



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

**TESIS**

**MODALIDAD DE CRÉDITO BANCARIO PARA  
MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA DE LA PYME**

**EL TAMBO E.I.R.L. DE MONSEFÚ - 2016**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**Autor(es):**

**Arboleda Puicón, Rosita Isamar  
Velásquez Querevalú, Cinthia Melissa**

**Asesor:**

**C.P.C.C. Cruzado Puentes Rosa**

**Línea de Investigación  
Finanzas y Economía**

**Pimentel – Perú**

**2016**

**MODALIDAD DE CRÉDITO BANCARIO PARA MEJORAR LA  
INFRAESTRUCTURA DE LA PYME EL TAMBO E.I.R.L. DE MONSEFÚ - 2016.**

Aprobación de la Tesis

---

MBA. Urbina Cárdenas Max  
**Asesor Metodólogo**

---

C.P.C.C. Cruzado Puentes Rosa  
**Asesor Especialista**

---

MBA. Urbina Cárdenas Max  
**Presidente del jurado de tesis**

---

C.P.C.C. Cubas Carranza Janet  
**Secretario de jurado de tesis**

---

C.P.C. C. Cruzado Puente María  
**Vocal de jurado de tesis**

## DEDICATORIA

Dedico con todo mi corazón al ser supremo, por tenerme con vida y darme las fuerzas día a día para salir adelante a pesar de cada obstáculo que se presenta en la vida, por ser Él quien me acompaña y guía por el camino del bien .

A mis preciados padres y hermanos por su amor incondicional, son mi mayor motivación para seguir luchando por lo que anhelo, gracias a ellos tengo todo lo que necesito, no los defraudaré.

**Rosita Isamar**

A DIOS todo poderoso, por guiarme, darme salud, ofrecerme la oportunidad de cumplir mis metas y estar siempre a mi lado.

A mis PADRES, por su apoyo incondicional, son mi ejemplo de lucha, de perseverancia, gracias a ustedes por enseñarme a nunca darme por vencida, lucharé porque siempre estén orgullosos de mí.

A un ser muy especial, que comparte mis metas e ilusiones, y se convirtió en un apoyo incondicional.

**Cinthia Melissa**

## AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento se dirige primeramente a quien ha forjado nuestro camino y nos ha dirigido por el sendero correcto, a Dios, Él que nos ha dado la fortaleza en los momentos de debilidad, brindándonos una vida llena de experiencias, permitiéndonos culminar con éxito esta etapa de nuestras vidas.

A nuestras familias, por ser ellos nuestra motivación y apoyo constante en el logro de nuestras metas.

Queremos expresar también nuestro más sincero agradecimiento a la Mg. Rosa Cruzado Puente, por su asesoramiento y apoyo en esta gran labor, así mismo al MBA. CPCC José Mercedes Puican Carreño y MBA. CPCC Max Urbina Cárdenas, por su participación activa desde el principio en el desarrollo de nuestra tesis, orientándonos con sus importantes conocimientos científicos.

A nuestra querida Universidad Señor De Sipán, ya que en sus aulas recibimos los mejores conocimientos para nuestra vida profesional, a nuestros maestros por sus enseñanzas brindadas en el transcurso de nuestra carrera.

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	x
<b>CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>14</b>
1.1. Situación Problemática.....	14
1.2. Formulación del Problema.....	22
1.3. Delimitación de la Investigación.....	22
1.4. Justificación e Importancia de la Investigación.....	22
1.5. Limitación de la investigación.....	23
1.6. Objetivos de la Investigación.....	24
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>26</b>
2.1. Antecedentes de la investigación.....	26
2.1.1. Internacional.....	26
2.1.2. Nacional.....	31
2.1.3. Local.....	34
2.2. Estado del arte.....	37
2.3. Bases teórico científica.....	37
2.3.1. Crédito Bancario.....	37
2.3.2. INFRAESTRUCTURA.....	48
2.3.3. Definición de términos básicos.....	53
<b>CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>56</b>
3.1. Tipo y Diseño de investigación.....	56
3.2. Población y Muestra.....	57
3.3. Hipótesis.....	58
3.4. Variables.....	58
3.5. Operacionalización.....	59
3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	60
3.7. Procedimientos para la recolección de datos.....	62
3.8. Análisis Estadísticos e Interpretación de los datos.....	62
3.9. Criterios éticos.....	62
3.10. Criterios de rigor científico.....	62

---

<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....</b>	<b>64</b>
<b>4.1. Resultados de la entrevistas.....</b>	<b>64</b>
<b>CAPÍTULO V: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>108</b>
5.1. Propuesta de la investigación.....	108
<b>CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>110</b>
<b>6.1. Conclusiones.....</b>	<b>110</b>
<b>6.2. Recomendaciones.....</b>	<b>112</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>113</b>
Bibliografía.....	113

## INDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1 PRESUPUESTO DE MATERIALES</b> .....	81
<b>Cuadro 2 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA</b> .....	83
<b>Cuadro 3 PRESUPUESTO TOTAL</b> .....	85
<b>Cuadro 4 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b> .....	87
<b>Cuadro 5 ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</b> .....	89
<b>Cuadro 6 TASAS ANUALES SBS</b> .....	97
<b>Cuadro 7 TASAS DE INTERES BANCO CREDITO</b> .....	98
<b>Cuadro 8 TASAS DE INTERES BANCO FINANCIERO</b> .....	98
<b>Cuadro 9 TASAS DE INTERES BANCO SCOTIABANK</b> .....	99
<b>Cuadro 10 TASAS DE BANCO INTERBANK</b> .....	100
<b>Cuadro 11 TASAS DE INTERES MI BANCO</b> .....	100
<b>Cuadro 12 CUADRO DE AMORTIZACION DE PRESTAMO</b> .....	101
<b>Cuadro 13 AMORTIZACION ANUAL</b> .....	102
<b>Cuadro 14 CUADRO DE INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS</b> .....	103
<b>Cuadro 15 PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS</b> .....	104
<b>Cuadro 16 PLANILLA DE TRABAJADORES</b> .....	104
<b>Cuadro 17 FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO</b> .....	105
<b>Cuadro 18 FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO</b> .....	106

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1 ENCUESTA</b> .....	71
<b>Tabla 2 ENCUESTA</b> .....	72
<b>Tabla 3 ENCUESTA</b> .....	72
<b>Tabla 4 ENCUESTA</b> .....	74
<b>Tabla 5 ENCUESTA</b> .....	75
<b>Tabla 6 ENCUESTA</b> .....	76
<b>Tabla 7 ENCUESTA</b> .....	77
<b>Tabla 8 ENCUESTA</b> .....	78
<b>Tabla 9 ENCUESTA</b> .....	79
<b>Tabla 10 ENCUESTA</b> .....	80

## INDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1 ENCUESTA</b> .....	71
<b>Ilustración 2 ENCUESTA</b> .....	72
<b>Ilustración 3 ENCUESTA</b> .....	73
<b>Ilustración 4 ENCUESTA</b> .....	74
<b>Ilustración 5 ENCUESTA</b> .....	75
<b>Ilustración 6 ENCUESTA</b> .....	76
<b>Ilustración 7 ENCUESTA</b> .....	77
<b>Ilustración 8 ENCUESTA</b> .....	78
<b>Ilustración 9 ENCUESTA</b> .....	79
<b>Ilustración 10 ENCUESTA</b> .....	80
<b>Ilustración 11 RAZON DE ENDEUDAMIENTO</b> .....	92

## RESUMEN

En el Perú las PYMES (pequeña y mediana empresa) han generado fortalezas en la economía, ganando posicionamiento en el mercado por su iniciativa e ingenio empresarial, los beneficios que una pyme puede lograr, dependen muchas veces del tipo de inversión que realicen, hay que definir las alternativas correctas para ayudar a las empresas a aprovechar sus posibilidades, teniendo en cuenta que siempre habrán limitantes de capital y más aún limitantes en el acceso al financiamiento. Enfocarse en los objetivos de la empresa va acompañado de la inversión y la modalidad del financiamiento que esta pueda utilizar.

La PYME EL TAMBO E.I.R.L, es un restaurant campestre, cuenta con amplios salones, acogedores ambientes, aquellos que son utilizados para eventos empresariales de entidades tanto públicas como privadas, y la recepción para su principal cliente MOVIL TOURS S.A., ofreciendo un servicio de calidad, actualmente tiene dos bungalos para el servicio de alojamiento, los cuales no son suficientes para satisfacer la demanda de clientes, en tal sentido busca beneficios a partir de la decisión de invertir en infraestructura, motivo por el cual se ha seleccionado la fuente de financiamiento más adecuada, de bajo costo y menor riesgo para la empresa. Esta inversión asegura mejorar la situación económica dando un servicio de calidad, mejorando la confianza de los clientes, en su evaluación generara un retorno sobre la inversión en tres años.

Cabe precisar que su financiamiento es de 3 años con una tasa del 9.90% TEA por un importe de S/150,000.00 y la diferencia es aportado por el propietario, se han elaborado dos flujos de caja proyectados, uno con financiamiento que resulta un VAN de S/256,651.62 Y una TIR de 88%, y un flujo sin financiamiento que arroja un VAN de S/244,787.97 y una TIR de 49%.

Consideramos que nuestra propuesta le permitirá a la empresa mejorar su situación económica y financiera, y será el punto de partida para el inicio de una buena gestión financiera, la misma que le abrirá un buen historial crediticio a la Pyme, con el sistema financiero.

**Palabras claves:** PYME, Financiamiento, Inversión, infraestructura.

---

---

## ABSTRACT

In Peru SMEs (small and medium enterprises) have generated strengths in the economy, gaining market position for their initiative and entrepreneurial ingenuity, the benefits that an SME can achieve, often depend on the type of investment they make; define the correct alternatives to help companies to take advantage of their possibilities, taking into account that there will always be capital limitations and even more limiting in access to financing. Focusing on the company's objectives is accompanied by investment and the financing modality that it can use.

The SME EL TAMBO EIRL, is a country restaurant, has large rooms, cozy environments, those that are used for business events of both public and private entities, and the reception for its main client MOVIL TOURS SA, offering a quality service, currently has two bungalows for hosting service, which are not enough to meet the demand of customers, in this sense seeks benefits from the decision to invest in infrastructure, which is why the most appropriate funding source has been selected , low cost and lower risk for the company. This investment ensures the improvement of the economic situation by providing a quality service, improving the confidence of the clients, in its evaluation it will generate a return on the investment in three years.

It should be noted that its financing is 3 years with a rate of 9.90% TEA for an amount of S / 150,000.00 and the difference is contributed by the owner, two projected cash flows have been prepared, one with financing that results in an NPV of S / 256,651.62 And an IRR of 88%, and a flow without financing that yields a NPV of S / 244,787.97 and an IRR of 49%.

We believe that our proposal will allow the company to improve its economic and financial situation, and will be the starting point for the start of a good financial management, which will open a good credit history to the SME, with the financial system.

Keywords: SME, Financing, Investment, infrastructure.

## INTRODUCCIÓN

Independientemente de la visión y objetivos que tiene una empresa, toda entidad busca mejorar su situación económica y financiera, esto conlleva a la necesidad de tomar decisiones financieras. Algunos de los problemas que podemos encontrar en el Perú son la necesidad que tienen las PYMES de mejorar su infraestructura, y el acceso al financiamiento, que están íntimamente ligados, por tanto para ayudar a las empresas a aprovechar sus posibilidades, se tiene que saber elegir la alternativa correcta para su inversión.

Una de las razones que frenan a las PYMES en iniciar un financiamiento a largo plazo es que no cuentan con liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones, sin embargo su viabilidad futura facilita tomar decisiones encaminadas a reconducir y mejorar la gestión de los recursos de la empresa para lograr crear valor y así devolver a los dueños la rentabilidad esperada.

En nuestro país, uno de los sectores que se ha visto favorecido por la mayor afluencia de visitantes del turismo interno ha sido el sector Alojamiento y Restaurantes, según información disponible del INEI a julio del 2015. El sector restaurantes está registrando un crecimiento por encima del ritmo de expansión de la actividad económica del país, además de ser un país que influye mucho en sus destinos turísticos; los restaurantes campestres son el punto estratégico para reunirse en familia, en las diferentes etapas del año.

Para iniciar con la decisión de invertir, se tiene claro que toda deuda en una empresa es buena siempre y cuando mantenga los niveles adecuados de deuda/capital, la esencia del financiamiento se encuentra en establecer la cantidad adecuada que se debe emplear de deuda como de recursos propios o capital. Ya habiendo decidido la mezcla de financiamiento, nos vamos en busca de la modalidad de crédito que se necesita adquirir para la empresa, el procedimiento a seguir para obtener el préstamo a corto o largo plazo.

El objetivo central de esta investigación es permitir conocer cuál es la mejor alternativa de financiamiento para mejorar la infraestructura del restaurante EL TAMBO E.I.R.L., partiendo que actualmente la PYME necesita ampliar su servicio de alojamiento y solo cuenta con dos bungalos que son insuficientes para satisfacer la demanda sus clientes, generando descontento, e insatisfacción. Cada vez son más las entidades públicas, privadas y público en general que solicitan reservaciones en la empresa EL TAMBO E.I.R.L., para realizar sus eventos corporativos, sociales, y familiares, los cuales solicitan el servicio de alojamiento.

La empresa de transportes MOVIL TOURS S.A., quien es su principal cliente, también le ha solicitado reservaciones frecuentemente para viajeros a las cuales les ofrece un tours por las zonas del norte, tenemos que recalcar que nuestras ventas a la empresa MOVIL TOURS S.A., representando más del 60% del total de ventas. A comparación de las ventas del año 2016 estas han ido ascendiendo, y para que siga así el servicio debería siempre buscar ser mejor.

Otro aspecto importante que presenta la empresa es que su financiamiento en la mayoría de veces ha sido por financiamiento propio, perdiendo la oportunidad de crecer aún más manteniendo una buena relación con los bancos y otras entidades financieras

En la ciudad de Monsefú, existen restaurantes que compiten por conseguir la mayor cantidad de clientes fieles al servicio brindado. La variedad de restaurantes en este distrito ayuda a mantenerse en constantes cambios para alcanzar la diferencia frente a la competencia. Por ello, se necesita primero conocer las necesidades que tiene el restaurante y por ende el de sus clientes para que la Gerencia pueda tomar una decisión adecuada.

Pero el problema surge cuando no se cuenta con el total de dinero para realizar dicha inversión, por consiguiente, la Gerencia comienza a buscar nuevas alternativas para cubrir la inversión total. Por ello, existe la necesidad de saber qué alternativas de financiamiento harán más rentable la inversión.

La presente investigación evalúa las diferentes alternativas de financiamiento de inversión y propone la que mejor se adapte al proyecto de inversión a realizar en el restaurante El Tambo - Monsefú.

El informe de la investigación ha sido presentado en 6 capítulos.

En el **Capítulo I** se plantea la situación problemática de la investigación, el problema de la investigación, la delimitación, su justificación, sus limitaciones así como los objetivos generales y específicos a lograr.

En el **Capítulo II** abordan los antecedentes obtenidos del estudio y se desarrolla la base teórica, tomando en cuenta los siguientes aspectos: Las Fuentes de Financiamiento que pueden utilizarse para el desarrollo de Proyectos y la variedad de elementos para mejorar la infraestructura de la PYME.

En el **Capítulo III** se explica el diseño metodológico utilizado para llevar a cabo la investigación, profundizando en los métodos y técnicas utilizadas para la recolección, procesamiento y análisis de los datos.

En el **Capítulo IV** se realiza el procesamiento de los resultados de los gráficos y tablas de los resultados obtenidos de la investigación, en base a los objetivos establecidos con anterioridad; con el fin de realizar una discusión de los resultados obtenidos.

El **Capítulo V** muestra la propuesta de la investigación para su seguida ejecución.

En el **Capítulo VI** se presentan las conclusiones elaborando un resumen de los resultados obtenidos de la investigación, a fin de dar recomendaciones sobre el tema plasmado, las cuales pueden de alguna forma contribuir al control y mejora del problema planteado en el presente trabajo.

# CAPÍTULO I

# PROBLEMÁTICA DE

# INVESTIGACIÓN

---

## CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. Situación Problemática

#### 1.1.1. A nivel internacional

El Banco Mundial – BM -, Washington (2015). En su publicación La escasez de financiamiento a largo plazo debilita el progreso de los países en desarrollo. Señala que por esta escasez se está frenando el crecimiento respaldado por inversiones de las empresas y reduciendo las posibilidades de que las familias solventes puedan tomar préstamos para cubrir las necesidades de educación y vivienda y salir de la pobreza.

El financiamiento a largo plazo facilita la inversión en infraestructura, bienes duraderos y educación y capacitación de las personas y, por ende, es la base del crecimiento sostenido. No obstante, el financiamiento requiere buenas instituciones y un cumplimiento efectivo de los contratos (citado por Kaushik, B, 2015). También las empresas de los países en desarrollo se enfrentan a una disparidad sustancial. La duración e los préstamos a empresas de países de ingreso bajo es en promedio de 23,3 meses, menos de la mitad del promedio en los países de ingreso alto, que es de 58,7 meses. (BM, 2015).

La falta de información crediticia suficiente hace que las entidades de préstamo encuentren dificultades para evaluar el riesgo de manera confiable, y esto las lleva a optar por vencimientos más cortos. Un gobierno de las empresas débil crea un entorno contractual débil. En un estudio de más de 7000 empresas de 22 países se observó que las empresas con gobiernos institucionales fuertes tienden a utilizar menos deuda a corto plazo. (BM, 2015).

A menudo, cuando las personas no tienen suficientes conocimientos financieros, optan por contraer deuda de alto costo a corto plazo. Los hogares podrían tomar mejores decisiones si tuvieran acceso a una educación financiera

---

eficaz y a normas de protección al consumidor y de divulgación de información financiera.

Las empresas hacen coincidir la estructura de vencimientos de sus activos con pasivos, y habitualmente toman deuda a más corto plazo para financiar las nóminas y el inventario, mientras que se inclinan por la deuda a más largo plazo para los activos fijos. En los Estados Unidos, por ejemplo, se comprobó que el otorgamiento excesivo de crédito a deudores insolventes fue un factor clave que contribuyó a la crisis de las hipotecas de alto riesgo. (BM, 2015).

El Banco de México – BANXICO -, (2015). Afirma que existe un amplio número y variedad de entidades no financieras que otorgan créditos a las PYMES; en 2013, más del 80 por ciento de estas empresas señaló contar con financiamiento de proveedores y, respecto a los micro negocios, en 2012 el 64 por ciento declaró iniciar el negocio con ahorros personales o financiamiento de familiares o amigos.

Las empresas mexicanas en general cuentan con acceso limitado al financiamiento bancario; este problema adquiere mayores dimensiones en el caso de las PYMES. Son múltiples las causas del problema de acceso, desde la falta de información confiable acerca de las PYMES que enfrentan los oferentes y los altos índices de mortandad de las mismas, hasta la baja productividad que tienen estas empresas. (BANXICO, 2015).

El escaso uso de crédito bancario en México por parte de las empresas pequeñas es aún más evidente en sus etapas iniciales de desarrollo. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Micro negocios (Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI, 2012) se financian con recursos del dueño o de familiares y amigos. Mientras tanto, el financiamiento bancario sólo figuró en 2.7 por ciento de los casos. Es posible que esta falta de acceso a financiamiento bancario sea una consecuencia del riesgo que representan las empresas que inician, pues su probabilidad de cierre es elevada. En efecto, entrevistas realizadas con bancos y consultas de sus sitios de internet revelan que una política explícita de la mayoría

---

de los bancos en México es otorgar crédito solamente a empresas que tengan cuando menos dos años de antigüedad. (BANXICO, 2015).

La Corporación Financiera Internacional – IFC -, República Dominicana (2015). Anuncia su asesoramiento a la Asociación Popular de Ahorros y Préstamos (APAP) con el objetivo de establecer nuevos servicios bancarios para cubrir las necesidades de financiación de las pequeñas y medianas empresas en República Dominicana.

En el país hay más de 18,000 Pymes que emplean a más de medio millón de personas, o el 13% de la población con empleos. Sin embargo, estos pequeños y medianos empresarios sostienen que la falta de acceso a préstamos es el principal obstáculo que enfrentan. Aproximadamente el 38% tiene acceso limitado a los préstamos o no puede acceder a ellos. (IFC, 2015).

Los pequeños y medianos empresarios son vitales para el desarrollo económico y social de los mercados emergentes, dado que generan empleos y ofrecen bienes y servicios esenciales. No obstante, muchos de ellos no disponen del crédito necesario para expandir sus empresas y aumentar su productividad. En la última década, IFC ha desempeñado un papel importante en la tarea de ayudar a las Pymes a obtener mayor acceso al financiamiento. Con el apoyo de IFC, nuestros clientes en América Latina y el Caribe proporcionaron 794,000 préstamos a Pymes en 2014 por un valor total de \$51,000 millones. (IFC, 2015).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL -, (2011). Recalca que la falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hace difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en des economías de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras

imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés.

Las pymes, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas. (CEPAL, 2011).

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas. (CEPAL, 2011).

### **1.1.2. A nivel nacional**

La Cámara de Comercio de Lima - CCL -, (2014), afirma que la mayor parte de las pymes se encuentra en el sector comercio y en el sector servicios. Así, estas pagan tasas de 32% en soles, mientras que empresas grandes pagan 7%. Las pequeñas y medianas empresas, así como microempresas, deberían acceder a créditos con menores tasas de interés, ya que actualmente pagan tasas de interés 4.6 veces más altas que otras empresas. La tasa de interés promedio en soles para las microempresas se encuentra en alrededor del 32%, mientras que la pequeña empresa está en 21% y las medianas en 11%.

El vicepresidente del Gremio de la Pequeña Empresa de la CCL sostuvo que debe hacerse un esfuerzo no sólo para apoyar a los emprendedores sino, adicionalmente, fomentar que las empresas desarrollen una gestión de clase mundial con proyección internacional, por ende el financiamiento es importante. (CCL, 2014).

Es por ello que consideramos que no existe un respaldo para las PYMES en el Perú, se demuestra que las tasas de interés que ofrece el sistema financiero son muy elevadas a comparación con grandes empresas, esto con lleva a que estas empresas busquen otras maneras de financiar su inversión, optando por medios informales, problema que en vez de disminuir ha ido creciendo a nivel nacional.

Tenemos que tener en cuenta que en la actualidad las PYMES representan el 99% de las empresas en el Perú, por ende nuestro país se beneficia de diferentes maneras, como por ejemplo el aumento en recaudación de impuestos, e incluso en disminuir el índice de desempleo, es importante que todas las entidades bancarias se esmeren por ofrecer productos financieros más accesibles, ayudando a las PYMES a crecer y no por el contrario fomentando su desaparición.

El Diario Andina (2012, junio 19). Rubro de restaurantes creció 9.55% entre enero y abril, Lima. Menciona el crecimiento de restaurantes por encima de la expansión de 5.58 por ciento de la economía nacional, contribuyendo a generar altos niveles de empleo y rentabilidad social, afirmó hoy la viceministra de Mype e Industria, Magaly Silva. Este crecimiento es producto del trabajo coordinado entre el sector público, privado y emprendedores. (Diario Andina, 2012)

Los restaurantes es un rubro de alta generación de empleo y alta rentabilidad social para el Estado peruano. Existen 31,193 restaurantes en las ocho principales ciudades de Perú, es decir, Lima, Arequipa, Trujillo (La Libertad), Huancayo (Junín), Cusco, Chiclayo (Lambayeque), Piura e Iquitos (Loreto), mientras que en el 2007 el total era de 25,000. (Diario Andina, 2012)

Se Destacó la importancia de que los dueños u operadores de restaurantes se capaciten permanentemente para lograr la sostenibilidad de sus negocios. Al respecto, el director de Alicorp Gran Cocina, Stefan Stern,

señaló que los talleres gratuitos de formación empresarial están dirigidos a restaurantes pequeños y medianos con el objetivo de contribuir con la profesionalización y el éxito de dichos negocios. (Diario Andina, 2012)

La Sociedad Nacional de Industrias – SIN -, (2011), Menciona que las MYPES en el Perú (incluye formal e informal) representan alrededor de 3.5 millones de unidades productivas, que representan el 40 por ciento del Producto Bruto Interno (PBI). Según el INEI, las MYPES representan el 97,9% del total de empresas y han logrado absorber al 75,9% del empleo, se destaca como principal sector el comercial seguido del manufacturero y de servicios. Son consideradas microempresas aquellas que tienen de uno a diez trabajadores y ventas anuales hasta 150 UIT mientras que se consideran pequeñas empresas aquellas que tienen de uno a cien trabajadores y ventas anuales hasta 1700 UIT.

Del total de las empresas que presentaron su solicitud en el Sistema REMYPE (sistema de Registro de la Micro y Pequeña Empresa), más del 82.5% declararon ser microempresas y el 17.5% restante pequeñas empresas. La mayor parte de las 49,396 microempresas pertenecen a Lima (23,629), seguida de lejos por Arequipa (4,147), La Libertad (2,602) y Lambayeque (2,351).

La falta de acceso al financiamiento de las MYPES es el principal limitante para su desarrollo. Las MYPES tienen necesidad de crédito, pero esas necesidades no se podían estar traduciendo en demanda efectiva de crédito hacia las entidades financieras. Por consiguiente, es posible que lo anterior se deba a las condiciones para acceder a la oferta de crédito bancario. Las necesidades de financiamiento de las micro y pequeñas empresas no se traducen en una demanda efectiva de crédito. (SIN, 2011).

La Financiera Crediscotia (2013), indica que el crédito para pymes en Perú es un soporte financiero importante para los productores, pero si no se le suma trabajo duro y serio, es probable que el resultado no sea bueno. El mayor

problema que enfrentan estas pymes es el financiamiento para ampliar sus capacidades de producción, y es por eso que siempre se recomienda un buen asesoramiento para saber qué ofrecen las distintas entidades financieras y cuáles son las posibilidades reales de cada cliente.

Las pequeñas y medianas empresas representan uno de los motores principales del país. A modo de ejemplo, solo en Arequipa existen más de 80 pequeñas y medianas empresas formalizadas, de acuerdo a los datos arrojados por diferentes informes durante el último año. Esta cifra representa un estimado de un 5% del PBI (Producto Bruto Interno) local, y absorben, aproximadamente, el 42% de la mano de obra de la población económicamente activa de la región. (CREDISCOTIA, 2013).

Estas cifras no hacen más que constatar el rol de importancia crucial que juegan estas empresas, ya que impactan de manera directa en la economía y en la generación de empleo. En consecuencia, la demanda de crédito para pymes en Perú, crece regularmente, para hacer crecer a su país.

El crédito para pymes en Perú ofrece multiplicidad de opciones y facilidades de pago. Por ello es importante hacer un estudio de mercado y decidir qué monto se requiere, y ser realistas a la hora de estudiar cómo se hará la devolución del mismo. (CREDISCOTIA, 2013).

### **1.1.3. A nivel local**

La Pyme El Tambo no es la excepción en la búsqueda de obtener la más adecuada modalidad de crédito bancario para financiarse y obtener como resultado mejorar su infraestructura.

La Gerente de la empresa El Tambo ya había optado obtener ingresos por préstamos financieros a proveedores y terceros, para cubrir gastos necesarios para la empresa, pero no solo eso, ésta empresa tiene un préstamo personal de la gerente efectuado para la creación de la pyme en el año 2014

por más de S/450,000 y el cual todavía no se cancela en su totalidad, el problema radica en que los funcionarios ya no quieren cometer los mismos errores para financiar los gastos de la empresa, ellos están de acuerdo que la elección de la modalidad de crédito bancario debe estar de acuerdo con los objetivos que la empresa persigue, pero ahora ya no pueden utilizar el tipo de financiamiento que han venido utilizando hasta ahora, motivo por el cual que necesitan una inversión mayor al igual que la mayoría de pymes, esta empresa tiene limitantes por parte de las entidades bancarias, para poder ampliar su infraestructura.

La Pyme El Tambo E.I.R.L, donde realizamos nuestro trabajo de investigación es un centro turístico que brinda entretenimiento constante y hace que el público pase momentos inolvidables en compañía de amigos y familiares, motivo por el cual ve la necesidad de mejorar su infraestructura, para ofrecerle mayor comodidad a sus clientes, ésta empresa está ubicada en el Distrito de Monsefú, lugar en donde existe variedad de empresas del mismo rubro, por ende desea saber qué modalidad de crédito bancario puede acceder para mejorar la infraestructura de dicha empresa, además esta Pyme no cuenta con información sobre las diferentes alternativas de financiamiento al que puede acceder.

La PYME en la temporada de verano y fin de año cuenta con un ingreso aproximado de S/.350, 000 mensuales, siendo este ingreso por ventas de catering, almuerzos y juegos recreativos. Los funcionarios indican que en la temporada de invierno estos ingresos ya no son los mismos, por ello necesitan conocer que modalidad de crédito bancario pueden obtener como PYME, y que beneficios puede ofrecer el sistema financiero, para poder cumplir con sus obligaciones, sin ninguna dificultad.

## **1.2. Formulación del Problema**

¿Cuál sería la modalidad de crédito bancario más adecuado para mejorar la Situación económica y financiera de la Pyme EL TAMBO E.I.R.L de MONSEFÚ – 2016?

## **1.3. Delimitación de la Investigación**

La investigación se desarrolló en la empresa EL TAMBO E.I.R.L. ubicada en la provincia de Monsefú, departamento de Lambayeque, durante el periodo Mayo – Diciembre 2016.

## **1.4. Justificación e Importancia de la Investigación**

El presente trabajo de investigación se justifica porque permitirá determinar cuál sería la modalidad de crédito bancario adecuado para mejorar la infraestructura de la PYME, enfocada en la decisión de inversión y financiamiento, lo cual permitirá mejorar el servicio al cliente, abasteciendo la demanda de huéspedes. Donde la empresa objeto de estudio confirme a través de los exámenes y análisis a los que va a ser sometida, que aun existiendo una variedad de alternativas de financiamiento, existen unas más ventajosas que otras por la que se puede optar, adecuándose a sus ingresos que no son los mismos en todo el año.

El presente estudio también servirá para que las empresas reconozcan que en el mercado existen diferentes tipos de crédito, los cuales tienen ventajas y desventajas pero su decisión dependerá del objetivo que deseen cumplir, es decir dependerá de la necesidad de la empresa.

Es importante también para el Estado, porque mientras existan empresas en estado operativo mayor será la recaudación fiscal, generará empleo y no solo eso, la buena marcha de las empresas en el desarrollo de sus actividades garantiza su contribución con los diferentes tipos de impuestos mensuales, y contribuyendo con el Producto Bruto Interno (PBI).

Asimismo, este proyecto va a servir como marco de referencia a los profesionales de la carrera de contabilidad y estudiantes que necesiten tener un modelo y conocimientos en el ámbito crediticio y financiero para las pymes en nuestro país.

### **1.5. Limitación de la investigación**

Para la realización del presente estudio se originaron diversas limitaciones, entre ellas la no disponibilidad de tiempo y poca comunicación con el contador y parte gerencial respectivamente, a causa que el gerente realizaba viajes muy frecuentes a la ciudad de Lima y el contador actualmente trabaja en una entidad pública que es Cámara de Comercio de Lambayeque; también una limitante más fue la consignación de información teórica como soporte de nuestra investigación e información documental por parte de la empresa. Dichas limitantes se superaron adecuándonos a los horarios con que cuenta la parte gerencial y contador e incentivando a los propietarios el apoyo a la investigación para que puedan brindarnos la información requerida, y de la misma forma acudimos a otras universidades para poder obtener datos referentes a nuestras bases de investigación.

## **1.6. Objetivos de la Investigación**

### **1.6.1. Objetivo general**

Determinar la modalidad de crédito bancario para mejorar la infraestructura de la PYME EL TAMBO E.I.R.L. de MONSEFÚ - 2016.

### **1.6.2. Objetivos específicos**

- Identificar cuáles son los planes de desarrollo para mejorar la infraestructura de la Pyme EL TAMBO E.I.R.L.
- Cuantificar las necesidades de financiamiento de la empresa EL TAMBO E.I.R.L.
- Diagnosticar el perfil financiero de la empresa determinando los factores crediticios delimitantes de la Pyme.
- Analizar las distintas modalidades de crédito que ofrece el sistema financiero.
- Evaluar que modalidad de crédito es mejor para la Pyme El Tambo.
- Proponer la modalidad de crédito bancario adecuada para que la empresa EL TAMBO E.I.R.L. pueda mejorar su infraestructura.

# **CAPÍTULO II**

## **MARCO TEÓRICO**

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes de la investigación

#### 2.1.1. Internacional

Delgado, J. (2014). En su tesis denominada: *Propuesta Alternativa de Medidas para el Acceso de las Pymes a Créditos Bancarios*. (Tesis de maestría). Flacso Ecuador.

Concluyó que:

- Las PYMES como unidades productivas son una parte esencial de la economía de los países a nivel mundial y en mayor medida en países cuya tradición no es la de países industrializados como es el caso de nuestro país.
- Las PYMES operan en diversos sectores ya sea a nivel de servicios o de bienes de consumo, incluso se ha dado un desarrollo sustancial sobre todo en las PYMES de servicios. Esta participación es fundamental en toda la cadena productiva, pues éstas pasan a ser eslabones imprescindibles en lo que al desarrollo productivo se refiere.
- Dada la cantidad de trámites y de requisitos (garantías en general), las PYMES en muchas de las ocasiones acuden a créditos informales. Estos créditos si bien mucho más caros son los únicos que les “garantizan” el acceso a financiamiento productivo de manera mucho más ágil en comparación con los inconvenientes que el sistema financiero impone, entre ellos la abultada carga en la tramitología; o también acceden a créditos formales fuera del mercado financiero tradicional: concedidos por las casas de empeño entre otros.
- Según los estudios que se han realizados en países de la región, todos concluyen que existen problemas en cuanto al acceso a financiamiento productivo para las PYMES y que esta restricción se convierte en un obstáculo para el éxito de las mismas en cuanto a temas de mejorar su competitividad.

- Dentro de la problemática del acceso a crédito productivo para las PYMES, el principal obstáculo o barrera son las garantías que estas deben presentar y que están en estrecha relación con el monto mismo del crédito.

**Comentario:**

Según la tesis mencionada anteriormente, podemos decir que en Ecuador se desarrolla una problemática común para la mayoría de PYMES que buscan el financiamiento, dando como principal barrera las garantías que solicitan los bancos, se tiene en cuenta que en Ecuador es relevante el número de Pymes que operan en el sector de servicios o bienes de consumo y que su participación es esencial en la cadena productiva de este país.

Vaca, J. (2012). En su tesis denominada: *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*. (Tesis doctoral). Universidad Politécnica de Valencia – España. El propósito fue identificar aquellos obstáculos que limitan a las pymes en obtener crédito. Además, mostrar los conceptos, que de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. Concluyó en que:

- A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá un serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito.
- Encontramos que las pymes representan una parte importante en la generación de recursos de los países. Los esfuerzos dirigidos a las pymes están basados en dos premisas, 1) las pymes son el motor del desarrollo económico, pero 2) las fallas de mercado e institucionales impiden su crecimiento.

- Como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. Y aunque muchas empresas prefieren los recursos internos, como menciona la teoría de la selección jerárquica, hay otras empresas que no generan lo suficiente para mantenerse o crecer.
- Hemos confirmado que aquellas empresas con menor requerimiento de información han obtenido crédito, lo cual puede convertirse en obstáculo cuando el banco lo pide y asumimos que normalmente las pymes no cuentan con ello. Lo que significa que las empresas opacas tienen mayor complicación para obtener un crédito, puesto que las instituciones financieras no pueden evaluar el riesgo de la compañía, y el costo adicional que deben realizar los bancos no justifica la supervisión de las mismas. Por otro lado, si la empresa reportara mayor información, esta tendría un efecto positivo, además de facilitar el crédito, el disminuir el costo del mismo.
- El costo del mismo crédito ha sufrido un ligero incremento, pero esto afecta a las pymes. Siendo uno de los principales motores económicos, la ventaja que deben aprovechar este tipo de empresas es la aparición de nuevas instituciones o las ya existentes que generan programas en particular para este mercado.
- Esta parte es muy importante, del poder establecer un método en el cual el costo pudiera cargarse en función de los resultados, esto hasta cierto límite y tal vez solo enfocándonos a las pymes. Es decir, de acuerdo a las posibilidades de las empresas en cuanto a ingresos y utilidades, una vez cubierto las preocupaciones del banco como opacidad o garantía; el fijar una tasa de interés que vaya acorde a las capacidades de la empresa. Se han creado algunas instituciones financieras en las cuales,

basado en la confianzas, se le presta a microempresarios sin aval, garantía, o información sobre la empresa, más aun nuevas.

**Comentario:**

La presente tesis indica que el crédito es la vía de crecimiento para las empresas que quieren expandirse en el mercado, y las Pymes son el motor de desarrollo económico, pero para que todo trabaje conjuntamente deben erradicarse las fallas de los mercados e instituciones que impiden el crecimiento, ya que no todas las empresas pueden financiarse con recursos internos, y uno de los grandes problemas que tienen es la poca información.

Paniagua, C. (2013). En su tesis: *“Impacto del financiamiento bancario en el crecimiento de las empresas formales chilenas”*. (Tesis de pregrado). Universidad de Chile – Santiago de Chile concluyó que:

- A pesar de la concentración de la banca chilena donde tres de los 24 bancos de la industria representan más de la mitad de las colocaciones totales, la competitividad de la industria en segmentos de grandes corporaciones es relativamente alta. Sin embargo el problema surge cuando las empresas de menor tamaño buscan financiamiento.
- Este trabajo evidencia y cuantifica el bajo y menor acceso de las pequeñas entidades al crédito bancario donde en particular, no más del 20% de las microempresas poseen crédito bancario en comparación con las grandes empresas que sobrepasan el 39%. Estos resultados van de la mano con la menor probabilidad de acceso a crédito bancario que poseen estas empresas más pequeñas.
- ¿Por qué es tan importante esta fuente de financiamiento y porqué es un tema recurrente el que las empresas de menor tamaño no tengan mayor acceso a éste? En este trabajo al igual que muchos estudios empíricos, se ha demostrado que el financiamiento bancario afecta de forma positiva al crecimiento de las empresas a través del canal de las inversiones, es

decir; las empresas que poseen crédito bancario invierten más, y estas inversiones a su vez promueven el crecimiento de las mismas empresas. Estos resultados coinciden con aquellos estudios en que se ha demostrado que las inversiones son el motor del crecimiento económico y con aquellos en que evidencian el rol y la importancia de los mercados formales en promover el crecimiento económico.

- Por otro lado, se demostró que la tenencia de crédito bancario también promueve la reinversión de las empresas, donde empresas que tienen acceso al financiamiento bancario reinvierten una proporción mayor de sus ganancias en la misma, que aquellas empresas que no tienen acceso al crédito bancario. De esta forma se inicia un ciclo virtuoso entre financiamiento bancario y financiamiento interno beneficiando particularmente a las empresas más pequeñas ya que al poseer un crédito bancario las empresas reinvierten más, siendo de ésta forma más confiables para los bancos al poseer un capital que las respalde a la hora de solicitar nuevamente un crédito, generando dicho ciclo virtuoso de forma orgánica.
- Una última información relevante que entrega este trabajo, es la importancia que tienen las empresas de menor tamaño en el crecimiento del país. En los resultados obtenidos en este estudio se pudo observar que el efecto positivo a corto plazo de la tenencia de crédito bancario sobre las inversiones es mayor en las empresas más pequeñas que en las empresas de mayor tamaño lo que significa que las empresas más pequeñas que poseen crédito bancario invierten montos mayores en relación a su tamaño que las empresas más grandes que poseen crédito bancario. Finalmente, como el monto de las inversiones en relación al tamaño de las empresas impacta positivamente el crecimiento de éstas mismas, las empresas más pequeñas que ven beneficiadas sus inversiones con el crédito bancario, son las que más crecen.

**Comentario:**

La presente tesis recalca el menor acceso de las pequeñas empresas al crédito bancario, y es el financiamiento el que afecta de manera positiva el crecimiento de las empresas que lo poseen, es por ello que no solo se trata de un trabajo con las grandes empresas, teniendo en cuenta que son las pequeñas las que solicitan menores cantidades pero muchas más veces.

### 2.1.2. Nacional

Ávila, F., Injante, C., Murrugarra, E., Pacheco, D., Schroeder, O. (2012). En su tesis: *Planteamiento Estratégico del Sector Bancario Peruano*. (Tesis de grado). Pontificia Universidad Católica del Perú. - Lima Llegaron a las siguientes conclusiones:

- El sector bancario peruano es sólido, seguro y en los últimos años ha experimentado una importante etapa de crecimiento, presentando alto potencial para continuar creciendo. Esta tendencia solo podría ser revertida si se produce una importante contracción del PBI.
- El sistema bancario peruano atraviesa una etapa propicia para crecer de manera ordenada, ampliando su cobertura e impulsando la bancarización de manera rentable.
- El sistema bancario peruano tiene en el uso de la tecnología una de sus principales fortalezas, principalmente porque:
  - Permite mejorar los productos y servicios, haciéndolos más sencillos y simples de entender por los clientes.
  - Permite optimizar los procesos haciéndolos más eficientes, por lo tanto es posible ofrecer productos más competitivos.

Hace posible unificar las redes de atención fuera de oficinas: cajeros automáticos y cajeros corresponsales.

#### **Comentario:**

En la tesis citada anteriormente nos dan a conocer las variaciones que ha sufrido el sistema bancario peruano, el cual es necesario para nuestro

trabajo de investigación porque estos cambios son para aumentar e impulsar las bancarizaciones, los bancos estarán a la expectativa de ofrecer a los clientes créditos bancarios.

Altamirano, M. (2011). En su tesis: *La Responsabilidad Social y su Relación con las Pymes en el Perú y su Entorno Económico*. (Título de posgrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. - Lima concluyó que:

- Aun cuando contamos con un positivo ambiente macroeconómico, los estudios presentados sobre las dificultades frente a los resultados o ventajas que tienen las PYMES para introducir la Responsabilidad Social Económica (RSE) en su gestión, demuestran que todavía existe un largo camino por recorrer. El desconocimiento o los paradigmas creados en relación a la RSE en PYMES, dificulta su implementación en este tipo de organizaciones.
- La RSE se convierte en una posibilidad de diferenciación de la competencia, que bien aprovechada por nuestras PYMES puede ser importante para su éxito empresarial. Una empresa que desee ser reconocida como socialmente responsable debe introducir cambios en sus procesos y prácticas para mejorar sus impactos económicos, sociales y ambientales, construyendo un sistema de gestión para asegurar la permanencia de los cambios inducidos por la RSE.
- Las PYMES que cuentan con un sistema de gestión de calidad, medioambiente, seguridad y salud ocupacional, pueden fácilmente integrar el sistema de gestión de la RSE en su organización, puesto que todas ellas desarrollan el ciclo de mejora continua.

**Comentario:**

En la tesis citada anteriormente nos dan a conocer la vinculación de las Pymes con la responsabilidad social Económica, esto quiere decir que

recalca la importancia de estas en el ambiente macroeconómico, no todo son pautas negativas, las PYMES han favorecido en el crecimiento económico de los países, por la cantidad de ingresos y egresos que pueden llegar a efectuar.

Márquez, E. (2007). En su tesis: *Efectos del Financiamiento en las medianas y Pequeñas empresas*. (Tesis de pregrado). Universidad San Martín de Porres– Lima - , concluyó que:

- El valor que tiene la Mediana y Pequeña entidad en el país como fuente generadora de riqueza y por ende la importancia que tiene un financiamiento eficaz para el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas para lograr su capital de trabajo y poder desarrollar una competitividad absoluta.
- Se ha determinado que el buen funcionamiento del sistema de gestión administrativo permite una buena evaluación y efectividad de sus operaciones crediticias con todo tipo de empresas con la misión de emitir informes oportunos para lograr un retorno oportuno de los créditos dados por las ventas efectuadas.
- Se ha establecido que el estudio, evaluación y el apoyo que se debe darles a las Medianas y Pequeñas empresas en lo concerniente a su política de créditos es esencial porque de ella depende lograr una buena gestión e en los proyectos en que la empresa se embarcó. Teniendo en cuenta la relación que hay entre los plazos que otorga la política de créditos y el crecimiento de las ventas.
- Lograr optimizar los recursos con los que cuenta la Mediana y pequeña empresa a través de la información financiera oportuna , que con veracidad y confianza muestra la interpretación de Estados Financieros y se pueda tomar decisiones para desarrollar este sector empresarial Se ha establecido que es muy importante el record crediticio de una Mediana y Pequeña empresa para que el sector financiero no le quite el apoyo brindado porque no es tan fácil acceder a un crédito debido a la cartera pesada que manejan los bancos.

- De forma positiva se ve la Normatividad Legal establecida para las Medianas y Pequeñas empresas permitiendo un financiamiento dentro de una empresa por qué se va a echar a andar los proyectos propuesto, las proyecciones financieras logrando el fortalecimiento patrimonial dando la importancia que tienen la Mediana y pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza. Es así que las normas tributarias deben orientarse a crear beneficios diferentes para las Medianas y Pequeñas empresas.

**Comentario:**

La tesis sostiene que las medianas y pequeñas empresas son una fuente generadora de riqueza, y se debe partir de aquí para que las entidades financieras den prioridad para el financiamiento de estas empresas, al evaluar su gestión y la veracidad de los Estados Financieros estas empresas deben tener el apoyo por los bancos.

**2.1.3. Local**

Kong, J., Moreno, J. (2014). En su tesis: *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las pymes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012*. (Título de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo – Perú. Llegaron a las siguientes conclusiones:

- Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.
- Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio,

limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

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

-  
**Comentario:**

La tesis presentada anteriormente ha contribuido con nuestro trabajo de investigación porque nos da a conocer la gran importancia del financiamiento para que las empresas puedan desarrollarse, y lograr así que el Distrito de San José, se impulse en el ámbito empresarial.

Tuesta, J. (2014). En su tesis: *Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil Tours S.A. en la ciudad de Lambayeque en el período 2014.* (Título de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo – Perú. Llegó a las siguientes conclusiones:

- El mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión.
- Tratándose de financiamiento de activos fijos, se requieren fondos que sean reembolsables a mediano y largo plazo, por lo que se ha optado por la alternativa del préstamo a mediano plazo y crédito leasing. Ambos se adecuan a los flujos del proyecto y en el caso del leasing, tiene la ventaja de financiar el 100% de la inversión y tener el beneficio del escudo fiscal.
- Se ha optado por estructurar el financiamiento del proyecto con una combinación que considera el aporte de Móvil Tours por S/. 1'000,000 y el financiamiento mixto de Leasing y préstamo mediano plazo, aprovechando la disponibilidad de líneas de créditos en los bancos y las condiciones especiales a que tiene acceso.
- El aporte de los socios tiene un doble componente de beneficio, por un lado reduce el costo financiero (menos financiamiento de bancos) y por otro lado compromete a los socios en el proyecto.

- La alternativa de financiamiento propuesta se muestra adecuada a la necesidad de la inversión, no afectando su flujo de caja, y aun mas cumpliendo a tiempo con sus obligaciones financieras, teniendo encuentra que MOVIL TOURS S.A., ha tenido acceso a tasas de interés bajo por su buen pagador.
- La viabilidad financiera se ve reflejada en el retorno obtenido y mantiene márgenes de seguridad para afrontar cualquier alteración en las estimaciones de ingresos, teniendo de manera adicional el soporte financiero de la empresa Móvil Tours y sus accionistas, para superar cualquier contingencia que se presente y pueda afectar los flujos proyectados.

## **Comentario**

La tesis presentada nos asegura que así como existe una variedad de alternativas financieras en el sistema bancario ésta debe depender mucho del proyecto que la empresa se ha fijado, para poder utilizar las ventajas y al momento de reembolsar la inversión no sea excesiva, saliendo del pronto pago.

## **2.2. Estado del arte**

No aplicable

## **2.3. Bases teórico científica**

### **2.3.1. Crédito Bancario**

Cantalapiedra, J. (2016). Hace referencia dos términos con respectos a crédito, el primero es la confianza de las empresas y personas hacia las entidades bancarias que los lleva a dejar su dinero con el fin de que la entidad bancaria ofrezca un beneficio adicional a su importe inicial, y el segundo que indica al crédito como la cantidad de dinero que los bancos prestan a sus clientes incluyendo como

beneficio a su favor una tasa de interés, este dinero se presta por un lapso de tiempo determinado.

Materializamos el crédito bancario como “cuenta de crédito”, ya que permite optimizar ingresos. Los instrumentos crediticios que se utilizan habitualmente en las cuentas corrientes son: pagarés, cheques, tarjetas, etc.

La realización de una operación de crédito bancario empieza por una “póliza de crédito, donde interviene un notario público, en ella se exige una garantía por el riesgo de crédito, ya sea personal (patrimonio) o real (bienes muebles).

Pupo, H. (2012). Señala que el término crédito bancario es la autorización que otorga una institución financiera a un cliente, mediante contrato, para que este disponga de recursos financieros hasta un determinado monto, que puede o no hacerse disponible de forma íntegra y mediante determinados principios.

Se le denomina prestamista a la entidad u banco que otorga el préstamo, y se le denomina prestatario a la persona natural o jurídica quien recibe este préstamo, por el monto solicitado para una inversión específica, teniendo en cuenta que para que este proceso se realice el prestamista ha tenido que evaluar al prestatario y o solicitado documentación que aseguran recuperar el préstamo en la fecha pactada.

### **Crédito:**

#### **Definición.**

El Banco Central de Reserva del Perú (2011). Define al crédito como una operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro que tiene que ser cumplido en el plazo pactado.

La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos. Este dinero es utilizado para enfrentar situaciones económicas especiales o financiar acciones fuera del alcance de los

recursos ordinarios de una empresa. El crédito, al implicar confianza en el comportamiento futuro del deudor, significa un riesgo y requiere en algunos casos la constitución de alguna garantía o colateral. .

### **Tipos de créditos:**

En el sistema financiero existe una variedad de tipos de crédito a disposición de las empresas, por ende se debe seleccionar la que más se adecue a nuestra inversión. Minimizando los riesgos para poder cumplir responsablemente con los pagos programados por las entidades financieras.

En el mundo de los negocios, existe la posibilidad de crecer a diario, pero llega el momento en que el capital propio no es suficiente para cubrir la inversión, es por ello que se recurre a alguna alternativa de financiamiento bancario. Las entidades financieras no son iguales (cajas, bancos, prestamistas privados, etc.), y ofrecen diferentes tipos de créditos:

La Superintendencia de Banca y Seguros, (2008). Los clasifica de la siguiente manera.

#### **Créditos Corporativos**

Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes.

#### **Créditos a Grandes empresas**

Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, o, a

deudores que hayan mantenido en el último año emisiones de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

### **Créditos a Medianas empresas**

Créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero (SF) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos o grandes empresas. Considera también los créditos otorgados a personas naturales que tengan un endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas empresas o a microempresas.

### **Créditos a Pequeñas empresas**

Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20 mil pero no mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses.

### **Créditos a Microempresas**

Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20 mil en los últimos seis meses. Créditos de Consumo Créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

### **Créditos Hipotecarios para vivienda**

Créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

## **Financiamiento:**

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007). El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo 22 los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Bergado, F. (2012). Indica que el financiarse es lograr obtener y usar de manera eficiente dinero, líneas de crédito, préstamos, que van a ser destinados para cumplir los objetivos de algún proyecto elaborado por la empresa. La financiación consiste en la obtención de los medios económicos necesarios para hacer frente a los gastos de la empresa. Las fuentes de financiación son las vías que tiene una empresa a su disposición para captar fondos.

## **Fuentes de financiamiento**

Ccaccya, D. (2015). Define que las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

- **Financiamiento a corto plazo:** Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.
- **Financiamiento a largo plazo:** Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes.

#### **FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO:**

**CRÉDITOS COMERCIALES Y DE PROVEEDORES:** Es el ofrecimiento de crédito por parte del que provee productos y servicios al cliente. Se concede en un periodo de 30 a 90 días.

**PRESTAMOS Y CRÉDITOS BANCARIOS:** Es la entrega del capital por parte de una entidad financiera. Se concede en un plazo no menor o igual a 1 año.

#### **FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO:**

**HIPOTECA:** Dicho término se refiere a la adquisición de bienes que tiene el prestamista por parte del deudor a fin de respaldar la cancelación del préstamo otorgado.

La finalidad de este financiamiento para el prestamista, es adquirir algún activo fijo, mientras que para el prestatario es asegurarse del pago de su deuda mediante la hipoteca.

**ACCIONES:** Se define por la participación del capital de un titular o accionista, dentro de la entidad, éstas son muy importantes ya que miden la participación de un titular, fraccionando su capital social.

**BONOS:** Este instrumento es escrito y certificado, en el cual el prestatario hace una promesa de pagar una suma específica en un plazo determinado, con intereses pactados en fechas dadas.

**MICROCRÉDITOS:** Se refiere al otorgamiento de pequeños préstamos a familias más pobres, para apoyo económico en sus actividades productivas.

**CRÉDITO PYME:** Esta opción de financiamiento permite adquirir capital de trabajo o activos fijos para organizaciones pequeñas.

No es necesario una garantía hipotecaria para el otorgamiento, solo basta la aceptación y una firma de un obligado solidario, o persona encargada de otorgar el préstamo.

### **La autofinanciación**

Pindado, J (2013). Define que, la palabra autofinanciación hace referencia a la financiación conseguida para la empresa a través de su actividad. Por tanto, se corresponde con los fondos que la empresa genera principalmente mediante retención de beneficios. Dentro del concepto de autofinanciación destacan dos tipos, con objetivos bastante diferenciados, el primero vinculado a los fondos reservados para reponer o mantener inmovilizado que se recoge en el concepto de amortización, el segundo se refiere a los fondos guardados para que la empresa crezca y se enriquezca y que se recogen en el apartado de reservas.

La amortización intenta constituir un fondo que solvete la depreciación del bien, dicha depreciación puede darse por condiciones físicas, caducidad u obsolescencia y la cuantía de su dotación depende de aspectos contables y fiscales.

Por otro lado, si la empresa obtiene beneficios una vez pagados los impuestos, puede repartir el beneficio entre los accionistas vía dividendos o bien puede destinarlos a la partida de reservas para incrementar el patrimonio de los

accionistas. A nivel de decisión financiera el epígrafe se centra en esta forma de autofinanciación ya que la que realmente genera riqueza en la empresa y por tanto fondos para poder optar a realizar nuevos proyectos de inversión. (Pindado, 2013).

Esta vía de financiación puede parecer gratuita puesto que no es necesaria pagar a los accionistas por dicha aportación. Sin embargo, ningún inversor estaría dispuesto a dejar su dinero en una empresa que no le reportase rentabilidad por el dinero invertido. Por tanto, los fondos destinados a reservas deben tener el mismo tratamiento que reciben el resto de recursos propios puesto que también son fondos que pertenecen a los accionistas. De hecho, el coste de estos fondos no es más que el coste de oportunidad de tener dinero invertido en la empresa y no optar por otras alternativas externas a ella.

### **Tasa de interés:**

Achina, C. (2011). Sostiene que las el interés tienen mucho que ver con el volumen de recursos destinados al ahorro; lo que influye demasiado en el desarrollo del país, por cuanto encarecen artificialmente los precios finales de los bienes y servicios, convirtiendo la especulación financiera en la actividad más “lucrativa”.

### **Método de evaluación financiera de proyecto de inversión:**

Según. Ross & Westerfield (2012), respecto a los métodos de evaluación de proyectos:

A) El método del valor presente neto (VPN), Con sus tres atributos:

1. El VPN usa flujos de efectivo. Los flujos de efectivo provenientes de un proyecto se pueden usar para otros propósitos corporativos (como pago de dividendos, otros proyectos de presupuesto de capital o pagos de intereses corporativos). En contraste, las utilidades son un constructo artificial. Aunque las utilidades le caen como anillo al dedo a los contadores, no deben usarse en la

elaboración del presupuesto de capital porque no representan efectivo.

2. El VPN usa todos los flujos de efectivo del proyecto. Otros métodos pasan por alto los flujos de efectivo más allá de una fecha en particular; cuídese de estos métodos.

3. El VPN descuenta los flujos de efectivo de una manera adecuada. Otros métodos pueden hacer caso omiso del valor del dinero a través del tiempo cuando manejan flujos de efectivo. También es necesario tener cuidado con estos métodos. Aceptar el proyecto si el VPN es mayor que cero. Rechazar el proyecto si el VPN es inferior a cero.

El método del periodo de recuperación, Una de las alternativas más populares al VPN es el periodo de recuperación. La regla del periodo de recuperación para tomar decisiones de inversión es sencilla. Se selecciona una fecha específica de corte, por ejemplo, dos años. Todos los proyectos de inversión que tienen un periodo de recuperación de dos años o menos se aceptan, y todos los que dan resultados en más de dos años, si acaso, se rechazan. El método del periodo de recuperación difiere del método del valor presente neto y, por lo tanto, es conceptualmente erróneo. Debido a su arbitraria fecha de corte y a que no toma en cuenta los flujos de efectivo después de esa fecha, puede conducir a algunas decisiones flagrantemente erróneas si se aplica de manera demasiado literal. Sin embargo, debido a su simplicidad, así como a otras ventajas, con frecuencia las compañías lo usan como un filtro para tomar una gran cantidad de decisiones de inversión menores a las que se enfrentan continuamente.

C) Tasa interna de rendimiento. La tasa interna de rendimiento, universalmente conocida como TIR. El resultado que proporciona la TIR es lo más parecido que existe al VPN, sin que en realidad sea éste. El argumento básico que respalda el método de la tasa interna de rendimiento es que proporciona una sola

cifra que resume los méritos de un proyecto. Esta cantidad no depende de la tasa de interés que prevalece en el mercado de capitales. Por eso se denomina tasa interna de rendimiento: la cifra es interna o intrínseca al proyecto y no depende de otra cosa que no sean los flujos de efectivo del proyecto. Por ejemplo, considere el proyecto simple (2\$100, \$110) Para una tasa determinada, el valor presente neto de este proyecto se puede describir como:

$$VPN = - \$110 + \$110 / 1 + R$$

Donde R es la tasa de descuento. ¿Cuál debe ser la tasa de descuento para que el VPN del proyecto sea igual a cero?

### **Ratios Financieros**

Según Ricra (2014), “sostiene que es unos de los elementos más usados y de gran utilidad para realizar el análisis financiero de las empresas ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa y además son comparables con los de la competencia y, por lo tanto, constituyen una herramienta virtual para la toma de decisiones”. (p.30)

### **Ratios de Liquidez**

Son razones que miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones financieras de corto plazo, es decir, evalúan la habilidad de esto para hacer frente a sus pasivos corrientes.

#### **1. Liquidez Corriente**

$$\text{Liquidez Corriente} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Mide la liquidez corriente que tiene la empresa, para afrontar sus obligaciones a corto plazo, Muestra la habilidad que tiene la gerencia para poder cumplir sus obligaciones a corto plazo.

#### **2. Prueba Acida o Liquidez Severa**

Prueba Acida= (Activo Corriente – Inventario – Anticipos) /Pasivo Corriente

Establece con mayor propiedad la cobertura de las obligaciones de la empresa a corto plazo.

### 3. Capital de Trabajo

Nos muestra el exceso de activo corriente que posee la empresa, para afrontar sus obligaciones corrientes.

Capital de Trabajo Contable = Activo Corriente - Pasivo Corriente

## Ratios de Gestión

1. Rotación de Cuentas X Cobrar Muestra las veces que genera liquidez la empresa.

Rotación de Cuentas Por Cobrar = Ventas / Cuentas X Cobrar

2. Rotación del Capital de Trabajo Este índice indica la rotación del capital de trabajo en su real capacidad .Para determinar el capital de trabajo neto, tenemos que restar el total de activo corriente el pasivo corriente.

Rotación de Capital de Trabajo = Ventas / Capital de Trabajo

3. Rotación de Existencias Nos muestra el número de veces en que las existencias son convertidas a una partida de activo líquido. Este índice es una medida de eficiencia en la política de ventas y compras de existencias de una empresa.

Rotación de Existencias = Costo de Ventas / Existencias

### **Costo Oportunidad (cok)**

Lira, P. (2013). Indica que se ha dicho que un proyecto puede financiarse con deuda y equity (aporte). Ahora bien ¿Cuál es el costo de estas fuentes de financiamiento? El costo de la deuda es la tasa de interés después del impuesto, es decir,  $i \times (1 + \text{tax})$ . No olvidar que tomar deuda trae consigo escudos fiscales. En tanto el costo de aporte de los accionistas (equity) es el famoso COK (costo de oportunidad del capital), que es simplemente la rentabilidad que estos han dejado de ganar en una alternativa similar de riesgo.

### **Pyme**

#### **Definición:**

La Oficina Internacional de Trabajo (OIT). Ginebra. (2015). Indica que la definición del término PYME suele variar de un país a otro y, a menudo, se basa en el número de trabajadores, el volumen de negocios anual o el valor de los activos de la empresa. Por lo general, se entiende por microempresa toda empresa que ocupa hasta diez trabajadores; las pequeñas empresas son aquellas que tienen entre 10 y 100 trabajadores y las medianas, aquellas que cuentan con una plantilla de entre 100 y 250 trabajadores. Salvo que se especifique lo contrario, en el presente informe se entiende por PYME toda empresa que ocupa a menos de 250 trabajadores.

### **2.3.2. INFRAESTRUCTURA**

#### **DEFINICION:**

Estefani, G (2013), define la infraestructura como el conjunto organizado de espacios, servicios y estructuras físicas básicas que permiten se lleve a cabo una actividad humana en un espacio geográfico determinado.

Estos elementos están interconectados formando un sistema que apoya el desarrollo de una sociedad proveyendo materias primas y servicios que aumentan la calidad de vida de un grupo de personas e incluyen tantos activos fijos, sistemas de control y software, así como los procesos ejecutados por las personas que los operan.

La infraestructura se caracteriza por emplear personas para mantener, monitorear y operar dichos activos en tareas administrativas de pedidos, calendarización y cobro de servicios.

De igual forma, las infraestructuras son construidas conforme el paso del tiempo para el largo plazo y por generaciones, y no son reemplazados como un sistema general sino poco a poco conforme sus componentes se desgastan.

### **Tipos de infraestructura:**

La infraestructura puede dividirse en:

**Infraestructura básica:** que consiste en bienes de capital (incluyendo vehículos y áreas de mantenimiento) para transportar, comunicar o canalizar energía o materia como fluidos, mercancías, personas y hasta desechos, pudiéndose agrupar en:

- Infraestructura de Transporte
- Infraestructura de Energía
- Infraestructura de Comunicaciones
- Infraestructura de Monitoreo ambiental

**Infraestructura especializada:** que consiste en activos, equipos o procesos para la proveeduría de servicios especializados.

- Infraestructura de Gobierno
- Infraestructura económica
- Infraestructura social
- Infraestructura de cultura

– Infraestructura de esparcimiento y entretenimiento

Galiano L, (2015). Define como CENTRO TURÍSTICO a todo conglomerado urbano que cuenta en su propio territorio o dentro de su radio de influencia (1 hora distancia- tiempo), con atractivos turísticos de tipo y jerarquía suficiente como para motivar un viaje turístico. Además, debe de reunir las siguientes condiciones:

- a) Contar con equipamiento turístico suficiente de las siguientes categorías y tipos:
  - Alojamiento.
  - Alineamiento.
  - Esparcimiento.
  - Agencia de viajes de acción local.
  - Información turística.
  - Comercios turísticos.
  
- b) Mantener una relación entre población permanente y máxima población turística simultánea de 6/1 a 1/7 (garantiza el carácter y el ambiente turístico) correspondiendo el primer índice a un centro con preponderancia de alojamientos hoteleros de lujo y el otro a una mayoría de condominios o casas particulares.
  
- c) También puede darse el caso de conglomerados urbanos que funciones como centros turísticos a pesar de carecer de atractivos turísticos. Esto sucede cuando en una ciudad se concentra terminales o nudos de distribución del tránsito turístico.

ISDR (2006) .La infraestructura puede ser definida como las estructuras físicas y organizativas, redes o sistemas necesarios para el buen funcionamiento de una sociedad y su economía. Los diferentes componentes de la infraestructura de una sociedad pueden existir ya sea en el sector público o privado, dependiendo como son poseídos, administrados y regulados (compartido con el sector gubernamental/privado según sea la propiedad y la administración, según ocurre en algunos casos) La infraestructura puede ser física o social, con las dos

categorías definidas así: La infraestructura física constituye instalaciones públicas que unen partes de la ciudad y proporcionan los servicios básicos que la ciudad necesita para el funcionamiento, como la red de caminos y servicios públicos.

Jarib A. Ceballos (2014). La palabra infraestructura es un vocablo compuesto, integrado por “infra” que significa debajo, y estructura, derivado del latín “structura”, de “structus” = construido, y “ura” = resultado. Es por ello que una infraestructura alude a la parte construida, por debajo del suelo, en las edificaciones, como sostén de las mismas, aplicándose por extensión a todo lo que sirve de sustento o andamiaje para que se desarrolle una actividad o para que cumpla su objetivo una organización.

Jarib A. Ceballos (2014). La Planta Turística es el conjunto de servicios básicos y complementarios que satisfacen los requerimientos del visitante, bajo estándares de calidad, regulado por organismos nacionales e internacionales que supervisan el cumplimiento y mejoramiento de la oferta brindada, bajo convenios establecidos de acuerdo al rubro y giro comercial ofrecido, entre los cuales, se mantiene la prestación de alojamiento, alimentación, transportación y apoyos adicionales o secundarios. La planta turística está constituida en categorías de acuerdo a los servicios, personal, diseño, ubicación, infraestructura, estructura, especialización, procesos administrativos y operativos, así como, segmento de mercado, lo cual, es considerado para determinar las tarifas y esquemas de funcionamiento.

### **La planta turística** Jarib A. Ceballos (2014).

Es el conjunto de instalaciones, equipos, empresas y personas que prestan servicio al turismo y fueron creados para este fin. Estos se clasifican en:

1. Alojamiento. Según la OMT, éste se divide en hoteleros y extra hoteleros. Los primeros están conformados por:

Hoteles que ofrecen alojamiento con o sin servicios complementarios (alimentación, congresos y eventos). Estos dependen de la categoría de cada

establecimiento que se puede clasificar de 5 a 1 estrellas, según la reglamentación vigente en nuestro país, siendo el de 5 estrellas el que brinda mayores y mejores servicios complementarios.

Hoteles-apartamento que pueden ofrecer todos los servicios de los hoteles, pero que cuentan adicionalmente con instalaciones y equipamiento para la conservación, preparación y consumo de alimentos fríos y calientes. Van de 5 a 3 estrellas<sup>3</sup>.

Moteles: Se encuentran ubicados en las carreteras o autopistas, poseen entrada independiente desde el exterior al alojamiento y pueden tener garaje individual o parqueo colectivo. En el Perú aún no se cuenta con esta clasificación.

## **BÚNGALOWS**

### **DEFINICIÓN:**

Camping, Málaga. (2013). La definición de bungalos es la de una casa pequeña de una sola planta que se suele construir en parajes destinados al descanso.

Para el sector del caravanning el bungalow es una construcción que deriva del concepto de vivienda, y para el turista en general es una oferta alternativa al hotel, al que se le une vida en naturaleza, la interacción, la convivencia familiar, el deporte integrado en la naturaleza.

### **Características de los bungalos**

Características que vienen a distinguir al bungalow de otras construcciones en campings destinadas al alojamiento:

- Suelen ser de madera y asimilando a una construcción típica forestal.
- A semejanza de una construcción robusta, más acorde con el entorno natural, y el turismo ecológico.

### 2.3.3. Definición de términos básicos

#### MYPES - Micro y pequeña empresa

De acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 –SUNAT (2003). La Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por consiguiente, las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa; de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según el Art. 5°

#### Las Alternativas de financiamiento

Capital propio: Es la forma más común para financiar la creación de un nuevo negocio haciendo uso del dinero que podamos tener, ya sea obteniéndolo de nuestros ahorros, o de cualquier otra fuente personal como, por ejemplo, haciendo uso de las tarjetas de créditos, vendiendo activos personales, etc. (Effio, 2008).

Este tipo de financiamiento es el más recomendable puesto que no estamos obligados a pagar intereses ni a tener que devolver el dinero y es recomendable al iniciar un negocio, utilizar capital propio, al menos en la etapa de la creación, y ya más adelante, cuando el negocio empiece a crecer, recién empezar a buscar fuentes externas de financiamiento.

#### Préstamo bancario

Es una opción de financiamiento utilizada por las empresas para obtener recursos a través de las entidades financieras, accediendo a las diferentes modalidades y productos que ofrece el Sistema Financiero.

Las empresas acceden a préstamos bancarios a través de líneas de crédito que los bancos les asignan, luego de evaluar su situación financiera y crediticia. Las líneas de crédito aprobadas se establecen de acuerdo a la capacidad de endeudamiento de las empresas y en las condiciones de pago adecuadas a esa capacidad.

**CAPÍTULO III**  
**MARCO**  
**METODOLÓGICO**

## CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

### 3.1. Tipo y Diseño de investigación

#### 3.1.1. Tipo de investigación

Nuestra investigación es de tipo Aplicada – Descriptiva

##### **Aplicada:**

Es aplicada porque nuestra investigación tuvo propósitos prácticos de actuar, en bases existentes, contribuyendo en la toma de decisiones al elegir la modalidad de crédito bancario adecuado para mejorar la infraestructura en la Pyme El Tambo E.I.R.L.

##### **Descriptiva:**

Es descriptiva porque llegamos a conocer las situaciones, necesidades, oportunidades y delimitantes que predominan en la Pyme mediante la evaluación y análisis de las actividades, procedimientos y personas que intervienen en nuestra investigación.

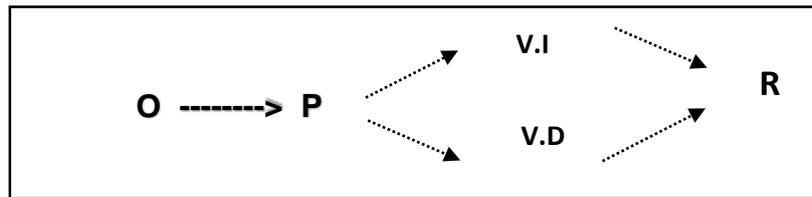
Luego de la identificación de nuestras variables, que son crédito bancario e infraestructura, establecimos la relación que existe entre las mismas para predecir sus comportamientos.

#### 3.1.2. Diseño de investigación

El diseño de la investigación es no experimental debido a que no se manipularon las variables objeto de estudio.

##### **No experimental**

Utilizamos el diseño no experimental, porque asistimos directamente a la pyme EL TAMBO EIRL del distrito de Monsefú y a las instituciones financieras para recolectar datos que nos ayudó a realizar nuestra investigación, sin alterar sus condiciones existentes.



**Dónde:**

O = Observación de las variables: crédito bancario e infraestructura.

P = Problema de nuestras variables

V I = Variable Independiente crédito bancario

V D= Variable Dependiente infraestructura

**3.2. Población y Muestra**

**3.2.1. Población**

La población está constituida por los tipos de modalidades de créditos bancarios que brindan las entidades financieras.

**3.2.2. Muestra**

La muestra está constituida por los tipos de modalidades de créditos bancarios que brindan las entidades financieras.

### 3.3. Hipótesis

H<sub>1</sub>: Si determinamos la modalidad de crédito bancario más adecuada, entonces lograremos mejorar la infraestructura de la Pyme El Tambo EIRL de Monsefú - 2016.

H<sub>0</sub>: Si determinamos la modalidad de crédito bancario más adecuada, entonces no lograremos mejorar la infraestructura de la Pyme El Tambo EIRL de Monsefú - 2016.

### 3.4. Variables

**Variable Independiente:** Crédito bancario

**Variable Dependiente:** Infraestructura



### **3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.6.1. Métodos**

El método que se utilizó es el método Científico, bajo un enfoque Cuantitativo

Cuantitativo

Se utilizó este método cuantitativo para medir valores cuantificables, que pueden ser, porcentajes, tasas, costos y magnitudes, entre otros.

Teniendo en cuenta que nuestro proyecto de investigación estará trabajando directamente con valores cuantificables del Sistema Financiero Peruano, la información recopilada a través de este método nos permitirá llegar a la contrastación de nuestro objeto de estudio.

#### **3.6.2. Técnicas**

Observación

Se redactó todo lo que se observó en la visita que se le hizo a la empresa objeto de estudio, de ahí partió la búsqueda del problema que tiene dicha empresa, y pudiendo desligar las variables encontradas.

Análisis Documental.

Se analizó material bibliográfico tales como: las diferentes modalidades de créditos que el Sistema Financiero Peruano ofrece, datos e informes estadísticos existentes emitidos por las entidades Bancarias. También se revisará algunos estudios efectuados al respecto, opiniones, comentarios y otros por especialistas en la materia.

Encuesta.

Dirigida a los trabajadores y clientes de la empresa El Tambo, para poder ver la necesidad de la inversión que se quiera hacer en la empresa.

Entrevista.

Dirigida a las entidades financieras que nos ofrezcan unos minutos de su tiempo para poder preguntarles todo lo concerniente a los préstamos más solicitados por las empresas, para financiarse.

### **3.6.3. Instrumentos de recolección de datos.**

Guía de Observación:

Se describió la situación de la Pyme El Tambo frente a la problemática plasmada en el presente proyecto de Investigación.

Guía de entrevista.

Es un instrumento que contiene preguntas relacionadas con el propósito de la investigación realizadas a las personas de las diferentes áreas. Es un instrumento que viene en consecuencia de la entrevista en la cual se detallan las interrogantes realizadas a los funcionarios en las áreas responsables.

Cuestionario.

Es un instrumento de preguntas cerradas, sugeridas de acuerdo a las variables de nuestro proyecto de investigación, para obtener la información primaria, para alcanzar el objetivo de estudio. Por ende para elaborarlas se debe priorizar los aspectos importantes.

Fichas de análisis.

Es una herramienta que nos servirá para la recolección de datos relevantes, y precisar aspectos importantes considerados en las diferentes etapas de la investigación.

### **3.7. Procedimientos para la recolección de datos**

Una vez realizada la investigación con el objeto de observación evaluada las encuestas y practicada la entrevista se llegara a la conclusión.

Esta información fue analizada y procesada para luego ser tabulada e interpretada de manera tal que nos permitió determinar cómo operan las variables de nuestro proyecto de investigación.

### **3.8. Análisis Estadísticos e Interpretación de los datos.**

Una vez recolectada la información de la entrevista fue analizada e interpretada en el programa SPSS con el fin de contrastar la hipótesis y darle validez y confiabilidad a nuestro trabajo de investigación en donde se ve reflejada en las respuestas de nuestros entrevistados, la misma que se utilizó para elaborar los resultados y determinar las conclusiones correspondientes para analizar las situación de la PYME EL TAMBO EIRL de Monsefú.

### **3.9. Criterios éticos.**

El presente trabajo de investigación fue elaborado por los autores del mismo, y no fue copia de otros trabajos de investigación, realizándolo con los valores de honestidad, responsabilidad, veracidad, gratitud y respeto.

### **3.10. Criterios de rigor científico**

Nuestro trabajo de investigación se desarrolló teniendo en cuenta el método científico, así como por la utilización de las técnicas e instrumentos de recolección de datos y por tener como base el marco teórico que sustenta nuestra investigación, en donde se incluyen tesis y artículos científicos que ya han sido aprobados y las bases teóricas científicas que sirven de soporte a nuestra investigación.

# **CAPÍTULO IV**

## **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

## **CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

### **4.1. Resultados de la entrevistas.**

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENTREVISTAS DIRIGIDAS AL GERENTE DEL CENTRO TURÍSTICO EL TAMBO-MONSEFÚ Y A LAS DIFERENTES ENTIDADES FINANCIERAS.**

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA EL TAMBO E.I.R.L**

La entrevista constaba de 11 preguntas, para realizar dicha entrevista, asistimos al Centro Turístico El Tambo E.I.R.L en la ciudad de Monsefú, donde se citó a la gerente general de dicha empresa con la finalidad de conocer la situación problemática enfocada, además de observar y constatar dicho problema. En la entrevista el gerente expresó sus opiniones.

A continuación, se presenta el resultado de la entrevista realizada al gerente del Centro Turístico El Tambo E.I.R.L

#### **OBJETIVO:**

Identificar cuáles son los planes de desarrollo para mejorar la infraestructura de la Pyme El Tambo E.I.R.L.

#### **PREGUNTA N° 1:**

1. ¿Qué antigüedad tiene su negocio?

#### **ANÁLISIS:**

La gerente general nos mencionó que su negocio nace en el año 2008, pero empiezan sus actividades en el año 2009, exactamente el 01 de abril de ese año.

Antes de abrir BRENMI en Monsefú, cuyo nombre comercial es El TAMBO, tuvo su pequeño restaurante en Móvil tours que es la empresa de transporte que queda en Bolognesi y Luis Gonzales, atendía los catering que la empresa les ofrecía a sus pasajeros.

**PREGUNTA N° 2:**

2. ¿Con qué tipo de recursos inició su negocio?

**ANÁLISIS:**

La gerente general nos indicó que su negocio lo financió con recursos propios, que fue la venta de un terreno propio y el apoyo de su esposo y familiares.

**PREGUNTA N° 3:**

3. ¿Monto de capital con el que inició su negocio?

**ANÁLISIS:**

La gerente general y dueña del centro turístico nos informó que su constitución ante registros públicos la financió con 100, 000 soles, los cuales fueron 90,000 soles en terreno y 10,000 soles en efectivo.

**PREGUNTA N° 4:**

4. ¿Cuál fue el mayor monto de dinero con el financió su negocio?

**ANÁLISIS:**

La gerente manifestó que por entidades bancaria se financió muy poco, el máximo monto que fue solicitado es de S/. 90,000. Por capital propio hasta 500,000 de familiares.

**PREGUNTA N° 5:**

5. ¿A qué destinó dicho financiamiento?

**ANÁLISIS:**

La gerente general nos comentó que con el financiamiento obtenido construyó la piscina, también le sirvió para implementar la maquinaria en cocina, y los utensilios necesarios.

**PREGUNTA N° 6:**

6. ¿Considera que la inversión ha hecho mejorar a la empresa?

**ANÁLISIS:**

Nos indicó que esta inversión realizada fue la manera más favorable de hacer crecer su negocio, además con las mejoras implementadas en la empresa, los clientes se sintieron más satisfechos.

**PREGUNTA N° 7:**

7. ¿Qué recursos tecnológicos ha adquirido para su negocio?

**ANÁLISIS:**

La gerente nos mencionó que hasta el momento los recursos tecnológicos adquiridos fueron Hornos para el área de panadería, cocinas eléctricas, artefactos industriales.

**PREGUNTA N° 8:**

8. Si usted averiguo y no adquirió el crédito. ¿Podría indicar cuales fueron los motivos de su negativa?

**ANÁLISIS:**

La gerente general nos informó que Primero no me querían ofrecer créditos a su empresa por la falta de información, como es Pyme, las cantidades de dinero eran muy bajas, también porque como no trabajaba con los bancos, y por ende su historial crediticio solo le ofrecía pocos beneficios.

**PREGUNTA N° 9:**

9. ¿Le gustaría adquirir algún tipo de crédito actualmente? ¿Cuál?

**ANÁLISIS:**

Nos mencionó que para poder recurrir a algún financiamiento necesita saber que financiamiento sería el correcto y más adecuado.

**PREGUNTA N° 10:**

10. Si en caso usted adquiere el préstamo ¿en que lo invertiría?

**ANÁLISIS:**

La gerente nos manifestó que si obtiene algún préstamo lo invertiría en hacer tipo un hotel para los turistas, además quisiera implementar una sala de baile en medio de las áreas verdes, y también un comedor adicional.

**PREGUNTA N° 11:**

11. ¿Qué expectativas tiene al hacer esta inversión?

**ANÁLISIS:**

La gerente general y dueña del centro turístico El Tambo nos indicó que tiene muchas expectativas para realizar esta inversión ya que le generaría más ingresos, fidelizaría a más clientes, además desea hacerse más conocida en mi rubro de restaurantes a nivel regional y más aún Nacional.

**DIAGNOSTICO**

La gerente general empieza sus actividades en el año 2009, exactamente el 01 de abril de ese año. Empezó ofreciendo catering a Móvil Tours.

Su negocio lo financió con recursos propios, que fue la venta de un terreno propio y el apoyo de su esposo y familiares. La gerente general y dueña del centro turístico nos informó que su constitución ante registros públicos la financió con 100, 000 soles, los cuales fueron 90,000 soles en terreno y 10,000 soles en efectivo.

La señora milagros Saldaña Portocarrero manifestó que se le presentaron muchos obstáculos cuando necesito de un financiamiento, para la ampliación de su local. Ella desea que su empresa se amplíe con el servicio de alojamiento, porque actualmente cuenta con dos bungalos hábiles que le son insuficientes, además quiere implementar una sala de recepción en las áreas verdes.

## **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL ASESOR DE CRÉDITOS DEL BANCO DE CREDITO (BCP)**

La entrevista constaba de 7 preguntas, para realizar dicha entrevista, asistimos a la institución financiera en búsqueda de información clave, encontramos al asesor de créditos y cobranzas, nos atendió, expresando así sus opiniones y conocimientos respecto al tema a tratar.

A continuación se presenta el resultado de la entrevista realizada al asesor de Créditos Y cobranzas de la entidad financiera Banco Crédito.

### **OBJETIVO:**

- I. Determinar la modalidad de crédito bancario para mejorar la infraestructura de la Pyme El Tambo E.I.R.L.

### **PREGUNTA Nº 1:**

1. ¿Cómo considera el desempeño del mercado micro-empresarial?

### **ANÁLISIS:**

El asesor de créditos y cobranzas nos mencionó que el mercado pymes es el segmento más importante en la economía del país, las cuales abarcan el 98% del total del mercado empresarial, cabe indicar que esto son los que generan y contribuyen al crecimiento del PBI, por lo tanto son mercados objetivos para entidades financieras.

### **PREGUNTA Nº 2:**

2. ¿Qué tipo de negocio es el que más acude a solicitar un préstamo?

### **ANÁLISIS:**

El asesor de créditos del Banco de Crédito nos indicó que más del 50% de los clientes son del rubro de comercio.

**PREGUNTA Nº 3:**

3. ¿Cuál es el destino de los créditos mayormente otorgados a las Pymes?

**ANÁLISIS:**

El asesor de créditos nos informó que la mayor parte de los créditos son destinados para capital del trabajo, cabe indicar que la mayoría son del rubor de comercio por lo tanto requieren de dicho financiamiento para seguir operando en el día a día.

**PREGUNTA Nº 4:**

4. ¿Qué requisitos solicitan para otorgarles un crédito?

**ANÁLISIS:**

El asesor de Créditos y cobranzas del Banco de Crédito nos indicó que los requisitos se adecuan de acuerdo a la actividad del negocio, el monto solicitado y a la normatividad de cada institución financiera

Los requisitos son los siguientes:

- Copia de DNI de la propietaria y el conyugue
- Copia de recibo de agua o luz
- Documentos sustentatorio del negocio
- Declaración Jurada del 2015 y 2016
- Balance general al 31-12-2016
- Copia de título de propiedad (SUNARP)

**PREGUNTA Nº 5:**

5. ¿Cuáles mayormente han sido los montos que se han otorgado?

**ANÁLISIS:**

El asesor de créditos nos manifestó que el mayormente el 60% era menor a 10,000, el 30% mayor a 10,001 y menor a 50,000, y el 10% mayor a 50,000.

**PREGUNTA Nº 6:**

6. ¿Cuál fue la tasa promedio que mayormente les ofrecen?

**ANÁLISIS:**

El asesor de créditos y cobranzas del Banco de Crédito nos manifestó que no hay una tasa promedio, la tasa a otorgar se da de acuerdo a la cantidad del monto del crédito, el plazo y condición del cliente (si es nuevo o recurrente).

**PREGUNTA Nº 7:**

7. ¿En cuánto a los pagos de las Pymes del Distrito, consideran que existe alto grado de morosidad?

**ANÁLISIS:**

El asesor de créditos nos indicó que el grado de morosidad es determinada por cada institución financiera ya que trabajan de forma independiente, la existencia de un nivel alto o bajo de morosidad dependerá de la gestión de cobranza que realice cada institución. Esta información es manejada de manera interna.

**4.2. Resultado de la encuesta**

**Resultados de aplicación de encuestas a los clientes que asisten al Restaurante Campestre El Tambo.**

En la presente investigación, después de haber analizado las encuestas sobre las necesidades de los clientes con respecto a la ampliación e infraestructura del Restaurante Campestre El Tambo, se obtuvo la siguiente información que se presenta mediante los siguientes gráficos de manera sintetizada, dando lugar a una visión más objetiva de lo que se quiere lograr.

Identificar cuáles son los planes de desarrollo para mejorar la infraestructura de la Pyme El Tambo E.I.R.L.

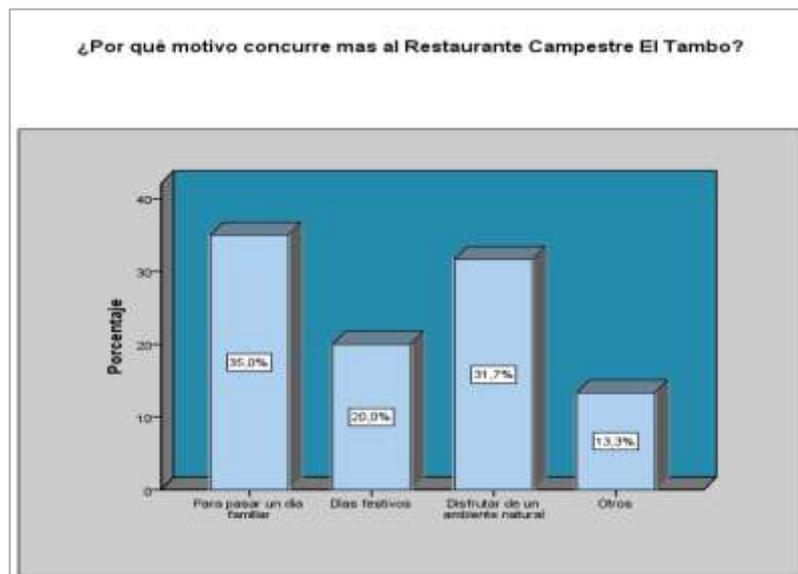
**¿Por qué motivo concurre más a un Restaurante Campestre?**

**Tabla 1 ENCUESTA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	a) Para pasar un día familiar	21	35%	35%
	b) Días festivos	12	20%	20%
	c) Disfrutar de un ambiente natural	19	31,7%	31,7%
	d) Otros	8	13,3%	13,3%
	Total	60	100%	100%

Fuente: Encuesta

**Ilustración 1 ENCUESTA**



**Análisis:** En cuanto al 100% de los clientes encuestados, un 35% considera que concurre al restaurante campestre a pasar un día familiar, siendo esta la mayor razón por la cual su asistencia es continua, mientras que un 31.7% asiste para disfrutar de un ambiente natural.

**Interpretación:** En la siguiente grafica se muestra que el 35% de los clientes encuestados asisten al restaurante campestre para pasar un día familiar, el 31.7%, concurre para disfrutar de un ambiente natural, el 20% para celebrar días festivos y el 13.3% para fines comunes o por diversión entre otros.

### ¿Por qué elige al Restaurante campestre “EL TAMBO”?

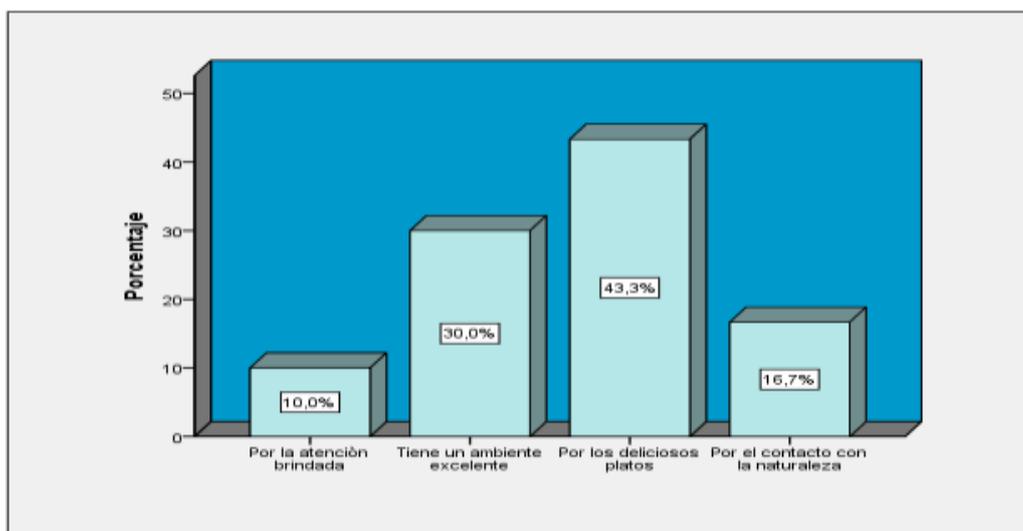
**Tabla 2 ENCUESTA**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido			
a) Por la atención brindada	6	10%	10%
b) Tiene un ambiente excelente	18	30%	30%
c) Por los deliciosos platos	26	43,3%	43,3%
d) Por el contacto con la naturaleza	10	16,7%	16,7%
Total	60	100%	100%

*Fuente: Encuesta*

**Ilustración 2 ENCUESTA**

¿por qué elige el Restaurante Campestre El Tambo?



**Análisis:** De los clientes que eligen el restaurante campestre El tambo, un 43.3% son por los deliciosos platos preparados en el local, siendo ello la mayor razón por la cual optan por elegirlo, mientras que un 30% es por tener un ambiente excelente.

**Interpretación:** En el siguiente grafico observamos que de las 60 encuestas aplicadas a los clientes del restaurante turístico El tambo el 43.3% eligen el restaurante por los platos que ofrecen, el 30% es por tener un ambiente excelente, el 16.7% por el contacto con la naturaleza y el 10% por la atención brindada.

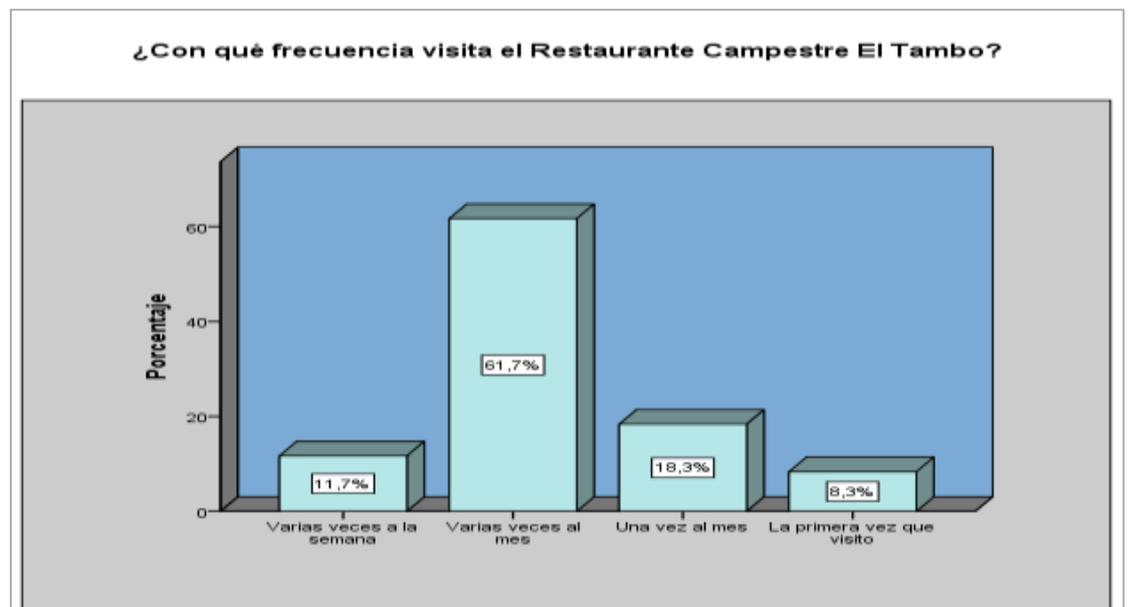
### ¿Con qué frecuencia visita el Restaurante El Tambo?

**Tabla 3 ENCUESTA**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido a) Diariamente	0	0%	0%
b) Varias veces a la semana	7	11,7%	11,7%
c) Varias veces al mes	37	61,7%	61,7%
d) Una vez al mes	11	18,3%	18,3%
e) La primera vez que visito	5	8,3%	8,3%
Total	60	100%	100%

Fuente: Encuesta

### Ilustración 3 ENCUESTA



**Análisis:** El 61.7% de los clientes encuestados afirman visitan el restaurante turístico varias veces al mes, teniendo así un alto incremento de ingresos para la empresa, así mismo el 18.3% asiste al restaurante turístico una vez al mes.

**Interpretación:** De los clientes que fueron encuestados el 61.7% visita el restaurante campestre varias veces al mes, el 18.3% una vez al mes, el 11.7% varias veces a la semana, y el 8.3% es la primera vez que visita el restaurante.

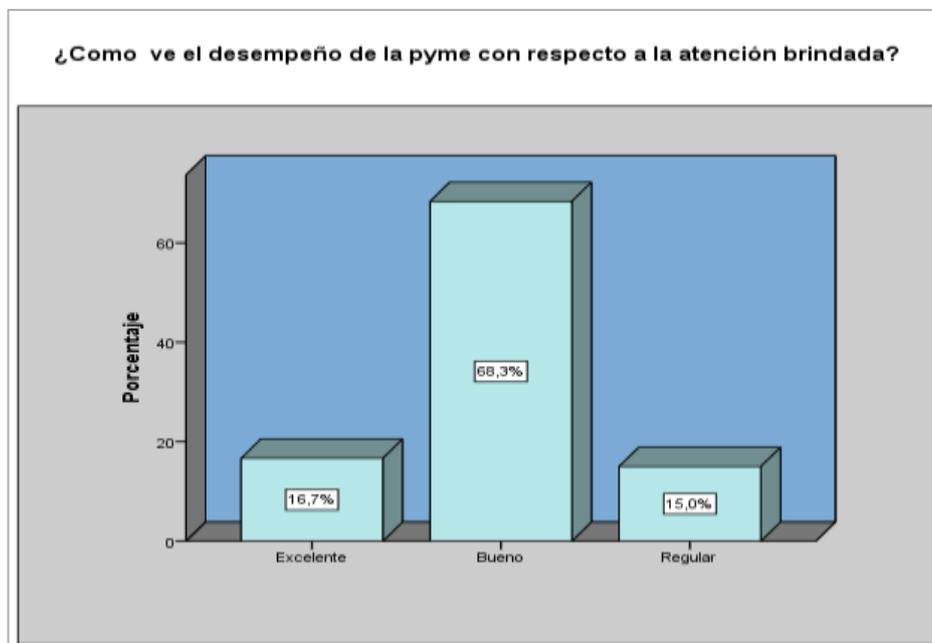
**¿Cómo ve el desempeño de la pyme el Tambo con respecto a la atención que brinda?**

**Tabla 4 ENCUESTA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Excelente	10	16,7	16,7
	Bueno	41	68,3	68,3
	Regular	9	15,0	15,0
	Malo	0	0	0
Total		60	100,0	100,0

*Fuente: Encuesta*

**Ilustración 4 ENCUESTA**



**Análisis:** En la encuesta aplicada la mayoría de clientes afirma que la atención brindada es buena, es decir el 68.3% de la clientela les agrada el buen trato que les brinda los empleados del restaurante campestre, pero sólo el 16.7% indico que la atención es excelente.

**Interpretación:** El 68.3% de los clientes afirma que la atención brindada es buena, el 16.7% solo indico que el trato brindado es excelente y el 15% afirmo que es regular.

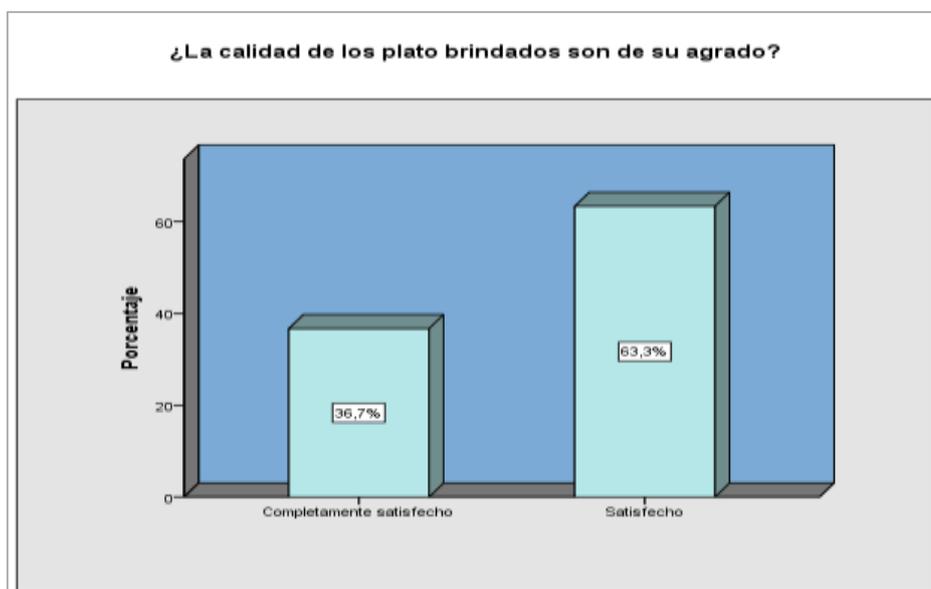
**¿La calidad de los platos brindados es de su agrado?**

**Tabla 5 ENCUESTA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	a) Completamente satisfecho	22	36,7%	36,7%
	b) Satisfecho	38	63,3%	63,3%
	c) Insatisfecho	0	0%	0%
	d) Completamente insatisfecho	0	0%	0%
Total		60	100%	100%

*Fuente: Encuesta*

**Ilustración 5 ENCUESTA**



**Análisis:** Los clientes asisten a restaurantes que ofrezcan platos deliciosos a un buen precio, en la encuesta realiza el 63.3% el cliente se encuentra satisfecho con las diversas comidas brindadas en el restaurante campestre y solo el 36.7% está completamente satisfecho. Se hace notar considerablemente que los clientes aun requieren variedad de platos para poder estar completamente agradados con ello.

**Interpretación:** De las encuestas realizadas el 63.3% de clientes que asisten al restaurante campestre está satisfecho con los platos brindados, y solo el 36.7% está completamente satisfecho.

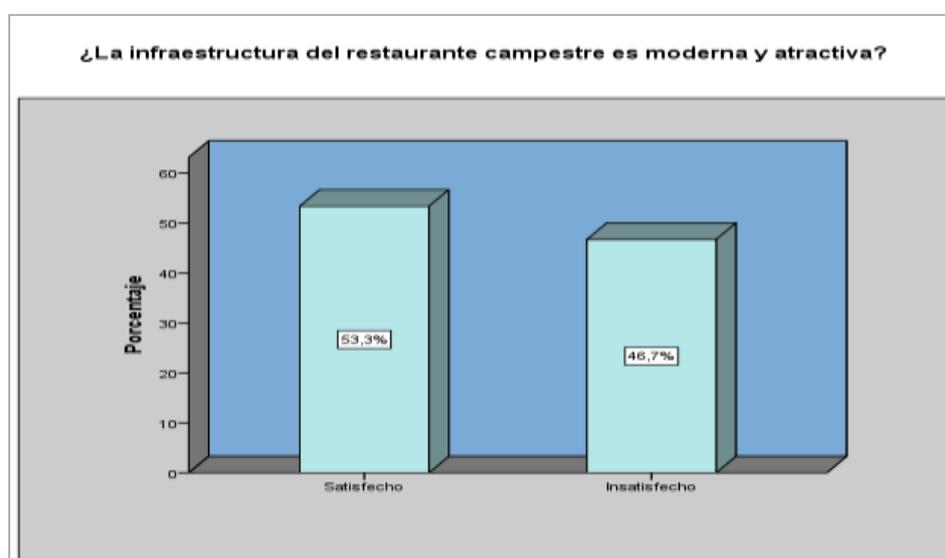
**¿La infraestructura del local es moderna y atractiva?**

**Tabla 6 ENCUESTA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	a) Completamente satisfecho	0	0%	0%
	b) Satisfecho	32	53,3%	53,3%
	c) Insatisfecho	28	46,7%	46,7%
	d) Completamente insatisfecho	0	0%	0%
Total		60	100%	100%

Fuente: Encuesta

**Ilustración 6 ENCUESTA**



**Análisis:** De acuerdo a las encuestas realizadas a los diversos clientes que concurren al restaurante campestre se ha obtenido que el 53.3% de ellos está satisfecho con la infraestructura moderna y atractiva de la empresa, pero un 46.7% está insatisfecho, obteniendo así una problemática por la mejora de la infraestructura del restaurant campestre, ya que es un gran porcentaje de personas que aun desean que se incorpore nuevas alternativas de mejora en la empresa.

**Interpretación:** De los 60 clientes encuestados el 53.3% está satisfecho con la infraestructura moderna y atractiva que ofrece el restaurante turístico El tambo , sin embargo el 46.7% de ellos está insatisfecho .

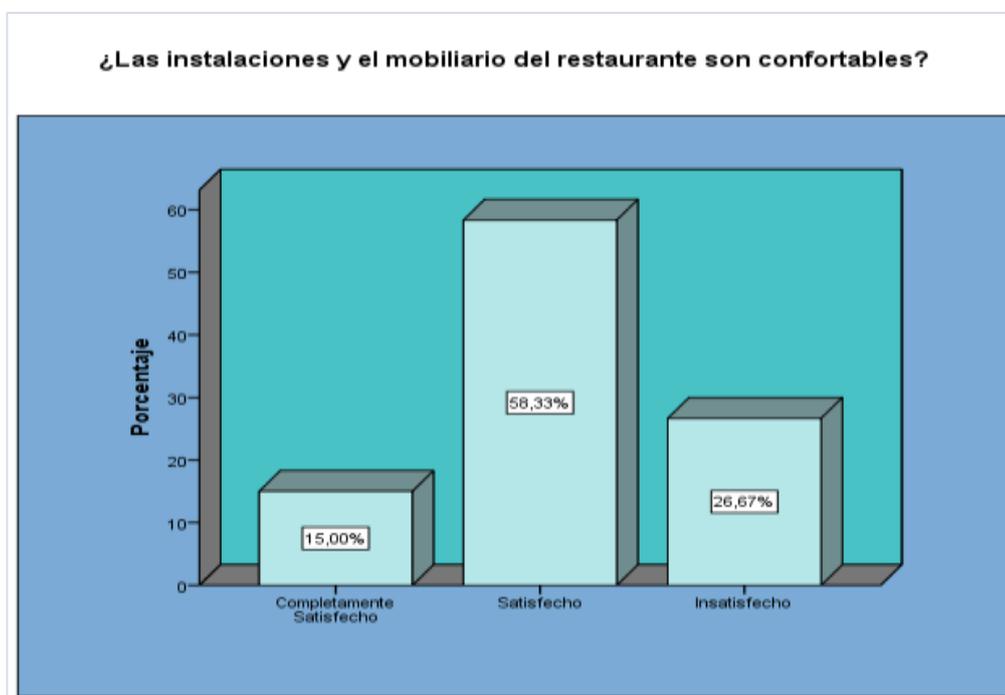
**¿Las instalaciones del local son confortables?**

**Tabla 7 ENCUESTA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	a) Completamente Satisfecho	9	15%	15%
	b) Satisfecho	35	58,3%	58,3%
	c) Insatisfecho	16	26,7%	26,7%
	d) Completamente insatisfecho	0	0%	0%
Total		60	100%	100%

Fuente: Encuesta

**Ilustración 7 ENCUESTA**



**Análisis:** Como se puede observar el 58.33% de los clientes encuestados están satisfechos con las instalaciones y el mobiliario del restaurante campestre, pero también existe el 26.67% que se encuentra insatisfecho, este porcentaje nos da a entender, que el cliente espera cambios favorables en el local, que cubra sus necesidades.

**Interpretación:** De las encuestas realizadas el 58.33% de los clientes están satisfechos con las instalaciones y el mobiliario del local, un 26.67% se encuentra insatisfecho y el 15% está completamente satisfecho.

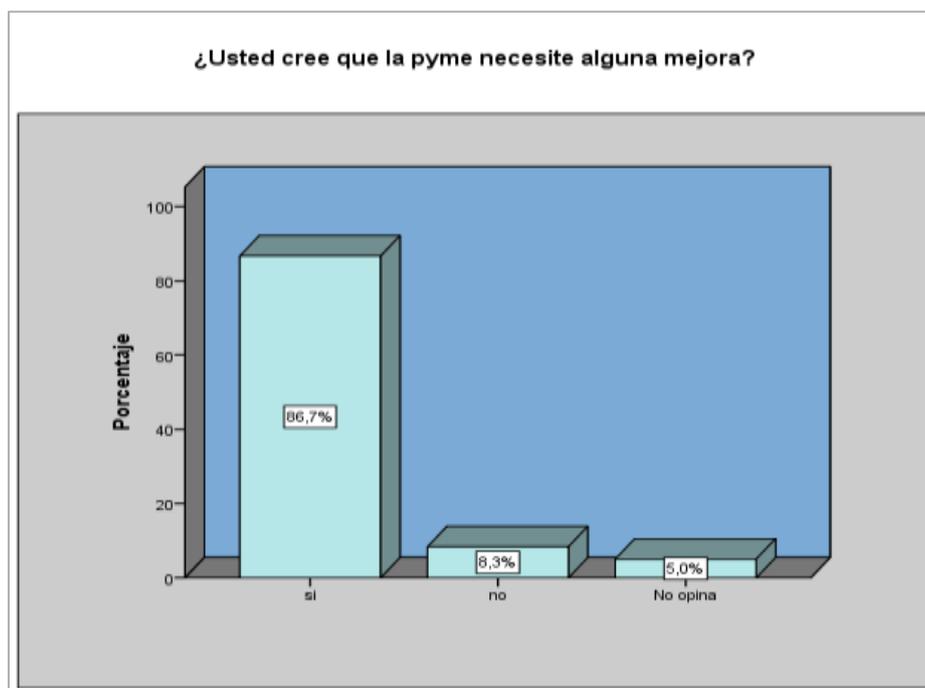
**¿Usted cree que la pyme el tambo necesite alguna mejora en su local?**

**Tabla 8 ENCUESTA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	a) Si	52	86,7%	86,7%
	b) No	5	8,3%	8,3%
	c) No opina	3	5%	5%
Total		60	100%	100%

Fuente: Encuesta

**Ilustración 8 ENCUESTA**



**Análisis:** Como se puede observar el grafico de las encuestas aplicadas a los clientes asistentes al restaurante campestre el 86.7% de ellos está de acuerdo con implementar nuevas mejoras en el local, debido a esto se da a conocer la necesidad que tiene el cliente, además el 8.3% no desea que implementen algún cambio en la empresa.

**Interpretación:** El 86.7% de personas encuestadas admiten que la empresa necesita mejoras, el 8.3% no desea ningún cambio y el 5% no dio su opinión al respecto.

**¿Qué cree usted que debería mejorar?**

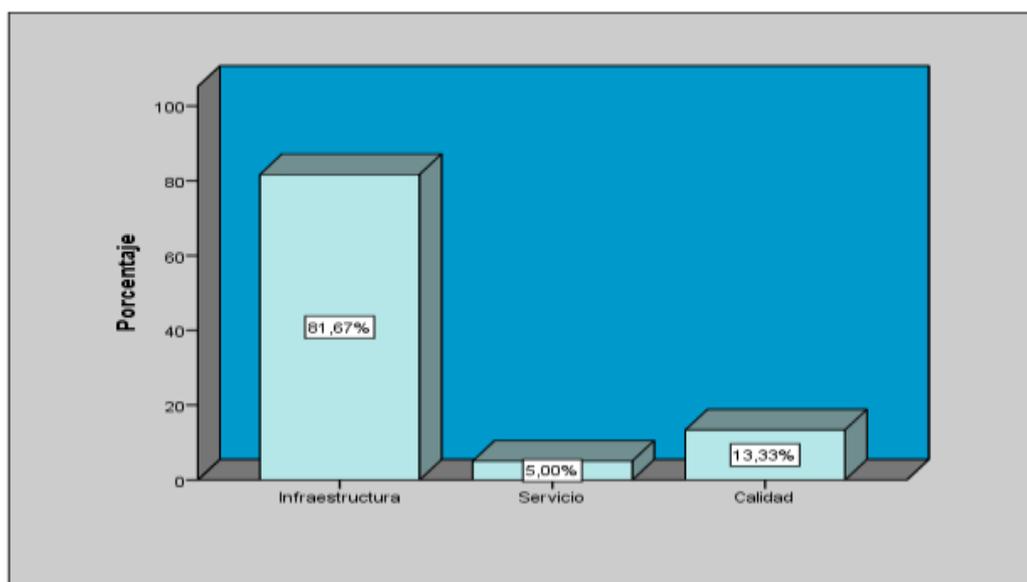
**Tabla 9 ENCUESTA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	a) Infraestructura	49	81,7%	81,7%
	b) Servicio	3	5%	5%
	c) Calidad	8	13,3%	13,3%
	d) Precio	0	0%	0%
Total		60	100%	100%

Fuente: Encuesta

**Ilustración 9 ENCUESTA**

¿En qué cree usted que debería mejorar?



**Análisis:** El 81.67% de personas encuestadas optó por elegir el cambio de la infraestructura del local, ya que necesitan sentirse a gusto y pasar momentos, también el 13.3% indicó que le gustaría que la calidad sea más buena.

**Interpretación:** De los 60 clientes encuestados el 81.67% eligió que se hagan cambios en la infraestructura, el 13.3% no le pareció necesario ninguna mejora, y el 5% simplemente le dio su opinión al respecto.

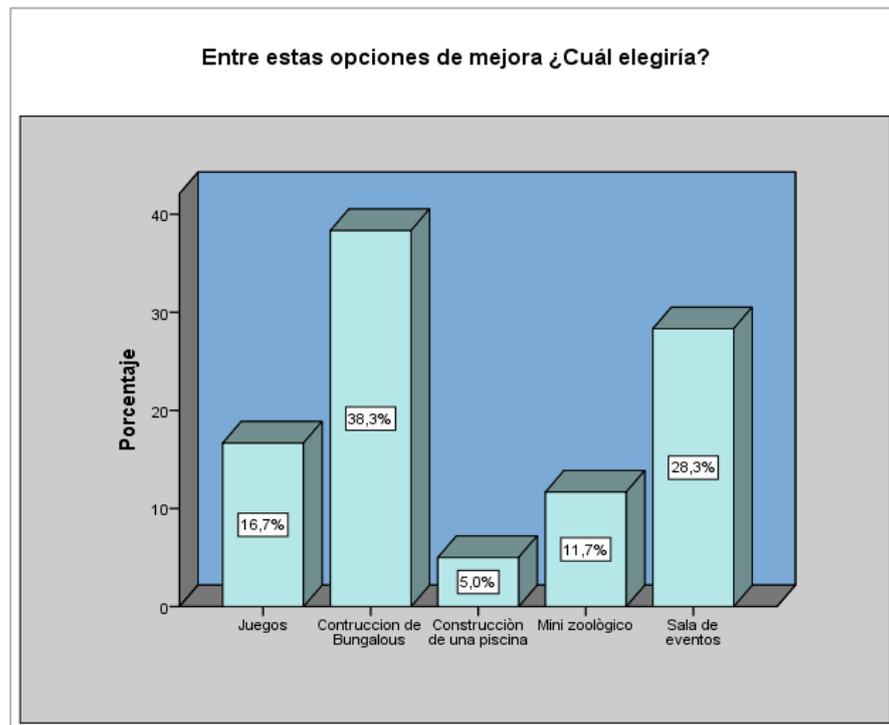
**Entre estas opciones de mejora ¿Cuál elegiría?**

**Tabla 10 ENCUESTA**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
a) Juegos	10	16,7%	16,7%
b) construcción de Bungalous	23	38,3%	38,3%
Válido c) Construcción de una piscina	3	5%	5,0%
d) Mini zoológico	7	11,7%	11,7%
e) Sala de eventos	17	28,3%	28,3%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

**Ilustración 10 ENCUESTA**



**Análisis:** Entre las diversas opciones de mejora para el restaurante campestre El Tambo, un 38.3% de los clientes solicitó la construcción de bungalows, ya que son hoteles rústicos que brindan comodidad a las personas que se hospedan en el lugar. También el 28% propuso que deberían implementar una sala de eventos.

**Interpretación:** El 38.3% de los clientes optó por elegir la construcción de bungalos como un alternativa de mejora en la empresa, el 28.3% decidió por incorporar una sala de eventos, además el 16.7% decidió por juegos recreativos, también el 11.7% eligió la alternativa de un mini zoológico y el 5% la construcción de otra piscina.

## DIAGNOSTICO

De acuerdo a la encuesta aplicada a los clientes de la empresa El Tambo E.I.R.L. afirman que visitan el restaurante turístico varias veces al mes, pero a su vez muestran que están insatisfechos, con el servicio de alojamiento, pues desean pasar fines de semana familiares en las habitaciones del restaurante y la empresa no cuenta con bungalos disponibles.

Esto con lleva a que el cliente busque otra alternativa para pasar en familia su fin de semana,

Entre las diversas opciones de mejora para el restaurante campestre El Tambo, los clientes solicitan la construcción de bungalos, ya que son hoteles rústicos que brindan comodidad a las personas que se hospedan en el lugar.

### 4.3. Resultado del análisis documental.

#### Resultados de aplicación del análisis documental.

En la investigación, después de haber analizado las entrevistas y encuestas sobre las necesidades que presenta la empresa, se decidió presupuestar los gastos en los que incurriría la empresa si decide implementar los bungalos que servirán para el alojamiento de los clientes.

Cuantificar las necesidades de financiamiento de la empresa El Tambo E.I.R.L.

---

### ***Cuadro 1 PRESUPUESTO DE MATERIALES***

## PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE 2 BUNGALOS CON 5 HABITACIONES CADA UNO

<b>PROYECTO</b>	<b>BUNGALOWS - EL TAMBO</b>
<b>PROPIETARIO</b>	<b>MILAGROS SALDAÑA PORTOCARRERO</b>
<b>UBICACIÓN</b>	<b>SECTOR EL TRANSITO DISTRITO MOSEFU- PROVINCIA CHICLAYO- DEPARTAMENTO LAMBAYEQUE</b>
<b>CONSTRUCTORA</b>	<b>ARCOGESA S.A.C</b>
<b>FECHA</b>	<b>16 DE SETIEMBRE DEL 2016</b>

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	METRADO	P.UNITARIO	P.PARCIAL	P. TOTAL
<b>1.1.0</b>					
1.1.1 LADRILLO KIN KON 18 HUECOS	UND	16000	680	10,880.00	
1.1.2 LADRILLO DE TECHO 15*30	UND	2000	1950	3,900.00	
1.1.3 FIERROS Ø 5/8 COLUMNAS	VARILLA	162	32.59	5279.58	
1.1.4 FIERROS VIGA DE CIMENTACION Ø 5/8					<b>20,059.58</b>
<b>1.2.0 FIERRO DE TECHO</b>					
1.2.1 FIERRO DE TECHO Ø 3/4	VARILLA	72	47.92	3450.24	
1.2.2 FIERRO DE TECHO Ø 3/8	VARILLA	200	11.75	2350.00	
1.2.3 FIERRO DE TECHO Ø 1/2	VARILLA	160	21.07	3371.00	
1.2.4 FIERRO DE TECHO Ø 1/4	VARILLA	200	4.75	950.00	
1.2.5 ALAMBRE N°16	KG.	100	280	280.00	
1.2.6 ALAMBRE N°8	KG.	100	280	280.00	
1.2.7 CLAVOS DE 2-1/2 "	KG.	30	93	93.00	
1.2.8 CLAVOS DE 3 "	KG.	30	93	93.00	
1.2.9 CLAVOS DE 4 "	KG.	20	93	93.00	<b>10,960.24</b>
<b>1.3.0 AGREGADOS</b>					
1.3.1 HORMIGON	M <sup>3</sup>	35	33.00	1,155.00	
1.3.2 PIEDRA BASE	M <sup>3</sup>	35	34.00	1,190.00	
1.3.3 ARENA GRUESA	M <sup>3</sup>	50	33.00	1,650.00	
1.3.4 PIEDRA CHANCADA	M <sup>3</sup>	40	70.00	2,800.00	
1.3.5 ARENA FINA	M <sup>3</sup>	20	16.00	320.00	
1.3.6 BOLSAS DE CEMENTO	BLS	880	22.00	19,360	<b>26,475.00</b>
<b>1.4.0</b>					
1.4.1 PLANCAS YIMPLAC DE 3/8 " PARA CIELO RASO	UND	52	24.00	1,248.00	
1.4.2 PARANTES DE 89mm	UND	240	7.70	1,848.00	
1.4.3 RIELES DE 90mm	UND	15	6.85	102.75	
1.4.4 TORNILLOS PUNTA BROCA WAFER	UND	3000	35.00	35.00	
1.4.5 TORNILLOS DE 1 " PARA PLANCHA	UND	3000	35.00	35.00	
1.4.6 MASILLA DRAWOLL (Balde)	UND	6	48.00	288.00	
1.4.7 CINTA MALLA	UND	6	20.00	120.00	
1.4.8 PUERTA DE MADERA MACHIMBRADA	UND	22	206	20,900.00	<b>24,576.75</b>

<b>1.5.0</b>						
1.5.1	SANITARIOS JUEGOS	UND	8	320	2,560.00	
1.5.2	MAYOLICA PARA BAÑOS	M <sup>2</sup>	160	25	4,000.00	
1.5.3	PEGAMENTO PARA MAYOLICA	UND	45	28	1,260.00	
1.5.4	PINTURA TEMPLE DE 30Kg	UND	10	30	300.00	
1.5.5	PINTURA LATEX DE 5 GAL.	UND	4	206	824.00	<b>8,944.00</b>
<b>1.6.0</b>						
1.6.1	TEJA ANDINA	UND	235	30.07	7,066.45	
1.6.2	CUMBRERA SUPERIOR	UND	15	13	195.00	
1.6.3	CUMBRERA INFERIOR	UND	15	13	195.00	<b>7,456.45</b>
<b>1.7.0</b>						
1.7.1	TUBERIAS DE LUZ 3/4"	UND	200	2.00	400.00	
1.7.2	CURVAS DE LUZ 3/4"	UND	300	55.00	165.00	
1.7.3	TUBERIAS PARA DESAGUE 4"	UND	10	21.50	215.00	
1.7.4	TUBERIAS PARA DESAGUE 2"	UND	10	9.00	90.00	
1.7.5	TUBERIAS PARA DESAGUE 6"	UND	5	140.00	700.00	
1.7.6	TUBERIAS PARA AGUA 1"	UND	15	29.50	442.50	
1.7.7	TUBERIAS PARA AGUA 1/2"	UND	10	11.50	115.00	
1.7.8	TUBERIAS PARA AGUA CALIENTE CPVC 3/4"	UND	20	27.50	550.00	
1.7.9	MEZCLADORAS PARA DUCHAS	UND	8	219.00	1,752.00	
1.7.10	MEZCLADORAS PARA LAVATORIOS	UND	8	234.00	1,872.00	<b>6,301.50</b>
<b>1.8.0</b>						
1.8.1	TABLERO DE 24 POLOS EN 380 WATSS	UND	1	5000	5,000.00	
1.8.2	CABLE NYY 0.50	ML	100	200	2,000.00	
1.8.3	CABLE N°14 (ROLLOS)	UND	8	81.50	652.00	
1.8.4	TOMACORRIENTE	UND	36	23.90	860.40	
1.8.5	INTERRUPTORES	UND	22	14.90	327.80	<b>8,840.20</b>

**COSTO TOTAL**
**113,613.72**
**Cuadro 2 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA**

## PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA PARA LA ELABORACION DE 2 BUNGALOS CON 5 HABITACIONES CADA UNO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	METRADO	P.UNITARIO	P.PARCIAL	P. TOTAL
<b><u>MANO DE OBRA PRIMER PRISO</u></b>					
<b><u>1.1.0 MOVIMIENTO DE TIERRA</u></b>					
1.1.1 TRAZADO Y REPLANTO	M2	132	4.00	528.00	
1.1.2 EXCAVACIÓN DE ZANJA	ML	106	40.00	4,240.00	
1.1.3 LLENADO DE CONCRETO PARA CIMIENTO	M3	75	120.00	9,000.00	
1.1.4 ARMADO DE ACERO DE COLUMNAS Y ZAPATAS	KG	2268	1.70	3,855.00	
1.1.5 ARMADO DE ACERO PARA VIGAS DE CIMENTACIÓN	KG	1560	1.70	2,652.00	
1.1.6 ENCOFRADO DE VIGA DE CIMENTACION	M2	117	40.00	4,680.00	
1.1.7 LLENADO DE CONCRETO EN COLUMNAS	M3	18	120.00	2,160.00	
1.1.8 ASENTADO DE LADRILLOS EN MUROS	M2	180	30.00	5,400.00	
1.1.9 ENCOFRADO DE COLUMNAS	M2	75	40.00	3,000.00	
1.1.10 LLENADO DE CONCRETO EN COLUMNAS	M3	12	120.00	1,440.00	
1.1.11 NIVELACIÓN Y COMPACTACIÓN CON MATERIAL PROPIO	M2	132	12.00	1,584.00	
1.1.12 LLENADO DE FALSO PISO	M2	132	15.00	1,980.00	
1.1.13 ENCOFRADO DE VIGAS PERALTADAS EN TECHO	M2	104	40.00	4,160.00	
1.1.14 ENCOFRADO EN TECHO	M2	132	40.00	5,280.00	
1.1.15 ARMADO DE ACERO EN LOZA DE TECHO	KG	2248	1.70	3,821.00	
1.1.16 LLENADO DE CONCRETO EN TECHO	M2	40	150.00	6,000.00	
					<b>59,780.00</b>
<b><u>1.2.0 INSTALACIÓN DE TUBERIA</u></b>					
1.2.1 INSTALACIÓN DE TUBERIA DE LUZ EN TECHO	-	-	700.00	700.00	
1.2.2 INSTALACIÓN DE TUBERIA DE DESAGUE EN BAÑOS Y RED PRINCIPAL AL POZO SEPTICO	UND	8	312.50	2,500.00	
					<b>3,200.00</b>
<b><u>1.3.0 REBOQUES</u></b>					
1.3.1 TARRAJEO DE TECHO	M2	132	18.00	2,376.00	
1.3.2 TARRAJEO DE MUROS	M2	530	18.00	9,540.00	
1.3.3 COLOCACION DE PISO PULIDO	M2	132	22.00	2,904.00	
1.3.4 INSTALACION DE AGUA FRIA Y CALIENTE BAÑOS	UND	8	275.00	2,200.00	
1.3.5 COLOCACION DE SANIARIOS BAÑOS	M2	112	25.00	2,800.00	

1.3.6 COLOCACION DE SANITARIOS BAÑOS	UND	8	144.00	1,152.00
1.3.7 PINTADO DE MUROS Y TECHOS	M2	662	7.00	4,634.00
				<b>25,606.00</b>
<b><u>1.4.0 INSTALACIÓN DE PUNTOS DE LUZ</u></b>				
1.4.1 CABLEADO Y COLOCACIÓN DE LUMINARIAS EN TECHO	UND	24	30.00	720.00
1.4.2 CABLEADO Y COLOCACION DE INTERRUPTORES Y TOMACORRIENTES	UND	36	30.00	1,080.00
1.4.3 COLOCACION DE CABLE TV	UND	8	30.00	230.00
				<b>2,030.00</b>
<b><u>MANO DE OBRA SEGUNDO PISO</u></b>				
<b><u>1.5.0 MOVIMIENTO DE TIERRA</u></b>				
1.5.1 ASENTADO DE LADRILLO	M2	180	30.00	5,400.00
1.5.2 ENCOFRADO DE COLUMNAS	M2	75	40.00	3,000.00
1.5.3 LLENADO DE CONCRETO DE COLUMNAS	M2	12	130.00	1,560.00
1.5.4 ENCOFRADO DE VIGAS PERALTADAS EN TECHO	M2	104	40.00	4,160.00
1.5.5 ARMADO DE ESTRUCTURA TECHO	M2	132	40.00	5,280.00
1.5.6 ARMADO DE ESTRUCTURA CIELO RASO DRAWOLL	M2	150	25.47	3,820.00
1.5.7 COLOCACION DE COBERTURA TEJA ANDINA	M2	160	37.50	6,000.00
				<b>29,220.00</b>
<b><u>1.6.0 INSTALACIÓN DE TUBERIA</u></b>				
1.6.1 INSTALACIÓN DE TUBERIA DE LUZ EN TECHO	---	----	700.00	700.00
				<b>700.00</b>
<b><u>1.7.0 REBOQUES</u></b>				
1.7.1 TARRAJEO DE MUROS Y VIGAS	M2	662	18	11,916.00
1.7.2 COLOCACION DE PISO PULIDO	M2	132	22	2,904.00
1.7.3 PINTADO DE MUROS Y TECHOS	M2	662	7	4,634.00
				<b>19,454.00</b>

**COSTO TOTAL**
**139,990.00**
**Cuadro 3 PRESUPUESTO TOTAL**

**PRESUPUESTO TOTAL DE MANO DE OBRA Y MATERIALES PARA LA ELABORACION DE 2 BUNGALOS CON 5 HABITACIONES CADA UNO**

<b>GASTOS TOTALES</b>	<b>S/.</b>
GASTOS DE MANO DE OBRA	<b>S/.139,990.00</b>
GASTO DE MATERIALES	<b>S/.113,613.72</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/.253,603.72</b>

*Fuente: Elaboración Propia*

**DIAGNOSTICO**

Los importes necesarios para la implementación de bungalos en el restaurant campestre El Tambo E.I.R.L. son S/ 139,990 dirigidos a la mano de obra y S/.113,613.72 para inversión de materiales, estos importes han sido cotizados con dos empresas constructoras, ARCOGESA S.A.C. y CONU PERU INGENIERIA Y CONSTRUCCION S.A.C.

Teniendo mejores presupuestos la constructora ARCOGESA S.A.C., para la construcción de dos bungalos con 10 habitaciones dobles con capacidad de 4 personas por habitación.

**Figura 1 BUNGALOS**



**4.4. Resultado del análisis del perfil financiero**

## Resultados de aplicación de Ratios Financieros

Se elaboraron los ratios de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad a la Pyme El Tambo E.I.R.L., para poder analizar la situación financiera con la que cuenta la empresa.

Diagnosticar el perfil financiero de la empresa determinando los factores crediticios delimitantes de la Pyme

**Cuadro 4 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

<b>EL TAMBO EIRL</b>		
<b>R.U.C 20480345194</b>		
<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>		
<b>* EXPRESADO EN NUEVOS SOLES *</b>		
<b>ACTIVOS</b>		
	<b>2016</b>	<b>2015</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	57,584.34	140,579.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,142,065.28	658,313.00
Otras Cuentas por Cobrar	12,834.96	0.00
Otros Activos	72,914.00	0.00
Mercaderías	18,065.15	31,101.00
Materias Primas y Auxiliares	34,941.12	49,420.00
Materiales auxiliares y suministros diversos	2,806.53	6,269.00
Envases y Envalajes	2,217.52	3,473.00
Crédito fiscal	197.83	0.00
PAC o saldo a favor de impto. a la renta	80,829.00	0.00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>1,424,455.73</b>	<b>889,155.00</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	2,032,333.52	1,790,193.00
Activos Intangibles	1,869.00	
Depreciación Acumulada	-449,475.17	-330,076.00
Intangibles	3,665.12	4,520.00
Activos Diferido	0	69,955.00
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1,588,392.47</b>	<b>1,534,592.00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>3,012,848.20</b>	<b>2,423,747.00</b>

<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		
Tributos Por Pagar	9,558.62	104.00
Cuentas por Pagar Comerciales	351,896.17	266,974.00
Remuneraciones por Pagar	29,457.18	38,781.00
Igv por pagar	52,649.28	0.00
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>443,561.25</b>	<b>305,859.00</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>		
Obligaciones Financieras corto Plazo	0	90,000.00
Obligaciones Financieras Largo Plazo	0	0.00
Otras Cuentas por Pagar	281,690.00	281,690.00
Cuentas por Pagar Accionistas	469,910.95	514,631.00
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>751,600.95</b>	<b>886,321.00</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>		
Capital	542,400.00	542,400.00
Resultados Acumulados	600,069.00	369,759.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	675,217.00	319,408.00
<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	<b>1,817,686.00</b>	<b>1,231,567.00</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b><u>3,012,848.20</u></b>	<b><u>2,423,747.00</u></b>

*Fuente: Estados Financieros*

Se presenta los ESTADOS FINANCIEROS Y EL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES de los años 2015 y 2016. Para poder analizar las cuentas que han variado y que influyen en la toma de decisión de financiamiento, teniendo en cuenta los factores positivos y negativos que con lleva esta decisión.

**Cuadro 5 ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**

<b>EL TAMBO EIRL</b>		
R.U.C. 20480345194		
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016		
* SOLES *		
	<b>2016</b>	<b>2015</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES:</b>		
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	3,717,830	3,432,549
Otros Ingresos Operacionales	0	0
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<b>3,717,830</b>	<b>3,432,549</b>
<b>Costo de Producción Operacional</b>	<b>-2,027,045</b>	<b>-2,465,482</b>
<b>Costo de Ventas (Operacionales)</b>	<b>-402,665</b>	<b>0</b>
<b>Otros Costos Operacionales</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total Costos Operacionales</b>	<b>-2,429,710</b>	<b>-2,465,482</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>1,288,121</b>	<b>967,067</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>-273,852</b>	<b>-353,684</b>
<b>Gastos de Administración</b>	<b>-292,366</b>	<b>-278,555</b>
<b>Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>3,822</b>	
<b>Otros Gastos</b>	<b>0</b>	
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>725,725</b>	<b>334,828</b>
<b>Ingresos Financieros</b>	<b>309</b>	<b>3,195</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>-50,401</b>	<b>-18,616</b>
<b>Participación en los Resultados</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros</b>	<b>-416</b>	<b>0</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>675,217</b>	<b>319,407</b>
<b>Participación de los Trabajadores</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>189,132</b>	<b>89,434</b>
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.</b>	<b>486,085</b>	<b>229,973</b>
<b>Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.</b>	<b>0</b>	
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>486,085</b>	<b>229,973</b>

Fuente: Estados Financieros

**RATIOS**

### RAZON DE LIQUIDEZ

<b>1). RAZON CORRIENTE</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{889,155}{305,859}$	$\frac{1'424,455.73}{443,561.25}$
<b>RESULTADO</b>	2.91	3.21

La empresa cuenta en el año 2015 con s/2.91 por cada sol de deuda, es decir la empresa si puede pagar sus obligaciones y tener un excedente de 1.91 por cada sol de deuda.

Y en el año 2016 cuenta con S/3.21 por cada sol de deuda, para cubrir esa deuda que vence en el corto plazo en un periodo de año. Podemos observar que este ratio muestra que tiene una buena capacidad de pago.

<b>2). RAZON ACIDA</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{EXISTENCIAS.} - \text{POR ANTIC.}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{889,155 - 90,263}{305,859}$	$\frac{1'424,455.73 - 58,030.32}{443,561.25}$
<b>RESULTADO</b>	2.61	3.08

Por cada sol de deuda la empresa cuenta con S/2.61 para el pago inmediato en el año 2015.

Por cada sol de deuda en el año 2016 se cuenta con S/3.08, en este ratio las existencias son excluidas porque son el activo menos líquido y los sujetos a perdidas en caso de quiebra, esta razón concentra los activos más líquidos, para obtener datos más certeros.

<b>3). CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$	889,155 – 305,859	1'424,455.73 – 443,561.25
<b>RESULTADO</b>	583,296	980,894.48

Para el año 2015 la empresa contaría después de pagar sus deudas inmediatas con 583,296 nuevos soles.

Y para el año 2016 su capital de trabajo es 980,894.48 nuevos soles, luego de cancelar sus obligaciones inmediatas.

### RAZON DE ENDEUDAMIENTO

1). RAZON DEUDA	2015	2016
$\frac{\text{PASIVOS TOTALES}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} * 100$	$\frac{1'192,180}{2'423,747} * 100$	$\frac{1'195,162.20}{3'012,848.20} * 100$
<b>RESULTADO</b>	49.19%	39.67%

En el año 2015 El Tambo presenta una razón de deuda del 49.19%, que significa que sus activos totales fueron financiados externamente, muestra una razón de deuda relativamente equivalente entre financiamiento externo y el propio.

En el año 2016 El Tambo muestra una disminución en la razón de deuda externa es decir su financiamiento en el año 2016 ha sido más por capital propio, dato que es importante porque siempre es recomendable el uso de capital de terceros.

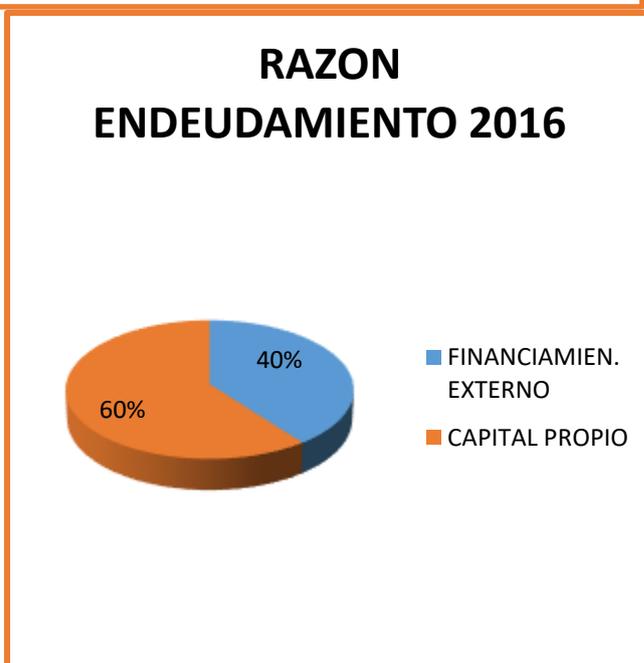
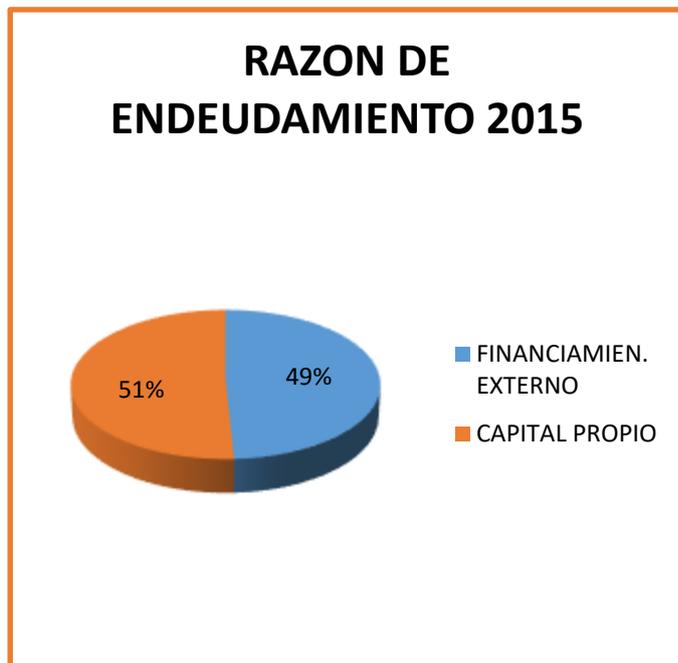
2). RAZON DE PATRIMONIO ACTIVO	2015	2016
$\frac{\text{TOTAL DE PATRIMONIO}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} * 100$	$\frac{1'231,567}{2'423,747} * 100$	$\frac{1'817,686}{3'012,848.20} * 100$
<b>RESULTADO</b>	50.81%	60.33%

Para el año 2015 El Tambo financio sus activos con un 49.19% con financiamiento externo y con un capital propio del 50.81%.

Para el año 2016 El Tambo financio sus activos con un 39.67% con financiamiento externo y con un capital propio del 60.33%.

Para el año 2016 muestra una razón de patrimonio activo demasiado alto, que permitirá a la empresa acceder a un crédito de endeudamiento.

**Ilustración 11 RAZON DE ENDEUDAMIENTO**



<b>3). RAZON DE COMPOSICION DE LA DEUDA</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{PASIVOS CORRIENTES}}{\text{PASIVOS TOTALES}} * 100$	$\frac{305,859}{1'192,180} * 100$	$\frac{443,561.25}{1'195,162.20} * 100$
<b>RESULTADO</b>	25.66%	37.11%

El Tambo E.I.R.L., en el año 2015 del total de la deuda el 25.66% requiere ser cancelada en un periodo menor a un año y el restante es decir el 74.34% cancelado a un periodo mayor.

En el año 2016 del total de la deuda el 37.11% requiere ser cancelado en un periodo menor a un año.

### RAZON DE ACTIVIDAD

El periodo promedio de cobranza en el 2015 es de 69 días, tiempo que tardan en convertirse en efectivo.

El periodo promedio de cobranza en el 2016 es de 111 días, tiempo que tarda en convertirse en efectivo.

<b>1). RAZON DE CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{VENTAS ANUALES EN CUENTA CORRIENTE}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	$\frac{3'432,549}{658,313}$	$\frac{3'717,830}{1'142,065.28}$
<b>RESULTADO</b>	5.21	3.26

En el año 2015 las cuentas por cobrar rotan 5.21 veces al año, mientras que en el 2016 las cuentas por cobrar rotan 3.26 veces al año.

<b>2). RAZON DE MERCADERIAS</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO DE MERCADERIA}}$	$\frac{2'429,710}{(90,263 + 58,030.32)/2}$
<b>RESULTADO</b>	32.77

El Tambo rota su mercadería 32.77 veces al año, es decir su mercadería salen de almacén cada 11 días, teniendo en cuenta que cuanto mayor sea el índice de veces que rota la mercadería, mejor posición económica tiene.

<b>3). RAZON DE ACTIVOS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	$\frac{3'432,549}{2'423,747}$	$\frac{3'717,830}{3'012,848.20}$
<b>RESULTADO</b>	1.42	1.23

La empresa está colocando entre sus clientes 1.42 veces el valor de la inversión efectuada para el año 2015.

La empresa está colocando entre sus clientes 1.23 veces el valor de la inversión efectuada para el año 2015.

<b>4). ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{COMPRAS AL CREDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR PROMEDIO}}$	$\frac{2'429,710}{(351,896.17 + 266,974)/2}$
<b>RESULTADO</b>	7.85

La empresa El Tambo toma en promedio 46 días en pagar a sus proveedores, significando que tiene un equilibrio entre sus compromisos de cobros y pagos.

#### **RAZON DE RENTABILIDAD**

<b>1). RENTABILIDAD SOBRE INGRESOS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} * 100$	$\frac{229,973}{3'432,549} * 100$	$\frac{486,085}{3'717,830} * 100$
<b>RESULTADO</b>	6.70%	13.07%

En el año 2015 por cada sol invertido la empresa, obtuvo una utilidad de 6.70%

En el año 2016 por cada sol invertido la empresa, obtuvo una utilidad de 13.07%

<b>2). RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL ACTIVOS}} * 100$	$\frac{229,973}{2'423,747} * 100$	$\frac{486,085}{3'012,848.20} * 100$
<b>RESULTADO</b>	9.49%	16.13%

Por cada sol invertido en los activos produjo en el año 2015 un rendimiento de 9.49%

Por cada sol invertido en los activos produjo en el año 2016 un rendimiento de 16.13%

<b>3). RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}} * 100$	$\frac{229,973}{1'231,567} * 100$	$\frac{486,085}{1'817,686} * 100$
<b>RESULTADO</b>	18.67%	26.74%

Por cada sol invertido que el dueño mantiene genera un rendimiento del 18.67% sobre el patrimonio en el 2015.

Por cada sol invertido que el dueño mantiene genera un rendimiento del 26.74% sobre el patrimonio en el 2016.

## **DIAGNOSTICO**

La Pyme El Tambo cuenta para el año 2016 con S/3.21 por cada sol de deuda, mostrando su buena capacidad de pago con las deudas a corto plazo.

Un dato más preciso es que por cada sol de deuda en el año 2016 se cuenta con S/3.08, aun excluyendo las existencias porque son el activo menos líquido y los sujetos a pérdidas en caso de quiebra, esta razón concentra los activos más líquidos, para obtener datos más certeros.

En el año 2016 El Tambo muestra una disminución en la razón de deuda externa es decir su financiamiento en el año 2016 ha sido más por capital propio, dato que es importante porque siempre es recomendable el uso de capital de terceros. El Tambo financio sus activos con un 39.67% con financiamiento externo y con un capital propio del 60.33%. Para el año 2016 muestra una razón de patrimonio activo demasiado alto, que permitirá a la empresa acceder a un crédito de endeudamiento.

El periodo promedio de cobranza en el 2016 es de 111 días, tiempo que tarda en convertirse en efectivo. La empresa El Tambo toma en promedio 46 días en pagar

a sus proveedores, significando que tiene un equilibrio entre sus compromisos de cobros y pagos.

La relación de cuentas por cobrar y cuentas por pagar están manteniendo un margen equilibrado para que la empresa no caiga en deuda pero de todas maneras la cantidad de veces que varía las cuentas por pagar debería aumentar.

El Tambo rota su mercadería 32.77 veces al año, teniendo en cuenta que cuanto mayor sea el índice de veces que rota la mercadería, mejor posición económica tendrá.

#### **4.5. Resultado del análisis de las modalidades de Crédito del Sistema Financiero**

##### **Resultados de las modalidades de crédito**

El Sistema Financiero ofrece distintas modalidades de crédito para el tipo de empresa que solicita el financiamiento, en las que se presenta Créditos Corporativos, Créditos a Grandes empresas, Créditos a Medianas empresas, Créditos a Pequeñas empresas, Créditos a Microempresas, Créditos Hipotecarios para vivienda, para poder saber qué tipo de empresa es El Tambo nos basamos en la información que tenemos de la cantidad de trabajadores y los ingresos anuales que obtiene la empresa. A Continuación se muestra la comparación de tasas anuales de las distintas entidades bancarias.

Analizar las distintas modalidades de crédito que ofrece el sistema financiero.

#### ***Cuadro 6 TASAS ANUALES SBS***

#### **TASAS DE INTERES ANUALES DEL SISTEMA FINANCIERO**

*Fuentes SBS 2016*

Financiamiento para medianas empresas, estas son las diferentes tasa que ofrecen las empresas bancarias.

Tasa Anual (%)	Crédito	Financiero	Scotiabank	Interbank	Mibanco	GNB	Promedio
<b>Medianas Empresas</b>							
Préstamos a más de 360 días	12.26	11.42	12.73	9.89	16.43	15.91	11.37

**Banco de Crédito BCP**

El banco de Crédito BCP nos ofrece una tasa efectiva anual de 12.26% en un plazo de 36 meses para financiar la construcción de los bungalos.

**Cuadro 7 TASAS DE INTERES BANCO CREDITO**

Tasa Anual (%)	Crédito
<b>Medianas Empresas</b>	11.13
Descuentos	6.89
Préstamos hasta 30 días	10.98
Préstamos de 31 a 90 días	10.49
Préstamos de 91 a 180 días	11.26
Préstamos de 181 a 360 días	18.01
Préstamos a más de 360 días	<b>12.26</b>
<b>Pequeñas Empresas</b>	18.95
Descuentos	5.73
Préstamos hasta 30 días	13.00
Préstamos de 31 a 90 días	14.17
Préstamos de 91 a 180 días	16.82
Préstamos de 181 a 360 días	22.97
Préstamos a más de 360 días	15.85

*Fuentes SBS 2016*

**Banco Financiero**

El banco Financiero nos ofrece una tasa efectiva anual de 11.42% en un plazo de 36 meses para financiar la construcción de los bungalos.

**Cuadro 8 TASAS DE INTERES BANCO FINANCIERO**

Tasa Anual (%)	Financiero
<b>Medianas Empresas</b>	9.01

Descuentos	9.49
Préstamos hasta 30 días	10.93
Préstamos de 31 a 90 días	9.09
Préstamos de 91 a 180 días	7.74
Préstamos de 181 a 360 días	9.23
Préstamos a más de 360 días	<b>11.42</b>
<b>Pequeñas Empresas</b>	22.43
Descuentos	16.50
Préstamos hasta 30 días	-
Préstamos de 31 a 90 días	15.93
Préstamos de 91 a 180 días	24.73
Préstamos de 181 a 360 días	26.81
Préstamos a más de 360 días	22.72

*Fuentes SBS 2016*

### **Banco Scotiabank**

El banco Scotiabank nos ofrece una tasa efectiva anual de 12.73% en un plazo de 36 meses para financiar la construcción de los bungalos.

#### **Cuadro 9 TASAS DE INTERES BANCO SCOTIABANK**

Tasa Anual (%)	Scotiabank
<b>Medianas Empresas</b>	11.06
Descuentos	9.91
Préstamos hasta 30 días	11.68
Préstamos de 31 a 90 días	9.93
Préstamos de 91 a 180 días	10.74
Préstamos de 181 a 360 días	12.18
Préstamos a más de 360 días	<b>12.73</b>
<b>Pequeñas Empresas</b>	17.97
Descuentos	12.61
Préstamos hasta 30 días	12.90
Préstamos de 31 a 90 días	16.98
Préstamos de 91 a 180 días	14.83
Préstamos de 181 a 360 días	17.01
Préstamos a más de 360 días	18.43

*Fuentes SBS 2016*

### **Banco Interbank**

El banco Interbank nos ofrece una tasa efectiva anual de 9.90%.

### **Cuadro 10 TASAS DE BANCO INTERBANK**

Tasa Anual (%)	Interbank
<b>Medianas Empresas</b>	9.38
Descuentos	8.78
Préstamos hasta 30 días	7.13
Préstamos de 31 a 90 días	9.75
Préstamos de 91 a 180 días	9.90
Préstamos de 181 a 360 días	11.15
Préstamos a más de 360 días	<b>9.90</b>
<b>Pequeñas Empresas</b>	19.33
Descuentos	10.26
Préstamos hasta 30 días	15.00
Préstamos de 31 a 90 días	18.50
Préstamos de 91 a 180 días	19.22
Préstamos de 181 a 360 días	18.51
Préstamos a más de 360 días	19.95

Fuentes SBS 2016

#### **Banco Mi Banco**

El banco Mi Banco nos ofrece una tasa efectiva anual de 16.43% en un plazo de 36 meses para financiar la construcción de los bungalos.

### **Cuadro 11 TASAS DE INTERES MI BANCO**

Tasa Anual (%)	Mibanco
<b>Medianas Empresas</b>	16.74
Descuentos	-
Préstamos hasta 30 días	-
Préstamos de 31 a 90 días	-
Préstamos de 91 a 180 días	16.26
Préstamos de 181 a 360 días	17.70
Préstamos a más de 360 días	<b>16.43</b>
<b>Pequeñas Empresas</b>	24.51
Descuentos	-
Préstamos hasta 30 días	37.74
Préstamos de 31 a 90 días	29.42
Préstamos de 91 a 180 días	32.14
Préstamos de 181 a 360 días	27.44
Préstamos a más de 360 días	23.43

Fuentes SBS 2016

#### **4.6. Resultado del Crédito bancario adecuado**

El Banco Interbank ofrece para la Pyme El Tambo E.I.R.L., una tasa TEA de 9.90% Y una TCEA de 10.71%, en un plazo de 36 meses, siendo este crédito el más adecuado, a comparación de las otras entidades bancarias.

Evaluar que modalidad de crédito es mejor para la Pyme El Tambo.

### **Cuadro 12 CUADRO DE AMORTIZACION DE PRESTAMO**

#### **CUADRO DE AMORTIZACION DE PRESTAMO**

Importe del Préstamo:	S/	150,000.00
Tasa de Costo Efectivo Anual:		10.71%
Tasa Efectiva Anual		9.90%
Comisión	S/.10.00	Al mes

Cuota	F.Vencimiento	Capital	Intereses	Comisión	Seg.Desgravamen	Importe Cuota	Saldo Pendiente
1	01/01/2017	3,595.41	1,184.66	10	74.98	4,865.05	S/.150,000.00
2	01/02/2017	3,584.44	1,194.97	10	75.64	4,865.05	S/.146,404.59
3	01/03/2017	3,615.55	1,165.71	10	73.79	4,865.05	S/.142,820.15
4	01/04/2017	3,764.25	1,025.84	10	64.96	4,865.05	S/.139,204.60
5	01/05/2017	3,679.60	1,105.47	10	69.98	4,865.05	S/.135,440.35
6	01/06/2017	3,711.53	1,075.44	10	68.08	4,865.05	S/.131,760.75
7	01/07/2017	3,779.73	1,011.30	10	64.02	4,865.05	S/.128,049.22
8	01/08/2017	3,811.47	981.45	10	62.13	4,865.05	S/.124,269.49
9	01/09/2017	3,809.62	983.19	10	62.24	4,865.05	S/.120,458.02
10	01/10/2017	3,842.69	952.09	10	60.27	4,865.05	S/.116,648.40
11	01/11/2017	3,907.74	890.91	10	56.4	4,865.05	S/.112,805.71
12	01/12/2017	3,909.96	888.83	10	56.26	4,865.05	S/.108,897.97
13	01/01/2018	3,973.39	829.17	10	52.49	4,865.05	S/.104,988.01
14	01/02/2018	3,949.97	851.2	10	53.88	4,865.05	S/.101,014.62
15	01/03/2018	4,039.93	766.59	10	48.53	4,865.05	S/.97,064.65
16	01/04/2018	4,126.11	685.53	10	43.41	4,865.05	S/.93,024.72
17	01/05/2018	4,083.52	725.6	10	45.93	4,865.05	S/.88,898.61
18	01/06/2018	4,142.79	669.85	10	42.41	4,865.05	S/.84,815.09
19	01/07/2018	4,154.92	658.45	10	41.68	4,865.05	S/.80,672.30
20	01/08/2018	4,212.48	604.31	10	38.26	4,865.05	S/.76,517.38
21	01/09/2018	4,227.53	590.16	10	37.36	4,865.05	S/.72,304.90
22	01/10/2018	4,264.23	555.65	10	35.17	4,865.05	S/.68,077.37
23	01/11/2018	4,301.23	520.85	10	32.97	4,865.05	S/.63,813.14
24	01/12/2018	4,355.28	470.01	10	29.76	4,865.05	S/.59,511.91
25	01/01/2019	4,391.86	435.61	10	27.58	4,865.05	S/.55,156.63
26	01/02/2019	4,414.47	414.35	10	26.23	4,865.05	S/.50,764.77

27	01/03/2019	4,452.79	378.31	10	23.95	4,865.05	S/.46,350.30
28	01/04/2019	4,514.98	319.82	10	20.25	4,865.05	S/.41,897.51
29	01/05/2019	4,530.62	305.12	10	19.31	4,865.05	S/.37,382.53
30	01/06/2019	4,579.16	259.46	10	16.43	4,865.05	S/.32,851.91
31	01/07/2019	4,609.68	230.76	10	14.61	4,865.05	S/.28,272.75
32	01/08/2019	4,656.34	186.88	10	11.83	4,865.05	S/.23,663.07
33	01/09/2019	4,690.10	155.13	10	9.82	4,865.05	S/.19,006.73
34	01/10/2019	4,726.77	120.64	10	7.64	4,865.05	S/.14,316.63
35	01/11/2019	4,777.22	73.2	10	4.63	4,865.05	S/.9,589.86
36	01/12/2019	4,812.64	39.28	10	2.49	4,864.41	S/.4,812.64
<b>TOTAL</b>		<b>150,000.00</b>	<b>23,305.79</b>	<b>360</b>	<b>1,475.37</b>	<b>175,141.16</b>	

### **Cuadro 13 AMORTIZACION ANUAL**

#### **CUADRO DE AMORTIZACION DE PRESTAMO (PAGOS ANUALES)**

Año	F.Vencimiento	Capital	Intereses	Comisión	Seg.Desgravamen	Importe Cuota	Saldo Pendiente
1	2017	45,011.99	12,459.86	120	788.75	58,380.60	1,556,759.25
2	2018	49,831.38	7,927.37	120	501.85	58,380.60	990,702.70
3	2019	55,156.63	2,918.56	120	184.77	58,379.96	364,065.33
<b>TOTAL</b>		<b>150,000.00</b>	<b>23,305.79</b>	<b>360</b>	<b>1,475.37</b>	<b>175,141.16</b>	

#### **DIAGNOSTICO:**

Al realizar el cuadro de amortización del préstamo del Banco Interbank , por un importe de S/.150,000.00 a una tasa de costo efectivo anual de 10.71% y una tasa efectiva anual del 9.90% a 36 meses , se llega a reflejar cómo evoluciona nuestra deuda con el paso del tiempo , siendo nuestro importe de cuota fija S/.4,865.05 , llegando a un interés en el último mes de S/.39.28 que representa un monto bajo del total de la cuota mensual, además la tasa de interés que ofrece Interbank es baja a comparación de otros banco . Siendo este un indicador del buen financiamiento empleado.

#### **4.7. Resultado de ingresos y egresos proyectados**

La elaboración de proyecciones de ingresos y egresos de la Pyme El Tambo E.I.R.L, se fija a 3 años de posibles incrementos, donde permite la toma de decisiones, para poder acceder a una inversión de acuerdo a los objetivos de la empresa.

**Cuadro 14 CUADRO DE INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS**

<b>HABITACIONES DOBLES</b>			
<b>2017</b>		<b>S/.</b>	<b>140.00</b>
ENERO	180		S/.25,200.00
FEBRERO	180		S/.25,200.00
MARZO	180		S/.25,200.00
ABRIL	120		S/.16,800.00
MAYO	120		S/.16,800.00
JUNIO	120		S/.16,800.00
JULIO	120		S/.16,800.00
AGOSTO	120		S/.16,800.00
SETIEMBRE	120		S/.16,800.00
OCTUBRE	180		S/.25,200.00
NOVIEMBRE	180		S/.25,200.00
DICIEMBRE	180		S/.25,200.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/.252,000.00</b>
<b>HABITACIONES DOBLES</b>			
<b>2018</b>	<b>15%</b>	<b>S/.</b>	<b>140.00</b>
ENERO	210		S/.29,400.00
FEBRERO	210		S/.29,400.00
MARZO	180		S/.25,200.00
ABRIL	150		S/.21,000.00
MAYO	150		S/.21,000.00
JUNIO	150		S/.21,000.00
JULIO	150		S/.21,000.00
AGOSTO	150		S/.21,000.00
SETIEMBRE	150		S/.21,000.00
OCTUBRE	150		S/.21,000.00
NOVIEMBRE	210		S/.29,400.00
DICIEMBRE	210		S/.29,400.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/.289,800.00</b>

<b>HABITACIONES DOBLES</b>			
<b>2019</b>	<b>15%</b>	<b>S/.</b>	<b>140.00</b>
ENERO	210		S/.29,400.00

<b>FEBRERO</b>	210	S/ .29,400.00
<b>MARZO</b>	210	S/ .29,400.00
<b>ABRIL</b>	180	S/ .25,200.00
<b>MAYO</b>	180	S/ .25,200.00
<b>JUNIO</b>	180	S/ .25,200.00
<b>JULIO</b>	180	S/ .25,200.00
<b>AGOSTO</b>	190	S/ .26,600.00
<b>SETIEMBRE</b>	210	S/ .29,400.00
<b>OCTUBRE</b>	210	S/ .29,400.00
<b>NOVIEMBRE</b>	210	S/ .29,400.00
<b>DICIEMBRE</b>	210	S/ .29,400.00
<b>TOTAL</b>		S/ .333,200.00

### **Cuadro 15 PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS**

<b>PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
ARTICULOS DE LIMPIEZA	S/ 3,250.00	S/ 3,499.00	S/ 3,779.00
ENERGÍA ELECTRICA	S/ 8,746.00	S/ 11,285.00	S/ 12,978.00
AGUA POTABLE	S/ 5,898.00	S/ 8,906.49	S/ 11,705.68
TELEFONO	S/ 2,280.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00
GAS	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
TELEVISION POR CABLE	S/ 1,500.00	S/ 1,800.00	S/ 1,500.00
INTERNET	S/ 1,200.00	S/ 1,500.00	S/ 1,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 32,874.00</b>	<b>S/ 42,990.49</b>	<b>S/ 46,962.68</b>

### **Cuadro 16 PLANILLA DE TRABAJADORES**

<b>DNI</b>	<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>CARGO U OCUPACIÓN</b>
43768792	QUIROZ ROJAZ YLDEFONZO JHONNY	MANT.
41963499	PUELLES PIÑIN ELMER	SUP. DE VENTAS
42662842	LLANOS PASACHE LESTER ALEXIS	MANT.

APELLIDOS Y NOMBRES	ASIGNACIÓN FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR	ASIGNACIÓN FAMILIAR	TOTAL REMUNERACIÓN BRUTA	RETENCIÓN	SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES - AFP	APORTE OBLIGATORIO	COMISIÓN % SOBRE R.A.	PRIMA DE SEGURO	RENTA 5TA	TOTAL DESCUENTO	REM. MES	
					SNP / ONP								
QUIROZ ROJAZ	SI	S/. 1,100.00	S/. 85.00	S/. 1,185.00	SI	S/. 154.05	S/. -	S/. -	S/. -		S/. 154.05	S/. 1,030.95	
PUELLES PIÑIN	NO	S/. 2,000.00	S/. -	S/. 2,000.00	NO	S/. -	INTEGRA	S/. 200.00	S/. 31.00	S/. 27.20	S/. 48.00	S/. 306.20	S/. 1,693.80
LLANOS PASACH	SI	S/. 1,100.00	S/. 85.00	S/. 1,185.00	SI	S/. 154.05	S/. -	S/. -	S/. -		S/. 154.05	S/. 1,030.95	
		S/. 4,200.00	S/. 170.00	S/. 4,370.00		S/. 308.10		S/. 200.00	S/. 31.00	S/. 27.20	S/. 48.00	S/. 614.30	S/. 3,755.70

PLANILLAS ANUALES			
		GRATIFICACIONES	TOTALES
<b>2017</b>	S/. 45,068.40	S/. 8,400.00	S/. 53,468.40
<b>2018</b>	S/. 54,082.08	S/. 8,400.00	S/. 62,482.08
<b>2019</b>	S/. 78,082.08	S/. 8,400.00	S/. 86,482.08

**Cuadro 17 FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO**

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO				
CONCEPTOS CUENTAS	0	1	2	3
INGRESOS		S/. 252,000.00	S/. 289,800.00	S/. 333,200.00
EGRESOS				
<b>SUELDOS</b>		S/. -53,468.40	S/. -62,482.08	S/. -86,482.08
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		S/. -32,874.00	S/. -42,990.49	S/. -46,962.68
<b>DEPRECIACION</b>		S/. -5,680.69	S/. -5,680.69	S/. -5,680.69
UTILIDAD ANTES DE IMP. A LA RENTA		S/. 159,976.91	S/. 178,646.74	S/. 194,074.55
<b>IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)</b>		S/. 47,193.19	S/. 52,700.79	S/. 57,251.99
UTILIDAD NETA		S/. 112,783.72	S/. 125,945.95	S/. 136,822.56
<b>(+) DEPRECIACION</b>		S/. 5,680.69	S/. 5,680.69	S/. 5,680.69
<b>(+) VALOR DE SALVAMENTO DE ACTIVO</b>				S/. 96,571.66
<b>(+) RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO</b>				S/. 139,990.00
INVERSIONES				
<b>EDIFICACIONES</b>	S/. -113,613.72			
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	S/. -139,990.00			
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. -253,603.72	S/. 118,464.41	S/. 131,626.64	S/. 379,064.91

FUENTE: ELABORACION PROPIA

**VAN S/244,787.97**

**TIR 49%**

**Cuadro 18 FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO**

FUENTE: ELABORACION PROPIA

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO				
CONCEPTOS CUENTAS	0	1	2	3
INGRESOS		S/. 252,000.00	S/. 289,800.00	S/. 333,200.00
EGRESOS				
<b>SUELDOS</b>		S/. -53,468.40	S/. -62,482.08	S/. -86,482.08
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		S/. -32,874.00	S/. -42,990.49	S/. -46,962.68
<b>INTERES DE PRESTAMO</b>		S/. -13,368.61	S/. -8,549.22	S/. -3,223.33
<b>DEPRECIACION</b>		S/. -5,680.69	S/. -5,680.69	S/. -5,680.69
UTILIDAD ANTES DE IMP. A LA RENTA		<b>S/. 146,608.30</b>	<b>S/. 170,097.52</b>	<b>S/. 190,851.22</b>
<b>IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)</b>		S/. 43,249.45	S/. 50,178.77	S/. 56,301.11
UTILIDAD NETA		<b>S/. 103,358.85</b>	<b>S/. 119,918.75</b>	<b>S/. 134,550.11</b>
<b>(+) DEPRECIACION</b>		S/. 5,680.69	S/. 5,680.69	S/. 5,680.69
<b>(+) VALOR DE SALVAMENTO DE ACTIVO</b>				S/. 96,571.66
<b>(+) RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO</b>				S/. 139,990.00
<b>PRESTAMO BANCARIO</b>	S/. 150,000.00			
INVERSIONES				
<b>EDIFICACIONES</b>	S/. -113,613.72			
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	S/. -139,990.00			
<b>PAGO DE PRESTAMO BANCARIO</b>		S/. -45,011.99	S/. -49,831.38	S/. -55,156.63
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	S/. -103,603.72	S/. 64,027.55	S/. 75,768.06	S/. 321,635.83

**VAN S/256,651.62**
**TIR 88%**

<b>BANCO</b>	S/. 150,000.00	59%	9.90(1-0.295)	6.98%
<b>ACCIONISTA</b>	S/. 103,603.72	41%	15%	15%
	S/. 253,603.72			

**COSTO DE CAPITAL**

$$WACC=0.59% * 9.9795% * 0.41% * 15%$$

$$WACC=10.27%$$

# **CAPÍTULO V**

# **PROPUESTA DE**

# **INVESTIGACIÓN**

## CAPÍTULO V: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

### 5.1. Propuesta de la investigación

De acuerdo a los objetivos planteados, la investigación nos lleva a la siguiente propuesta;

De lo observado en el Capítulo IV, podemos considerar que con la aplicación de una combinación de financiamiento adecuada, considerando capital propio y préstamo bancario a largo plazo, la empresa El Tambo E.I.R.L. logrará mejorar la infraestructura de la empresa, satisfaciendo la necesidad de los clientes con respecto al servicio de alojamiento.

Generando mejor rentabilidad para los años siguientes, por tanto, la hipótesis planteada para la presente investigación ha sido demostrada bajo las siguientes precisiones:

El estudio realizado en el restaurante por las encuestas realizadas, determina que la construcción de bungalos tendría una gran acogida en los usuarios, puesto que se observa un segmento de mercado que no se ve satisfecho con el servicio actual de otras empresas y existe una fijación positiva del servicio de El Tambo E.I.R.L. en la mente de la población de Lambayeque y empresas privadas y públicas.

Para los turistas en esta ciudad, la propuesta de tener mayor cantidad de bungalos en el restaurante representa facilidades y ahorro tangibles en tiempo, dinero y seguridad para el desplazamiento, de manera que el grado de aceptación del nuevo servicio se vería asegurada.

La infraestructura, equipamiento y mobiliario ofrece ambientes modernos y cómodos. Los bungalos que se planteen realizar tienen que identificarse con los orígenes del tambo, es decir, siguiendo el aspecto colonial, implementados con todos los servicios para asegurar una atención con la garantía y comodidad que requiere el cliente.

Se implementarán dos (2) bungalos, con 5 habitaciones cada uno, siendo estos los más cómodos para los clientes.

Los montos se han determinado de acuerdo a los proyectos elaborados para la creación de los bungalos es de S/150,000.00 por préstamo al banco Interbank.

El financiamiento de la inversión se ve apoyado con la decisión de la empresa de aportar al proyecto S/. 103,603.72 con recursos propios, siendo necesario recurrir a terceros para financiar el resto de la inversión total. Se ha revisado las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero para proyectos de inversión de este tipo, focalizando el análisis en 3 de las principales instituciones financieras del país: Banco de Crédito, Banco Continental y el Interbank.

Se han revisado las propuestas de estas 3 entidades y los productos financieros disponibles son similares, y por ello se ha creído conveniente trabajar BANCO INTERBANK.



	Sr. Miguel Salas		A-03
	Arquitecto	EDIFICIO PRINCIPAL	

# **CAPÍTULO VI**

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **6.1. Conclusiones**

- **Objetivo 1:** Identificar cuáles son los planes de desarrollo para mejorar la infraestructura de la Pyme El Tambo E.I.R.L.

**Conclusión 1:** La gerente de la empresa EL TAMBO E.I.R.L., tenía identificado la necesidad de crear un mini zoológico en la parte lateral de la empresa, pero al haberse efectuado la encuesta correspondiente a los clientes se pudo llegar a la conclusión que lo primordial es la creación de bungalos y la sala de recepción en el centro de la áreas verdes.

- **Objetivo 2:** Cuantificar las necesidades de financiamiento de la empresa El Tambo E.I.R.L.

**Conclusión 2:** Luego de haber identificado las necesidades de la empresa El Tambo y presupuestar la inversión requerida, se pudo llegar a la conclusión que para poder construir estos bungalos se necesita S/.253,603.72 de inversión total, los cuales eran necesario para gastos de capital de trabajo y construcción de los bungalós.

- **Objetivo 3:** Diagnosticar el perfil financiero de la empresa determinando los factores crediticios delimitantes de la Pyme.

**Conclusión 3:** En los estados financieros del año 2016 se pudo diagnosticar que la empresa EL TAMBO, cuenta con una gran cantidad de cuentas por cobrar a la empresa MOVIL TOURS S.A., el cual serviría como financiamiento propio, y el resto se tendría que financiar con un crédito a largo plazo, se evaluaron por medio de ratios para saber la situación actual de la empresa, tanto en liquidez, como en gestión, mostrando como resultado algunos déficit de manejo, pues están inmovilizados sus ingresos, los cuales se pueden invertir.

- **Objetivo 4:** Analizar las distintas modalidades de crédito que ofrece el sistema financiero.

**Conclusión 4:** Al analizar las diferentes tasas de interés mostradas en cuadros de referencia de los bancos, se llegó a optar por la tasa de interés del banco Interbank quien ofrece 9.9% TEA, esto incluyo el estudio de los tipos de bancos que presenta el sistema bancario y financiero, para poder explicarles a la gerente de la empresa El Tambo E.I.R.L., las diferencias de ellas y mostrarle las ventajas y desventajas

- **Objetivo 5:** Evaluar que modalidad de crédito es mejor para la Pyme El Tambo.

**Conclusión 5:** Luego de haber identificado la tasa de interés más conveniente para la pyme, se amortizó el préstamo a 3 años a una tasa efectiva anual de 9.90%, en el cuál se precisó el bajo interés que ofrece, además de apreciar la mejor alternativa para realizar la inversión. Exactamente fue la modalidad de crédito para Mediana Empresa a un plazo mayor de 360 días, siendo específicamente 3 años.

- **Objetivo 6:** Proponer la modalidad de crédito bancario adecuada para que la empresa El Tambo E.I.R.L. pueda mejorar su infraestructura.

**Conclusión 6:** La modalidad de crédito propuesta fue un financiamiento a largo plazo para una mediana empresa, con un periodo de 3 años, habiendo evaluado las diferentes entidades del sistema financiero, y sobre todo, implementando el inicio de abrir las puertas al financiamiento por terceros.

## 6.2. Recomendaciones

**Recomendación 1:** Es recomendable que cuando se solicite la construcción de bungalos se soliciten diferentes cotizaciones a los diversos proveedores posibles, recordemos que la inversión realizada debe aprovecharse al máximo para así poder llegar a convertirse en la elección de todas las personas, entidades públicas y privadas que busquen un lugar especial.

**Recomendación 2:** Cuando se cuantificaron las necesidades de la inversión, debe realizarse un seguimiento a todo el proceso, para que así no exceda ni salga del presupuesto que se planteó

**Recomendación 3:** Deben de mejorar el manejo de las cuentas por cobrar y por pagar de la empresa El Tambo, puesto que esto en su momento puede hacer quedar en déficit los pagos y responsabilidades bancarias.

**Recomendación 4:** Existen muchas modalidades de crédito bancario, pero estamos seguro que más la adecuada para este tipo de inversión es un crédito a largo plazo.

**Recomendación 5:** Se tiene que aprovechar al máximo el pertenecer a una Pyme, pudiendo así solicitar mayor tipos de tasas de crédito

**Recomendación 6:** La mejor alternativa de crédito es financiarse por un crédito a largo plazo y capital propio.

## REFERENCIAS

### Bibliografía

Ávila, F., Injante, C., Murrugarra, E., Pacheco, D., Schroeder, O. (2012).

*Planteamiento Estratégico del Sector Bancario Peruano*. Tesis de grado. Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4557/AVILA\\_INJANTE\\_MURRUGARRA\\_PACHECO\\_SCHROEDER\\_BANCARIO.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4557/AVILA_INJANTE_MURRUGARRA_PACHECO_SCHROEDER_BANCARIO.pdf?sequence=1)

Altamirano, M. (2011). *La Responsabilidad Social y su Relación con las Pymes en el Perú y su Entorno Económico*. (Título de posgrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. – Lima. Recuperado de: [http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/774/Working%20Paper%20-%20Mar%C3%ADa%20Altamirano\\_c.pdf](http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/774/Working%20Paper%20-%20Mar%C3%ADa%20Altamirano_c.pdf)

Banco de México. (2015). Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (Pyme). México. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reportes-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7BB0D52028-C9F4-9410-0DA9-AA76BD9474AB%7D.pdf>

Banco de España. (2010). *Finanzas para todos* . Recuperado de: <http://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancario/sfinanciacion/diferenciaprestamoycredito.html>

Banco Mundial. (2015). La escasez de financiamiento a largo plazo debilita el progreso de los países en desarrollo. Washington. Recuperado de: <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/09/14/long-term-finance-shortage-post-2008-crisis-blunts-progress-in-developing-countries>

Bergado, F. (2013). *Fuentes de Financiación de la Empresa:Préstamos Bancarios*. Gestipolis recuperado de: <http://www.gestipolis.com/fuentes-financiacion-empresa-prestamos-bancarios/>

Cantalapiedra, M. (2016). Concepto de crédito bancario . Recuperado <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-bancario.html>

Delgado, J. (2014). Propuesta alternativa de medidas para el acceso de las

PYMES a créditos bancarios. Tesis de maestría, Flacso Ecuador. Recuperado de:  
<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/7479/2/TFLACS-2014JCDI.pdf>

Diario Andina del Perú para el mundo (2012, junio 19). Rubro de restaurantes creció 9.55% entre enero y abril. Recuperado de:  
<http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-rubro-restaurantes-crecio-955-entre-enero-y-abril-416946.aspx>

Kong, J., Moreno, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las pymes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. Título de pregrado. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo – Perú. Recuperado de:  
[http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

La Cámara de Comercio de Lima. (2014). Pymes pagan tasas de interés 4.6 veces más altas que otras empresas. Recuperado de: <http://gestion.pe/mercados/pymes-pagan-tasas-interes-46-veces-mas-altas-que-otras-empresas-informa-ccl-2103784>

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe. - CEPAL- (2011). Eliminando Barreras: El Financiamiento a las PYMES en América Latina. Santiago de Chile. Editorial Naciones unidas. LC/R.2179

La Corporación Financiera Internacional. (2015). Ampliaran acceso al financiamiento para Pymes en República Dominicana. Recuperado de:  
<http://www.sela.org/es/prensa/servicio-informativo/2015/12/20151217/ampliaran-acceso-al-financiamiento-para-pymes-en-republica-dominicana/>

La Superintendente de Banca y Seguro. (2009). Banco Interamericano de Finanzas. Recuperado de:  
[https://www.banbif.com.pe/Portals/0/BIFPrincipal/basilea2/articulo\\_03.pdf](https://www.banbif.com.pe/Portals/0/BIFPrincipal/basilea2/articulo_03.pdf)

Márquez, E. (2007). Efectos del Financiamiento en las medianas y Pequeñas empresas. (Tesis de pregrado). Universidad San Martín de Porres– Lima. Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez\\_cl.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf)

Lira, Briceño, Paúl. Evaluación de proyectos de inversión: herramientas financieras para analizar la creación de valor, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), 2013. ProQuest Ebook Central. Recuperado de: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibsipansp/detail.action?docID=4184879>

Guzmán, C. A. (3 de setiembre de 2011). [voltairenet.org](http://www.voltairenet.org). Recuperado de: <http://www.voltairenet.org/article171303.html>

Oficina Internacional del Trabajo, G. (2015). Pequeñas y medianas empresas. Recuperado de: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_358292.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_358292.pdf)

Paniagua, C. (2013). Impacto del financiamiento bancario en el crecimiento de las empresas formales chilenas. Tesis de pregrado. Universidad de Chile – Santiago de Chile. Recuperado de: <http://www.repositorio.uchile.cl/handle/2250/114818>

Ricra Milla, M. (2014). Análisis financiero en las Empresas. Actualidad Empresarial, 3030.

Román, E. (2012). Actualidad Empresarial. Recuperado de: [http://aempresarial.com/servicios/revista/265\\_9\\_KLHHWEYODZXIJWLUCGUXCBKSZOMAELPXSMBRAFRXNBTZVJCB.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/265_9_KLHHWEYODZXIJWLUCGUXCBKSZOMAELPXSMBRAFRXNBTZVJCB.pdf)

Ross, S. A., & Westerfield, R. W. (2012). Finanzas Corporativas. Mexico: McGraw Hill.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2010). FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS. Mexico: McGraw Hill

Sociedad Nacional de Industrias. (2011). Estadística de la Micro y Pequeña Empresa. Recuperado de: <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>

Tong chang, j. (2012). Finanzas Empresariales . Perú : 1ra edicion .

Tuesta, J. (2014). Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil Tours S.A. en la ciudad de Lambayeque en el período 2014. (Título de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo – Perú. Recuperado de: [http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/354/1/TL\\_Tuesta\\_Chicoma\\_JuanGabriel.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/354/1/TL_Tuesta_Chicoma_JuanGabriel.pdf)

Vaca, J. (2012). Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. Tesis de doctorado. Universidad Politecnica de valencia. - España. Recuperado de: <http://digital.csic.es/bitstream/10261/132713/1/inveunivboliv.pdf>

Camping en Antequera, Málaga. Bungalows, apartamentos, Low Cost, restaurante, en el Torcal, 2013. Bungalows como alternativa a la oferta hotelera .Recuperado de : <http://campingeltorcal.com/2013/05/09/bungalows-como-alternativa-a-la-oferta-hotelera/>

## ANEXO N°01

### GUÍA ENTREVISTA

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE CONTABILIDAD

#### GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA EL TAMBO DISTRITO DE MONSEFÚ.

**I. Objetivo:** Determinar la modalidad de crédito bancario para mejorar la infraestructura de la Pyme El Tambo E.I.R.L.

**Aplicada por:** \_\_\_\_\_

**II. Instrucciones:** Estimada gerente sírvase responder esta guía de entrevista, su opinión será valiosa para realizar esta investigación.

**III. Ítems:**

1. ¿Qué antigüedad tiene su negocio?

---

---

---

2. ¿Con qué tipo de recursos inició su negocio?

---

---

---

3. ¿Monto de capital con el que inició su negocio?

---

---

---

4. ¿Cuál fue el mayor monto de dinero con el financió su negocio?

---

---

---

5. ¿A qué destinó dicho financiamiento?

---

---

---

6. ¿Considera que la inversión ha hecho mejorar a la empresa?

---

---

---

7. ¿Qué recursos tecnológicos ha adquirido para su negocio?

---

---

---

8. Si usted averiguo y no adquirió el crédito. ¿Podría indicar cuales fueron los motivos de su negativa?

---

---

---

9. ¿Le gustaría adquirir algún tipo de crédito actualmente? ¿cual?

---

---

---

10. si en caso usted adquiere el préstamo ¿en que lo invertiría?

---

---

---

**GUIA DE ENTREVISTA**  
**UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**  
**GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A DIFERENTES ENTIDADES**  
**FINANCIERAS**

- II. Objetivo:** Determinar la modalidad de crédito bancario para mejorar la infraestructura de la Pyme El Tambo E.I.R.L.

**Aplicada por:** \_\_\_\_\_

- III. Instrucciones:** Nombre de la entidad bancaria, responder esta guía de entrevista, su opinión será valiosa para realizar esta investigación.

**IV. Ítems:**

1. ¿Cómo considera el desempeño del mercado micro-empresarial?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. ¿Qué tipo de negocio es el que más acude a solicitar un préstamo?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3. ¿Cuál es el destino de los créditos mayormente otorgados a las Pymes?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. ¿Qué requisitos solicitan para otorgarles un crédito?

---

---

---

5. ¿Cuáles mayormente han sido los montos que se han otorgado?

---

---

---

6. ¿Cuál fue la tasa promedio que mayormente les ofrecen?

---

---

---

7. ¿En cuánto a los pagos de las Pymes del Distrito, consideran que existe alto grado de morosidad?

---

---

---

8. ¿Considera que las Pymes del Distrito de Monsefú, son un mercado objetivo para otorgar financiamiento?

---

---

---

**ENCUESTA**  
**UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**  
**CUESTIONARIO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS TRABAJADORES**  
**DE LA EMPRESA EL TAMBO EIRL DEL DISTRITO**  
**DE MONSEFÚ**

**I. Objetivo:** Analizar las distintas modalidades de crédito que ofrece el sistema financiero.

Esta encuesta tiene el carácter de secreta y confidencial. No es necesario que el encuestado se identifique.

**Aplicado por:** \_\_\_\_\_

**II.- Recomendaciones:** Lea atentamente las preguntas y marque con un aspa (x).

**III. Ítems:**

1. ¿Cuánto tiempo tiene laborando en la pyme El Tambo?
  - a) 1 a 6 meses
  - b) 6 a 11 meses
  - c) 1 a 5 años
  - d) 5 años a mas
  
2. ¿cómo ve el desempeño de la pyme el Tambo con respecto a sus ventas diarias?
  - a) Excelente
  - b) Bueno
  - c) Regular
  - d) Malo

3. ¿usted cree que la pyme el tambo necesite alguna mejora en su local?
- a) Si
  - b) No
  - c) No opina
4. Con respecto al financiamiento en el país ¿Usted cree que las actuales tasas de financiamiento son elevadas?
- a) Siempre
  - b) Casi siempre
  - c) Nunca
  - d) Desconoce
5. ¿Usted, está de acuerdo que el Estado debe promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas?
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) En desacuerdo
  - d) No opina
6. A su criterio, ¿Cuál cree usted, que son las limitaciones que afectan actualmente el crédito financiero?
- a) Legal
  - b) Financiero
  - c) Mercado
7. Usted cree que sin acceso a financiamiento, las pymes, no puedan satisfacer sus necesidades de crecimiento?

- a) Mucho
- b) Algo
- c) Poco
- d) Nada