



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA  
PROFESIONA DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR  
SERVICIOS RUBRO HOTELERÍA DE 2 ESTRELLAS,  
DISTRITO DE JULIACA 2018.

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO  
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y  
FINANCIERAS.

AUTOR:

WALDEMAR CANAZA PACORICONA

ORCID: 0000-0003-3882-6855

ASESOR:

MGTR. INDALECIO HUARANCA QUINO

ORCID: 0000-0003-2125-1952

JULIACA - PERÚ

2019

## **EQUIPO DE TRABAJO**

**MGTR. EDGAR WASHINTON PALACO CHARAJA**  
**CODIGO ORCID: 0000-0001-7063-5237**

**MGTR. FRANK EFRAIN BLANCO MAMANI**  
**CODIGO ORCID: 0000-0002-4518-8102**

**MGTR. ELIZABETH EDITH QUINTEROS CAMAPAZA**  
**CODIGO ORCID: 0000-0002-7732-7605**

**MGTR. INDALECIO HUARANCA QUINO**  
**CODIGO ORCID: 0000-0003-2125-1952**

## **HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

Mgtr. Edgar Washington Palaco Charaja  
PRESIDENTE

Cpc. Frank Efrain Blanco Mamani  
MIEMBRO

Mgtr. Elizabeth Edith Quinteros Camapaza  
MIEMBRO

Mgtr. Indalecio Huaranca Quino  
ASESOR

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios que siempre me ilumina,  
me resguarda y cuida• dándome  
entusiasmo y fuerza para seguir  
adelante, conservando la y  
esperanza. A quienes me  
apoyaron incondicionalmente en la  
realización de e te objetivos, por sus  
deseos de superación bajo cualquier  
circunstancia, por todo su esfuerzo y

Waldemar Canaza

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación va dirigido a mi esposa Vilma y a mis hijas Sheyma y Ashley, quienes confiaron en mí, por sus ejemplos magníficos de admiración y entrega; ya que siempre estuvieron apoyándome a seguir proyectándome en momentos más difíciles de mi Carrera.

A mi Esposa Vilma Choquehuanca Rivera. por su confianza y apoyo incondicional durante el tiempo que voy estudiando de mi carrera profesional. su respaldo y sus grandes consejos que han hecho que siga estudiando con éxito mi carrera profesional de Contabilidad.

## RESUMEN

El objetivo de este trabajo de investigación fue describir las principales características de la financiación y la rentabilidad de las MYPE del sector de servicios de hospitalidad de 2 estrellas del distrito de Juliaca, período 2018. La investigación no fue experimental y descriptiva, ya que se llevó a cabo. Se recogió la muestra de la población de 18 representantes legales de Mype del sector de servicios hoteleros de hoteles de 2 estrellas, para lo cual se realizó una encuesta de 18 preguntas, teniendo en cuenta la técnica de la encuesta, obteniendo así los siguientes resultados: El perfil de los empresarios de la encuesta aplicada a los propietarios del hotel, de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales al 100% son adultos, el 56% son de género masculino, el 55% estudios técnicos superiores, 67%, tienen entre 5 y 10 años de permanencia, 100% negocio formal, el 67% los empleados no son permanentes, 55% solo ganancias, 83% servicio diariamente, 56% usan habitación doble, 83% el personal capacitado en financiamiento el personal, 56 % entrenados en fina La inversión crediticia, el 83% afirma que la capacitación en financiamiento es primordial, el 78% la ganancia no ha disminuido en el último año, el 78% paga puntualmente las cuotas, el 56% financiamiento propio, 55% mejora del local, al 83% tien préstamo y el 78 adquirió crédito comercial. **Palabra clave: Financiamiento, Rentabilidad y MYPE.**

## **ABSTRAC**

The objective of this research was to describe the main characteristics of the financing and profitability of the MSEs of the 2-star hospitality services sector of the district of Juliaca, period 2018. The research was not experimental and descriptive, as it was carried out finished. The sample was collected from the population of 18 Mype legal representatives of the hotel services sector of 2 star hotels, for which a survey of 18 questions was carried out, taking into account the survey technique, obtaining the following results: The profile of the entrepreneurs of the survey applied to the owners of the hotel, of the MSEs surveyed, establishes that 100% legal representatives are adults, 56% are male, 55% are senior technical studies, 67% have between 5 and 10 years of permanence, 100% formal business, 67% employees are not permanent, 55% only profit, 83% service daily, 56% use double room, 83% personnel trained in financing personnel, 56% trained in fine lending, 83% affirms that training in financing is paramount, 78% the profit has not decreased in the last year, 78% pay the installments punctually, 56% financing own, 55% improvement of the premises, 83% have a loan and 78 acquired commercial credit. Keyword: Financing, Profitability and MYPE.

## CONTENIDO

|   |     |
|---|-----|
| TITULO DE PROYECTO.....                         | i   |
| HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR .....         | iii |
| AGRADECIMIENTO .....                            | iv  |
| DEDICATORIA .....                               | v   |
| RESUMEN .....                                   | vi  |
| INDICE DE CUADROS .....                         | xi  |
| INDICE DE TABLAS .....                          | xii |
| I. INTRODUCCIÓN .....                           | 1   |
| II. REVISIÓN DE LA LITERATURA .....             | 4   |
| 2.1. Antecedentes .....                         | 4   |
| 2.1.1. A nivel Internacinal .....               | 4   |
| 2.1.3. A nivel regional.....                    | 7   |
| 2.2. Bases Teóricas.....                        | 8   |
| 2.2.1 Financiamiento:.....                      | 8   |
| 2.2.2 Financiamiento Formal: .....              | 8   |
| 2.2.4 Financiamiento semiformal:.....           | 15  |
| 2.2.5 Financiamiento informal: .....            | 15  |
| 2.3 La ganancia: .....                          | 17  |
| 2.3.1 Examen de los niveles de beneficio: ..... | 18  |

|   |    |
|---|----|
| 2.3.2 La rentabilidad económica: .....                              | 19 |
| 2.3.3 Beneficio financiero: .....                                   | 20 |
| 2.3.4 La rentabilidad en el análisis contable: .....                | 21 |
| 2.3.5 Análisis de rentabilidad:.....                                | 23 |
| 2.4 Análisis de la solvencia: .....                                 | 23 |
| 2.4.1 Análisis de la estructura monetaria de la organización: ..... | 24 |
| 2.4.2 Hoteles: .....  | 25 |
| 2.4.3 Organización de una posada: .....                             | 29 |
| 2.4.4 Áreas principales de un hotel: .....                          | 30 |
| III. HIPOTESIS. ....  | 34 |
| IV. METODOLOGIA.....  | 35 |
| 1. Tipo y nivel de la investigación: .....                          | 35 |
| 4.2. Diseño de investigación .....                                  | 35 |
| “4.3. Población y muestra .....                                     | 36 |
| 4.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....                          | 38 |
| “4.5. Técnicas e instrumentos .....                                 | 40 |
| 4.6. Plan de análisis de datos.....                                 | 40 |
| 4.7. Matriz de consistencia.....                                    | 41 |
| “V. RESULTADOS .....  | 43 |
| 5.1 Resultados.....   | 43 |

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| Interpretación: .....            | 49 |
| 5.2 ANALISIS DE RESULTADOS ..... | 61 |
| RECOMENDACIONES.....             | 66 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. .... | 69 |
| ANEXO .....                      | 72 |
| ENCUESTA ESTRUCTURADO.....       | 73 |

## **INDICE DE CUADROS**

|  |    |
|--|----|
| Cuadro 1 Empresas Hoteleras de la Ciudad de Juliaca.....   | 36 |
| Cuadro 2 Empresas Hoteleras de la ciudad de Juliaca.....   | 37 |
| Cuadro 3. Matriz de operacionalización de variables.....   | 38 |
| Cuadro 4: Carácter-ización del financiamiento, y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro hotelería de 2 estrellas en el distrito de juliaca 2018..... | 41 |
| Cuadro 5 Hoteleras de 2 Estrellas Hoteleras de 2 estrellas de la ciudad de Juliaca ...   | 80 |

## INDICE DE TABLAS

|  |    |
|--|----|
| Tabla 1 Edad de los representantes de delitos mayores de la MYPE de la zona proveedora, ¿Hospitalidad de dos estrellas de la metrópolis de Juliaca ..... | 43 |
| Tabla 2 ¿Género de la Mype del sector de servicios de la Hospitalidad de 2 estrellas de Juliaca? .....   | 44 |
| Tabla 3 ¿Grado de instrucción de las Mypes? .....  | 45 |
| Tabla 4 ¿Tiempo que tienen los representantes de los Mypes? .....  | 46 |
| Tabla 5 ¿Cuál es la formalidad de los Mypes? .....   | 47 |
| Tabla 6 ¿Qué tipo de empelados laboran en su empresa? .....  | 48 |
| Tabla 7 ¿Cual fue el motivo de conformación de Mype? .....   | 49 |
| Tabla 8 ¿Con qué frecuencia utilizan este servicio? .....  | 50 |
| Tabla 9 ¿En qué tipo de habitación se hospedan generalmente? .....   | 51 |
| Tabla 10 El personal de su empresa comercial ¿Ha adquirido alguna forma de capitación en la financiación? .....  | 52 |
| Tabla 11. Si tuviste educación ¿En qué estilos de fuentes participaste? .....  | 53 |
| Tabla 12 ¿Piensa usted que capacitación en financiación de sus empleados es esencial para su organización. ....  | 54 |
| Tabla 13 ¿La utilidad en su empresa ha disminuido en el último año? .....  | 55 |
| Tabla 14 ¿Es puntual en la cuota del financiamiento adquirido? .....   | 56 |
| Tabla 15 ¿Cómo se financia su negocio? .....   | 57 |
| Tabla 16 ¿En qué fue invertido el crédito monetario que recibió? .....   | 58 |
| Tabla 17 ¿La organización financiera le proporcionó el crédito? .....  | 59 |
| Tabla 18 ¿El tipo de crediticio que adquirió? .....  | 60 |

## INDICE DE GRAFICOS

|  |    |
|--|----|
| Grafico 1 Edad (años) .....  | 43 |
| Grafico 2 Genero.....  | 44 |
| Grafico 3 Grado de Ilustracion .....                               | 45 |
| Grafico 4 Tiempo de Antigüedad de las Mypes .....                  | 46 |
| Grafico 5 Formalidad de las Mypes .....                            | 47 |
| Grafico 6 Permanentes y no permanentes .....                       | 48 |
| Grafico 7 Cual fue el motivo de la formación Mypes.....            | 49 |
| Grafico 8 Con que frecuencia utilizan este servicio .....          | 50 |
| Grafico 9 En que tipo de habitación se hospedan generalmente ..... | 51 |
| Grafico 10 Capacitación de personal en financiamiento.....         | 52 |
| Grafico 11 Participación en curso .....                            | 53 |
| Grafico 12 La capacitación en financiamiento es relevante.....     | 54 |
| Grafico 13 Disminución de la rentabilidad.....                     | 55 |
| Grafico 14 Es puntual en el pago del financiamiento obtenido ..... | 56 |
| Grafico 15 Financiamiento Propio y de terceros .....               | 57 |
| Grafico 16 En que invirtió el crédito financiero que obtuvo.....   | 58 |
| Grafico 17 La organización financiera .....                        | 59 |
| Grafico 18 Tipo de Credito .....                                   | 60 |

## **I. INTRODUCCIÓN**

Según (Sánchez. 2017) “En la actualidad son muchos países latinoamericanos afectados por problemas sociales. Especialmente por la pobreza extrema., siendo este el ámbito rural y urbano donde tienden a desarrollarse las MYPE. Convirtiéndose como entes de crecimiento y desarrollo económico y social que implica el crecimiento de la oferta de empleos en las ciudades”

“En el ámbito económico de nuestro País. Actualmente nuestra economía viene logrando mejoras muy significativas referente a periodos anteriores lo que se muestra a través de cifras positivas proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Los cuales son generados esencialmente por la incorporación y desarrollo que viene teniendo las MYPE en el ámbito patrio. Dichos resultados alentadores nos relajan la importancia de las MYPE en nuestro país. (Sánchez. 2017)

“Actualmente. A pesar de que se viene impulsando por parte de gobierno. La creación de nuevas MYPE. También es una realidad que muchas de éstas no logran sobre, mucho tiempo. Teniendo como obstáculos varios aspectos empresariales entre los que se destaca la financiación y la falta de capacitación del personal que dirige la empresa. Los cuales son determinantes para su crecimiento y permanencia dentro del mercado. Una gran mayoría de las MYPE. Sostentan su solvencia económica mediante una utilización de sus propios recursos económicos de capital y a través de reinversiones, a pesar de enfrentarse a obstáculos al momento de acceder a los diversos servicios financieros. (Sánchez. 2019).

La importancia que tienen las instituciones internacionales de cooperación para las pequeñas y microempresas. Las cuales han implementado muchas formas y modalidades de orientación a las MYPE. Mediante la capacitación y aplicación de diferentes modelos de organizaciones los cuales se deben implementar en las diferentes áreas dentro de la empresa como por ejemplo en la implementación de políticas de negocios políticas de desarrollo empresarial acceso a la tecnología de punta, incluso del acceso a financiamiento de créditos el incremento de la competitividad el impulso de crea nuevos productos y la mayor participación dentro de los mercados” (Sánchez 2017).

De acuerdo a esta situación, encontramos que solo un pequeño número de estas microempresas, tienen la oportunidad de acceder a servicios de financiamiento por parte de las instituciones financieras reduciendo la posibilidad de que las MYPE puedan incrementar su crecimiento, perjudicando el desarrollo total de su potencial y convirtiéndose en un gran desafío para las microempresas,

“Asimismo se puede afirmar que en la actualidad en nuestro país aún no tenemos ningún tipo sistema impulsado por del gobierno para implementar y brindar una política de capacitaciones a mediano o corto plazo dentro del marco del constante crecimiento de las MYPE, a diferencia de otros países latinoamericanos que ha tomado interés y han implementado políticas para realizar las capacitaciones en favor de sus micro y pequeñas empresas, es por ello que la capacitación del personal viene mejorando el desenvolvimiento y eficiencia de sus labores dentro de las empresas esto implica la mejoras de los procesos desarrollados dentro de las funciones permitiendo lograr una competitividad

deseada. Entonces podemos definir las capacitaciones como el uso de técnicas empleadas para el desarrollo personal profesional y motivacional de los trabajadores” (Sánchez, 2017).

Frente a esta realidad se anuncia el siguiente problema: ¿Cuál es la caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro hotelería de 2 estrellas, del distrito de Juliaca 2018?

El objetivo que nos hemos propuesto en esta investigación es la siguiente:

Describir la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro hotelería de 2 estrellas, en el distrito de Juliaca 2018.

Los objetivos específicos son:

“Describir la caracterización del financiamiento de las MYPE del sector servicio, rubro hotelería de 2 estrellas, en el distrito de Juliaca 2018.

“Describir la caracterización de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro hotelería de 2 estrellas, en el distrito de Juliaca 2018.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. A nivel Internacinal**

Según; Benavides Chicón, Carlos Guillermo; Málaga (2012) Tesis Titulada “calidad y productividad en el sector hotelero Andaluz”

#### **Quien determinó las conclusiones:**

##### **C.1. de la productividad**

1. “El concepto tradicional y generalmente aceptado de productividad no es directamente aplicable a las actividades de servicios, dadas las dificultades de definición y medición que entrañan las características distintas de los servicios. La actividad hotelera es un tipo de servicio caracterizado por una elevada presencia de dichos rasgos distintivos por lo que requiere un cambio de enfoque” (Benavides Chicón, 2012).

2. “Para definir un nuevo concepto de productividad adecuado al sector servicios es necesario reconocer la excepcionalidad de inputs y outputs, teniendo en cuenta la importancia de interacción con el cliente y las dificultades para definirlos y medirlos, derivadas de las características de los servicios. Los inputs pueden provenir del proveedor o del cliente, en distintas proporciones lo que condiciona el proceso de producción. En el output hay que distinguir entre cantidad y calidad, sobre la que influyen las expectativas del cliente dada la inseparabilidad de proceso y resultado. A esto hay que añadir la utilización de capacidad, clave en el sector hotelero” Benavides Chicón, 2012).

3. “Dada esta excepcionalidad, la estimación de la eficiencia está sujeta a diferentes problemas. La rentabilidad se puede estimar desde una perspectiva parcial o total, basándose en los objetivos buscados. Por lo tanto, se pueden utilizar medidas físicas, fiscales o consolidadas. A pesar de la amplia utilización de las medidas físicas como dificultades en la acción de alojamiento, la utilización de medidas relacionadas con el dinero es deseable sobre la eficiencia mundial.” Benavides Chicón 2012).

### **C.2. De los sistemas de adquisición de la calidad en el sector hotelero.**

1. “El término calidad no tiene un significado simple y comúnmente aceptado, pudiéndose abordar desde enfoques muy diversos que dotan de una mayor o menor validez a las dimensiones que caracterizan la calidad. El enfoque más relevante en este trabajo es un enfoque global que orienta todos los recursos hacia el logro de la excelencia” (Benavides Chicón, 2012).

2. “La gestión de la calidad en las actividades de servicios resulta especialmente compleja dados los rasgos distintivos de los mismos y, especialmente, la importancia de la participación del cliente. Además dicha gestión ha estado condicionada a lo largo del tiempo por las distintas etapas que ha atravesado el concepto de calidad. En la actualidad, predomina un enfoque estratégico de gestión de la calidad total” (Benavides Chicón, 2012).

3. “Los marcos de administración de calidad se crean en la disposición de directrices ISO 9000 a partir de una metodología basada en procedimientos. Los estándares en los que se basa la idea de calidad completa se refieren al marco de calidad total en una estrategia de administración paradigmática que permite mejorar la agresividad de la

organización, actuando tanto en calidad como en eficiencia.” (Benavides Chicón,2012).

### **2.1.2. A nivel Nacional**

**Según; Navarrete García, Eduardo Lconcio; Pupuche Senador, César Augusto;** Surco – Perú (2017) Tesis Titulada “Calidad en las Empresas del Sector Hotelero de la Región Lambayeque” “La presente investigación utilizó como guía el modelo TQM (Total Quality Management) desarrollado por Benzaquin (2013), con el propósito de medir el nivel de calidad en las empresas del Sector hotelero en el Departamento de Lambayeque, e identificando el nivel de cumplimiento en cada uno de los nueve factores de éxito a través de un cuestionario de 35 preguntas acerca de la implementación del TQM. El cuestionario se aplicó a gerentes y representantes de atención al cliente en una muestra de 146 hoteles con clasificación de entre 3 a 5 estrellas y utilizándose el programa estadístico SPSS para el análisis de los datos. La confiabilidad de las preguntas del cuestionario se realizó calculando el coeficiente Alpha de Cronbach,. Los resultados permitieron contrastar el propósito de esta investigación a través de la medición del cumplimiento de los factores de éxito del TQM pudiendo identificarse un alto desempeño de los nueve factores de calidad mostrando a su vez que solo los hoteles Costa del Sol Casa Andina y Los Portales) presentaron acreditaciones altas de calidad y que en la actualidad han permitido encaminar su proceso de certificación” (Navarrete García & Pupuche Senador, 2017).

### **Quien determinó las conclusiones**

1) “Siendo el objetivo del presente estudio identificar el nivel de cumplimiento de los nueve Factores del TQM en el Sector Hoteles de la región Lambayeque se observa un alto nivel del cumplimiento con valores promedio cercanos a 4. En 9 los factores Gestión del proveedor y Educación y entrenamiento se dieron valores más altos de 4.24 y 4.19 para ambos, siendo importante tomar en consideración esta referencia para la implementación de sistemas de gestión de calidad en los hoteles de la región” (Navarrete García & Pupuche Senador, 2017).

3) “Todos los Hoteles de Lambayeque obtuvieron valores promedio de 3.89 en todas las preguntas correspondientes al factor Planeamiento de la Calidad resultado que demuestra la necesidad de contar con metas específicas alineadas de acuerdo con sus políticas. Las estructuras organizativas pequeñas, pueden involucrar a los empleados en la ejecución de sus planes y políticas de calidad para conseguir las metas establecidas” (Navarrete García & Pupuche Senador, 2017).

### **2.1.3. A nivel regional**

**Según; Zevallos, F.;** Lampa (2014) tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la Mype del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Lampa. “Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios-rubro restaurantes del distrito de Lampa. La investigación fue descriptiva para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 12 microempresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los

empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos el 58.3% es masculino y el 58.3% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: El 33.3% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 83.3% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 41.7% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 16.7% lo invirtió en capital de trabajo y mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos el 25% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 58.3% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 58.3% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas el 83.3% afirmó que el año 2013 fue mejor que el año anterior” (Zeballos 2014).

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1 Financiamiento:**

### **2.2.2 Financiamiento Formal:**

Caracterizado como la demostración por la cual una asociación es bendecida con dinero en efectivo.

Según lo que nos dejó saber (Silupú, 2013), muestra que, en su mayor parte, obtenemos información sobre cómo está la estructura de las cuentas que deben

perseguir el MYPE, tenemos en la parte superior de la lista de componentes de prioridad, para Ejemplo, obligación, a pesar de sus proveedores, teniendo en cuenta que será la explicación fundamental detrás del financiamiento de estas organizaciones. Por otra parte, deberían desglosar el costo de la obligación y lo que podría ser el gasto de capital, uno a menudo encuentra que el costo de esa obligación no es exactamente el costo de poseer productos, que es la razón por la que las asociaciones eligen porque de obligación, a pesar del hecho de que debemos recordar los gastos de quiebra, a pesar de la confianza que incluye la administración de lo anteriormente mencionado. De la misma manera, la obligación tiene un impacto que se considera una influencia que permite disminuir dicho gasto en la evaluación anual, ya que el entusiasmo por la obligación puede ser una disminución de la cuota del deber (ahorro financiero).

Según nosotros (Luna, 2011), un poco de financiamiento es una puerta abierta decente para cualquier negocio cuando necesita aumentarse. Lo adecuado es pensar de manera confiable cuando sea apropiado requerirlo dependiendo de la instantánea actual de la solicitud del artículo y las proyecciones de la asociación. En el caso de que considere la posibilidad de planificar dicha financiación o el anticipo para los cargos de venta o las tarifas de pago, mencionar la ayuda relacionada con el dinero es revelar una brecha para cerrar otra. En esta línea, esta organización comienza a tener un interés más prominente, esto hace que el compromiso de lograr cantidades más elevadas de creación, recopilación de financiamiento, estrategia y examinar un incremento fundamental en la obtención de información o la ayuda relacionada con el dinero que se mencionó anteriormente, necesite dinero. Ser en realidad lo que esta

organización necesita. Este será el evento durante el cual la solicitud del artículo o la capacidad es más prominente que su calidad genuina y cada una de las cualidades asombrosas de las solicitudes anticipa que su punto de confinamiento al azar continuará de esa manera, donde se puede conectar una conexión. reinvertir en su organización.

La teoría de Modigliani y Miller M y M demuestran que los procedimientos pasados se cumplieron como la motivación detrás de por qué Modigliani y Miller comunicaron su especulación sobre la estructura del capital en 1958, quienes esperan un gasto de capital ordinario razonable y el motivador de la asociación está totalmente libre de el aire de la estructura de peligro de la asociación; De tal manera niegan los normales. M y M dependen de algunas suposiciones y refuerzan esta especulación dependiendo de tres recomendaciones. Sugerencia I: (Myers B. adicionalmente, 1993) Brealey y (Myers B. del mismo modo, 1993) expresan de manera independiente "La estimación de la asociación 29 se refleja en el fragmento insidioso de su informe de contabilidad mediante estrategias para activos auténticos, no para la transmisión de Las garantías de compromiso y el capital transmitido por la asociación ". Como lo demuestra esta recomendación, el compromiso estándar de las asociaciones no tiene ningún efecto en los accesorios, por lo tanto, el indicador de prima total y el uso de capital de la afiliación están libres de su estructura financiera. Proposición II: Brealey y Myers (1993): 489) a proponer de tal manera: "El retorno típico de los segmentos regulares de una afiliación comprometida crece moderadamente antes del alcance del compromiso, transmitido en las características de los sectores comerciales". Esta extensión ocurre siempre que el compromiso sea

completamente libre de riesgos. Independientemente, si el impacto expande el peligro del compromiso, cada uno de los propietarios de estos exigirá un retorno cada vez más notable del compromiso. Por lo tanto, la tasa de avance de la ventaja típica de estos ejercicios disminuye. Sugerencia III: (Fernández, 2003) propone:

La tasa de ingreso requerida en la valuación de las organizaciones es de autogobierno debido a la manera en que se financia cada afiliación". Esta sugerencia es el efecto posterior de los dos últimos. En otras palabras, cualquier asociación que intente intensificar la finalización de sus especialistas financieros debe realizar solo aquellas teorías cuya tasa interna de rendimiento sea, a pesar de todo, comparable al uso del capital típico ponderado,

A pesar del tipo de beneficio utilizado en su financiación.

Bancos: en Perú, los bancos son componentes controlados que brindan a varias organizaciones identificadas con efectivo, también ofrecen beneficios de tiendas, componentes que desde los años 80 comenzaron a ofrecer a empresas pequeñas e independientes, siendo hoy uno de los bancos fundamentales que están intrigados aquí.

(Agreda, 2016) Se debe tener en cuenta que los establecimientos presupuestarios son en la actualidad la explicación más conocida del financiamiento y que también elaboraron diversos componentes para las MYPE, lo que sugiere que la compensación no está confundida. Podemos decir entonces que los bancos son asociaciones donde su principal empleo es recolectar dinero de personas en stock o

bajo alguna estructura aprobada, en la utilización de ese patrimonio, que son sus propios recursos extraordinarios y que se obtienen de algunas fuentes de patrocinio al permitirlos. Créditos en las diferentes estrategias. , o utilizándolos para hacer diligencias mostradas a los riesgos del mercado.

**Bancos comerciales:** Un banco comercial es el tipo de banco o sustancia relacionada con el dinero que ofrece a sus organizaciones, por ejemplo, la ayuda de las tiendas, los avances a la afiliación y los componentes presupuestarios fundamentales.

**Bancos compradores:** este es el nombre dado a los bancos que están separados de todos los demás, y esa es la motivación detrás de por qué las cosas ofrecidas se aluden a registros estándar, anticipos de compradores y tarjetas de crédito. En su mayor parte surgen debido a la gigantesca medida de ayudantes, muchos de ellos situados en enfoques de negocios.

- **Componentes no bancarios:** son una recopilación de sustancias que, en el último tiempo respaldadas por el Estado, se encargan de capturar, organizar y aportar el capital tanto de las personas consuetudinarias como de las personas con credibilidad (nacionales o externas). Los establecimientos que son responsables de proveer a las organizaciones y de mejorar los negocios distintivos y los ejercicios presupuestarios son parte del sistema financiero. Así también, la probabilidad de que el Sistema Financiero consolide la disposición de bases, instrumentos y reglas (por ejemplo, el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero) que dirige a los individuos y componentes que se muestran en el establecimiento identificado con efectivo, independientemente de si son o no. allí o no

CRAC: (Agreda, 2016) previsto en el año 1992 como sustancias específicas destinadas a aceptar la responsabilidad de la agricultura. En cualquier caso, con experiencia, han permitido a las organizaciones presupuestarias a la región agraria, a las organizaciones en dominios urbanos y a la porción de negocios. En este siglo, los bancos naturales contrastaron en sus capacidades y exhibieron organizaciones de poca y poca escala. Al igual que los componentes enfocados en los componentes que están respaldados para percibir tiendas y otorgar una amplia gama de créditos, en cualquier caso, no se ha afirmado que los registros actuales funcionarán.

CMAC: los establecimientos presupuestarios de menor escala se transmiten reunidos en la emoción de aquellas secciones de la población que no tienen administraciones financieras formales, que se trabajaron en Perú mediante la Ley 23029 que más tarde permitió la creación de CMAC de manera similar. Las cajas están respaldadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y pueden terminarse en cualquier área y capital.

EDMYPE: (El negocio en crecimiento, 2013) está enfocado en sustancias no bancarias, representado por permitir que el crédito sea a pequeña escala y más pequeño de lo esperado para las organizaciones y no para obtener tiendas. Estos componentes comenzaron como ONG en efectivo a pequeña escala y antes del final de la década de 1990 terminaron con 32 sustancias regularizadas. Invierten energía crítica en financiamiento privado para los propietarios de una empresa pequeña y de menor escala, que requieren una autoevaluación estándar de la propiedad.

Cooperativa de ahorro y crédito: son aquellas sustancias cuya única y no tradicional razón de ser es ceder a las organizaciones de intermediación financiera para que apoyen a su gente.

### **2.2.3 Financiamiento No formal:**

Según (Galarza y Alvarado, 2003), la sustancia del crédito no formal y de élite del financiamiento informal ha cobrado importancia últimamente, en gran medida debido a la preocupación de la colaboración cosmopolita y las tareas de mejora para hacer avanzar instrumentos convincentes de recalificación de avances para El área más desafortunada y obstaculizada de la población, que ha sido descartada por el escaparate de crédito formal.

Dentro de esta preocupación, se ha puesto una acentuación extraordinaria en el tema de la orientación sexual. La adaptabilidad significativa de las fuentes informales, sus menores costos comerciales, al igual que su ajuste significativo a las singularidades de las divisiones de bajos salarios, se han sumado a este entusiasmo significativo para eliminar los ejercicios apropiados en la región formal y para ver cómo se financian. Las familias más desafortunadas, que son la mayor parte extraordinaria en las naciones en desarrollo. Estos componentes, que son una parte de los procedimientos utilizados por un especialista de préstamo determinado (innovación crediticia), no se refieren al punto focal de la estimación de este examen.

#### **2.2.4 Financiamiento semiformal:**

Lo que aparece (Alvarado y Portocarrero y Trivelli y otros, 2001), como lo demuestra el examen que llevaron a cabo, es que estas sustancias se inscriben en el SUNAT o son parte del Estado peruano y realizan tareas de financiamiento sin supervisión del SBS. Estas fundaciones tienen grados cambiantes de especialización en la organización de créditos y una estructura lista, que les permite una escala real en la utilización de créditos; Entre ellas se encuentran ONG y asociaciones abiertas (Banco de Materiales - BANMAT y Ministerio de Agricultura - MINAG).

Efectivo privado: Según (Agreda, 2016), hay bancos, asociaciones identificadas con efectivo, activos compartidos y asociaciones de crédito para el hogar, fondos de inversión (activos en cartera) y cooperativas de crédito que realizan la intermediación de gastos con individuos en general.

Especialistas en préstamos abiertos: según (Agreda, 2016) bancos estatales, bancos de fondos de reserva regulares de asociaciones estables. Cada una de estas fundaciones está guiada por sus propias normas, sin embargo, está sujeta a la institución de efectivo de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

#### **2.2.5 Financiamiento informal:**

Como lo demuestran (Alvarado y Portocarrero y Trivelli et al., (2001) El crédito informal es la consecuencia de la interrelación de una amplia aplicación para trabajos presupuestarios que no deberían ser sustituidos por bancos formales, ya que además tienen una guía superior en circunstancias de observarse para disminuir las deficiencias de los mercados pioneros y / o en este momento en aquellos que están ausentes en unos pocos mercados. Aquí es donde surgen los propósitos detrás del financiamiento

informal, que se encuentran en la reunión de personas (individuos normales) a través de diferentes motivaciones para seguir adelante, por ejemplo, para asociaciones que no se consideran sensiblemente con una estructura dictatorial relacionada con la utilización de créditos, para esta reunión tenemos autoridades en avances fáciles (individuos), hojas, remitentes, entre otros.

Pasajes: según (Alvarado y Portocarrero y Trivelli y otros, 2001), podrían ser la explicación detrás de la extensión más extendida para los avances informales. Entre ellos, tiendas o centros de distribución, compradores de creación concluyente y proveedores de fuentes de datos ganan. Varios resultados potenciales, estos avances se realizan como contratos interrelacionados.

Agiotistas o bancos maestros: como indican Alvarado y Portocarrero y Trivelli y otros, (2001) son generalmente la reunión identificada con el financiamiento informal, a pesar del hecho de que esta consideración es sorprendentemente baja. Este tipo de reconocimiento se presenta como un alto costo de crédito y con frecuencia se permite contra la garantía de algunos enormes.

Juntos: De acuerdo con Alvarado y Portocarrero y Trivelli y otros, (2001) son instrumentos que se unen al arreglo de reservas de ahorro y

Endoso de créditos. En este sistema, hay un conjunto en el que el grado de datos y las asociaciones sociales suelen ser extremadamente sólidos. Usted acepta ahorrar una parte del dinero en efectivo en un momento dado, alrededor de ese momento se entrega el dinero a uno de la población general. . El crédito se cierra cuando cada una de las personas obtiene el desarrollo.

Activos de especulación singular: para Longenecker, Moore, Petty y Palich, (2007), los activos de ahorro singular son la fuente oculta de la financiación con capital que ha sido utilizado cuando comienza otro negocio. Con dos o tres casos extraordinarios en los que el negocio debe conceder una base de capital, es que otro negocio requiere capital que permite un límite de error particular. Hacia el inicio de un negocio, no se ha resuelto cómo ayudar a la instalación de inmensas empresas para la repesalia fija del compromiso. De la misma manera, es imposible que un prestamista, o alguien por esta circunstancia, ofrezca dinero a un negocio continuo si el propietario no pone en peligro el capital individual.

### **2.3 La ganancia:**

Agreda dice (2016) que el beneficio es la afiliación que existe entre el financiamiento y la hipótesis fundamental para lograrlo, mide la idoneidad de la

La organización de una afiliación, expuesta por el financiamiento obtenido de las organizaciones de organizaciones utilizadas, su clase y lo común es la ventaja del diseño. . Dichas utilidades, de esta manera, son el final de una asociación decente, una asociación hábil, una disminución fundamental de los costos y un total de la visión de una afinidad específica para evaluar el logro de los beneficios.

Como hemos demostrado (Agreda, 2016), el problema de la productividad ha cambiado después de un tiempo, se está probando de diferentes maneras, siendo este un componente notable entre los signos más notables para evaluar el cumplimiento de una división, subsector o incluso un establecimiento, a la luz de una ventaja incesante con una metodología de ventaja, supone la asociación de la parte monetaria. Los beneficios reinvertidos son útiles para el avance en la propagación, la reactivación del

desarrollo real, las nuevas reasignaciones en investigaciones mensurables o la combinación de todo lo que es equivalente. La ventaja es la asociación que existe en medio de la hipótesis y la utilidad fundamental para lograrla, ya que elige la eficiencia de la organización de una afiliación, exhibida por las ventajas adquiridas de las operaciones terminadas y utilizando el financiamiento, su clase y estabilidad es el aura. . de financiación. Estas ventajas son, en verdad, el final de una correlación entre los oficiales, un plan de gastos y costos del juego completo, también con una solicitud para obtener financiamiento. La ventaja también se conocerá como una idea que se utiliza en cualquier evento financiero en el que se mueven materiales, técnicas, humanos y presupuestarios para lograr logros normales.

### **2.3.1 Examen de los niveles de beneficio:**

Como lo demostró (Sánchez, 2002) Aunque cualquier forma de lidiar con los pensamientos de efecto y la organización elegiría un movimiento de beneficio, el examen de eficiencia en la asociación se puede completar en dos niveles, dependiendo del tipo de impacto e hipótesis. Asociado a un comparativo que piensa en:

- Por lo tanto, tenemos un grado de investigación básica conocido como eficiencia fiscal o de activos, en el que un pensamiento de ejecución conocido o previsto, el índice de referencia premium, se asocia con la decencia del capital fiscal utilizado para aumentar su beneficio potencial, sin tener el propósito Detrás del financiamiento o inicio del idéntico, se determina, desde un punto de vista identificado con efectivo, la presentación del financiamiento de la asociación.

Más aún, en un grado posterior, la rentabilidad identificada con efectivo, que enfrenta un pensamiento de efecto conocido o anticipado, en ese punto, las primas, con el

producto de la afiliación, y que discute la posición preferida que se contrasta y las . La asociación entre los dos tipos de beneficios se encontrará mediante la idea conocida como impacto identificado con el efectivo, que, bajo la hipótesis de una estructura soportada donde se encuentra capital remoto, se reconocerá como una expansión de la eficiencia apoyada en lo que respecta a la productividad financiera . uno dijo que el último es más alto que el gasto por deficiencia ordinaria, y como reductor en el caso contrario.

### **2.3.2 La rentabilidad económica:**

Segura, (1994) dice que la rentabilidad de la empresa o financiera es un Medida, propuesta en una fase específica de tiempo, de la productividad de las ventajas de una asociación que presta poca atención al patrocinio de la misma. Además, como lo indica el modelo más generalizado, la rentabilidad monetaria se estima como una proporción de la visión de los pioneros de una organización que ofrece beneficios de forma gratuita, de manera tal que han sido patrocinados, lo que reconoce el enfrentamiento de la productividad a través de Las organizaciones sin que la disparidad en las asociaciones distintivas relacionadas con el dinero, conjunto de aparente en la represalia de cualidades, perjudica el incentivo sobre la productividad. Por lo tanto, el beneficio financiero se establece en la figura esencial para elegir la efectividad en la organización empresarial, en este sentido, es la principal ventaja de las ventajas, con la independencia de la apropiación, que elige de manera general que una asociación es o no. No es rentable para fines monetarios. De manera similar, si no se tiene en cuenta la perspectiva en la que se han patrocinado los beneficios, se reconocerá la elección de

si una organización es lucrativa o no tiene problemas en el desarrollo de su asignación financiera o como resultado del acuerdo de apropiación defectuoso. Para incrementar la productividad monetaria, dos cosas deberían ser posibles: Aumente el costo del acuerdo: Aumente el costo de intercambio de sus administraciones o elementos o reduzca sus gastos, para expandir lo más posible. Baje el costo del acuerdo: baje el costo del artículo o las administraciones, para vender más unidades (expandiendo la revolución).

### **2.3.3 Beneficio financiero:**

Segura, (1994) indica que el rendimiento monetario o los recursos individuales es un acuerdo, referido en un período particular, de la llegada de estos activos individuales, generalmente gratis en la designación de la ejecución. La rentabilidad presupuestaria se puede estimar como un estándar de beneficio cada vez más adyacente a los cómplices o propietarios de la productividad financiera, y para lo que, especulativamente, como la base más amplia, es la indicación de rentabilidad que los pioneros intentan explorar la opinión de los propietarios. . De manera similar, un pobre rendimiento monetario implica un obstáculo de dos maneras diferentes en el pasaje a los activos individuales actuales. Para empezar, sobre la base de que ese grado restringido de productividad relacionada con el dinero es un ejemplo de la mercancía entregada por la asociación; y segundo, ya que determina cómo restringir el financiamiento externo. Siendo esa la situación, el rendimiento relacionado con el dinero se compararía con lo que el especulador determina cómo lograr en el mercado además de un pago por riesgo como cómplice. Sin embargo, esto reconoce ciertas reflexiones, ya que el beneficio monetario sigue teniendo un lugar con una llegada

aludida en la organización y no al cómplice, ya que a pesar de que las 40 capitales individuales incorporan la cooperación de los inversionistas en la organización, en este Sentir que la suposición de la productividad del cómplice quedaría satisfecha consolidada en el dispositivo matemático de límites, por ejemplo, beneficio distribuable, separación de costos, ganancias, etc., y en el denominador el financiamiento que se relaciona con esa compensación, que No sucede en el asunto de la rentabilidad relacionada con el dinero, que es un beneficio de la organización. La productividad monetaria es, de este modo, un término de rentabilidad definida que vigila la difusión presupuestaria de la asociación (en la idea del impacto y en la financiación), y se basa tanto en los componentes contenidos en el beneficio financiero como en el el financiamiento de la asociación se obtuvo de los objetivos de financiamiento

Existen tres estrategias para incrementar la productividad monetaria:

Incremento de la ventaja: vender a un costo mayor o disminuir los costos.

Incremento en la facturación: Aumenta las ofertas o disminuye los recursos.

Incremento en la influencia monetaria: Aumente la obligación por lo que es más notable la división entre el beneficio y el capital que tiene un lugar con él.

#### **2.3.4 La rentabilidad en el análisis contable:**

Según Agreda, (2016) la naturaleza de la investigación de la productividad se estipula a la luz del hecho de que, incluso a partir de la síntesis de los objetivos a los que se contradice una organización, algunos se establecieron en el beneficio o beneficio, otros

en el avance En cualquier examen institucional, el punto focal de la discusión se situará en la extremidad entre la lucidez y la disolvencia o la seguridad como factores fundamentales de cualquier capacidad financiera.

El examen de contabilidad tiene dos caras: una fija y una dinámica. Al final del día, puede demostrarle un evento particular de su organización (investigación del legado que depende de la estimación de la circunstancia) o su avance (examen monetario e industrial que depende de la cuenta de la exposición y diferentes indicadores). Algunos instrumentos se utilizan para hacer el estudio de contabilidad. Para no confundirlo, especificaremos la más utilizada, que no es la técnica de proporciones. Una proporción es la proporción entre dos cantidades. Desde la perspectiva de la contabilidad, declaramos las proporciones como el resto entre los costos de dos cosas o la recopilación de cosas incorporadas en los registros de la contabilidad. Por ejemplo, en caso de que necesite descubrir qué cantidad de materiales crudos produce su intercambio por intercambio, haría la proporción que lo acompaña: Utilización de materiales crudos / Ventas.

En este sentido, conocerá la restricción comercial con la que su asociación realiza su acción.

Es todo menos una pregunta ahora de expresar los diversos tipos de proporciones, como si la relación de los gobernantes góticos estuviera relacionada. De esta manera, ante la posibilidad de que tenga una inclinación de esa manera, puede exhortar la proporción de voz monetaria y la proporción límite en nuestro léxico de palabras de contabilidad.

La posición favorable fundamental de esta técnica es su sencillez para observar el desarrollo financiero, especulador y patrimonial de su asociación, tomando como referencia una proporción similar en varios eventos de la acción monetaria.

#### **2.3.5 Análisis de rentabilidad:**

Para Flores, (2010) al supervisar cantidades justas de la condición de los impactos, se toman algunos entendimientos de los aumentos: beneficio operacional, prima neta, beneficio neto y una interminable correlación con los números en la demostración inequívoca. La ganancia en estas líneas adquiridas toma el nombre propio de la medida de dicha ventaja que se toma como una auditoría para un registro. En el punto en que los números de estado se combinan con los beneficios y las medidas del cálculo típico, la absorción está transmitiendo el beneficio neto o el beneficio antes del arancel para el agregado de la generación para el agregado de dicho capital y la duplicación entre 100, para mostrar como una tasa. En este procedimiento, dicho beneficio se conceptualiza como el nombre del número de ventaja que ha perforado como fuente de perspectiva para el conteo.

#### **2.4 Análisis de la solvencia:**

Según lo indicado por De los Ríos (2015) como se observa desde el punto monetario, se resuelve como un límite de su asociación para crear activos para analizar, en la condición establecida, las responsabilidades hechas a los forasteros. En este sentido, la capacidad de largo alcance intenta decidir si una organización tiene una ponderación monetaria, mientras que la disolvencia transitoria contempla la relación de ventajas e inertes básicos de la afiliación. Un poco de libertad de acción

es que tiende a ser contrastado y diferentes organizaciones en su naturaleza relativa.

No se disuelve adecuadamente:

En el momento en que el resultado es  $<1.5$ , demuestra que la organización no es de ninguna manera, forma o forma lo suficiente como para enfrentar a los quejosos por el momento. Increíble recurso actual:

En el momento en que el resultado es  $> 1.5$ , demuestra que la organización establecerá una corriente constante increíble, ya que podría haber dinero cerca, lo que podría perder la estima en caso de que no tenga la menor idea de cómo contribuir. para adquirir beneficio.

#### **2.4.1 Análisis de la estructura monetaria de la organización:**

Según Modigliani y Miller, (1958), donde mostraron que aceptaban que los mercados presupuestarios

serían impecables, la forma en que las organizaciones se financiaban no influyó en lo más mínimo en la estimación del mercado de la empresa, ya que lo que realmente descubrió que valía la pena. las empresas, es decir, el tamaño, al igual que el peligro sobre las corrientes de dinero producidas por estas ventajas de la asociación. A pesar del hecho de que este examen de la poca importancia de la estructura relacionada con el dinero y en las condiciones que establecieron, no está aprobado para cuestionarlo, no es menos obvio que tal hipótesis esté totalmente limitada para aclarar la elección del Estructura monetaria o presupuestaria de las organizaciones presentes en los mercados presupuestarios actuales, pero defectuosos.

Hipótesis de la Orden de inclinación: Según Jiménez y Palacín (2005), para aclarar la estructura relacionada con el dinero se encuentra la supuesta Teoría de la Orden de

Preferencia o Jerarquía entre las fuentes presupuestarias (hipótesis de solicitud de Pecking), cuya mejora única se debió a la compromisos de Myers, (1984) y (Majulf, 1984). Aceptaron que los mercados monetarios estaban immaculados, aparte de la presencia de datos desequilibrados, con el objetivo de que los administradores descubran los deseos y las cualidades de su organización que ellos. Los especuladores externos pueden, de vez en cuando, condicionar las opciones de financiación empresarial.

Teoría financiera ideal: según (Jiménez y Palacín, 2005), uno de los flujos que ha tenido más impulso para descubrir la estructura relacionada con el dinero, viablemente en esa línea avanzada Modigliani y Miller, es la supuesta Teoría sobre la financiación óptima. Esta hipótesis recomienda la verdad de una estructura sobre el capital ideal para cada organización, es decir, hay una combinación de activos propios, al igual que la obligación que construye la estimación de mercado de la organización y limita el gasto de los activos. Dicha obligación ideal se cumple cuando se ajustan cada una de las ventajas y gastos relacionados con una medida adicional de obligación.

#### **2.4.2 Hoteles:**

Según Huillca, (2016), una posada específica es una creación que está dedicada al hotel de visitantes o viajeros. La palabra proviene de la palabra francesa "inn", que hace referencia a una casa vecina o cercana. Una posada se convierte en un trabajo arreglado y renovado para dar cabaña a unas pocas personas a pesar de permitir que los visitantes sean retirados. Fundación de perfil abierto, que proporciona cabina,

alimentos y bebidas, preparación y otras administraciones adicionales (piscina, spa, cancha, etc.).

#### **2.4.2.1 Elementos Básicos de un Hotel:**

Los componentes fundamentales en una habitación de asentamiento o alojamiento son la cama, una característica, un pequeño mostrador y un asiento cercano y un lavamanos. Diferentes tipos de habitaciones serían un baño, un teléfono, un reloj, una televisión y una asociación de Internet. Además, las barras más pequeñas de lo esperado (que normalmente se fusionan un poco más frías) pueden relegar la nutrición y varias bebidas, así como incorporar lo fundamental para hacer un poco de té y café expreso. Estos componentes fundamentales en un alojamiento pueden ser reducidos (que tienen estos componentes solo) o completos (cuando la habitación o la posada pueden tener elementos diferentes a los de estas oficinas esenciales).

#### **2.4.2.2 Clasificación de Hoteles:**

Las posadas se enumeran a menudo en niveles, según lo indicado por la condición de consuelo y la naturaleza de las administraciones que otorgan. En cada nación puede ubicar las clasificaciones que lo acompañan: Estrellas (de 1 a 5,) Cartas (de E a A) Clases (de la cuarta a la principal) Diamantes y "Turismo mundial". Tales clasificaciones son solo regionales, de comodidad y tal grado de administración se puede cambiar comenzando con un estado y luego con el siguiente en un nivel similar y se mantienen según criterios razonables: espacio en las habitaciones, baño, TV, piscina, etc. A nivel moderno, la posada se puede ver como una organización de marca registrada, la expresión "industria de posadas" se usa con frecuencia para determinar

dicha reunión, su misión incorpora el control de los costos de adquisición y la asociación sensible sobre activos (habitaciones) satisfactoria, solo como tener una administración adecuada en gastos, típicamente depende de los cambios de edad (alta, media y baja), como en el entendimiento de la cabina de reuniones de individuos en obstrucción del hotel individual.

Tabla 1 Clasificación de Hoteles

**Table 1 Clasificación de hoteles**

| CLASIFICACION DE LOS HOTELES | COMPARACION   |
|------------------------------|---|
| 1 estrella                   | Ofrece lo fundamental: permanecer a un costo completamente moderado y, de vez en cuando, administrar el sustento.   |
| 2 estrellas                  | Ofrece marcos y administraciones esenciales: salas progresivamente extensas con baño privado, mantenimiento, paradas.   |
| 3 estrellas                  | Ofrece oficinas satisfactorias, administraciones fundamentales completas e institucionalizadas sin extravagancias extraordinarias, reuniones las 24 horas y almacenamiento de equipaje. |
| 4 estrellas                  | Ofrece despachos de extravagancia y administración sin igual. Salas abiertas y agradables, web, comedor, gimnasio, salas de pool y ocasión.   |

|             |   |
|-------------|---|
| 5 estrellas | Ofrece extraordinarias oficinas y administraciones: (salas con perspectivas especiales, paradas, cafetería, bar, zonas de diversión, salas de reuniones, consideración personalizada).. |
|-------------|---|

### 2.4.2.3 Clasificación según las estrellas:

- Alojamiento de 1 estrella: Según Gonzales, (2003) demuestra que estas posadas son siempre las más disponibles y las que tienen menos artículos. Apreciará una habitación privada, de vez en cuando tendrá un baño individual y, en algunas ocasiones, tendrá un baño mutuo y será realmente utilizable.
- Alojamiento de 2 estrellas: Además, el creador mencionado anteriormente expresa que están continuamente ubicados en la región central de dicha ciudad, sin embargo, la pantalla que ofrecen no parece ser la más atractiva. Estas posadas de clase ordinaria tienen un baño individual y un territorio de habitación más grande en algunos casos con algunos muebles adicionales, por ejemplo, un guardarropa, tocador y asientos. Típicamente tiene administración tanto de nutrición como de bebidas, sea como sea, en un par de horas, así como con menús esenciales.
- Posadas de 3 estrellas: De acuerdo con Navarro, (2008), los estados de las posadas de 3 estrellas deben ser ricos, con lavabos esencialmente, según las inclinaciones actuales en las que el visitante se sienta adecuado con los artículos que se dan en la organización, entre todos Uno de los avances ofrecidos por el alojamiento, debe dar al cliente un menú al menos, a pesar de los espacios en la posada donde cada cliente que visite debe tener ventilación, anticipando así las quejas de los clientes. Esta organización debe tener espacios para ocasiones, un restaurante en cualquier caso, una

amplia antesala que promueva el consuelo de los clientes.

- Alojamiento de 4 estrellas: Las posadas de 4 estrellas son sustancialmente más actuales, con atracciones inherentes, una de ellas es la administración otorgada a la sala, debe tener en todo caso 2 cafés, tener bares, además con varios tipos de música a gusto del cliente, considerando El consuelo de los clientes.

ojamiento de 5 estrellas: Igualmente, Gonzales (2003) nos revela que para esta organización, la administración de la sala debe estar limitada las 24 horas del día, además de esto, a la inconsistencia lógica de otros, hay suficientes oficinas y el exterior de la posada, tal posada. debe tener un ascensor que fomente el intercambio del visitante, tener una cochera de vez en cuando que esté situada en un asentamiento similar a un par de metros de la posada, similar al 4 estrellas, además de tener música natural para el amor que el cliente puede sentir. El bienestar de los mismos, al ser cada vez más actual, a partir de ahora cuenta con una sauna, lo que es más, la cafetería debe tener la mejor comida de la ciudad.

#### **2.4.3 Organización de una posada:**

Según lo indicado por Huillca, (2016) en la vecindad, hay dos enfoques extremadamente críticos: los espacios y las capacidades en la diseminación dentro de un alojamiento, ambos tienen la razón por la cual se sienten cómodos, llegando incluso al requisito más pequeño de conveniencia y sustento. , consuelo y seguridad, A su vez, estas dos reuniones se dividen en regiones enormes cuyo diseño es acumular sus áreas de experiencia mediante capacidades explícitas. La administración, en definitiva, es el conductor principal y la pancarta de un alojamiento, sin un personal viable que

garantice la lealtad del consumidor, y no habrá una oficina avanzada o celestial que tenga un visitante.

#### **2.4.4 Áreas principales de un hotel:**

- Departamento de reservas: De acuerdo con Ramos, (2016) esta división es responsable de controlar el inventario diario de la cabina y de preparar totalmente su reserva en dicho marco. Esta oficina está ubicada dentro de su división de habitaciones, por ciertos alojamientos en el territorio de dichas ofertas, al igual que un jefe de reservas específico, una reserva, que se encarga de aceptar las diferentes solicitudes de reservas, así como el asistente que reciben y registran. Este marco los archivos de esta oficina.

- Departamento de recepción: también llamada "cara del alojamiento", en su zona que recibe a los abiertos quienes vienen para quedarse, aquí también ofrece información sobre la posada, la división va por su jefe de reunión. Lo que es más, el objetivo de este territorio es hacer que los clientes se sientan cómodos, tratándolos de la manera más ideal posible, abordando cada uno de los requisitos desde la captura del aterrizaje hasta su vuelo. Oficina de representantes con vestimenta formal: también llamada capturas o asistente, está a cargo del tratamiento completo del equipaje de sus visitantes y, además, para encontrarlos en caso de que no estén en las habitaciones, otra capacidad es mantener su orden en las zonas de entrada. A pesar de la zona de paso, proporcione datos a sus visitantes sobre el surtido de administraciones de alojamiento, mostrando una imagen positiva a través de la generosidad y la generosidad. Al igual que la

reunión, está situada en la asignación de habitaciones y está controlada por su comandante de timbre.

- Departamento de telefonía: Por lo tanto, Lattin, (2007), aclara que esta oficina está asignada por su correspondencia en el acuerdo, sus capacidades para recibir y hacer sus llamadas al extranjero. Esta ayuda debe ser solo experta y, de manera similar, con respecto a las pautas y estrategias del alojamiento, es también el segmento que demuestra el gran perfil de la posada. La oficina telefónica se encuentra en el espacio de difusión de la sala y, además, es administrada por un ejecutivo telefónico específico.

- Departamento de limpieza: esta división tiene la Servicio de limpieza de los espacios fundamentales dentro del alojamiento, por ejemplo, las habitaciones, las zonas de administración, entre otros. Además, esta división debe tener el control de la vestimenta de las habitaciones, los materiales, los atuendos y, además, se encarga de hacer percepciones intermitentes de sus habitaciones con el objetivo de que estén totalmente unidos. Este loft, en el curso de la acción de la posada, se encuentra dentro de la asignación de habitaciones y es controlado por el Ama de llaves ejecutiva. Además, también se dice que ofrecen una administración de calidad, una consideración comparable a la de los diferentes especialistas.

- Departamento de lavandería: Según Ramos, (2016) nos deja al descubierto quién es responsable de ofrecer el lavado y la ayuda urgente de las prendas de las habitaciones al igual que las damas y representantes del alojamiento, aparte de que él tiene bajo su cargo. El lavado del mantel. Este loft es una pieza de la diseminación de las habitaciones y es responsable de la cabeza de la ropa y se realiza con la mano derecha,

el valet, la planchadora, la lavadora y el especialista de la ropa.

#### **2.4.5 Servicios en una posada:**

Departamento de seguridad: Para Baéz, (2005), dice que la seguridad en una posada es importante, y esta oficina es responsable de ofrecer a esta administración a partir de ahora, que confían en que los visitantes se sientan seguros y no necesitan preocuparse por ello. cualquier cosa. Esta oficina está a cargo de un jefe de seguridad donde su ocupación esencial es asignar, evaluar y establecer movimientos de trabajo a sus representantes. Las diferentes posiciones dentro de esta oficina son: el operador de seguridad y el cronometrador que desempeñan diferentes capacidades, donde la fundamental es esquivar y prevenir los robos en caso de que ocurran visitas o el alojamiento.

- Departamento de mantenimiento: el creador mencionado anteriormente además afirma que esta oficina es responsable de tener la base del alojamiento completamente en la condición más ideal y el trabajo para servir a una administración de clientes específica, ya que es básico que no ofrezcan ninguna garantía de supervisión ineficaz. o detallando la decepción en el tiempo que están en la promulgación de un marco específico. La oficina es responsable de un director de apoyo que, por lo tanto, tiene varios trabajadores, por ejemplo, el personal de mantenimiento, el especialista de planta, el probador de circuitos, el carpintero, el artesano, entre otros.

- **Departamento de relaciones públicas:** De manera similar, Gallegos (2002) nos dice que la división se divide en dos tipos: asociaciones externas, son aquellas que se encuentran en asociaciones con individuos que no incorporan la posada en lo más mínimo; e interior, que son aquellas asociaciones que van directamente a los clientes.

En un alojamiento enorme, las relaciones están en el predominio de un director de publicidad, siendo el principal empleo para demostrar una introducción intermitente para cada una de las actividades que se darán en la posada como ocasiones, reuniones, festividades, atención, etc. ya sea con organizaciones extranjeras, por ejemplo, clientes o visitantes.

### **Definición de Financiamiento**

(Domínguez, 2005) “define al financiamiento como la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de viene de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero la adquisición de bienes o servicios es primordial en el momento d emprender una actividad económica”

### **Definición de Rentabilidad**

(Arturo, 2012) “La ganancia es la capacidad que algo necesita para crear suficiente beneficio o beneficio; Por ejemplo, un negocio o es beneficioso cuando produce ingresos más altos que los costos, un cliente es productivo cuando genera un salario más alto que los costos, una región u oficina de la organización es beneficiosa cuando produce más. .

### **III. HIPOTESIS.**

En el presente trabajo de investigación no tiene hipótesis, en vista que es un trabajo netamente descriptivo no experimental.

## **IV. METODOLOGIA**

Esta investigación es del tipo básica o pura Hernández (2007), por cuanto todos los aspectos son teorizados, aunque sus alcances serán prácticos en la medida que sean aplicados por los empresarios de la hotelería.

El nivel de investigación se ubica dentro del descriptivo-explicativo Hernández (2007), porque constituye la investigación con la comprobación y reafirmación de la teoría.

### **1. Tipo y nivel de la investigación:**

“La investigación descriptiva también como la investigación estadística, describen los datos y este debe tener un impacto en las vidas de la gente que le rodea. El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables”

### **4.2. Diseño de investigación**

“El diseño de investigación es comprendida como el conjunto de estrategias procedimentales y metodológicas conceptualizadas y elaboradas previamente para desarrollar el proceso investigativo, guiando los propósitos y contrastarlas a través de la prueba de hipótesis, para el presente estudio es de carácter no experimental y cuyo diseño específico es el descriptivo”. (CHARAJA C.F.”. EL MAPI en la metodología de la investigación” pag. 161)

### 4.3. Población y muestra

#### **Población:**

La población o universo para el presente trabajo de investigación viene a ser las empresas hoteleras de 2 estrellas del distrito de Juliaca.

***Cuadro 1 Empresas Hoteleras de la Ciudad de Juliaca***

| N° | NOMBRE COMERCIAL     | DOMICLIO                       | DISTRITO |
|----|----------------------|--------------------------------|----------|
| 1  | Don Carlos           | Jr. 8 de Diciembre N° 114      | Juliaca  |
| 2  | Hotel Maison         | Jr. 7 de Junio N° 533          | Juliaca  |
| 3  | María Antonieta      | Jr. Huancané N° 582            | Juliaca  |
| 4  | Sahura               | Jr. San Román N°133            | Juliaca  |
| 5  | San María            | Jr. Mariano Nuñez N° 411       | Juliaca  |
| 6  | Lucuine              | Jr. Bracesco N° 407            | Juliaca  |
| 7  | Tokio Hotel          | Jr. Benigno Ballón N°1144      | Juliaca  |
| 8  | Rayos del Sol        | Jr. San Martín N° 174          | Juliaca  |
| 9  | Mayas Inn Hotel      | Jr. Ignacio Miranda N° 349     | Juliaca  |
| 10 | Posada de Don Miguel | Jr. El maestro N° 630          | Juliaca  |
| 11 | Eurobulding          | Jr. Gonzales Prada N° 498      | Juliaca  |
| 12 | Hotel Riveros        | Jr. Libertad N° 408            | Juliaca  |
| 13 | San Antonio          | Jr. San Martín N° 347          | Juliaca  |
| 14 | Mayaki               | Jr. Mariano Nuñez N° 330       | Juliaca  |
| 15 | Macba                | Jr. Sandia                     | Juliaca  |
| 16 | Makaty               | Jr. Jorge Chavez N° 250        | Juliaca  |
| 17 | Residencial Intersur | Av. Circunvalación Este N° 836 | Juliaca  |
| 18 | Karlos               | Jr. Unión N° 317               | Juliaca  |

**FUENTE: MINCETUR**

### **Muestra.**

“Dirigida fue de 18 micros y pequeñas empresas disponibles a proporcionar información al momento de hacer el estudio. El criterio de selección estuvo dado en función a la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro” Hernández, (1013).

(Hernández, 1013) “define a la muestra como cantidad pequeña que es representativa del total. Eligida al azar mediante el cual se puede determinar las características del grupo, cuando se estudia, analiza o experimenta”

***Cuadro 2 Empresas Hoteleras de la ciudad de Juliaca***

| Nº | NOMBRE COMERCIAL     | DOMICLIO                       | DISTRITO |
|----|----------------------|--------------------------------|----------|
| 1  | Don Carlos           | Jr. 8 de Diciembre N° 114      | Juliaca  |
| 2  | Hotel Maison         | Jr. 7 de Junio N° 533          | Juliaca  |
| 3  | María Antonieta      | Jr. Huancané N° 582            | Juliaca  |
| 4  | Sahura               | Jr. San Román N°133            | Juliaca  |
| 5  | San María            | Jr. Mariano Nuñez N° 411       | Juliaca  |
| 6  | Lucuine              | Jr. Bracesco N° 407            | Juliaca  |
| 7  | Tokio Hotel          | Jr. Benigno Ballón N°1144      | Juliaca  |
| 8  | Rayos del Sol        | Jr. San Martín N° 174          | Juliaca  |
| 9  | Mayas Inn Hotel      | Jr. Ignacio Miranda N° 349     | Juliaca  |
| 10 | Posada de Don Miguel | Jr. El maestro N° 630          | Juliaca  |
| 11 | Eurobulding          | Jr. Gonzales Prada N° 498      | Juliaca  |
| 12 | Hotel Riveros        | Jr. Libertad N° 408            | Juliaca  |
| 13 | San Antonio          | Jr. San Martín N° 347          | Juliaca  |
| 14 | Mayaki               | Jr. Mariano Nuñez N° 330       | Juliaca  |
| 15 | Macba                | Jr. Sandia                     | Juliaca  |
| 16 | Makaty               | Jr. Jorge Chavez N° 250        | Juliaca  |
| 17 | Residencial Intersur | Av. Circunvalación Este N° 836 | Juliaca  |
| 18 | Karlos               | Jr. Unión N° 317               | Juliaca  |

**FUENTE: MINCETUR**

#### 4.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

*Cuadro 3. Matriz de operacionalización de variables*

| Variables      | Definición conceptual   | Definición operacional  | Dimensiones   | Items   |
|----------------|---|---|---|---|
| Financiamiento | (Domínguez, 2005) “define al financiamiento como la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de viene de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero la adquisición de bienes o servicios es primordial en el momento d emprender una actividad económica” | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Edad de los representantes legales de la MYPE de la zona proveedora, hospitalidad de dos estrellas de Juliaca.</li> <li>- Género de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro Hotelería de 2 estrellas a ciudad d Juliaca.</li> <li>- Grado de Instrucción de los representantes legales de la MYPE.</li> <li>- Tiempo de antigüedad que llevan las representantes de las Mypes</li> <li>- Cual es la formalidad de las Mypes.</li> <li>- Que tipo de trabajadores laboran en su negocio.</li> <li>- Cual fue el motivo de la formación de Mypes.</li> </ul> | <p>I. PERFIL DE LOS EMPRESARIOS</p> <p>II. CARACTERISTICAS DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE.</p> <p>III. FINANCIAMIEN TO DE LAS MYPE</p> | <p>1,2,3,4</p> <p>5,6,7,8,9</p> <p>10,12,13,14,15, 16,17,18</p> |
| Rentabilidad   | (Arturo, 2012) “La ganancia es la capacidad que algo necesita para crear suficiente beneficio o beneficio; Por ejemplo, un negocio o es beneficioso cuando produce ingresos más altos que los costos, un cliente es productivo cuando genera un salario más alto que  |   |   |   |

|  |   |   |  |  |
|--|---|---|--|--|
|  | <p>los costos, una región u oficina de la organización es beneficiosa cuando produce más.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Con qué frecuencia utilizan este servicio.</li> <li>- En qué tipo de habitación se hospedan generalmente.</li> <li>- El personal de tu empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación en financiamiento.</li> <li>- Si tuvo capacitación en qué tipos de recursos participó usted.</li> <li>- Piensa usted que la capacitación en financiamiento de su personal es primordial para su empresa.</li> <li>- La utilidad en su empresa ha disminuido el último año?</li> <li>- Es puntual en el pago del financiamiento obtenido.</li> <li>- Como se financia su negocio.</li> <li>- En que fue invertido el credito financiero que obtuvo.</li> <li>- La entidad financiera le otorgó el crédito solicitado.</li> <li>- El tipo de crédito que adquirió.</li> </ul> |  |  |
|--|---|---|--|--|

#### **4.5. Técnicas e instrumentos**

**La Observación:** “Para el desarrollo del presente trabajo se hará uso de información primaria como: encuestas, informes orales, y así como información secundaria como: Censos, informes estadísticos, archivos, anuarios, reportes y publicaciones vía Internet y otros documentos que tengan relación con nuestra investigación”.

**La Entrevista:** Se aplica la entrevista preparada con las preguntas respectivas que se formularan a los propietarios y/o representantes de los Hoteles de 2 estrellas del distrito de Juliaca.

**La Encuesta:** Se elaborará el cuestionario en función de las variables de la la investigación, con la finalidad de obtener datos positivos que nos servirán como herramienta referencial para la contratación de las hipótesis. (Aula, 2012).

#### **4.6. Plan de análisis de datos**

“La ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos se realizó a través del programa informático Microsoft Excel, para la posterior creación de la base de datos, los respectivos gráficos, desarrollando el análisis de los datos obtenidos complementado con el uso de bibliografía, y así generar un mayor sustento a los resultados” Aula, (2012)

#### 4.7. Matriz de consistencia

**Cuadro 4: Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro hotelería de 2 estrellas en el distrito de Juliaca 2018.**

| ENUNCIADO DEL PROBLEMA  | OBJETIVOS  | VARIABLES  | METODOLOGIA  | POBLACION  |
|---|--|--|--|--|
| General. ¿Cual es la Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro hotelería de dos estrellas del distrito de Juliaca 2018?. | <p>Describir la caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro hotelería de 2 estrellas en el distrito de Juliaca 2018.</p> <p><b>Específico.</b></p> <p>Describir la Caracterización del financiamiento, de las MYPE del sector servicios rubro hotelería de 2 estrellas en el distrito de Juliaca 2018.</p> <p>Describir la Caracterización de la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro hotelería de 2 estrellas en el distrito de Juliaca 2018.</p> | <p><b>INDEPENDIENTE:</b></p> <p><b>Financiamiento</b></p> <p><b>INDEPENDIENTE</b></p> <p><b>Rentabilidad</b></p> | <p><b>TIPO:</b> Básico</p> <p><b>NIVEL:</b> DESCRIPTIVO</p> <p><b>DISEÑO:</b> NO EXPERIMENTAL</p> <p><b>METODO:</b> descriptivo-explicativo</p> <p><b>TECNICAS</b></p> <p><b>INSTRUMENTOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación</li> <li>- Entrevista</li> <li>- Encuesta</li> </ul> | <p><b>N</b></p> <p><b>n</b></p> <p><b>Y</b></p> <p><b>POBLACION:</b> La población para esta investigación es de 18 hoteles de 2 estrellas de la ciudad de Juliaca.</p> <p><b>MUESTRA:</b> Se realiza una muestra no probabilística, seleccionando a 18 hoteles de 2 estrellas de la ciudad de Juliaca.</p> |

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados

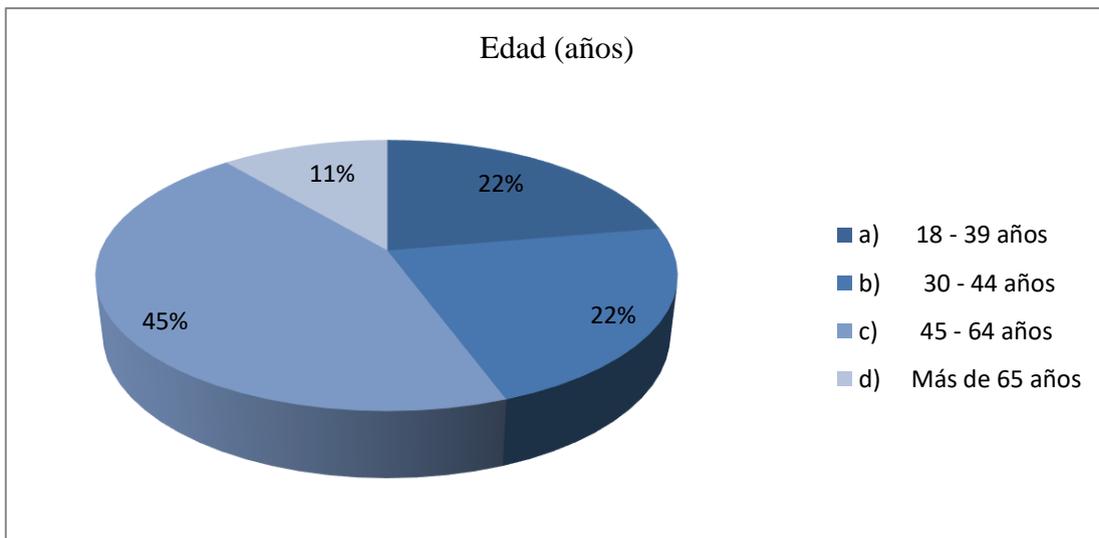
#### ¿RESPECTO AL PERFIL DE LOS EMPRESARIOS?

*Tabla 1 ¿Edad de los representantes legales de la MYPE de la zona proveedora, ¿Hospitalidad de dos estrellas de Juliaca?.*

| Edad (años)       | f °       | %           |
|-------------------|-----------|-------------|
| a) 18 - 39 años   | 4         | 22%         |
| b) 30 - 44 años   | 4         | 22%         |
| c) 45 - 64 años   | 8         | 45%         |
| d) Más de 65 años | 2         | 11%         |
| <b>TOTAL</b>      | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

*Gráfico 1 Edad (años)*



**Fuente:** Tabla 1.

#### **Interpretación:**

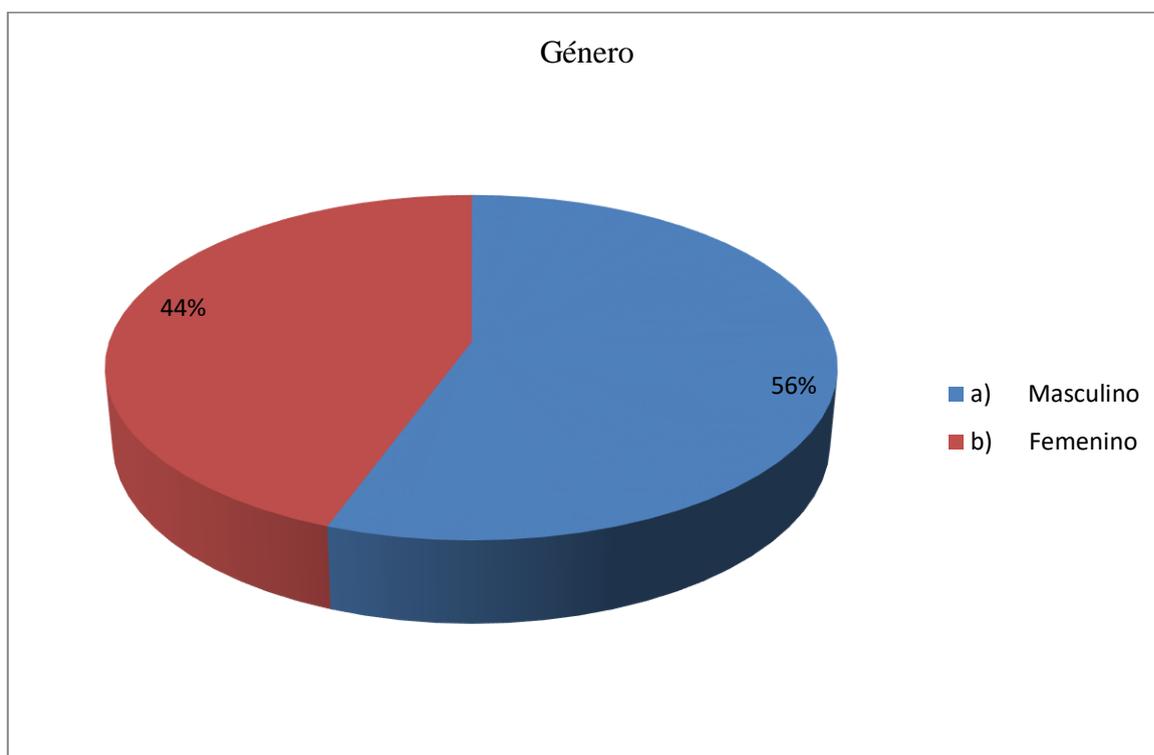
En la Tabla 1 y el Gráfico 1, se encuentra que el 45% de los representantes de las MYPE son adultos, ya que tienen un rango de tiempo de 45 a 64 años, el 22% tiene entre 18 a 39 y 30 a 44 y años de edad y 11% más de 65 años de antigüedad.

**Tabla 2 ¿Género de la Mype del sector de servicios de la Hospitalidad de 2 estrellas de Juliaca?**

| Género       | f °       | %           |
|--------------|-----------|-------------|
| a) Masculino | 10        | 56%         |
| b) Femenino  | 8         | 44%         |
| <b>TOTAL</b> | <b>18</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 2 Género**



**Fuente: Tabla 2.**

**Interpretación:**

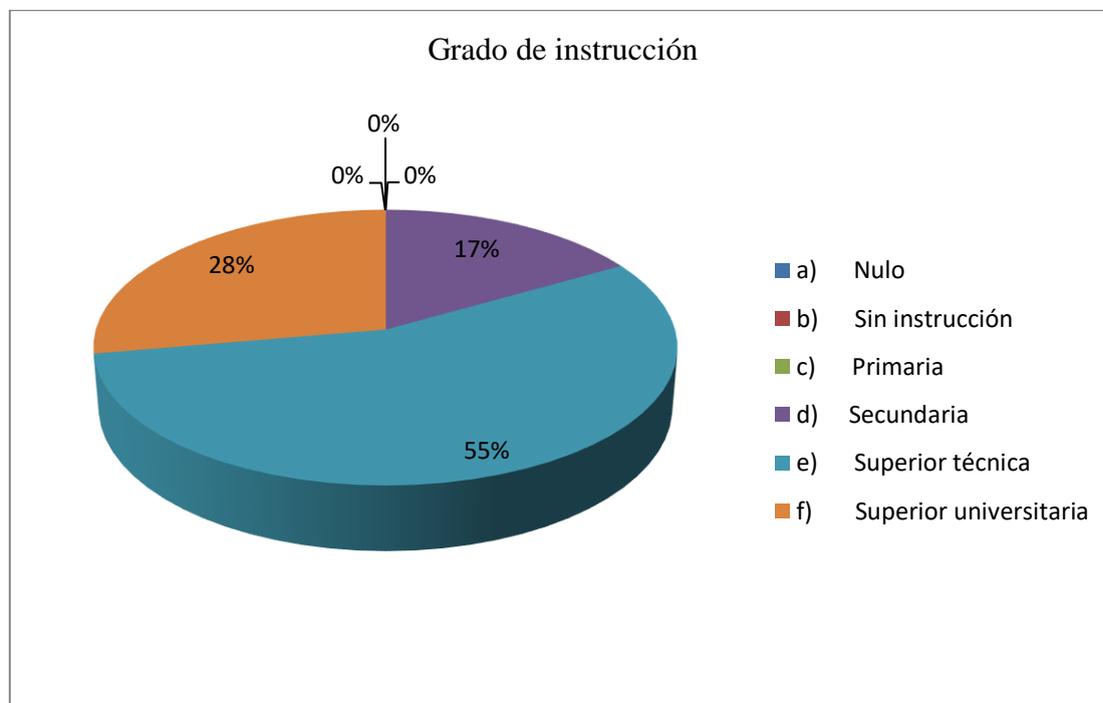
En la Tabla 2 y la Figura 2, se ha localizado que el 56% de los representantes de las MYPE son hombres y el 44% son mujeres.

**Tabla 3 ¿Grado de instrucción de las Mypes?**

| <b>Grado de instrucción</b> | <b>f °</b> | <b>%</b>    |
|-----------------------------|------------|-------------|
| a) Nulo                     | 0          | 0%          |
| b) Sin instrucción          | 0          | 0%          |
| c) Primaria                 | 0          | 0%          |
| d) Secundaria               | 3          | 17%         |
| e) Superior técnica         | 10         | 55%         |
| f) Superior universitaria   | 5          | 28%         |
| <b>TOTAL</b>                | <b>18</b>  | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Gráfico 3 Grado de Instrucción**



**Fuente: Tabla 3.**

**Interpretación:**

En la Tabla 3 y la Gráfica 3, se visualiza que el 55% son los representantes legales de Mype que tienen un superior técnico, y el 17% son representantes de la educación secundaria, y el 28% tiene una educación universitaria superior.

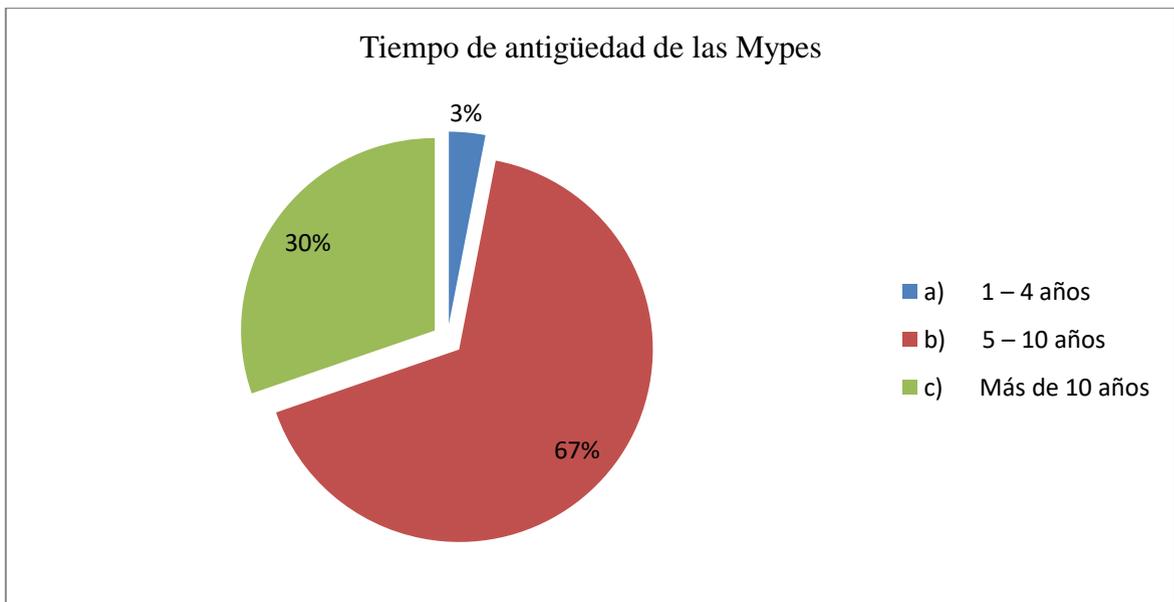
## EN RELACIÓN DE CARACTERÍSTICAS DE LO DE LAS Mypes.

**Tabla 4** ¿Tiempo que tienen los representantes de los Mypes?

| Tiempo       | f °       | %           |
|--------------|-----------|-------------|
| a) 1 a 4     | 1         | 3%          |
| b) 5 a 10    | 10        | 67%         |
| c) Más de 10 | 7         | 30%         |
| <b>TOTAL</b> | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 4** Tiempo de Antigüedad de las Mypes



**Fuente:** Tabla cuatro.

### Interpretación:

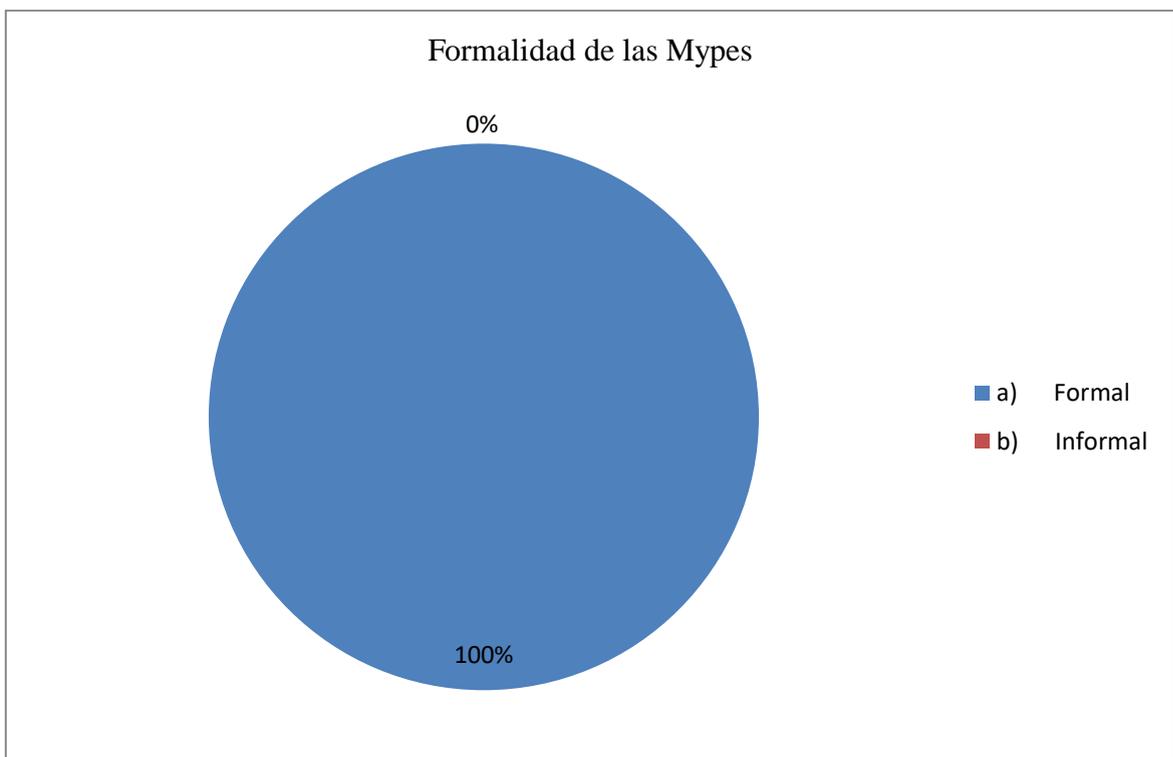
En la Tabla 4 y en la Tabla 4, se encuentran que el 67% de los representantes de Mypes tienen entre 5 y 10 años, el 30% son más de 10 años de antigüedad y el 3% tienen entre 1 y 4 años.

**Tabla 5 ¿Cuál es la formalidad de los Mypes?**

| Mypes        | f °       | %           |
|--------------|-----------|-------------|
| a) Formal    | 18        | 100%        |
| b) Informal  | 0         | 0%          |
| <b>TOTAL</b> | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 5 Formalidad de las Mypes**



**Fuente:** Tabla cinco.

**Interpretación:**

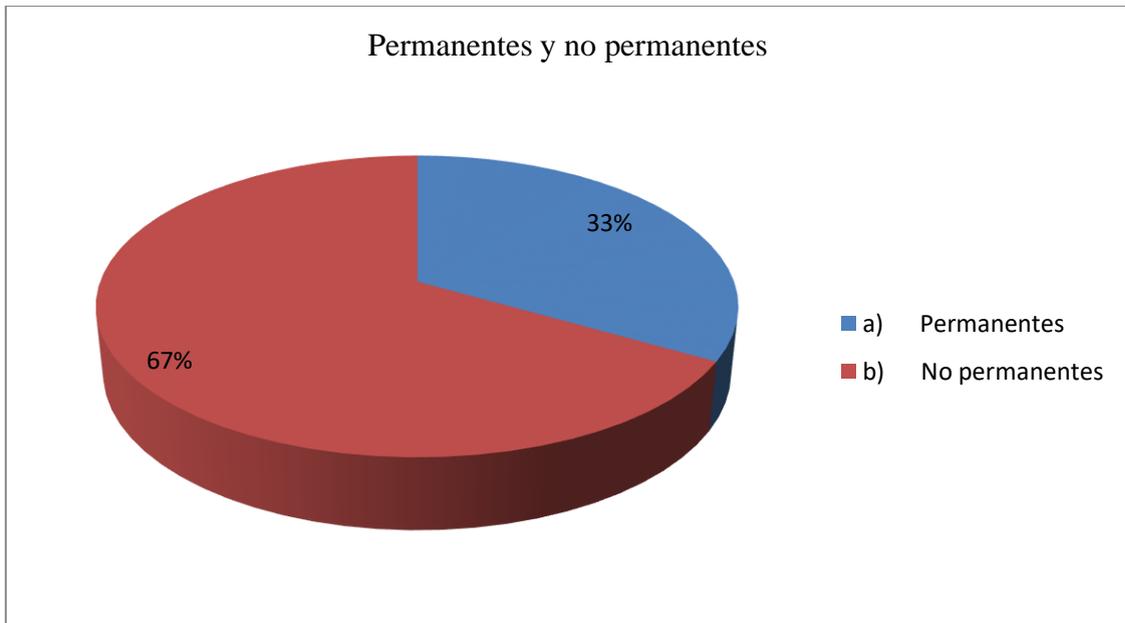
En la Tabla 5 y la Figura 5, se visualiza que el 100% de los representantes de las Mype tiene una empresa comercial formal.

**Tabla 6; ¿Qué tipo de empleados laboran en su empresa?**

| <b>Tipo de empleados que laboran en su negocio</b> | <b>f°</b> | <b>%</b>    |
|--|-----------|-------------|
| a) Permanentes                                     | 6         | 33%         |
| b) No permanentes                                  | 12        | 67%         |
| <b>TOTAL</b>                                       | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Gráfico 6 Permanentes y no permanentes**



**Fuente: Tabla 6**

**Interpretación:**

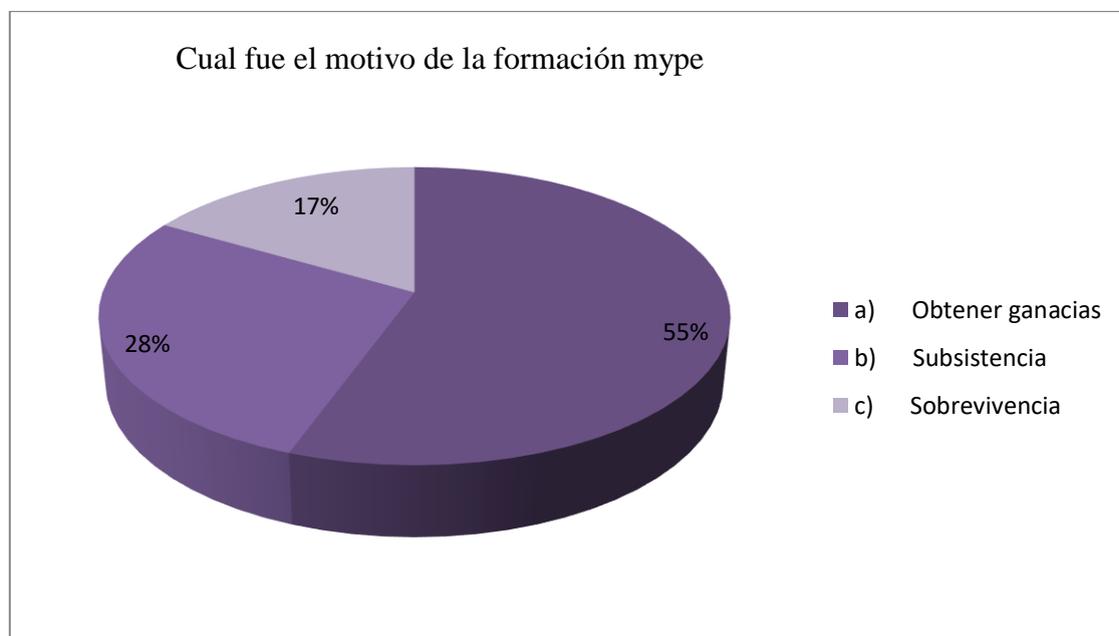
Tabla 6 de la Gráfico 6, muestran que el 67% de las personas dentro de la empresa son eternas y el 33% de los trabajadores de la empresa comercial no son permanentes.

**Tabla 7 ¿Cual fue el motivo de conformación de Mype?**

| <b>Cual fue el motivo de la formación Mypes.</b> | <b>f °</b> | <b>%</b>    |
|--|------------|-------------|
| a) Obtener ganancias                             | 10         | 55%         |
| b) Subsistencia                                  | 5          | 28%         |
| c) Supervivencia                                 | 3          | 17%         |
| <b>TOTAL</b>                                     | <b>18</b>  | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 7 Cual fue el motivo de la formación Mype**



**Fuente: Tabla 7.**

**Interpretación:**

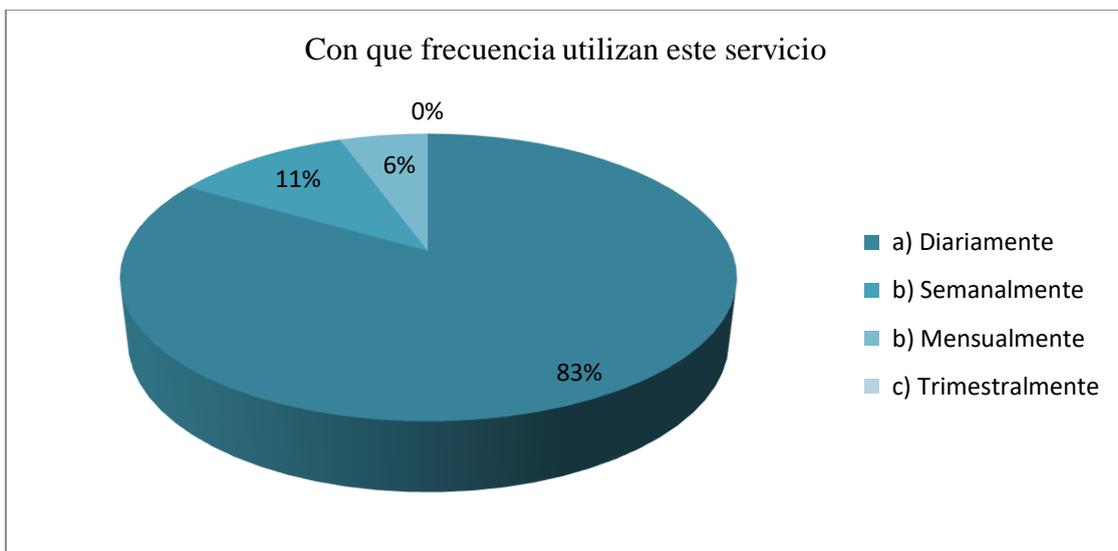
En la Tabla 7 y la Figura 7, puede verse que el 55% de los representantes de Mypes necesitan obtener ingresos, el 28% verifica su subsistencia y el 17% solo para sobrevivir.

**Tabla 8; Con qué frecuencia utilizan este servicio?**

| Con qué frecuencia utilizan este servicio | f °       | %           |
|---|-----------|-------------|
| a) Diariamente                            | 15        | 83%         |
| b) Semanalmente                           | 2         | 11%         |
| b) Mensualmente                           | 1         | 6%          |
| c) Trimestralmente                        | 0         | 0%          |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 8 Con que frecuencia utilizan este servicio**



Fuente: Tabla 8

**Interpretación:**

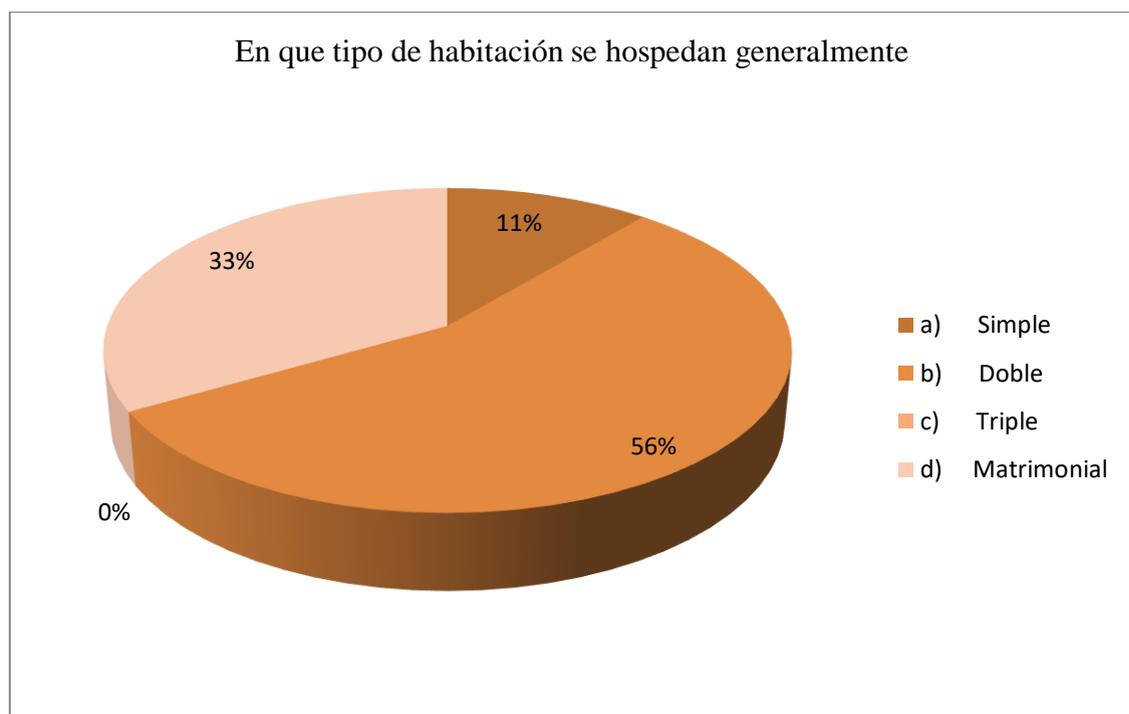
La tabla 8 y el gráfico 8 muestran que el 83% usa el proveedor de hospitalidad cada día, el 11% semanalmente y el 6% trimestral.

**Tabla 9** ¿En qué tipo de habitación se hospedan generalmente?

| En qué tipo de habitación se hospedan generalmente | f °       | %           |
|--|-----------|-------------|
| a) Simple  | 2         | 11%         |
| b) Doble   | 10        | 56%         |
| c) Triple  | 0         | 0%          |
| d) Matrimonial                                     | 6         | 33%         |
| <b>TOTAL</b>                                       | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 9** En que tipo de habitación se hospedan generalmente



**Fuente:** Tabla 9.

**Interpretación:**

Tabla 9 del Gráfico 9, que el 33% generalmente se hospeda en una habitación matrimonial, el 56% en una habitación doble y el 11% en una habitación individual.

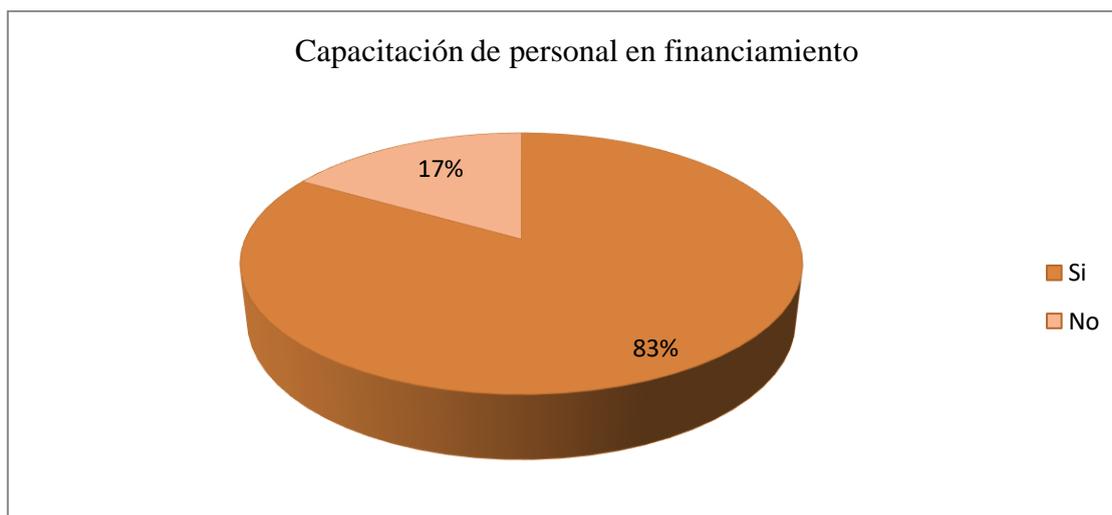
## SOBRE LA FINANCIACIÓN DE LAS MYPE

*Tabla 10 El personal de su empresa comercial ¿Ha adquirido alguna forma de capacitación en la financiación?*

| Capacitación de personal en financiamiento | f°        | %           |
|--|-----------|-------------|
| a) Si                                      | 15        | 83%         |
| b) No                                      | 3         | 17%         |
| <b>TOTAL</b>                               | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

*Gráfico 10 Capacitación de personal en financiamiento*



**Fuente:** Tabla 10.

### **Interpretación:**

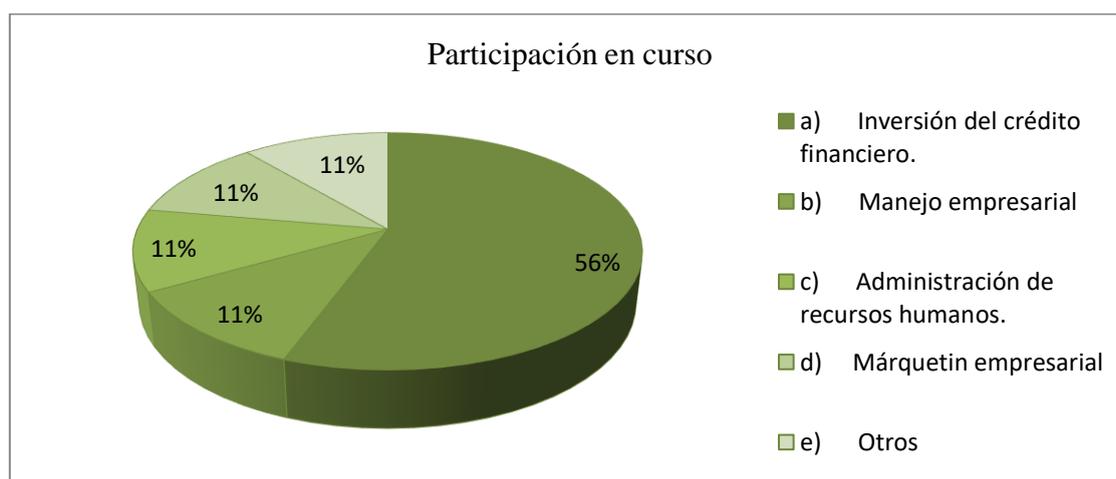
Tabla 10 y en el Gráfico 10, el 17% no obtuvo ninguna forma de escolarización en el financiamiento, el 83% adquirió la escolarización en el financiamiento.

**Tabla 11. Si tuviste educación ¿En qué estilos de fuentes participaste?**

| Participación en curso                 | f °       | %           |
|--|-----------|-------------|
| a) Inversión del crédito financiero.   | 10        | 56%         |
| b) Manejo empresarial                  | 2         | 11%         |
| c) Administración de recursos humanos. | 2         | 11%         |
| d) Márquetin empresarial               | 2         | 11%         |
| e) Otros                               | 2         | 11%         |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Gráfico 11 Participación en curso**



**Fuente:** Tabla 11.

**Interpretación:**

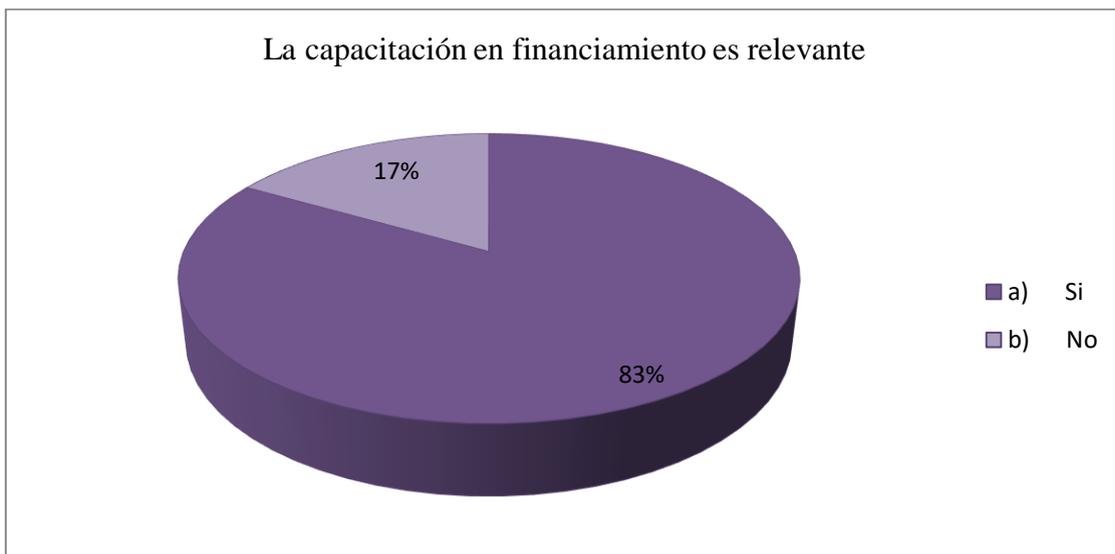
Tabla y el Gráfico 11, se encuentra que el 56% de los representantes de hoteles tienen experiencia en inversiones con puntaje de crédito monetario, 11% en control empresarial, 11% en administración de activos humanos, 11 en publicidad y mercadotecnia de negocios, y 11% están capacitados en diferentes rubros.

**Tabla 12** *¿Piensa usted que capacitación en financiación de sus empleados es esencial para su organización.*

| <b>La capacitación en financiamiento es relevante.</b> | <b>f °</b> | <b>%</b>    |
|--|------------|-------------|
| a) Si  | 15         | 83%         |
| b) No  | 3          | 17%         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>18</b>  | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 12** *La capacitación en financiamiento es relevante*



**Fuente:** Tabla 12.

**Interpretación:**

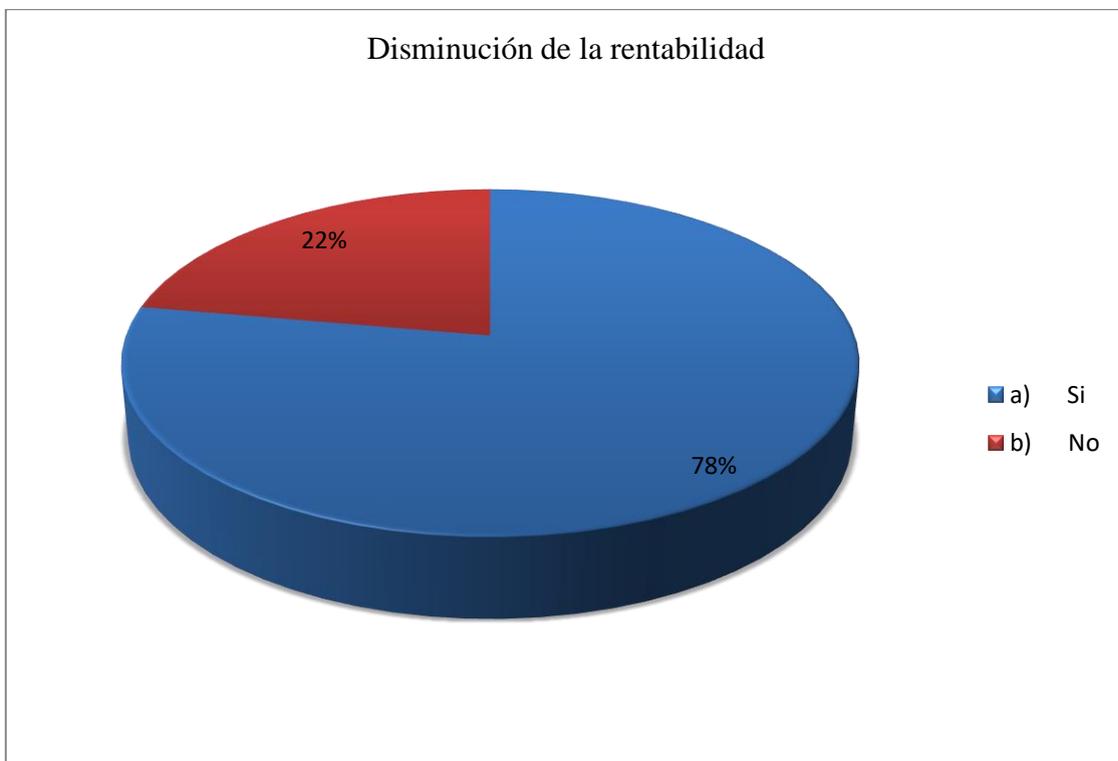
La Tabla 12 y la Figura 12 muestran que el 83% considera que la escolarización en la financiación es primordial, y el 17% no olvida la escolarización en la financiación primordial.

**Tabla 13** ¿La utilidad en su empresa ha disminuido en el último año?

| Disminución de la rentabilidad | f °       | %           |
|--------------------------------|-----------|-------------|
| a) Si                          | 14        | 78%         |
| b) No                          | 4         | 22%         |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Gráfico 13** Disminución de la rentabilidad



**Fuente:** Tabla 13

**Interpretación:**

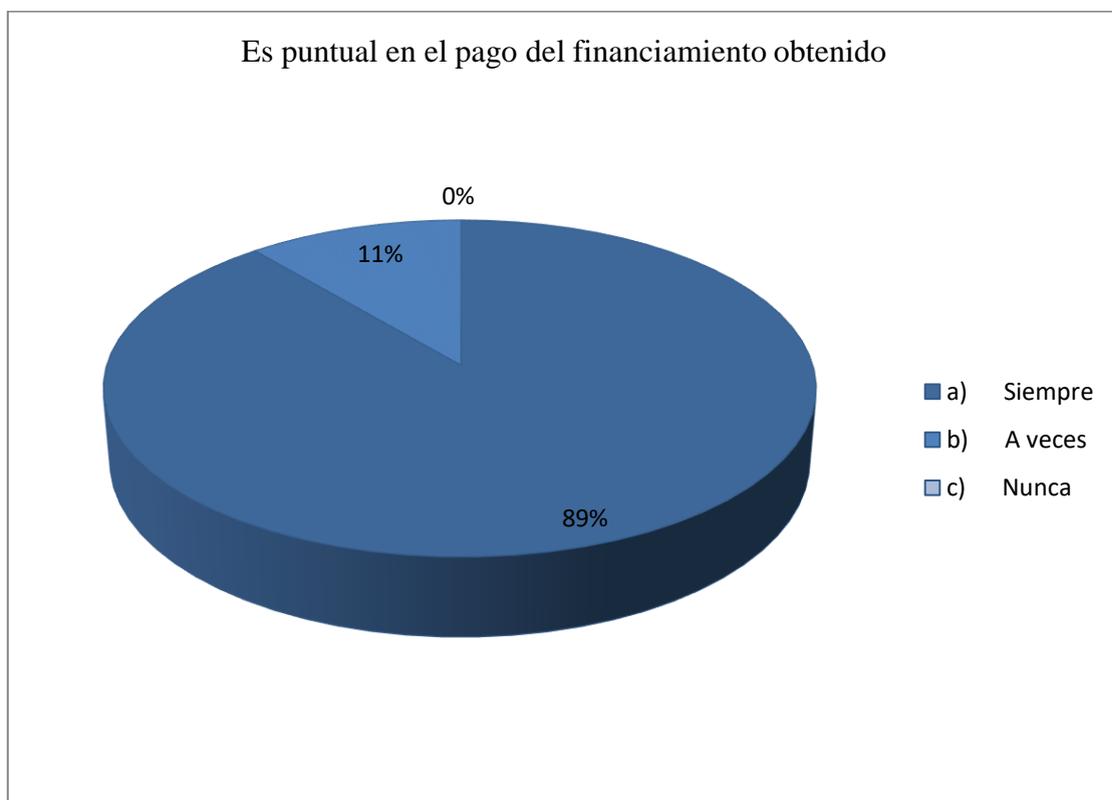
Tabla 13 gráfico 13, está muy determinado que el 78% que la utilidad no ha reducido los ingresos de su agencia en el último año y el 22% sugiere que la solicitud en su corporación ha disminuido en el último año.

**Tabla 14** ¿Es puntual en la cuota del financiamiento adquirido?

| Es puntual en el pago del financiamiento obtenido | f° | %    |
|---|----|------|
| a) Siempre  | 16 | 89%  |
| b) A veces  | 2  | 11%  |
| c) Nunca  | 0  | 0%   |
| TOTAL   | 18 | 100% |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 14** Es puntual en el pago del financiamiento obtenido



**Fuente:** Tabla 14.

**Interpretación:**

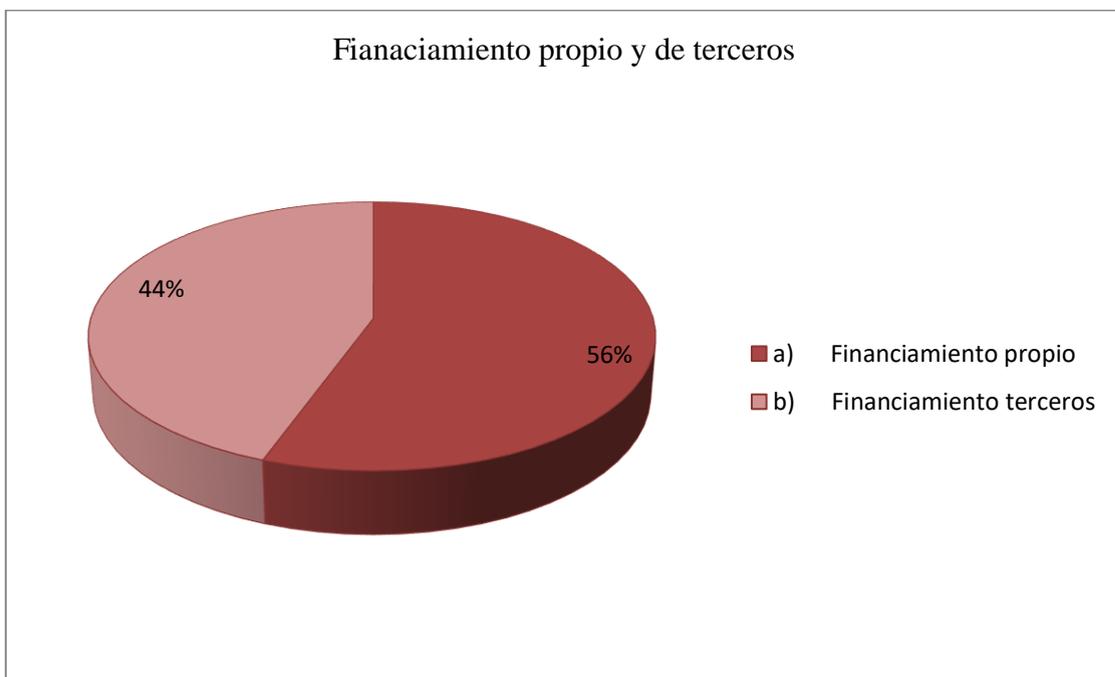
Tabla 14 gráfico 14, se observa que el 89% siempre es puntual dentro de los pagos del financiamiento y el 11% es ocasionalmente impuntual.

**Tabla 15** ¿Cómo se financia su negocio?

| Como se financia su actividad productiva | f °       | %           |
|--|-----------|-------------|
| a) Financiamiento propio                 | 10        | 56%         |
| b) Financiamiento terceros               | 8         | 44%         |
| <b>TTOTAL</b>                            | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 15** Financiamiento Propio y de terceros



**Fuente:** Tabla 15.

**Interpretación:**

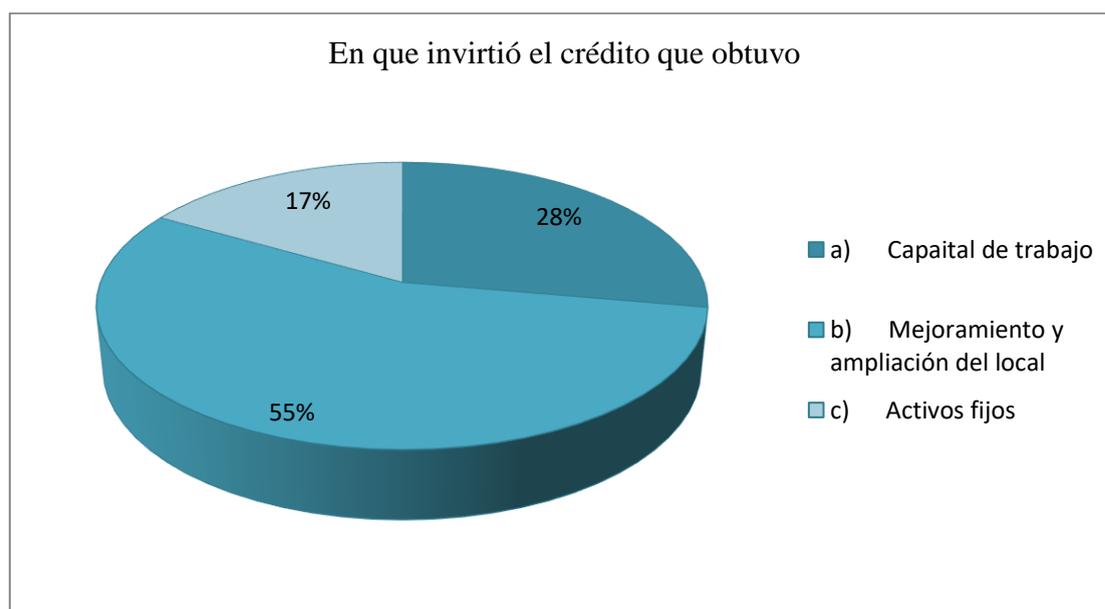
Tabla 15 gráfico 15, se ve que el 56% de su financiamiento es propio y el 44% que es tercero.

**Tabla 16** ¿En qué fue invertido el crédito monetario que recibió?

| En que invirtió el crédito financiero que obtuvo | f °       | %           |
|--|-----------|-------------|
| a) Capital de trabajo                            | 5         | 28%         |
| b) Mejoramiento y ampliación del local           | 10        | 55%         |
| c) Activos fijos                                 | 3         | 17%         |
| <b>TOTAL</b>                                     | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 16** En que invirtio el crédito financiero que obtuvo



**Fuente:** Tabla 16

**Interpretación:**

Tabla 16 gráfico 16, se encontró que el 28% se invirtió en capital de operación, el 55% se invirtió en el puntaje de crédito para la mejora y expansión de los locales comerciales y el 17% se invirtió en activos constantes.

**Tabla 17** ¿La organización financiera le proporcionó el crédito?

| Crédito      | f °       | %           |
|--------------|-----------|-------------|
| a) Si        | 15        | 83%         |
| b) No        | 3         | 17%         |
| <b>TOTAL</b> | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 17** La organización financiera



**Fuente:** Tabla 17.

**Interpretación:**

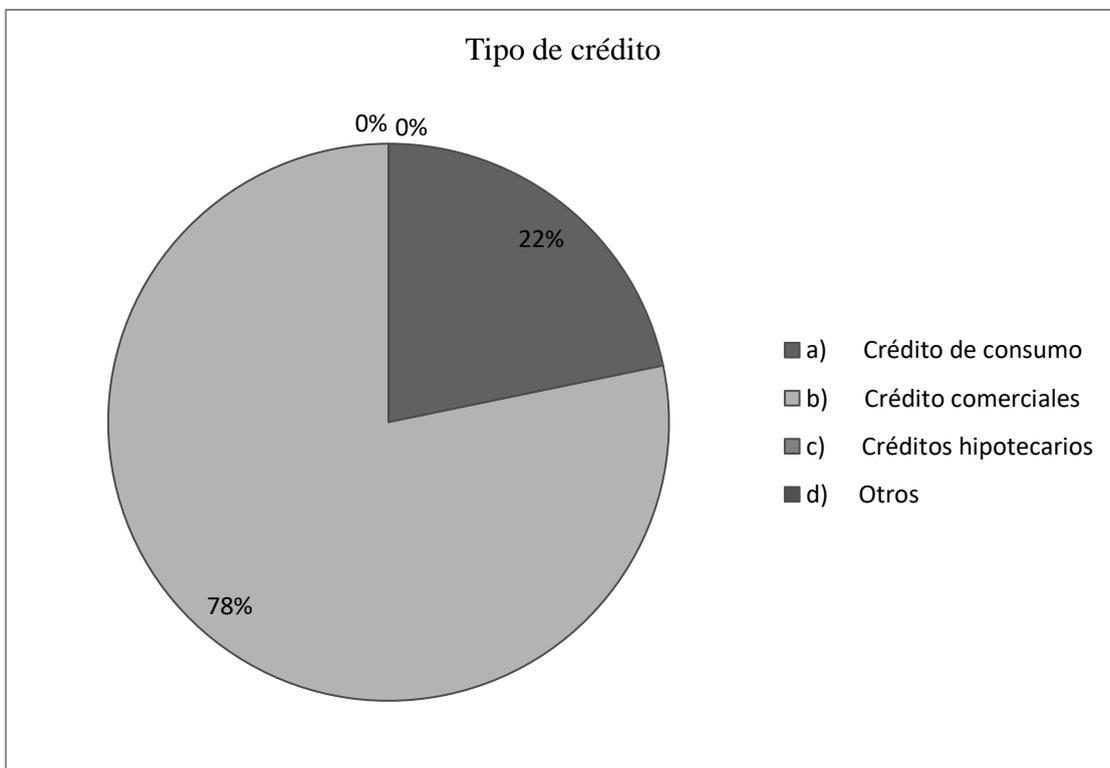
Tabla 187 gráfico 17, se ha que al 83% del crédito solicitado se otorgan y el 17% no proporciona el puntaje crediticio solicitado a la entidad financiera.

**Tabla 18** ¿El tipo de crédito que adquirió?

| Tipo de crédito          | f °       | %           |
|--------------------------|-----------|-------------|
| a) Crédito de consumo    | 4         | 22%         |
| b) Crédito comerciales   | 14        | 78%         |
| c) Créditos hipotecarios | 0         | 0%          |
| d) Otros                 | 0         | 0%          |
| <b>TOTAL</b>             | <b>18</b> | <b>100%</b> |

**FUENTE:** Elaboración muy propia con registros del cuestionario.

**Grafico 18** Tipo de Credito



**Fuente:** Tabla 18.

**Interpretación:**

Tabla 18 y gráfico 18, se ha demostrado que el 22% adquirió la forma de puntaje de crédito al consumidor y el 78% adquirió el tipo de crédito comercial.

## **5.2 ANALISIS DE RESULTADOS**

### **PERFIL DE LOS EMPLEADORES**

En la Tabla. (1), de las MYPE que se resumen, se establece que el 100% de los representantes son adultos ya que sus edades van de los 45 a los 64 años y el 22% son de 18 a 39 de 30 a 44, y el 11% se encuentra entre los mayores de 65 años.

En la Tabla (2), el 56% de los delegados del MYPE son de orientación sexual masculina y el 44% del sexo femenino. Concurriendo con las consecuencias de Peña, E. (2014), en su examen titulado: "Representación de la financiación, preparación y rentabilidad de las MYPE del segmento de administraciones - Rubro Hoteles de la ciudad de Piura, 2013, donde el 80% son hombres..

En la Tabla (3), se adquirió que el 55% de los agentes de las MYPE tienen superior técnica, 28% superior universitaria y 17% tiene secundaria. No De acuerdo con las consecuencias de Peña, E. (2014), en su exploración titulada: "Representación de financiamiento, preparación y productividad de las MYPE de la parte de administración - Rubro Hoteles de la ciudad de Piura, período 2013, donde la mitad tiene la totalidad ponderación universitaria

En la Tabla (4), el 100% de los encuestados vio que el 67% de los delegados de Mype tienen entre 5 y 10 años, el 30% tienen más de 10 años y el 3% tienen entre 1 y 4 años.

En la Tabla (5), el 100% de los encuestados adquirió que el 100% de los agentes legítimos de Mype tienen un negocio formal.

En la Tabla (6), el 100% de los encuestados encontró que el 67% de los especialistas en el negocio son duraderos y el 33% son imprevistos.

En la Tabla (7), del 100% de los encuestados que el 55% de los delegados legales de Mypes necesitan obtener un beneficio, el 28% afirma la subsistencia y el 17% solo para la supervivencia.

En la Tabla (8), el 100% de los encuestados ve que el 83% utiliza la administración de la posada con la mayor frecuencia posible, el 11% semana tras semana y el 6% mensualmente, ya que es una región comercial.

En la Tabla (9), el 100% de los encuestados notó que el 56% en general permanece en una habitación doble, el 33% en una habitación doble y el 11% en una habitación solitaria.

En la Tabla (10), de la Mype estudiada se establece que los agentes legales del 100% de los encuestados, el 83% se prepararon para financiarse, el 17% no obtuvieron ninguna preparación de financiamiento.

En la Tabla (11), Encuesta aplicada al 100% de los propietarios de la hotelería , se observa que el 56 % de los representantes de la hotelería son capacitados en inversión del crédito financiero, el 11 % en manejo empresarial, 11% en administración de recursos humanos, el 11 en márketing empresarial, y el 6% están capacitados en otros rubros.

En la Tabla (12), Encuesta relacionada con los delegados legales de los Mypes, se observa que el 83% expresa que la preparación en el financiamiento es fundamental, y el 17% no piensa en la preparación en el financiamiento fundamental.

En la Tabla (13), el 100% de los encuestados señala que el 78% declara que la utilidad en su organización no ha disminuido en el año más reciente, y el 22% demuestra que

la utilidad en su organización tiene la posibilidad de que haya disminuido en El año más reciente.

En la Tabla (14), del 100% resumido, el 89% expresa que paga sus porciones de crédito de manera oportuna con el objetivo de que la financiación de su negocio sea confiable en el poder y el 11% muestran que ocasionalmente es impuntual en cuotas.

En la Tabla (15), del 100% de los encuestados el 56% proviene de su propio financiamiento, el 44% es financiado por personas externas. Este resultado es confiable con el examen liderado por Guzmán (2011) en su exploración sobre "Financiamiento de Mype en Perú y América Latina", donde expresa que el 72% de Mypes mencionó el crédito para su negocio y el 28% de financiamiento para varios.

En la Tabla (16), el 100% de los encuestados hizo un resumen del 28% del crédito monetario asignó recursos al capital de trabajo, el 55% puso en marcha el crédito presupuestario y la extensión de los locales comerciales y el 17% se destinó a recursos fijos.

En la Tabla (17), el 100% de los encuestados, el 83% nota que que les proporcionó el crédito solicitado, y el 17% demuestra que no permitió el crédito mencionado. Este resultado se identifica con la investigación completada por Peña (2014) en su propuesta titulada: Caracterización, formalización y financiamiento de las Mypes del segmento de intercambio que ofrece prendas de ropa para mujeres del área de Nuevo Chimbote, 2013. Obteniendo los resultados que lo acompañan. : El 40% de los Mypes que se resumen están debidamente formalizados, mientras que el 60% trabaja en familiaridad.

En cuanto al financiamiento, el 33% de Mype estudiado obtuvo financiamiento de los bancos, el 20% utilizó el financiamiento de los clientes y solo el 7% utilizó el

financiamiento bancario, el 65% afirmó que el establecimiento relacionado con el dinero les otorgó el crédito presupuestario. En cuanto a la forma en que el 40% de los agentes de Mypes contribuyeron con el financiamiento, respondieron que lo utilizaron para su capital de trabajo. Por fin, los fines son: La parte dominante extraordinaria de los Mypes revisados no se formaliza de manera adecuada y son elegidos por un financiamiento bancario.

En la Tabla (18), del 100% de los encuestados, el 22% adquirió el tipo de crédito al comprador y el 78% obtuvo el tipo de crédito comercial.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

1) En cuanto al perfil de los empresarios, se presume que todos los delegados legales son adultos y que sus edades se extienden de 45 a 64 años. Por otra parte, se adquirió además que el 56% de los agentes de MYPE eran de sexo masculino y solo el 44% de orientación sexual femenina. Asimismo, era concebible adquirir que el 55% de los delegados de las MYPE tienen exámenes especializados superiores.

2) En cuanto a los atributos de los agentes legales de las MYPE, se presume que el 67% de los delegados de la MSE tienen más de 10 años dedicados a este movimiento empresarial; Además, se adquirió que el 100% de los delegados del MYPE y sus organizaciones son formales, también se obtuvo que el 67% de sus trabajadores son inmutables. Además, el 55% de los agentes legales de los Mypes solo necesitan obtener beneficios. Ese 83% utilizan diariamnte y el 56% son, en general, los que permanecen en una sala de doble.

3) Respecto a la financiación de los Mypes. Se razonó que el 83% se preparó en financiación. 56% de los agentes de negocios con especulación crediticia en preparación. El 83% expresa que la preparación en financiamiento es central. Además, el 78% afirma que la utilidad en su organización no ha disminuido en el último año. Además, el 89% expresa que es puntual en los plazos de su financiación. Se posee el 56% su financiación es propio. El 55% coloca el crédito presupuestario en curso y la extensión de los locales comerciales. El 83% advierte que se les permitió el mencionado crédito. Asimismo el 78% adquirió crédito empresarial.

## RECOMENDACIONES

- 1) El mejor tipo de financiamiento para las organizaciones en la división de administración amigable será el financiamiento, cuando el microempresario tenga su propio capital; En la remota posibilidad de que utilicen los créditos de las sustancias presupuestarias bancarias y no bancarias, será vital para el microempresario ir auspicioso y puntualmente con sus compromisos de cuotas anticipadas y esas cuotas se pueden hacer con los fondos de inversión que tienen. ; así como en la remota posibilidad de que él adquiriera créditos de los proveedores; Además, la persona de negocios a escala miniaturizada puede dar créditos a sus clientes y solicitar la entrega a sus clientes, cuando el microempresario cumpla con sus compromisos.
- 2) Capacitación en la obtención de beneficios y la financiación de las MYPE de la parte de administración de 2 estrellas, también debe prepararse para su personal y, además, cómo servir a sus clientes, ya que esto les beneficiará en la mejora de su futuro como empresario. o igualmente que sus especialistas van a devolverle efectivamente su trabajo.
- 3) Los agentes legales de los Mypes de los alojamientos de 2 estrellas deben realizar el examen monetario, para avanzar y lidiar con los beneficios de los ejercicios de sus administraciones financieras y en esta línea producir más beneficios para sí mismos, además de mejorar la productividad que deben buscarse. Exhortar a los expertos a hacer las desintegraciones de su productividad y de esta manera obtener grandes resultados.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.**

Agreda. (2016). Causas mas usuales de financiamiento.

Alvarado & Portocarrero & Trivelli y otros. (2001). Financiamiento Semiformal.

Arturo, (2012). Definición de la rentabilidad.

Benavides, C. (2012). La calidad y productividad en el sector hotelero andaluz,

[Extraído el 08 mayo del 2016]. Disponible desde:

[http://riuma.uma.es/mui/bitstream/handle/10630/5049/Tesis%20Doctoral%](http://riuma.uma.es/mui/bitstream/handle/10630/5049/Tesis%20Doctoral%20de%20Carlos)

[20de%20Carlos](http://riuma.uma.es/mui/bitstream/handle/10630/5049/Tesis%20Doctoral%20de%20Carlos)

[%20Guillermo%20Benavides%20Chic%C3%B3n.pdf?sequence=1](http://riuma.uma.es/mui/bitstream/handle/10630/5049/Tesis%20Doctoral%20de%20Carlos%20Guillermo%20Benavides%20Chic%C3%B3n.pdf?sequence=1)

Domínguez, (2005). Defiición de financiamient.

Fernández. (2003). La tasa de regreso requerida en la valoración de inversiones.

Flores. (2010). Ganancia beneficio operacional.

Galarza y Alvarado. (2003). Financiamiento no Formal.

Huillca. (2016). Hoteles Finanzas.

Jimenez & Palacin. (2005). Teoria de orden de preferencia.

Luna. (2011). Solicitar financiamiento.

Según; Navarrete García, Eduardo Lconcio; Pupuche Senador, César Augusto;

Surco – Perú (2017) Tesis Titulada “Calidad en las Empresas del Sector Hotelero de la Región Lambayeque”

Modigliani & Miller. (1958). Estructura Financiera de la empresa.

- Ramos. (2016). Departamento de reservaciones.
- Ríos, D. I. (2015). Analisis de solvencia.
- Sánchez, e. (2014). Impacto fiscal tributario y sus efectos en la rentabilidad y liquidez para la empresa constructora abc, lambayeque 2013. Universidad católica santo toribio de mogrovejo. Perú-chiclayo. Recuperado de: <http://www.mep.go.cr/sites/default/files/recursos/archivo/eductributaria.pdf>
- Sánchez. (2002). Analisis de rentabilidad.
- Segura. (1994). Rentabilidad de una organización.
- Silupú. (2013). Estructura de financiamiento MYPE.
- Trivelli. (2001). Las fuentes de financiamiento formal son instituciones dedicadas a la autorización de créditos que son controlados directa o indirectamente por la SBS.
- Vara, H. A. (2010). ¿Como hacer una tesis en ciencias empresariales? Manual Breve para los tesisas de Administracion, Negocios Internacionales, Recursos Humanos y Marketing. Lima: San Martin de Porres.
- Vela. (2007). Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzasperu2.shtml>
- Ventura. (2016). caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016.
- Vásquez (2007). “Relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote en

los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viaje, en el periodo 2005-2006.

Vega, I. (2014). “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio –rubro Hoteles y Restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012-2013” Delgado, A. (2018). Descripción: Financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes en el distrito de Huaraz, 2015. Retrieved June 22, 2019, from [https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD\\_001744c962233285cf6441d289a09585](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_001744c962233285cf6441d289a09585)

Zevallos, F.; Lampa (2014) tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la Mype del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Lampa.

# **ANEXO**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**NOMBRES Y APELLIDOS:** \_\_\_\_\_

## **ENCUESTA ESTRUCTURADO**

ENCUESTA SOBRE DEL FINANCIAMIENTO, Y RENTABILIDAD DE LOS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO HOTELERIA DE DOS ESTRELLAS EN EL DISTRITO DE JULIACA 2018.

MARCA CON UNA X

### **I. PERFIL DE LOS EMPRESARIOS**

**1.- ¿Edad de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro Hotelería de 2 estrellas de la ciudad de Juliaca?**

- a) De 18 a 39 años
- b) De 30 a 44 años
- c) De 45 a 64 años
- d) Más de 65 años

**2.- Tabla 2. ¿Género de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro Hotelería de de 2 estrellas a ciudad d Juliaca?**

- a) Masculino
- b) Femenino

**3.- ¿Grado de Instrucción de los representantes legales de la MYPE?**

- a) Ninguno
- b) Sin instrucción
- c) Primaria
- d) Secundaria
- e) Superior técnica
- f) Superior universitaria

## **II. CARACTERISTICAS DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE.**

**4. ¿Cuál es el tiempo de antigüedad que llevan las representantes de las Mypes?**

- a) 1 – 4 años
- b) 5 – 10 años
- c) Más de 10 años

**5. ¿ Cual es la formalidad de las Mypes?**

- a) Formal
- b) Informal

**6. ¿Que tipo de trabajadores laboran en su negocio?**

- a) Permanentes
- b) No permanentes

**7. ¿Cual fue el motivo de la formación de Mypes?**

- a) Obtener ganancias
- b) Subsistencia
- c) Supervivencia

**8. ¿Con qué frecuencia utilizan este servicio?**

- a) Diariamente
- b) Semanalmente
- b) Mensualmente
- c) Trimestralmente

**9. ¿En qué tipo de habitación se hospedan generalmente?**

- a) Simple

- b) Doble
- c) Triple
- d) Matrimonial

## **II. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE**

**10. El personal de tu empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación en financiamiento?**

- a) Si
- b) No

**11. Si tuvo capacitación ¿En qué tipos de recursos participó usted?**

- a) Inversión del crédito financiero.
- b) Manejo empresarial
- c) Administración de recursos humanos.
- d) Márquetin empresarial
- e) Otros

**12. ¿Piensa usted que la capacitación en financiamiento de su personal es primordial para su empresa?**

- a) Si
- b) No

**13. ¿La utilidad en su empresa ha disminuido en el último año?**

- a) Si
- b) No

**14. ¿Es puntual en el pago del financiamiento obtenido?**

- a) Siempre
- b) A veces

c) Nunca

**15. ¿Como se financia su negocio?**

a) Financiamiento propio

b) Financiamiento terceros

**16. ¿En que fue invertido el credito financiero que obtuvo?**

a) Capital de trabajo

b) Mejoramiento y ampliación del local

c) Activos fijos

**17. ¿La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado?**

a) Si

b) No

**18. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?**

a) Crédito de consumo

b) Crédito comerciales

c) Créditos hipotecarios

d) Otros



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**2. - CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

| Actividades del proyecto                  | MESES |       |      |       |       |
|---|-------|-------|------|-------|-------|
|   | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO |
| Estudio de la bibliografía                | X     | X     | X    | X     | X     |
| Estudio del Abordaje teórico metodológico | X     | X     | X    | X     | X     |
| Elaboración del proyecto                  | X     |       |      |       |       |
| Pruebas de los instrumentos de evaluación |       | X     |      |       |       |
| Ejecución del proyecto                    |       |       | X    | X     |       |
| Análisis de datos                         |       |       | X    | X     |       |
| Interpretación de los resultados          |       |       | X    | X     |       |
| Elaboración del informe                   |       |       |      | X     | X     |

Fuente: Elaboración propia

## PRESUPUESTO

| DESCRIPCION                           | MESES DE |     |    |     | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | PRECIO TOTAL  |
|---------------------------------------|----------|-----|----|-----|------------------|----------|-----------------|---------------|
|                                       | AB       | MA  | JU | JL  |                  |          |                 |               |
| <b>MATERIAL DE ESCRITORIO</b>         |          |     |    |     |                  |          |                 |               |
| Papel Bond A4 80                      | 1        |     |    | 1   | Paquete 500 x    | 2        | 14.00           | 28.00         |
| Bolígrafo                             | 2        |     | 2  | 1   | Unidad           | 5        | 1.00            | 5.00          |
| Lápiz                                 | 2        |     |    |     | Unidad           | 2        | 0.70            | 1.40          |
| Clips mariposa de metal               | 1        |     |    |     | Unidad           | 1        | 1.50            | 1.50          |
| Perforador                            | 1        |     |    |     | Unidad           | 1        | 18.00           | 18.00         |
| Engrapador                            | 1        |     |    |     | Unidad           | 1        | 22.00           | 22.00         |
| USB - 4GB                             | 1        |     |    |     | Unidad           | 1        | 25.00           | 25.00         |
| Folder manila                         |          | 1   |    |     | Paquete 25 x     | 1        | 10.00           | 10.00         |
| Laptop                                | 1        |     |    |     | Unidad           | 1        | 1,700.00        | 1,700.00      |
| Resaltador                            |          | 1   |    |     | Unidad           | 1        | 2.00            | 2.00          |
| Calculadora                           |          |     | 1  |     | Unidad           | 1        | 55.00           | 55.00         |
| Corrector                             |          | 1   |    |     | Unidad           | 1        | 3.00            | 3.00          |
| <b>Sub total</b>                      |          |     |    |     |                  |          |                 | <b>170.90</b> |
| <b>SERVICIOS DE IMPRESIÓN Y OTROS</b> |          |     |    |     |                  |          |                 |               |
| Espiral A4                            |          |     |    | 1   | Servicio         | 1        | 18.00           | 18.00         |
| Copias                                |          | 200 |    | 200 | Servicio         | 400      | 0.09            | 36.00         |
| Internet                              | 8        | 6   | 5  | 8   | Horas            | 27       | 1.00            | 27.00         |
| <b>Sub total</b>                      |          |     |    |     |                  |          |                 | <b>81.00</b>  |
| <b>SERVICIOS DE MOVILIDAD</b>         |          |     |    |     |                  |          |                 |               |
| Gasolina                              | 3        | 2   | 2  | 3   | Galón            | 10       | 13.00           | 130.00        |
| Mantenimiento de                      |          | 1   |    |     | Servicio         | 1        | 30.00           | 30.00         |
| <b>Sub total</b>                      |          |     |    |     |                  |          |                 | <b>160.00</b> |
| <b>SERVICIOS DE ALIMENTACION</b>      |          |     |    |     |                  |          |                 |               |
| Alimentación en General               | 1        | 1   | 1  | 1   | Servicio         | 4        | 150             | 500           |
| <b>Sub total</b>                      |          |     |    |     |                  |          |                 | <b>500</b>    |
| <b>TOTAL</b>                          |          |     |    |     |                  |          |                 | <b>911.90</b> |

Encuesta de MYPE del Sector Servicio Rubro Hotelería de 2 estrellas en el distrito de Juliaca 2018.

**Cuadro 5 Hoteleras de 2 Estrellas Hoteleras de 2 estrellas de la ciudad de Juliaca**

| N° | NOMBRE<br>COMERCIAL  | DOMICLIO                       | NUMERO DE RUC |
|----|----------------------|--------------------------------|---------------|
| 1  | Don Carlos           | Jr. 8 de Diciembre N° 114      | 20114931811   |
| 2  | Hotel Maison         | Jr. 7 de Junio N° 533          | 20448606270   |
| 3  | María Antonieta      | Jr. Huancané N° 582            | 20406315348   |
| 4  | Sahura               | Jr. San Román N°133            | 10023700137   |
| 5  | San María            | Jr. Mariano Nuñez N° 411       | 10023666656   |
| 6  | Luquine              | Jr. Bracesco N° 407            | 20448071490   |
| 7  | Tokio Hotel          | Jr. Benigno Ballón N°1144      | 20448773681   |
| 8  | Rayos del Sol        | Jr. San Martín N° 174          | 10024351225   |
| 9  | Mayas Inn Hotel      | Jr. Ignacio Miranda N° 349     | 20448872158   |
| 10 | Posada de Don Miguel | Jr. El maestro N° 630          | 10292423697   |
| 11 | Eurobuilding         | Jr. Gonzales Prada N° 498      | 20447842891   |
| 12 | Hotel Riveros        | Jr. Libertad N° 408            | 20600563859   |
| 13 | San Antonio          | Jr. San Martín N° 347          | 10023852856   |
| 14 | Mayaki               | Jr. Mariano Nuñez N° 330       | 20447951593   |
| 15 | Macba                | Jr. Sandia                     | 1043918366    |
| 16 | Makaty               | Jr. Jorge Chavez N° 250        | 20406507386   |
| 17 | Residencial Intersur | Av. Circunvalación Este N° 836 | 20448857191   |
| 18 | Karlos               | Jr. Unión N° 317               | 10024157135   |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2018.