabajadores	47
 Respecto a las características del financiamiento	
Figura N°6. Adquisición del crédito financiero	47
Figura N°7. Crédito atendido	48

Figura N°8. Entidad financiera	48
Figura N°9.Monto de crédito solicitado	49
Figura N°10. Percepción de la rentabilidad	50
Figura N°11. Mejoramiento o disminución de la rentabilidad	49
Figura N°12. Factor determinante de rentabilidad	50
Figura N°13. M Utilización de indicador de rentabilidad	51

I. INTRODUCCIÓN

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

Las MYPE (micro y pequeñas empresas) se forman fundamentalmente por motivos de subsistencia familiar. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las Pymes (pequeñas y medianas empresas), se forman por racionalidad empresarial; por lo tanto, las MYPE son más familia que empresas y las Pymes, son más empresas que familia.

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

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

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

A nivel Nacional en Europa se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPE, como preparaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que tengan facilidades en el desarrollo de sus actividades (**Flores, 2012**).

Actualmente en Países Europeos como Italia, Inglaterra y otros, se obtiene que el 98% de sus ingresos es gracias a las pequeñas empresas y el 1.8% provienen de las medianas y grandes empresas; demostrando que si se toma adecuadas decisiones se puede engrandecer un País, por lo que el financiamiento y su rentabilidad es vital para generar desarrollo y crecimiento en las economías de los Países (**Flores, 2012**).

En Estados Unidos, el 40% de las MYPE muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación; además existe en Estados Unidos 22.1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de trabajo y ocupa a 58 personas por empresa (**Valdez & Sanchez, 2012**).

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales de las cuales 99.8% son Pymes que generan 52% del producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo del País (**Promexico, 2014**).

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las MYPE. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las MYPE. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden formación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y preparación

pero quizás más relevante es el programa financiero:” Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos (**Aguirre, 2006**).

Así mismo en Argentina, el Fondo Nacional para la creación y consolidación de Micro emprendimientos (FOMICRO) es un programa del Banco de la Nación de Argentina (BNA) y el Ministerio de Economía y Producción. Consiste en que organizaciones sociales se encarguen de la formación, asistencia técnica y la aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas, posteriormente estas organizaciones reciben un porcentaje de los créditos otorgados para solventar los gastos de asesoría (**Aguirre, 2006**).

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPE y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPE a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de estas empresas, como también del país. Sin embargo, en los últimos tiempos, las MYPE en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico (**Ylder, H., 2012**).

Según el ranking mundial elaborado por el WorldEconomic Fórum (2007) el Perú ocupa el décimo primer lugar en aptitud en América Latina ubicándose en el puesto 86 del ranking mundial en el año 2007. Estas cifras reflejan la necesidad de promover el fortalecimiento de la capacidad finalista de las empresas e incrementar su tamaño, para que los micro se conviertan en pequeñas estas a su vez en medianas. A pesar de esta necesidad en nuestro país las acciones referidas a la adopción de estrategias que mejoren el desarrollo e idoneidad de las MYPE, aún se encuentran en la etapa de implementación. Hasta el momento, las acciones de gobierno no reflejan resultados positivos respecto al desarrollo de la aptitud de las MYPE.

No obstante, si se crean las condiciones básicas propuestas, podemos aseverar que los resultados positivos de los últimos 4 años de crecimiento en el país, deben servir para un segundo periodo, en donde podamos acercarnos a niveles suficientes para superar el 7% de crecimiento anual. Esta posibilidad y las políticas de distribución equitativa de la riqueza, sentaran las bases para una nueva perspectiva nacional, permitiendo que las MYPE jueguen un papel fundamental en el desarrollo nacional y regional y sobre todo local, promoviendo su talento y productividad en la perspectiva de mejorar su participación en los mercados internacionales (**Torres, 2012**).

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran, los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición excesivas de garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este. Dadas estas dificultades nuestro micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de intereses, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puedan fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven sus ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún sujetos a tan altos costos del crédito.

Otro aspecto relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera “un préstamo no por que cobran muy caro” “un préstamo no porque después me quitan mi casa” o no porque no saben los beneficios que también puedan traer dichas entidades, todo ello hacen que recurran a las entidades financieras informales como las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, mi Banco, ONGS, Cooperativas de Ahorro y Crédito, el Banco del Trabajo entre otros (**Tovar, 2012**).

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas ingeniosas creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una Micro y pequeñas empresas por el desconocimiento de las técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo, por falta de formación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden por que no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como dicen a una Piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio , o lo inician y hacen una mala administración de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar, pero en otros casos , las personas pueden conocer el tipo de negocio , pero no conocen las finanzas y la contabilidad es por ello que , se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos con pérdida total de su capital. Esto les pasa por lo general, por que trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hacen que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hacen falta papeles ni formalización) (**Tantas, 2010**).

Pero las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido aportar por ellas. Así algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean una micro o pequeñas empresas, y de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante diversos programas de financiamiento.

Actualmente las MYPE de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa preparación de la MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitaciones en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la enseñanza y desarrollo empresarial (**Tantas, 2010**).

Por otra parte, en el del Distrito de Huarney donde se desarrolló el estudio, existen negocios conocidos como Micro y pequeñas empresas dedicados al servicio de restaurantes de productos hidrobiológicos, pero aún tienen desconocimiento sobre las políticas y características del sistema financiero, existe el miedo a los préstamos, a los trámites engorrosos para solicitarlo, y otros, los mismos que desconocen las características de la rentabilidad; por estas razones el enunciado del problema de la investigación es el siguiente : **¿ Cuáles son las Principales Características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicio – Rubro Restaurantes de Productos Hidrobiológicos del Distrito de Huarney en el año 2014?**

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general:

Describir las principales características del Financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector Servicio – rubro Restaurantes de productos Hidrobiológicos del Distrito de Huarney año 2014.

Para dar cumplimiento al objetivo general le planteamos los siguientes objetivos específicos:

- ❖ Describir las principales características de los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney año 2014.
- ❖ Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro Restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney año 2014.
- ❖ Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney año 2014.

- ❖ Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney año 2014.

La siguiente Investigación se justifica, por que aportara con información relacionada con las características de las variables financiamiento y rentabilidad. El mismo que colaborara con instrumentos de recolección de datos mediante un cuestionario aplicando la técnica de la encuesta.

Se justifica por que Contribuyera para el estudio de otras investigaciones que sean afines, que se orienten ya sea en la variable de estudio o en el rubro.

En la parte **I. Introduccion**, donde se detalla la caracterización, el problema enunciado, los objetivos, la justificación y la distribución del informe de tesis. En la parte **II.Revision de la Literatura**, se detallan los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual en la parte **III. Metodología**, se detalla la metodología utilizada en el proyecto de investigación, en la primera sección de esta parte se detalla el diseño de la investigación, en la segunda sección la población y muestra y en la tercera sección las técnicas e instrumentos utilizados en el presente informe. En la parte **IV. Resultados**, se detallan los resultados de la investigación y el análisis de los mismos y finalmente, en la parte **V. Conclusiones**, se puntualizan las conclusiones llegadas de nuestro Informe de Tesis, las referencias bibliográficas y los anexos.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1.- Antecedentes:

Rengifo (2011) en su investigación de Tesis denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artesanía shipibo – del distrito de Calleria – Provincia Coronel Portillo, periodo 2009-2010; tuvo como objetivos describir las principales características de los gerentes de las Micro y pequeñas empresas, del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en el ámbito de su artículo.

Consiguió como resultado en su investigación con respecto a los representantes legales que son personas entre 26 y 60 años, de sexo masculino y el 50% de ellos tenían estudios secundarios completos; con respecto a las Micro y pequeñas empresas, tienen más de 3 años en el rubro, el 81% de sus trabajadores son permanentes; con respecto al financiamiento, el 58% recibieron crédito del sistema financiero no bancario y el 33% invirtió los créditos recibidos en el mejoramiento y ampliación de su local; por ultimo con respecto a la rentabilidad el 93% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad si había mejorado en los últimos años.

Medina & Flores (2010), en su trabajo de investigación Titulada “Incidencia del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas” tuvo como objetivo describir aspectos como el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros hostales y restaurantes, año 2008; así mismo determinar si existe relación entre el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas o entre la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas en estudio. El 55% de los representantes es de sexo femenino, el 42.5% han estudiado secundaria, el 50% de las Micro y pequeñas empresas tienen dos años de antigüedad, el 55% de los representantes no recibieron financiamiento en el 2008, el 55.56% recibió financiamiento en la caja rural de ahorro y crédito Los libertadores de Ayacucho, el 100% de los representantes revelan que la entidad financiera existen

políticas financieras de atención a empresarios y el 66.67% de los representantes aseguran que el crédito obtenido no lo invirtieron en mejoramiento de su local, pero sí en compra de activo fijo. Llegando a la conclusión de que si existe la relación entre la percepción de rentabilidad y el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas.

Alburqueque (2011), realizó su investigación llamada caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pollerías del distrito de calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 -2010.

Alcanzando los siguientes resultados: respecto a los empresarios, el 100% tiene de 26 a 60 años, el 53% es de sexo femenino, el 33% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa; respecto a la micro y pequeñas empresas el 53% tienen más de tres años en el rubro, el 73% son formales, el 47% poseen más de 3 trabajadores permanentes, el 80% tienen más de 3 trabajadores eventuales, el 100% se formó para obtener ganancias; respecto al financiamiento el 73% tuvieron financiamiento de terceros, el 55% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias y el 73% invirtieron sus créditos en capital de trabajo; respecto a la rentabilidad el 80% dijeron que los créditos obtenidos si mejoran su rentabilidad.

2.2. Bases Teóricas:

Definición de Financiamiento

Según **Bergado (2012)**, financiamiento se refiere al acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones.

Estructura Financiera.

Financiamiento vía capital.

Según **Zambrano, (2004)** el mercado de capitales es una herramienta básica para el desarrollo económico de una sociedad, ya que mediante el, se hace la transición de del

ahorro a la inversión. De esta manera se generan una serie de consecuencias que juegan un papel muy importante en el desarrollo de una economía en un País y por tanto en el desarrollo total del mismo; ya que, como es sabido, por medio de una mayor propensión al ahorro, se genera una mayor inversión, debido a que se producen excedentes de capital para los ahorradores, los cuales buscan invertirlos y generar mayor riqueza.

Esta inversión da origen, por su parte, a nuevas industrias generadoras de ingresos, las cuales sirven como cimientos sólidos para buscar una mayor expansión económica y de esta manera aumentar el ingreso neto, así mismo el producto nacional neto y el producto interno bruto; al ascender estos índices, se presenta crecimiento de la economía y se reducen otros indicadores macroeconómicos como la tasa de desempleo, la inflación. De igual manera una creciente inversión, ya sea privada o del estado, hace posible la creación de mayor infraestructura, mejorando las condiciones sociales, en aspectos tan vitales como centros educativos, vías de comunicación, telecomunicaciones, servicios públicos, etc.

Es por ello que en un reportaje que hizo José Arteaga del Periódico Universal en el 2007, menciona "...independientemente de su tamaño, giro y desarrollo, las empresas mexicanas deben abrirse al financiamiento vía capital, señaló el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF): "Hoy en día, los mercados de capitales en México ofrecen diferentes modalidades, ya sea capital semilla, capital de riesgo, capital privado y capital público, para que nuestras empresas se desarrollen, crezcan y compitan exitosamente en un mundo cada vez más globalizado .

Además, los objetivos del sistema bancario deben enfocarse en las necesidades de desarrollo de servicios financieros hacia los sectores menos favorecidos, por medio de la bancarización de la población, la ampliación del sistema de pagos para facilitar las transacciones y el aumento al financiamiento de dichos servicios.

Hay una visión compartida que se tiene que lograr entre el Estado y el mercado financiero, para elevar a 30% como porcentaje del PIB el ahorro bancario, duplicar

como porcentaje del PIB el financiamiento al sector privado para elevar la contribución de la banca a las actividades productivas.

Financiamiento vía deuda

Según **Pino**, (2002), entre los factores que más dificulta obtener el crédito bancario destacan las elevadas tasas de interés, en particular las garantías de crédito son barreras infranqueables debido a que los micros y los pequeños empresarios no disponen de inmuebles o propiedades para otorgar como garantía real.

En estas condiciones es comprensible el surgimiento de las instituciones de micro financiamiento en México dedicadas a financiar proyectos productivos de las micro y pequeñas empresas con bajos niveles de capitalización y un acceso muy limitado a los mercados financieros cuyas características han estimulado la aparición de mecanismos novedosos de financiamiento y mercados informales de crédito, en estos espacios participa una amplia gama de intermediarios como las cajas populares, las sociedades de ahorro y préstamo, las uniones de crédito, los bancos populares y otras instituciones micro financieras.

Las instituciones micro financieras se han propuesto redefinir el papel de crédito en términos de una herramienta pedagógica que capacite a los acreditados en el uso adecuado de los recursos. El apoyo financiero a las unidades pequeñas de producción requiere de otros apoyos en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción, comercialización y soporte tecnológico.

Apalancamiento de la microempresa

Según **Vásquez** (2009), apalancarse requiere de un estudio profundo de las condiciones financieras de la firma y de una evaluación adecuada de las diversas opciones en el mercado; el primer síntoma de que una empresa requiere recursos es cuando el empresario comienza a rechazar propuestas de clientes. Los negocios no se pueden dar

el lujo de rechazar clientes, al no tener la capacidad para atenderlos se pierde una parte importante del mercado.

La tendencia es que las Pymes, al carecer de un plan a largo plazo, se endeuden y ocupen un capital para objetivos contrarios a los originales. Tener un plan de negocios te ayuda a determinar el tiempo en el que se recuperará la inversión. A su vez, clarifica el tipo de crédito adecuado al negocio, los rendimientos mensuales y cómo llegar al punto de equilibrio.

Cuando se pide un crédito de otra manera, que es la gran mayoría de los casos, se recurre a un financiamiento para “apagar fuegos” o resolver contingencias momentáneas que evita los objetivos primordiales de la obtención de créditos. Es importante evitar caer en la trampa de tomar el financiamiento que sea con tal de que me lo den, ese sería el primer paso.

Fuentes de Financiamiento de las empresas

- **Proveedores**

Esta fuente de financiamiento es la más común y la que frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la oferta, debido a excesos de mercado competitivos y de producción. En épocas de inflación, una de las medidas más efectiva para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa, es incrementar el financiamiento de los proveedores.

Esta operación puede tener tres alternativas que modifican favorablemente la posición monetaria.

1. Compra de mayores inventarios, activos no monetarios (bienes y servicios), lo que incrementa los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).

2. Negociación de la ampliación de los términos de pago a proveedores obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.

3. Una combinación de ambos.

Características:

- No tienen un costo explícito.
- Su obtención es relativamente fácil, y se otorga fundamentalmente con base en la confianza y previo a un trámite de crédito simple y sencillo, ante el proveedor de los bienes y servicios.
- Es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato, ni origina comisiones por apertura o por algún otro concepto.
- Es un crédito revolvente que se actualiza.
- Crece según las necesidades de consumo del cliente.

Crédito Bancario

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

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

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

empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que esta tenga y en el momento en que se presente.”

Ventajas

Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas

Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.

Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente. Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes.

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

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

El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo. Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito

Arrendamiento

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran e el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y este puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa”.

Ventajas

Es el financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.

Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.

Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas

Algunas empresas usan el arrendamiento como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.

Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.

La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Forma de Utilización.

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

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

Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador.

“Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no solo debe restituir el desembolso original del

arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

Definición de rentabilidad

Según **Barrero** (2011), la rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario.

La teoría del crecimiento económico

En el sistema económico en que vivimos, el modo de producción capitalista que emergiera desde la época feudal y se consolidara en su fase industrial a partir del siglo XVII, la producción de bienes y servicios ha sido creciente en el largo plazo y motivada por la búsqueda de beneficio de los empresarios, quienes producen mercaderías a partir de otras mercaderías (materias primas, maquinarias y fuerza de trabajo) que luego comercializan.

El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga. Sin embargo los excedentes que se crean no son para el único provecho del empresario individual: debe compartir buena parte del excedente con aquellos que le facilitan o posibilitan la realización del proceso de producción, su posterior comercialización y la retención de parte de los excedentes resultantes. El excedente se

reparte con otros empresarios locales o extranjeros (de los sectores financieros y comerciales) y se consume socialmente (para el mantenimiento y reproducción del orden social) y personalmente (con proporciones variables de productos suntuarios.) El consumo personal agregado de una economía se completa con el que realizan los trabajadores, a partir de sus salarios, para subsistir.

A su vez los beneficios que obtiene el empresario están enmarcados por dos límites: por un lado el que impone la competencia entre las empresas (nacionales e internacionales según el grado de apertura de la economía) que tienden a disminuir los precios de venta reales (exceptuadas momentáneas situaciones de monopolio o de algún grado de poder de mercado que todo empresario busca), por el otro el que dicta que hay un mínimo salario a pagar a los trabajadores, básicamente dado por la necesidad de su mantenimiento y reproducción con las calificaciones y capacidades que las técnicas de producción en uso demandan y con los usos y costumbres que una sociedad dada en un momento histórico determinado tiene.

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Rentabilidad económica

Según **Fernandez** (2012), la Rentabilidad Económica (ReturnonAssets) es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que estos han generado por cada euro invertido en la empresa.

El riesgo económico de la empresa

La rentabilidad económica se puede calcular “a posteriori”, esto es, como en la expresión anterior una vez conocidos los datos que se relacionan, o bien, “a priori”, en este caso se plantea en términos de riesgo puesto que el RAI es una magnitud no conocida con certeza y puede variar lo que da lugar a que se hable de Rentabilidad Económica Esperada, o esperanza de rentabilidad económica, y Riesgo Económico, o varianza de la rentabilidad económica.

Rentabilidad económica esperada

La esperanza de rentabilidad económica o rentabilidad económica esperada es el cociente entre el Resultado Antes de Intereses esperado, de acuerdo a una distribución de probabilidad, entre el Activo que es una magnitud conocida con certeza puesto que se toma el del ejercicio inmediatamente anterior.

Donde:

$E(RE)$ = Esperanza de Rentabilidad Económica

$E(RAI_t)$ = Esperanza del Resultado Antes de Intereses (y antes de impuestos) del período t-ésimo.

Riesgo económico

El riesgo económico o variabilidad del Resultado puede estar motivado por varios aspectos como: la variabilidad de la demanda, el tamaño de la empresa, la competencia, el apalancamiento, etc

El riesgo económico se calcula como la variabilidad del Resultado Antes de Intereses, medido por la desviación típica, entre el valor del Activo.

La empresa Alfa presenta un menor riesgo por unidad de rendimiento por lo que es preferible a la opción Beta.

Rentabilidad financiera

La Rentabilidad Financiera (Return on Equity) o rentabilidad del capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa.

Es un indicador de la ganancia relativa de los socios como suministradores de recursos financieros. Si el ratio arroja un resultado del 30% esto quiere decir que se obtiene un beneficio de 30 € por cada 100 € aportados a Capital.

El riesgo financiero de la empresa

La rentabilidad financiera, en términos de riesgo, puede medirse mediante la rentabilidad financiera esperada y el riesgo financiero.

a) Rentabilidad financiera esperada

La esperanza de rentabilidad financiera o rentabilidad financiera esperada es el cociente entre la esperanza del Resultado Antes de Intereses menos los Gastos Financieros por Intereses entre los Recursos Propios de la empresa

b) Riesgo financiero

El riesgo financiero o variabilidad del rendimiento financiero es el resultado directo de las decisiones de financiación. Hace referencia a la variabilidad del Resultado esperado por los socios como consecuencia del uso del endeudamiento.

El riesgo financiero se calcula como la variabilidad del Resultado Antes de Intereses (los Gastos Financieros por Intereses son conocidos y por tanto su riesgo es nulo), medido por la desviación típica, entre el valor de los Recursos Propios.

Relación entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera se puede expresar en función de la rentabilidad económica lo que nos permite analizar de forma explícita el efecto palanca que ejercen las deudas sobre dicha rentabilidad.

El apalancamiento financiero puede ser positivo o negativo:

Si $RE > k_i$ -> Apalancamiento positivo

Si $RE < k_i$ -> Apalancamiento negativo

El efecto del apalancamiento financiero depende de:

- a) La diferencia entre la rentabilidad económica y el coste de las deudas: $(RE - k_i)$
- b) El ratio de endeudamiento o cociente entre los recursos propios y ajenos: (D/RP)

Se puede incrementar la rentabilidad financiera a partir de una rentabilidad de los activos o rentabilidad económica dada, financiando la empresa mediante Deuda siempre y cuando la rentabilidad que saque a esos recursos de terceros (RE) sea mayor que lo que me cuestan (K_i) ese diferencial se “vierte” hacia los socios de la empresa.

Las empresas utilizan el apalancamiento financiero para elevar la rentabilidad de los propietarios pero ese aumento se hace a costa de un aumento del riesgo. Es decir, para una estructura económica dada, suponiendo que $RE > K_i$, a medida que se hace un mayor uso del endeudamiento se incrementa la rentabilidad de los propietarios pero también

aumenta el riesgo financiero que soportan. Para comprobarlo se puede establecer la relación entre el riesgo financiero y el riesgo económico.

Multiplicando y dividiendo por el total de activos “A”:

Esto demuestra el denominado “Teorema Fundamental de la Financiación” que establece que para una rentabilidad y riesgo económico dados, todo incremento de la rentabilidad financiera derivado del aumento del endeudamiento siempre lleva aparejado un incremento del riesgo financiero. Es decir, desde un punto de vista estrictamente financiero no se puede aumentar la rentabilidad de los propietarios sin que estos soporten un mayor riesgo.

Definición de la micro y pequeña empresa

La micro y pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla Micro y pequeñas empresas, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas.

Características de las Micro y pequeñas empresas según las modificaciones de la Ley N°30056, que define a la microempresa, pequeña empresa y mediana empresa según el nivel de sus ventas anuales:

- a) **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- b) **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- c) **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Así mismo, las Entidades Públicas y Privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector

c) **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Así mismo, las Entidades Públicas y Privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector

2.3 Marco conceptual

Micro y Pequeña Empresa “Restaurantes de productos hidrobiológicos”

Los restaurantes de productos hidrobiológicos están creciendo en forma muy rápida, como imágenes de negocio, gracias al consumo del reconocido Ceviche de Pescados y mariscos, arroz con mariscos, sudados, jaleas, picantes de mariscos y otros, el gusto de la población por la preparación de comida rápida. Los productos Hidrobiológicos es un alimento muy consumido a nivel mundial pero en el caso específico del mercado de habla hispana , después de 20 años de investigación el consumo de pescado/marisco ha sido asociado con beneficios a la salud que incluyen buena salud coronaria en adultos y mejoras en el desarrollo cognitivo y visual en infantes y niños. La popularidad de estos negocios rentables es tal que la gente se ha familiarizado tanto con este sabor que no es raro ver los fines de semana los restaurantes llenos de estos comensales en todas partes.

Un restaurante de productos hidrobiológicos de hecho representa un negocio rentable de muchas formas, ya que el margen de ganancias supera fácilmente el 80% de utilidades brutas, frente a la inversión por plato, esto quiere decir con moneda equivalente en soles, que si usted compra un un kilo de pescado a s/20.00, vienen de 4 a 5 pescados enteros de los cuales sale cuatro platos, que costaran s/12.00 cada uno, entonces usted tendrá

un ingreso bruto de s/60.00, sacando los gastos operativos, que son s/25.00 usted tendrá un margen de utilidades de s/35.00, por kilo.

La inversión en un comienzo es proporcional con el ambiente del local donde incluye un buen decorado, las sillas, mesas, cubiertos, bandejas, ollas y sobre todo un buen congelador para poder mantener a temperatura adecuada los productos marinos para el consumo. Estos platos en sus diferentes preparados tienen sabores muy agradables gracias a su preparación ya que los pueden consumir en diferentes presentaciones y sabores.

La inversión total para este negocio no supera los s/50.00 no se trata de una inversión muy elevada si consideramos que se trata de un negocio con ingresos diarios y con posibilidades de constante crecimiento. Las principales inversiones son:

- 02 Congeladoras s/ 3,500
- 01 refrigeradoras s/ 1,500
- 02 cocinas s/ 2,400

Para todo esto es necesario sumar la compra de ollas de diferentes tamaños, sartenes múltiples, bandejas de metal de diferentes tamaños, implementos de cocina (cuchillos de chef, coladores, espátulas, espumaderas, cucharones), lavaderos inoxidable, licuadoras, dos mesas frigoríficas y además implementos para el comedor, como mesas, sillas, cubiertos, vasos, platos, fuentes, bandejas y una vitrina exhibidora etc.

Se puede montar un restaurante de productos hidrobiológicos en cualquier lugar del mundo y es muy seguro que todo saldría muy bien y daría buenos resultados, estos platillos son preparados de diferentes especies marinas los cuales pueden ser acompañados de gaseosas por lo cual tienes que abarcar otros productos para tu local y así potenciar el negocio ofreciendo a tus clientes todo lo necesario para acompañar los diferentes platos que se les ofrece.

Financiamiento.

Ministerio de la producción (2010). Se denomina Micro y Pequeñas empresas a la unidad económica, sea natural y jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objetivo desarrollar actividad desde extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Rentabilidad.

Es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera (Fernández, 2015).

III.-METODOLOGÍA

3.1.-Diseño de la Investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental de corte transversal.

Es no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables lo que se va hacer es observar el fenómeno tal y como se manifiesta en su contexto natural.

Es transversal por que se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en el momento dado.

3.2.-Población y Muestra.

La población está constituida por 10 Micro y Pequeñas empresas del sector servicio de Restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney – año 2014. Dicha población se definió por sondeo.

Se tomó una muestra de 10 restaurantes de productos hidrobiológicos que representan el 100% de la población la mínima.

3.3.-Definición y operacionalización de la variable.

VARIABLE	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	MEDICIÓN
Representante	Principales características del representante de las Micro y pequeñas	Edad	De 18 a 30 años	Razón
			De 30 a 40 años	
			De 40 a más	
Representante	Principales características del representante de las Micro y pequeñas	Género	Femenino	Nominal
			Masculino	
Representante	Principales características del representante de las Micro y pequeñas	Grado de Instrucción	Primaria	Nominal
			Secundaria	
			Técnico Universitario	
Micro y pequeñas empresas	Principales características de las Micro y pequeñas empresas	Tiempo de funcionamiento	De 0 a 3 años	Razón
			De 4 a 7 años De 8 años a más	
Micro y pequeñas empresas	Principales características de las Micro y pequeñas empresas	Cantidad de trabajadores	De 0 a 3	Razón
			De 4 a 7 De 8 a más	
Financiamiento	Principales características del financiamiento	Adquisición de crédito financiero	Si	Nominal
			No	
		Crédito atendido	Si	Nominal
			No	
		Entidad financiera	CMAC Santa	Nominal
			Mi Banco CrediScotia Otras	
Monto	De 0 a 10000	Razón		
	De 10001 a 30000 De 30001 a más			
Taza de interés	De 30% a 40% anual	Razón		
	De 40% a 50% anual De 50% anual a más			
Inversión del crédito solicitado	Activo Fijo	Nominal		
	Capital de trabajo Otro			

VARIABLE	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	MEDICIÓN
Rentabilidad	Principales características de la rentabilidad	Percepción de rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas	Si No	Nominal
		Mejoramiento o disminución de la rentabilidad	Mejoramiento Rentabilidad	Nominal
		Factor que determina la rentabilidad	Administración Financiamiento Incremento de precios Competencia Otros	Nominal
		Utilización de indicador de rentabilidad	Si No	Nominal

3.4.-Técnicas e Instrumentos.

Se utilizó la encuesta como técnica y el cuestionario como instrumento en la recolección de datos.

3.5.-Plan de Análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se realizó el uso del análisis descriptivo de las variables en estudio; se elaboraron tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales; así como figuras estadísticas.

El procesamiento de los datos se realizó con el programa informático Microsoft Excel 2007

6.8 Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	POBLACIÓN Y MUESTRA	MÉTODO Y DISCUSIÓN	INSTRUMENTO Y PROCESAMIENTO	PLAN DE ANÁLISIS
¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad, de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro restaurante de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarmey, año 2014?	<p>OBJETIVO GENERAL: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad, de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del distrito de Huarmey, año 2014.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinar las principales características de los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del distrito de Huarmey, año 2014. -Determinar las principales características de los empresarios, de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del distrito de Huarmey, año 2014. -Determinar las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del distrito de Huarmey, año 2014. - Determinar las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector servicio- rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del distrito de Huarmey año 2014. 	<p><u>INDEPENDIENTES</u></p> <p>*Financiamiento</p> <p>*Rentabilidad</p>	<p>POBLACIÓN:</p> <p>La Población del estudio estuvo conformada por todas las Micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del casco urbano del distrito de Huarmey, año 2014.</p> <p>MUESTRA:</p> <p>La muestra estuvo conformada por el 100% de la Población, que son 10.</p>	<p>TIPO:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>NIVEL:</p> <p>Descriptivo</p> <p>DISEÑO:</p> <p>No experimental</p> <p>Transversal</p>	<p>TÉCNICA:</p> <p>Encuesta</p> <p>INSTRUMENTO</p> <p>Cuestionario Estructurado</p>	<p>Aplicación de hoja de cálculo, para la tabulación se utilizó Microsoft Word.</p>

3.7.-Principios éticos

Durante el transcurso del desarrollo de la investigación, se coleccionara información que los representantes legales anhelan de manera voluntaria proporcionar acerca de sus Micro y pequeñas empresas; por tal motivo se respetara la información brindada haciendo que su uso sea de uso totalmente académica.

Cabe señalar, el principio primordial de esta investigación es la confidencialidad, motivo por el cual se garantizará que solo accederán a la información quienes quieran investigar no con otros fines.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

Tabla 01. Características de los representantes de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney, año 2014.

Datos generales:	Frecuencia	Porcentaje
Edad		
De 18 a 30	0	0,0%
de 31 a 40	3	30,0%
de 41 años a más	7	70,0%
Total	10	100,0%
Género		
Femenino	6	60,0%
Masculino	4	40,0%
Total	10	100,0%
Grado de instrucción		
Primaria	2	20,0%
Secundaria	4	40,0%
Técnica	2	20,0%
Universitaria	2	20,0%
Total	10	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas Restaurantes de productos hidrobiológicos del Casco Urbano del Distrito de Huarney.

Tabla 02. Características de las Micro y pequeñas empresas,, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney, año 2014.

De la empresa:	Frecuencia	Porcentaje
Tiempo de funcionamiento		
0 a 3 años	3	30,0%
4 a 7 años	5	50,0%
8 años a más	2	20,0%
Total	10	100,0%
Cantidad de trabajadores		
0 a 3	3	30,0%
4 a 7	6	60,0%
8 a más	1	10,0%
Total	10	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas restaurantes de productos hidrobiológicos del Casco Urbano del Distrito de Huarney.

Tabla 03. Características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarmey, año 2014.

Financiamiento	Frecuencia	Porcentajes
Adquisición del crédito financiero		
Sí	10	100,0%
No	0	0,0%
Total	10	100,0%
Crédito atendido		
Sí	10	100,0%
No	0	0,0%
Total	10	100,00%
Entidad financiera		
CMAC Santa	5	50,0%
MI Banco	2	20,0%
B. Financiero	2	20,0%
Otras	1	10,0%
Total	10	100,0%
Monto de crédito solicitado (S/.)		
De 0 a 10,000	0	0,0%
De 10,001 a 30,000	6	60,0%
De 30,001 a más	4	40,0%
Total	10	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas restaurantes de productos hidrobiológicos del Casco Urbano del Distrito de Huarmey.

Tabla 04. Características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas,, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney, año 2014.

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentajes
Percepción de rentabilidad		
Sí	9	90,0%
No	1	10,0%
Total	10	100,0%
Mejoramiento o disminución de rentabilidad		
Mejorado	4	40,0%
Disminuido	6	60,0%
Total	10	100,0%
Factor determinante de rentabilidad		
Administración	2	20,0%
Financiamiento	1	10,0%
Incremento de precios	5	50,0%
Competencia	2	20,0%
Otros	0	0,0%
Total	10	100,0%
Utilización de indicador de rentabilidad		
Sí	2	20,0%
No	8	80,0%
Total	10	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas restaurantes de productos hidrobiológicos del Casco Urbano del Distrito de Huarney.

4.2. Análisis de resultados

Características generales del representante de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarmey, año 2014.

El 70% tienen de 41 años a más (Tabla 01), esta información no guarda mucha relación con la información obtenida por Rengifo, (2011) y Alburqueque (2010), quienes encontraron que las edades de los representantes oscilan entre 26 y 60 años.

El 60% son de género femenino (Tabla 01), esta información coincide con los datos encontrados por Medina & Flores, (2010) y por Alburqueque (2010), quienes encontraron que los representantes son de género femenino en un 55% y 53% respectivamente; pero difiere de la información encontrada por Rengifo, (2011) quien encontró que los representantes en su mayoría son de sexo masculino.

El 40% tienen estudios secundarios (Tabla 01), esta información coincide con la información obtenida por Rengifo, (2011) quien obtuvo que el 50% de los representantes tienen secundaria completa y de la información obtenida por Medina & Flores, (2010) quienes obtuvieron que el 42.5% han estudiado secundaria.

Características generales de las Micro y pequeñas empresas,, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarmey, año 2014.

El 50% tienen de 4 a 7 años (Tabla 02), esta información obtenida no guarda mucha relación con la información obtenida por Alburqueque (2010), quien obtuvo que el 53% tienen más de 3 años en el rubro, al igual que Rengifo, (2011), como también por lo obtenido por Medina & Flores, (2010) donde el 50% de la Micro y pequeñas empresas tiene dos años de antigüedad.

El 60% tienen de 4 a 7 trabajadores, debido a que se necesita personal para las distintas labores que realizan, ya sea de cocina, servicio, mantenimiento, caja entre otras.

Características generales del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney, año 2014

El 100% de las Micro y pequeñas empresas han adquirido un crédito financiero (Tabla 03), esto se debe a que es imprescindible contar con el respaldo de un crédito para enfrentar a la demanda y no dejar de satisfacer el mercado.

El 100% de las Micro y pequeñas empresas ha sido atendido su crédito solicitado (Tabla 03) ya que han cumplido con entregar todos los requisitos que las entidades les han solicitado.

El 50% solicitó crédito al CMAC Santa (Tabla 03), esta información guarda relación con la información obtenida por Medina & Flores, (2010) el 55.56% recibió financiamiento en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Libertadores de Ayacucho, debido a que las cajas dan mayores oportunidades a las Micro y pequeñas empresas.

El 60% solicitó un monto entre 10,001 y 30,000 nuevos soles (Tabla 03), este monto tiende a ser necesario para distintas inversiones de la empresa, de esta manera se evitan problemas económicos no premeditados.

Características generales de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del Distrito de Huarney, año 2014.

El 90% sí percibe rentabilidad (Tabla 04), aunque se puede decir que ellos manejan un concepto muy distinto a lo que realmente significa ser rentable.

El 60% indica que su rentabilidad ha disminuido (Tabla 04), esta información difiere de la información obtenida por Rengifo, (2011) quien obtuvo que el 93% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron mejoraron la rentabilidad de su empresa.

El 50% asegura que el factor determinante de rentabilidad es por el incremento de precios (Tabla 04), debido a que ellos han tenido que subir el costo de los platos de productos marinos para evitar que pierdan cuando los pescados y ,mariscos cotiza más de su precio normal en el mercado.

El 80% no utiliza un indicador para determinar la rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas (Tabla 04), esto se debe al desconocimiento de estos indicadores y la importancia para el empresario.

I. CONCLUSIONES

- La mayoría de los representantes tienen de 41 años a más, son de género femenino y la mayoría tienen estudios secundarios.
- La mitad de las micro y pequeñas empresas tienen de 4 a 7 años en el giro del negocio y la mayoría tienen más de 4 trabajadores.
- La totalidad de las micro y pequeñas empresas han adquirido un crédito financiero, la mitad de los propietarios solicitó crédito al CMAC Santa, así mismo la mayoría solicitó un crédito entre 10,001 y 30,000 nuevos soles.
- La mayoría de las micro y pequeñas empresas aseguran que su rentabilidad ha disminuido, la mitad asegura que el factor determinante de rentabilidad es por el incremento de precios; así mismo la mayoría no utiliza un indicador para determinar la rentabilidad de la micro y pequeñas empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, P. (2006). *Mype (Micro y pequeña empresa)*. Recuperado el 18 de Mayo del 2015 de <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas2.shtml>
- Alburqueque, I. (2011). *Caracterización de la formalización de las Mype del sector Comercio, rubro pollerías del distrito de Callería en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 y 2010*. Tesis para optar el título de Contador Público. . Perú. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote. Chimbote
- Barrero, J. (2011). *La importancia de medir la rentabilidad*. Recuperado el 11 de Abril del 2011 de http://www.cpba.com.ar/Actualidad/Noticias_Consejo/2013-01-18_Este_verano_lea_a_sus_colegas_RePro_68_Agosto_2012_La_importancia_de_medir_la_rentabilidad.pdf
- Bergado, F. (2012). *Fuentes de financiación en la empresa: Préstamos bancarios*. Recuperado el 18 de Mayo del 2013 de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-financiacion-empresa-prestamos-bancarios/>
- Fernandez, J. (2012). *Rentabilidad*. Recuperado el 13 de Mayo del 2015 de www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html
- Flores, A. (2012). *Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. Recuperado el 18 de Mayo del 2015 de <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

- Ministerio de Economía y Finanzas (2011). *Marco Macroeconómico Multianual 2010-2012*. Recuperado el 13 de Setiembre del 2013 de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Programa-Economico/MMM-2010-2012-Mayo-2009.pdf>
- Pino, E. (2004). *Financiamiento para la pequeña empresa. Una aproximación desde la sociedad civil*. Recuperado el 10 de Abril del 2013 de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/24/6/RCE.pdf>
- Promexico. (2014). Pymes, eslabón fundamental para el crecimiento en México. Recuperado el 18 de Mayo del 2015 de <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- Tantas, L. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008 – 2009*. Recuperado el 10 de Enero del 2013 de http://revistas.concytec.gob.pe/scielo.php?pid=S2222-30612010000200003&script=sci_arttext
- Torres, G. (2012). *Características del financiamiento, de las Mype del sector comercio del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. Recuperado el 21 de Enero del 2013 de <http://es.scribd.com/doc/141806915/Parte-I-de-Tesis>
- Tovar, K. (2012). *Financiamiento en las Mype dedicadas a la producción textil*. Recuperado el 15 de Mayo del 2015 de <http://es.calameo.com/books/001893523fd4ce3978590>

- Ventura, L. (2013). *Caracterización de la formalización de las Mype del sector Comercio, rubro ferretería del distrito de Chimbote, año 2012*. Proyecto de Tesis para optar el título de Licenciado en Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado el 15 de Febrero del 2013 de <http://share.pdfonline.com/f9615599e2e848c5a6df76d82b3b8773/TESIS%20I.htm>
- Wafra. (2011). *Caracterización de las Mype en el Perú*. Recuperado el 12 de enero del 2013 de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Caracterizacion-De-Las-Mypes-En-El/1611797.html>
- Ylder, H. (s.f.)(2012). *Las Mype*. Recuperado el Setiembre del 2012 de <http://es.scribd.com/doc/125138194/Las-Mype>

Anexos:

Anexo 01:
Cronograma de actividades

2015															
ACTIVIDADES PROGRAMADAS	Mayo				Junio					Julio				Agosto	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Asesoramiento del docente.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Identificación de Variables.	X	X													
Determinación del sector y rubro a estudiar.			X												
Fijación del título del proyecto de investigación.				X											
Búsqueda de información para el planteamiento del problema - caracterización.					X	X	X								
Determinación del enunciado del problema.							X	X							
Fijación del Objetivo general y los respectivos objetivos específicos.								X							
Realización de la justificación de la investigación.									X	X	X				
Recopilación de la información para la ejecución del marco teórico y conceptual.											X				
Elección de la metodología de la investigación.												X			
Elaboración de la lista de los recursos necesarios y el presupuesto a utilizar para la elaboración del proyecto.													X		
Realización del método Apa con las respectivas web grafías utilizadas en el proyecto de investigación.														X	
Elaboración y presentación de informe.															X

Anexo 02:

Cuadro de presupuesto

CONCEPTO	COSTO
Internet	S/. 200.00
Pasajes	S/. 400.00
Taller de Tesis	S/. 1800.00
Otros gastos	S/ 200.00
TOTAL	S/. 2600,00

Anexo N°03:

Micro y Pequeñas Empresas del Sector Distrito De Huarmey

- **Empresas Encuestadas**

NOMBRES	DIRECCION	TELEFONO	PROPIETARIO
Cevicheria y Picanteria "Guille"	Av. Alberto Reyes N°136	400721	Guillermo Vilches Solís
Cevicheria y Picantería "La cueva marina"	av. Alberto Reyes N°106	947814933	Luis Aquino Flores
Cevicheria y Picantería "Miraflores"	Av. 28 de Julio s/n 2da cuadra	42586595	Máximo Flores
Cevicheria Y Picantería " Mama"	Av. Alberto Reyes N°102		Sabino Poma
Cevicheria y Picantería " La sirenita"	Calle. Manuel Gonzales Prada	943082628	Henry Ramírez Pacheco
Cevicheria y Picantería " El chalan"	Jr. Grau Mz A Lote 4	400328	Francisco Fernández Contreras
Cevicheria y Picantería "El barrunto"	calle Buenos Aires		Erick Maldonado
Cevicheria y Picantería " El encanto marino"	Urb.Luis Boza Mza M Lte 12		Alejandrina Cristóbal Maguiña
Cevicheria y Picantería "Los Barrientos"	Calle a Santo Domingo	43400714	Andy Barrientos
Cevicheria y Picantería "Xiomara"	calle aija s/n		Raúl Mena

Anexo N°04: Figuras

- **Características generales del representante de las Micro y pequeñas empresas.**

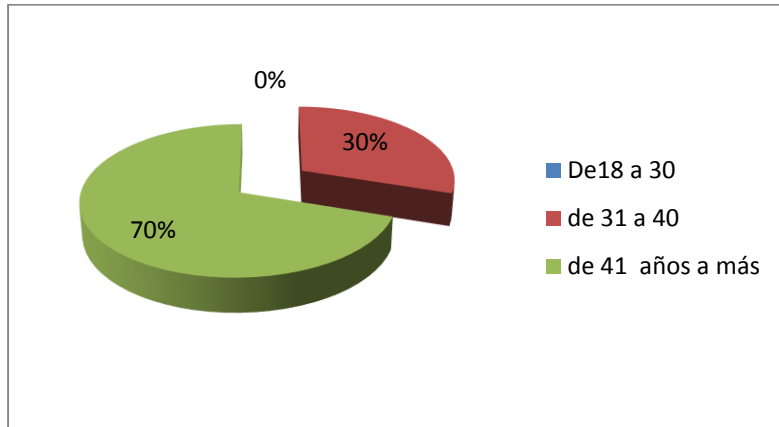


Figura N°1: **Edad**

Fuente: Tabla N°1

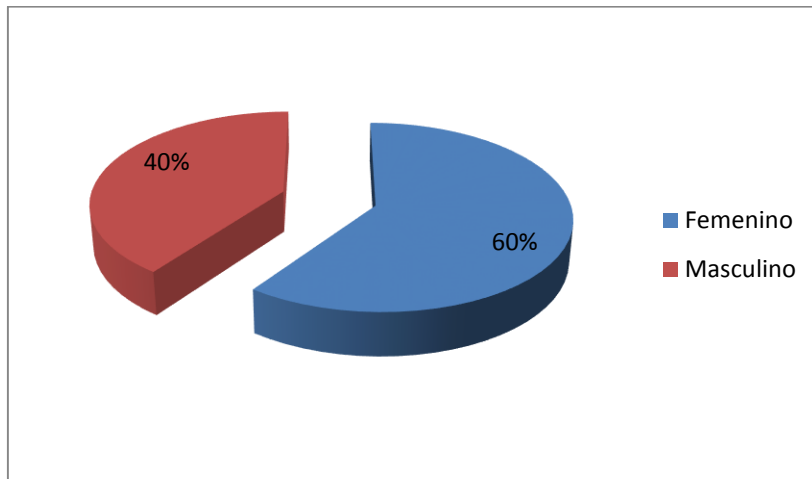


Figura N°2: **Genero**

Fuente: Tabla N°1

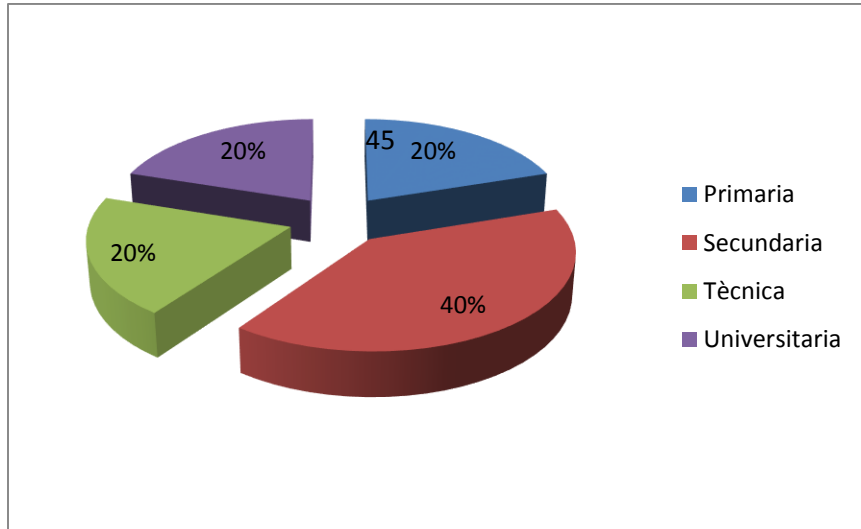


Figura N°3: **Grado de instrucción**

Fuente: Tabla N°1

- **Características generales de las Micro y pequeñas empresas.**

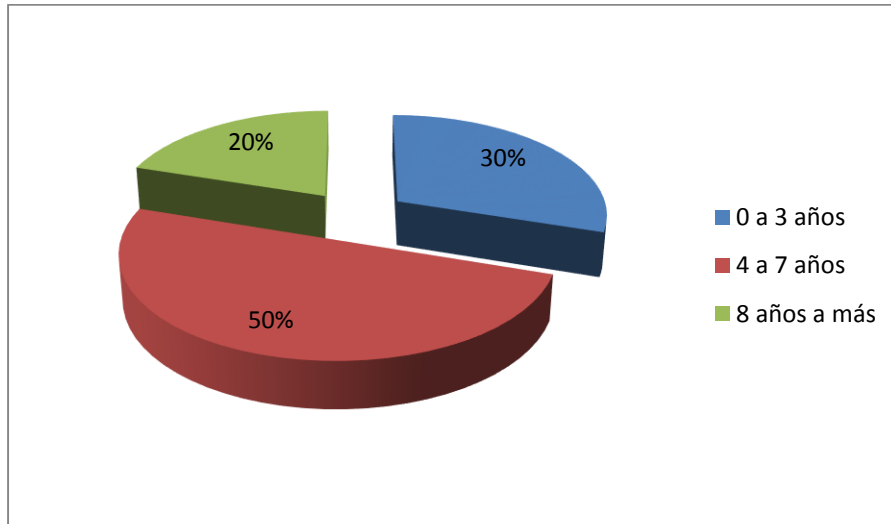


Figura N°4: Tiempo de funcionamiento

Fuente: Tabla N°2
46

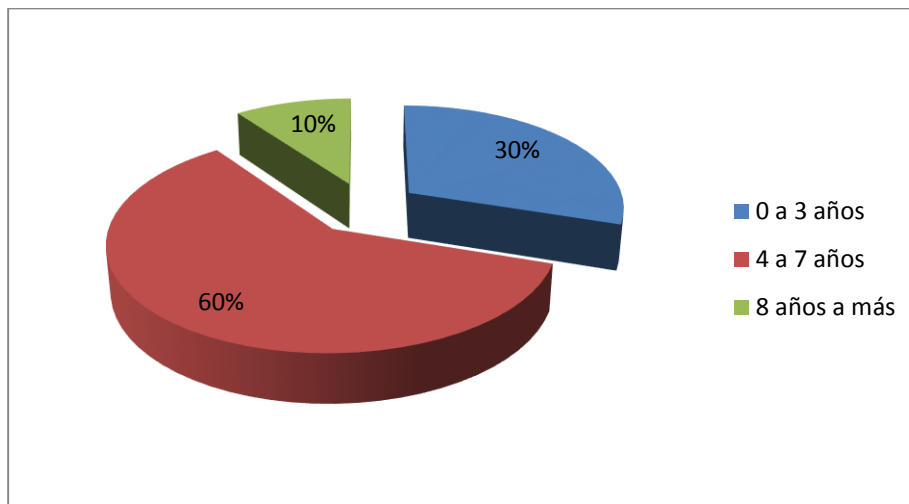


Figura N°5: Cantidad de trabajadores

Fuente: Tabla N°2

- **Características generales del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas**

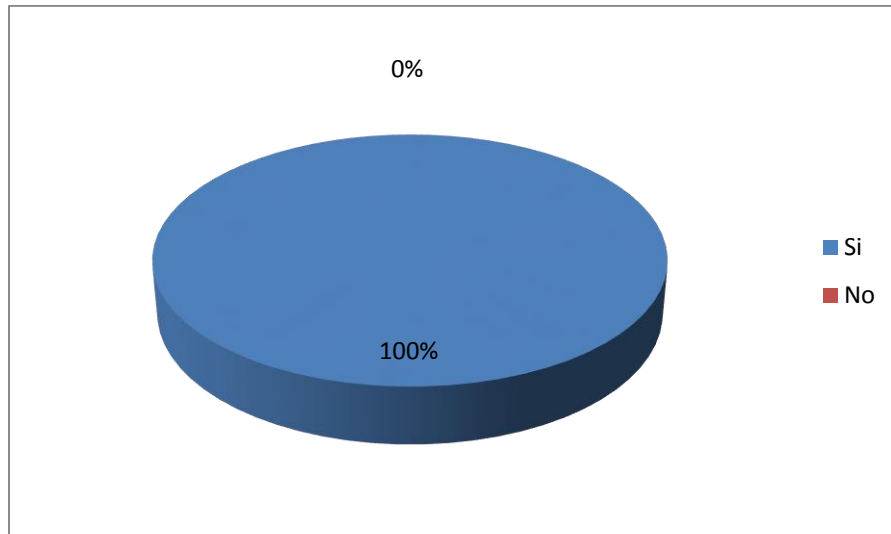


Figura N°6: Adquisición de crédito financiero

Fuente: Tabla N°3

47

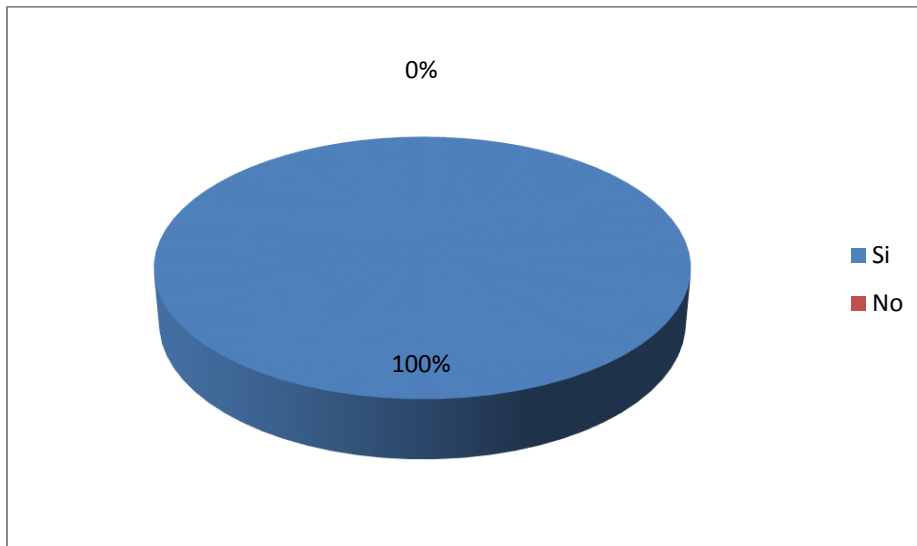


Figura N°7: Crédito atendido

Fuente: Tabla N°3

48

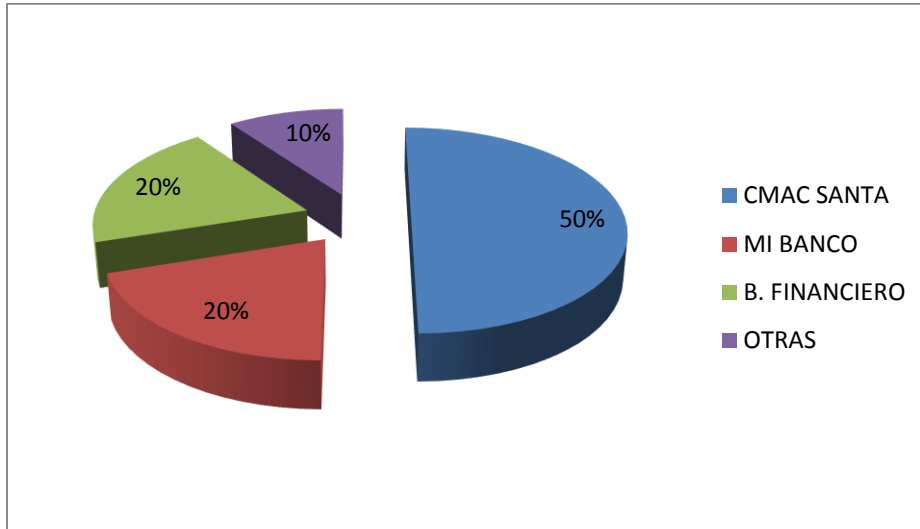


Figura N°8: **Entidad financiera**

Fuente: Tabla N°3

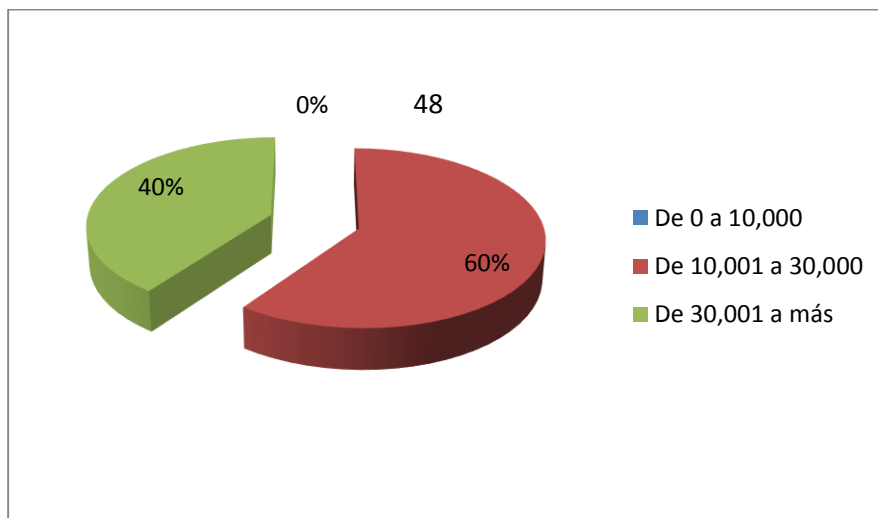


Figura N°9: **Monto de crédito solicitado**

Fuente: Tabla N°3

- **Características generales de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas**

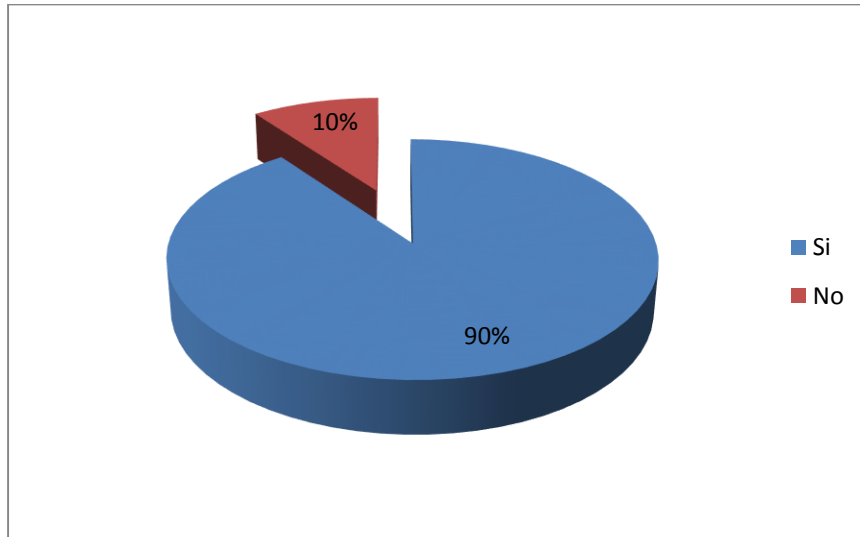


Figura N°10: Percepción de la rentabilidad

Fuente: Tabla N°4

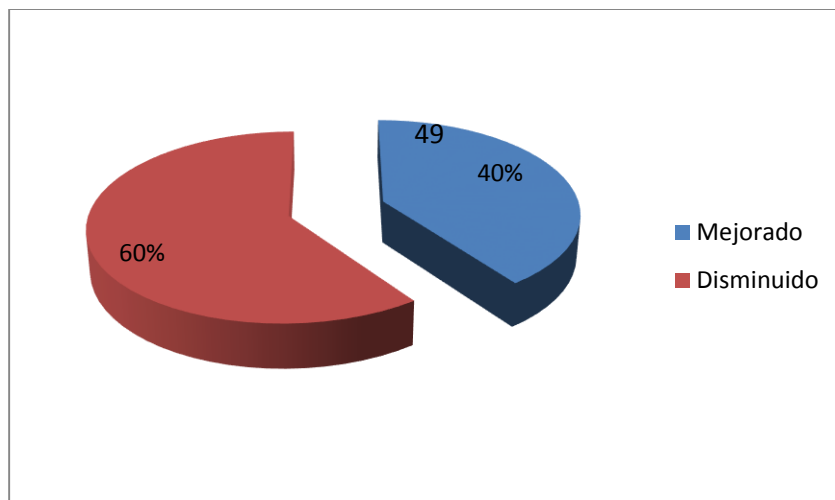


Figura N°11: Mejoramiento o disminución de la rentabilidad

Fuente: Tabla N°4

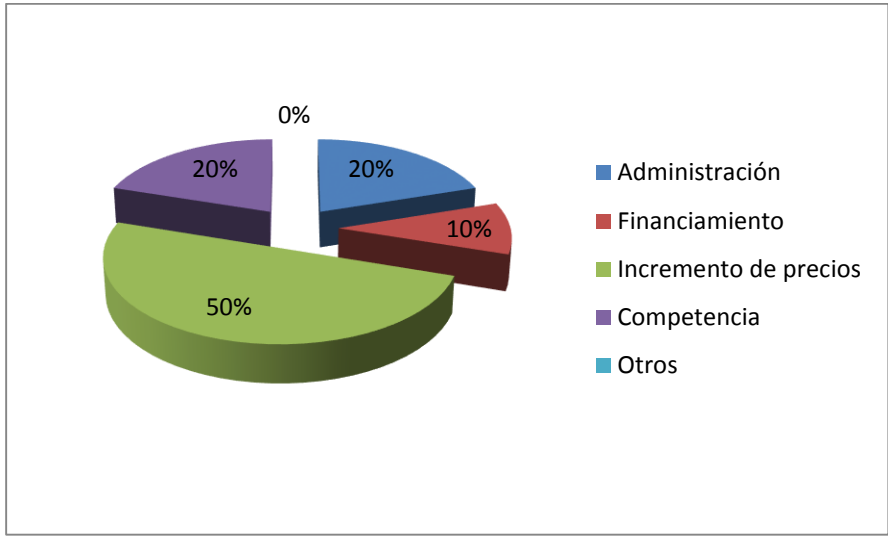


Figura N°12: **Factor determinante de rentabilidad**

Fuente: Tabla N°4

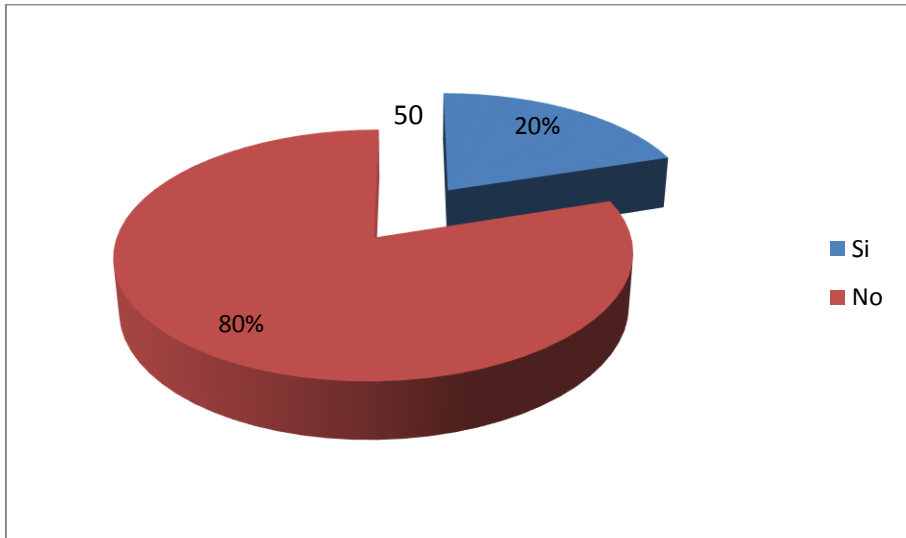


Figura N°13: **Utilización de indicador de rentabilidad**

Fuente: Tabla N°4