



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERU:
CASO HOTEL CHASKA – APURÍMAC, 2019**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR

PALOMINO GOMEZ, JAIME

ORCID: 0000-0001-6654-5140

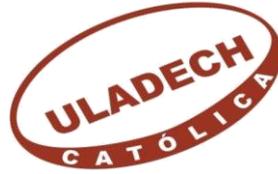
ASESOR

QUIROZ CALDERÓN, MILAGRO BALDEMAR

ORCID ID: 0000-0002-2286-4606

CHIMBOTE – PERÚ

2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PROPUESTA DE MEJORA DEL FINANCIAMIENTO Y

RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS

EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERU:

CASO HOTEL CHASKA – APURÍMAC, 2019

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR

PALOMINO GOMEZ, JAIME

ORCID: 0000-0001-6654-5140

ASESOR

QUIROZ CALDERÓN, MILAGRO BALDEMAR

ORCID ID: 0000-0002-2286-4606

CHIMBOTE – PERÚ

2022

Equipo de trabajo

Autor

Palomino Gómez, Jaime

ORCID: 0000-0001-6654-5140

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

Asesor

Quiroz Calderón, Milagro Baldemar

ORCID ID: 0000-0002-2286-4606

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias e Ingeniería,
Escuela Profesional de Contabilidad Chimbote Perú.

JURADO

Baila Gemin, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Montano Barbuda, julio Javier

ORCID: 0000-00002-1620-5946

Manrique Placido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Hoja de firma del jurado y asesor

Mgtr. Baila Gemin, Juan Marco
Presidente

Mgtr. Montano Barbuda, Julio Javier
Miembro

Mgtr. Manrique Placido, Juana Maribel
Miembro

Mgtr. Quiroz Calderón, Milagro Baldemar
Asesor

Agradecimiento

En primer lugar, doy gracias a Dios por guiarme en el camino de la vida y darme valor para seguir formándome como persona.

Gracias a mis padres y hermanos por su amor eterno, por apoyarme moralmente para continuar y lograr mí sueño.

A mi asesor, docentes y compañeros por brindarme sus conocimientos en el campo de la investigación.

Dedicatoria

A mi madre y padre por ser los pilares más importantes de mi vida.

A mis hermanos por todo el apoyo incondicional y comprensión a lo largo de mi carrera profesional.

A la universidad por acogerme en sus gloriosas aulas, por formarme de a poco para ser un buen profesional con valores éticos y sobre todo un gran ser humano.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y del “Hotel Chaska” Apurímac y hacer una propuesta de mejora y cómo mejorarlas, 2019. La investigación en metodología tuvo como diseño no experimental, cualitativo y el nivel de investigación fue descriptivo y de caso. Para el recojo de información se utilizó la técnica de revisión bibliográfica y como instrumento se utilizó una encuesta. En los resultados de los objetivos encontramos: respecto al objetivos específicos; según los autores nacionales regionales mencionados, que las micro y pequeñas empresas hoteleras obtienen financiamiento de terceros, se concluye del financiamiento y rentabilidad donde; el financiamiento le permite el desarrollo de su empresa, también se concluye que, realiza un estudio de mercado antes de adquirir un crédito financiero.

Palabras clave: Empresa, financiamiento, MYPE, y rentabilidad.

Abstract

The present investigation had as general objective: Identify and describe the characteristics of the financing and profitability of micro and small companies in the service sector of Peru and of the "Hotel Chaska" Apurímac and make a proposal for improvement and how to improve them, 2019. The investigation in the methodology had a non-experimental, qualitative design and the level of research was descriptive and case. For the collection of information, the bibliographic review technique was used and a survey was used as an instrument. In the results of the objectives we find: regarding the specific objectives according to the regional national authors mentioned, that the micro and small hotel companies obtain financing from third parties, It is concluded to the financing and profitability where; Financing allows you to develop your company. It is concluded that a market study is carried out before acquiring a financial loan.

Keywords: Company, financing, MYPE, Profitability.

Contenido

Caratula	
Contracaratula.....	ii
Equipo de Trabajo.....	iii
Hoja de Firma de Jurado y Asesor.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Contenido.....	ix
Índice de Cuadros.....	xi
I. Introducción.....	12
II. Revisión de Literatura.....	17
2.1.Antecedentes.....	17
2.1.1. Internacionales.....	17
2.1.2. Nacionales.....	20
2.1.3. Regionales.....	30
2.1.4. Locales.....	30
2.2.Bases teóricas.....	30
2.2.1. Teorías del Financiamiento	30
2.2.2. Teoría de la Rentabilidad.....	35
2.2.3. Teoría de las empresas	36
2.2.4. Teoría de las micro y pequeñas empresas.....	38
2.2.5. Teoría del Sector servicio.....	41
2.2.6. Empresa en estudio.....	43
2.3.Marco Conceptual.....	43
III. Hipótesis.....	44
IV. Metodología.....	45
4.1.Diseño de la investigación.....	45
4.2.Población y Muestra.....	45
4.3.Definición y Operacionalización de Variables.....	46
4.4.Técnicas e instrumentos.....	47

4.4.1. Técnicas.....	47
4.4.2. Instrumentos.....	47
4.5. Plan de Análisis.....	47
4.6. Matriz de Consistencia.....	48
4.7. Principios Éticos.....	49
V. Resultados.....	51
5.1. Resultados.....	51
5.1.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 01.....	51
5.1.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 02.....	55
5.1.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 03.....	56
5.2. Análisis de Resultados.....	61
5.2.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 01.....	61
5.2.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 02.....	62
5.2.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 03.....	63
VI. Conclusiones.....	64
6.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 01.....	64
6.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 02.....	65
6.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 03.....	65
6.4. Conclusión General.....	66
VII. Aspectos Complementarios.....	70
Referencias Bibliográficas.....	70
Anexos.....	79

Índice de Cuadros

Tabla 1 <i>Operacionalización de variables</i>	47
Tabla 2 <i>Matriz de consistencia</i>	49
Tabla 3 <i>Resultados del objetivo específico 1</i>	52
Tabla 4 <i>Resultados del objetivo específico 2</i>	56
Tabla 5 <i>Resultados del objetivo específico 3</i>	57

I. Introducción

Los empresarios de las medianas empresas sólo confían en las formas de financiamiento informales, lo que limita las posibilidades de crecimiento de las medianas empresas. Las medianas empresas en Manabí no generan grandes flujos de efectivo y de rentabilidad, este es relativamente bajo. El financiamiento mediante las fuentes informales conlleva a la aparición de importantes problemas financieros. Estas medianas organizaciones requieren de la inyección de capital creciente, por encima de lo que éstas pueden generar, que con los bajos niveles de ingreso y de rentabilidad les es muy difícil solventar préstamos con un alto costo financiero (Subía et al. 2018).

Las Pymes en Argentina, al igual que en la mayoría de los países, son el motor de la economía. Además de la participación que tienen estas empresas en el entramado productivo, su importancia radica en la generación de empleo de la economía. Sin embargo, la continua inestabilidad económica en Argentina ha afectado tanto la capacidad del sistema financiero de generar recursos prestables, como la capacidad del sector real para invertir dichos recursos en proyectos rentables. Es absolutamente conocido que la innovación tecnológica es una variable crítica para mantener un desarrollo económico sostenible (Guercio et al. 2017).

De acuerdo a las herramientas financieras en el uso de la información contable y herramientas financieras facilita un análisis de impacto de la estrategia. Aportó a la Fundación asegurando la cartera hipotecaria de Mutualista Pichincha y demostrando la rentabilidad y crecimiento de estos negocios. Asimismo, se encontró que, en el contexto y circunstancias actuales, la titularización de carteras residenciales por parte de la compañía sigue siendo una ventaja. Sin embargo, es importante realizar este tipo de análisis con regularidad, ya que las condiciones pueden cambiar drásticamente en

cualquier industria y en los sistemas financieros en particular. Además, el defensor híbrido ecuatoriano está pasando por un período de transición y tenemos que prestar especial atención a las leyes y reglamentos (Larreátegui, 2013).

El crédito a la pequeña y mediana empresa (PYME) desde una perspectiva de género. En particular, se analiza la participación de las mujeres en la propiedad, la gestión (directorios y directores) y la auditoría externa de las PYMES que participan en la bolsa de valores argentina. Los resultados muestran una asociación significativa entre la participación de las mujeres en la propiedad y la auditoría externa y las decisiones de financiación. (Briozzo et al., 2017).

La rentabilidad como un indicador es importante a escala mundial, que permite a las empresas evaluar su capacidad de generar beneficios para financiar sus operaciones en función de su análisis financiero. De esta forma, el diagnóstico del estado de la empresa permite a los directivos tomar decisiones acertadas, teniendo en cuenta que decisiones incorrectas pueden derivar en serios problemas, que repercutirán en la mejora de la economía de la empresa. En cuanto a la toma de decisiones, la rentabilidad es el tema considerando que su control efectivo y la adecuada inversión inciden en su crecimiento en la empresa (Aguirre et al, 2020).

Las medidas de rentabilidad y liquidez a menudo se evalúan en función de la competitividad. Sin embargo, un análisis exhaustivo de las interacciones de estas variables sugiere coexistencia más que oposición entre las dos. Este artículo tiene como propósito evaluar la relación entre la rentabilidad y la liquidez en las compañías agroindustriales. La relación negativa entre liquidez y rentabilidad se explica por el hecho de que los aumentos de capital de trabajo son directamente proporcionales a los aumentos de liquidez. Estos son activos que están negativamente relacionados con el

rendimiento del capital, no solo porque están en el denominador. Sin embargo, debido a la baja rentabilidad como activo circulante (Vásquez et al, 2017).

El objetivo básico de una empresa desde una perspectiva económica y financiera es generar beneficios a medio y largo plazo, considerando el cálculo de la rentabilidad, se tendrá en cuenta que habrá que diferenciar si se trata de un nuevo negocio o empresa que se está pensando en lanzar al mercado, o bien se está tratando de un empresa, star up o pyme que ya está en explotación o funcionamiento por algún tiempo, para ambos casos se debe evaluar que las empresas deberían ser rentable teniendo en cuenta las inversiones y reinversiones que se puedan ir dando de acuerdo a los múltiples financiamiento (Eslava, 2013).

A nivel de índices analizadas, los resultados se han mantenido casi constantes, estudiados a lo largo del tiempo, lo que explica que las empresas que utilizan sus propios recursos para operar y maximizar activos muestren un valor superior al 5% de la rentabilidad. Así, el regreso sobre el patrimonio y el regreso sobre los activos se encuentran en un rango positivo, lo que indica que ciertos activos se financian con deuda de corto y largo plazo, lo que permite un ROE sostenido, y son las mejores empresas para invertir; sin embargo, al tomar decisiones para mejorar el rendimiento de los activos, debe tener en cuenta algunos factores, ya que las instituciones financieras lo utilizan para evaluar y monitorear empresas (Aguirre et al, 2020).

En relación a lo ante mencionado, podemos pronunciar el enunciado de la siguiente manera: ¿Cuáles son las características del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de Hotel Chaska – Apurímac y mejorarla, 2019?

Para brindar una adecuada respuesta al siguiente problema se ha propuesto el siguiente objetivo general: Identificar y describir las características del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de Hotel Chaska Apurímac y realizar unas mejoras, 2019. En relación al objetivo general se han planteados los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del Financiamiento y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.
2. Identificar y describir las características del Financiamiento y rentabilidad de Hotel Chaska Apurímac, 2019.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de Hotel Chaska Apurímac, 2019.

La investigación resulta ser de relevancia porque nos permitió conocer el nivel exploratorio, la realidad administrativa de la empresa, donde los resultados conseguidos permitan a la gerencia a optar medidas diversas, que permitirá brindar soluciones a los problemas que presenten en su compañía. De esta manera, la metodología fue orientada bajo una tipología cualitativa, nivel descriptivo y diseño fue no experimental, bibliográfico, documental, población y muestra; esta fue integrada por la MYPE de servicios Hotel Chaska, donde se utilizó técnicas de resumen bibliográfico para la recopilación de información y entrevista en donde se identificó y describió las características del financiamiento y rentabilidad de la MYPE. La importancia del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas caso: Hotel Chaska del distrito de Anco Huallo, provincia Chincheros, región Apurímac. Donde conocer la financiación y rentabilidad es de importancia para las tomas de

decisión, siendo de esta forma optar medidas para el crecimiento de las mismas, como también enfocar en la caracterización, dado que la financiación es un factor muy importante para obtener mayor rentabilidad, siendo el problema a determinar y construir nuevas medidas de crecimiento empresarial.

La metodología utilizada fue enfoque cualitativo, debido a que la información obtenida se derivó de descubrimientos actuales, no fue experimental y debido a que se requería información de antecedentes, nacional, regional y local, la recolección de datos estuvo limitada bibliográficamente. Obteniendo como resultado respecto al objetivo específico 1: según los mencionados autores nacionales y regionales mencionados, indica que establecer lineamientos de procedimiento para comprobar los niveles de rentabilidad que se realizan de manera regular. Respecto al objetivo específico 2: donde nos afirma que la compañía realiza buena selección de los colaboradores, realiza capacitaciones, cuenta con una planificación estratégica, los colaboradores que laboran se identifican con los objetivos establecidos de la empresa hotelera, realiza buena atención de manera rápida y eficiente a los clientes. Respecto al objetivo específico 3: que las compañías hoteleras obtienen financiación y coinciden en mejoras de las mismas, se concluye que las empresas hoteleras obtienen financiamiento y coincide en el desarrollo.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Moya (2018) en su tesis titulada: Incidencia de la reputación online en la ocupación y rentabilidad hotelera: estudios de caso en Latinoamérica. Con objetivo general: Comprobar la incidencia de la reputación online en la ocupación y rentabilidad de los hoteles en Latinoamérica. Metodología: Con el fin de analizar la importancia de los comentarios en las redes sociales y OTA de los hoteles en Latinoamérica y el impacto en los indicadores económicos de los mismos. Se recurrió a la cadena hotelera GHL que cuenta con 57 hoteles en Latinoamérica para acceder a la información, se analizaron los siguientes hoteles más 5 competidores de cada uno. Se concluye: Teniendo en cuenta que el objetivo general de la presente tesis es comprobar la incidencia de la reputación online en la ocupación y rentabilidad de los hoteles en Latinoamérica; se concluye que las opiniones de los huéspedes que hoy se miden con el Global Review Index inciden en los indicadores económicos, se encontró que cuando el GRI se aumenta en una unidad, el RevPAR se incrementa en 0.49%, demostrando que las opiniones que reflejan la calidad del servicio influyen en la tarifa y por ende en las utilidades de los establecimientos prestadores de servicios de alojamiento. Los hoteles deben prestar atención a los diferentes tipos de relaciones para promover su interacción con la marca del hotel y mejorar sus respuestas. La popularidad y el crecimiento de las redes sociales alertan a los hoteles para que desarrollen relaciones con sus clientes, proporcionando un lugar donde los huéspedes puedan establecer relaciones con el servicio, la marca del hotel y otros clientes. El marketing relacional, que se centra en crear y mantener

relaciones con clientes a largo plazo, sirve como una ventaja competitiva y un recurso estratégico para la empresa. El marketing relacional está relacionado con la comercialización de servicios porque se centra en las interacciones entre el cliente y el proveedor del servicio. (S. A. Lee & Lee, 2017). Los contenidos producidos por los usuarios en las redes sociales y en las OTA son contribuciones voluntarias de datos e información con el propósito de ayudar o entretener a otros usuarios. En la industria del turismo, debido a la naturaleza intangible de los productos y servicios turísticos, los sitios web de UGC se han vuelto populares en poco tiempo. De hecho, la capacidad de comunicación bidireccional brinda a los consumidores el privilegio de beneficiarse mutuamente de su opinión y experiencia. Conocer y comprender las circunstancias y los entornos en los que los consumidores usan un sitio web de UGC es un gran desafío para los administradores de sitios web, investigadores y vendedores en la industria del turismo (Balouchi, Aziz, Hasangholipour, Khanlari, & Abd Rahman, 2017). Se debe aprovechar el contenido producido por los usuarios para mejorar la calidad de los hoteles, analizar las falencias para mejorar el producto turístico y observar los comentarios recibidos por los hoteles de la competencia para tomar decisiones inteligentes que permitan incrementar la satisfacción del huésped y los ingresos del hotel. Los sitios de opinión se han convertido en una “Central de recepción de experiencias de usuarios”.

Rodríguez (2017) en su tesis titulada: La asignación de costos y la rentabilidad en el Hotel Volcano de la ciudad de Baños de Agua Santa. Con objetivo general: Determinar la incidencia de la Asignación de costos en la rentabilidad de hotel Volcano de Baños de Agua Santa para el cumplimiento de los objetivos

institucionales. Con metodología: Se entiende por Investigación de Campo, el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. La investigación documental se caracteriza por el empleo predominante de registros gráficos y sonoros como fuentes de información. Generalmente se le identifica con el manejo de mensajes registrados en la forma de manuscritos e impresos, por lo que se le asocia normalmente con la investigación archivística y bibliográfica. El concepto de documento, sin embargo, es más amplio. Cubre, por ejemplo: micropelículas, microfichas, diapositivas, planos, discos, cintas y películas. Se concluye: Al finalizar el presente análisis del caso se constató que la contabilidad del Hotel Volcano actualmente recopila, registra y clasifica la información monetaria sobre las operaciones mercantiles de la empresa, de una manera simple siendo esta la contabilidad en términos generales, por lo tanto, no utiliza ningún método de asignación de costos específico para el sector. Los ingresos por servicio de restaurante corresponden al 7 % del total de las ventas siendo estas bajas frente al total de las ventas y a la infraestructura, menaje y al personal con el que cuentan y cómo no existe un control adecuado de los costos por separado en el hotel y en el restaurante no se puede medir con exactitud la rentabilidad de los mismos.

Fagua (2018) en su tesis titulada: Diseño de una propuesta de presupuesto para una multinacional hotelera. Con objetivo general: Realizar una propuesta de

presupuesto en una multinacional hotelera, desde su elaboración, ejecución y seguimiento. Metodología: Basados en la teoría de Hernández Sampieri y su libro de la metodología de la investigación en su 4ta edición, pudimos determinar que el presente trabajo de investigación será desarrollado bajo el enfoque mixto. Cuantitativo con alcances correlacionales y explicativos: En el desarrollo del presente trabajo buscamos encontrar la relación de los rubros ejecutados vs los lineamientos otorgados por la compañía; además de explicar las desviaciones considerables que se pudieran presentar en la investigación. Cualitativo: A través de la implementación de encuestas a diferentes funcionarios de la compañía, buscamos identificar las posibles falencias internas que afectan la elaboración presupuestal; adicionalmente en el transcurso de la investigación queremos evidenciar si existen factores de tipo cultural, social o económico que pudieran impactar las cifras ejecutadas. Se concluye: La tasa de inflación es un factor determinante en la proyección de un presupuesto; sin embargo, no tener la consideración de otros factores influyentes internos y externos puede alterar drásticamente los resultados de la compañía, llevándola a mostrar desviaciones considerables frente a las cifras ejecutadas.

2.1.2. Nacionales

Los antecedentes nacionales se considera a los autores peruanos que realizaron sus respectivas tesis, lo cual se toma de acuerdo a la pertinencia que se desarrolla la tesis.

Espinoza (2017) en su tesis titulada: Análisis de costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa hotelera Alpamayo Perú E.I.R.L. de la ciudad de Huaraz, 2016. Con objetivo general: Determinar que el análisis de costos incide

en la rentabilidad de la empresa hotelera Alpamayo Perú E.I.R.L. de la ciudad de Huaraz, 2016. Con metodología: Tipo y nivel de investigación, el tipo de investigación fue cuantitativo y nivel descriptivo, tipo cuantitativo: porque se recopilaron, procesaron y analizaron los datos cuantitativos o numéricos sobre las variables previamente determinadas, donde se utilizó la matemática y la estadística para el procesamiento de los datos. Asimismo, se limitó a la investigación de datos de las fuentes de información originales. Nivel descriptivo: se describió y registro características, cualidades y atributos de las variables sin entrar a los grados de análisis cuantitativos del problema. Se concluye: Con respecto al estudio de los niveles de rentabilidad en la empresa hotelera se determinó en dos niveles, el primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica la misma que representa el rendimiento de la inversión de la empresa y el segundo nivel, la rentabilidad financiera que representa el rendimiento que corresponde a los mismos; asimismo se considera que los directivos de la empresa manejan estrategias de rentabilidad y que de manera permanente participan en el mercado competitivo.

Oroche (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Callería, 2017. Con objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Callería, 2017. Con metodología, tipo de investigación: Fue cuantitativo (se midió las variables). La investigación de tipo cuantitativa pretende decir, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que

pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Se produce por la causa y efecto de las cosas. Nivel de investigación de las tesis fue descriptivo. En la investigación descriptiva se describen los datos y este debe tener un impacto en la vida de la gente que les rodea. El objetivo de la investigación descriptiva consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y 43 personas. El objetivo principal es saber el por qué y para qué se está realizando. Se concluye El 75% de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Callería, 2017 encuestados manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, y el 25% lo hizo con financiamiento propio. - El 50% de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Callería, 2017, obtuvo financiamiento de entidades bancarias, un 25% lo recibió de entidades no bancarias, el 15% lo adquirió de usureros, y el 10% no precisó su respuesta. - El el 45% de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Callería, 2017, precisó que recibieron financiamiento del Banco de Crédito del Perú, el cual el 20% recibió con un 2.55% mensual de interés, el 15% lo hizo en el 1.50% de interés y el 10% no precisó el porcentaje de interés; mientras que el 15% de empresarios manifestaron que recibieron financiamiento de Continental, con un interés del 1.50% mensual; por otro lado el 20% de empresario encuestados nos confirmaron que recibieron financiamiento del Scotiabank con el 15% con una tasa del 2.55 y el 5% con una tasa del 1.50% de interés mensual; el otro 15% de empresarios recibieron financiamiento del Interbank con el 10% con un interés del 1.50% de interés

mensual y un 5% con una tasa de interés del 2.55% mensual y por último el 5% restante de empresarios manifestaron que recibieron financiamiento del crediscotia el cual no precisa el interés mensual. - El 60% de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Callería, 2017, manifestaron que son las entidades bancarias, un 25% dijo que son los usureros los que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, y otro 15% no precisó. - El 40% de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro 134 hoteles del distrito de Callería, 2017, solicito crédito 3 veces, un 10% de encuestados solicitaron 2 veces, el 5% solo una vez, mientras que el 15% solicito crédito más de 3 veces y el 30% de encuestados no precisaron cuantas veces solicitaron crédito en el 2016.

Auccapiña (2020) en su tesis titulada: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro empresa del sector servicios, caso: Hotel Nueva York E.I.R.L. – Tingo María, 2019. Con objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro empresa del sector servicios, caso: Hotel Nueva York E.I.R.L. – Tingo María, 2019. La metodología de diseño que fue empleado en la investigación es no experimental descriptivo y de caso donde se analizó pormenorizadamente el comportamiento de un objeto de investigación. Se concluye en la empresa en estudio en relación a la gestión de capital para el financiamiento de la constitución, operación y desarrollo empresarial ha empleado como tipo de financiamiento tanto el interno como también el externo, asimismo, señala que el financiamiento externo mejoró las posibilidades de rentabilidad, aumentando sus utilidades y mayores dividendos,

no utilizo capital de los amigos, ni de los parientes tampoco de los usureros. Por lo tanto, existe una combinación de ambos (interno y externo), todo ello con la finalidad de contar recursos económicos para desarrollar su empresa, porque el capital financiero permitió el desarrollo empresarial incrementándose la rentabilidad y el valor del capital en conjunto. Considera valioso en esta empresa cualquier fuente de financiamiento que cubre las necesidades financieras, sin embargo, para la obtención de recursos tiene presente la relación costo- beneficio de la financiación, en ese sentido, la fuente de financiamiento son los préstamos de una entidad financiera, porque es un apoyo importante al capital propio, además porque mejoró las posibilidades de la rentabilidad de su empresa. En ese sentido, la entidad financiera juega un rol importante especialmente la banca comercial, pese al trabajo permanente con las entidades financieras aún persiste una carencia de cultura crediticia, falta de gestión empresarial y de asesoramiento en temas comerciales. En la empresa objeto de estudio, la forma de financiamiento que utilizó le permitió el desarrollo de su empresa, porque contó con liquidez para capital de trabajo y otros que requiere la empresa y alcance el desarrollo empresarial; también, entre las formas de financiamiento que más ha empleado para su empresa fue el crédito comercial, seguida de la hipoteca, pero en menor proporción, no utilizó el factoring y otras formas debido al desconocimiento de las bondades y ventajas. En efecto, estas formas de financiamiento mejoraron la rentabilidad de la empresa, además menciona no haber recurrido a las líneas de crédito. La empresa debe destinar cierta cantidad de dinero a la remodelación o acondicionamiento de sus nuevas habitaciones para que le genere más liquidez y pueda disponer como capital de trabajo,

asimismo debe administrar adecuadamente sus gastos para lo cual debe llevar un control y pueda contar con utilidades, los cuales debe disponer convenientemente a favor del desarrollo empresarial. Asimismo, debe elaborar un plan de inversión y expansión, buscando las necesidades de los clientes para incrementar su rentabilidad.

Castillo (2019) en su tesis titulada: El financiamiento y su relación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas hoteleras de dos estrellas en Huaraz, 2018. Con objetivo general: Determinar la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas hoteleras de dos estrellas en Huaraz, 2018. Con metodología: se utilizó fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo y diseño descriptivo correlacional, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto. La población estuvo conformada por 24 propietarios de las micro y pequeñas empresas y la muestra fue 26 de 15 propietarios. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Se concluye: que, el financiamiento permite a los propietarios de las micro y pequeñas empresas hoteleras de dos estrellas en Huaraz realizar un estudio antes de adquirir liquidez a través de las entidades financieras, el cual permitirá ejecutar los recursos monetarios para la inversión, la tecnología, mejoras, cumplir con sus obligaciones de pago, crecer, expandirse y lograr otras metas.

Salinas (2017) en su tesis titulada: Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteleras en Huaraz, 2017. Con objetivo general: Describir las características del

financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteleras en Huaraz, 2017. Con metodología tipo de investigación cuantitativo nivel de investigación: descriptivo, diseño de investigación no experimental, población 50 micro empresarios del sector servicio rubro hoteleras en la provincia de Huaraz. Muestra 25 MYPE, plan de análisis; estadística descriptiva, técnicas e instrumentos; la encuesta y el cuestionario. Se concluye: Estas micro y pequeñas empresas utilizaron financiamiento a largo plazo, también acudieron de manera formal a las entidades financieras; por otro lado la característica dentro del financiamiento fueron los instrumentos financieros y las más resaltantes son, el crédito bancario, crédito comercial, la hipoteca y el arrendamiento financiero, estos instrumentos se utilizaron como intermediarios para poder solicitar los préstamo de las entidades financieras, entonces podemos decir que el financiamiento fue importante ya que ayudó a crecer a las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro empresas hoteleras, tal como se muestra en los resultados obtenidos.

Ponte (2018) en su tesis titulada: Incidencia de la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú-rubro hoteles de la provincia de Pomabamba, 2016. Con objetivo general: Determinar la capacitación y rentabilidad en las MYPE sector hoteles en la provincia de Pomabamba en el 2016. Con metodología: La trascendencia de la investigación contable fue necesario la formulación de un problema de investigación, la estructuración de los objetivos a nivel general y específicos y el planteamiento de la hipótesis. Se concluye: Se ha descrito la rentabilidad en las MYPE sector hoteles en la provincia de Pomabamba en el 2016; con el 73% afirmaron que en

su micro empresa de hoteles modificaron la estructura de precios, el 77% indicaron que en su micro empresa de hoteles mejoraron la atención al público con la capacitación a su personal, el 73% afirmaron que en su micro empresa de hoteles mejoraron los ingresos económicos mediante la capacitación a su personal, el 68% afirmaron que en su micro empresa de hoteles obtenían rentabilidad económica, el 82% opinaron que en su micro empresa de hoteles obtenían liquidez económica. Queda determinada la capacitación y rentabilidad en las MYPE sector hoteles en la provincia de Pomabamba en el 2016; con el 55% afirmaron que en su micro empresa la capacitación mejoraba el vínculo entre cliente y personal; el 73% dijeron que en su micro empresa de hoteles la capacitación mejoró la intensidad de capital.

Ramírez (2018) en su tesis titulada: Análisis de costos y la rentabilidad de las empresas hoteleras el Tumi y la joya en la ciudad de Huaraz, 2017. Con objetivo general: Determinar la relación entre el análisis de costos y la rentabilidad de las empresas hoteleras el Tumi y la joya en la ciudad de Huaraz, 2017. Con metodología: la investigación; 1. Tipo de investigación: Descriptivo 2. Nivel de investigación: Correlacional. 3. Diseño de investigación: Diseño de Corte Trasversal 4. Población y muestra: $N = 175$ $n = 60$ Se concluye: Quedan determinados los tipos de rentabilidad, ratios de rentabilidad y el punto de equilibrio, a través de su gerencia, con una muestra igual a 60 directivos y trabajadores encuestados, resaltando el 100% de la totalidad de la población muestral tanto directivos y trabajador señalo que la rentabilidad aumenta al disminuir costos y gastos de la empresa.

Ramos (2022) en su tesis titulada: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso hotelería “Rafaela” S.A.C, Ayacucho, 2017. Con objetivo general: determinar y describir el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa de hotelería “Rafaela” S.A.C. Ayacucho, 2017. Con metodología: la investigación es la revisión bibliográfica documental mediante la recolección de información de fuentes como: libros, textos, tesis e información de internet. con resultado lo siguiente: en la empresa entrevistada se ve que el financiamiento otorgado mayormente por una entidad bancaria y por otras fuentes que viene a ser terceros que ha incidido en la rentabilidad que ha permitido su crecimiento sostenidamente. Con respecto a los créditos financieros obtenidos en los últimos tres años ha contribuido al desarrollo y mejora de la empresa rentablemente.

Meléndez (2021) en su tesis titulada: Caracterización del control interno y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, caso empresa: rubro hotelería, “Corporación Real Flor S.A.C.” – Chimbote y propuesta de mejora, 2018. Con objetivo general: describir las características del control interno y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa “CORPORACIÓN REAL FLOR S.A.C.” de Chimbote y hacer una propuesta de mejora, 2018. Con metodología: tuvo como diseño no experimental, cuantitativo y el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso. Para el recojo de información se utilizó la técnica revisión bibliográficas y como instrumento se utilizó una encuesta, en los resultados de los objetivos encontramos: respecto al objetivo específico 1: Los autores revisados a nivel nacional, regional y local coinciden en que al no tener un buen

sistema de control interno las empresas estaban expuestas a cometer errores y tener un mal manejo en los recursos financieros. Respecto al objetivo específico 2: La información que se obtuvo de la empresa hotelera, donde se aplicó el cuestionario al gerente y dueño de la empresa, en los resultados de la encuesta se refleja que la empresa maneja el sistema del control interno y sus componentes de forma empírica. Finalmente, se concluye que los autores analizados coinciden que en empresas hoteleras del Perú al tener un buen sistema de control interno ayuda a tener una mayor rentabilidad cumpliendo con sus objetivos de manera correcta e impecable.

Álvarez (2022) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de la pequeña empresa: hotel “La Joya” S.A.C., Huaraz – 2019. Con objetivo general: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las pequeñas empresas: “Hotel la Joya” S.A.C. Huaraz - 2019. Con metodología: de tipo cuantitativo-descriptivo, diseño no experimental, lo cual la población fue de 7 trabajadores de forma que se tomó como muestra, a 7 trabajadores, como técnica se utilizó la encuesta y como instrumento el cuestionario, de tal manera que se concluye. Respecto al objetivo específico 1. Que una parte de su financiamiento fue mediante sus ahorros personales, asimismo gran parte de su financiamiento fue por terceros, así como entidades bancarias, proveedores, amigos o familiares, lo adquirido a un pago de largo plazo, de tal manera que consideran que las entidades bancarias son las que ofrecen mayores facilidades para la obtención de un préstamo. Es así que podemos observar que el financiamiento es importante para este tipo de empresas la cual mediante de ellas pueden expandir el negocio y poder lograr

los objetivo que tienen ya sea a un largo plazo o corto. Respecto al objetivo específico 2. la rentabilidad mejoro durante el año de estudio, donde, que les permitió generar mayores ingresos que egresos, la cual les permite tener una estabilidad segura dentro del mercado peruano.

2.1.3.Regionales

En este informe de investigación se entiende por contexto regional todo estudio realizado por otros investigadores en cualquier ciudad de la región Apurímac, con excepción de la ciudad de Anco Huallo, que utilizó las mismas variables y unidades de análisis. A la fecha no se han encontrado trabajos relacionados con la variable de estudio de la región de Apurímac.

2.1.4.Locales

En este informe de investigación se entiende por contexto local todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier zona de la ciudad de Anco Huallo, con respecto a nuestras variables y unidad de análisis. Hasta la fecha no se han encontrado estudios con respecto a la variable estudiada.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento

2.2.1.1.Financiamiento

Según, Caballero (2018) la MYPE está incrementando su participación en diversos sectores productivos y es una de las acciones económicas más relevantes. Al contrario, la dificultad de obtener crédito en el sistema bancario debido a los altos costos y riesgos que presenta este segmento en contraste con otros sectores de la economía. Sin embargo, empresas bancarias han decidido apostar por ellas, ante los obstáculos y riesgos de las MYPE. Como

resultado, algunos bancos han desarrollado paquetes de crédito exclusivos para personas naturales o jurídicas que poseen micro o pequeñas empresas, cubriendo así las necesidades que COFIDE no puede satisfacer a través de diversos programas de financiamiento.

2.2.1.2.Sistema de financiamiento

Según, Instituto Peruano de Economía (IPE, 2012) indica que el sistema es un conjunto de instituciones económicas, intermediarios y mercados que desvían ahorros hacia deuda (o inversión). Para lograr este objetivo, existen dos mecanismos para lograr la transferencia de recursos. Financiación indirecta y financiación directa. La financiación indirecta requiere la presencia de un tercero, este intermediario convierte los llamados activos primarios en activos financieros indirectos según los gustos del ahorrador. Por ejemplo, los bancos comerciales y los fondos de inversión. La financiación directa, por otro lado, no requiere un intermediario financiero y se negocia en los mismos mercados financieros que los bonos, acciones y otros productos financieros. Los mercados de capitales corresponden a los segmentos de los mercados financieros donde se negocian valores de largo plazo, es decir, valores de un año o más. Por otro lado, los mercados monetarios se negocian en los mercados monetarios. Además de las instituciones financieras y los intermediarios, el funcionamiento de los mercados financieros requiere la presencia de instituciones que regulan, controlan y estructuran sus actividades. En nuestro país, estas funciones son realizadas por la supervisión del mercado de valores (SMV), Banca, Seguros, Supervisión de AFP (SBS) y la bolsa de valores de lima (BVL).

2.2.1.3.Fuentes de financiamiento

Prestamype (2019) las fuentes de financiamiento son todas las organizaciones u organismos públicos o privados que otorgan préstamos o créditos para un propósito específico. Las fuentes de financiación se utilizan a menudo cuando se necesita un préstamo o crédito para complementar o cubrir los recursos necesarios. En el caso de un empresario, dueño de una pequeña y mediana empresa, puede necesitar máquinas para aumentar su capacidad productiva. Vaya a la oficina de correos o al banco y solicite la cantidad requerida y el propietario de la empresa debe pagar la cantidad requerida más los intereses dentro de un cierto período de tiempo. Vemos a continuación 3 tipos de préstamos otorgados de fuentes financieras en Perú: préstamo personal; Esta es la modalidad de préstamo más común, donde tanto particulares como empresas tienen acceso a este tipo de préstamo. Las fuentes de financiación que ofrecen este tipo de préstamo son las cajas de ahorro, los bancos, las financieras, los tipos de interés y el importe recibido dependerán de tu elegibilidad crediticia. límite de crédito; Este tipo de financiación proporciona una cantidad determinada con un plazo de devolución. Por ejemplo, si su empresa califica para una línea de crédito, tendrá un monto disponible para pagar en la fecha acordada. El proceso para acceder a este tipo de financiación puede ser muy rápido. préstamos hipotecarios garantizados; Este es un tipo de préstamo accesible por lo que significa tener una seguridad, a diferencia de un préstamo regular donde su calificación crediticia será el factor decisivo, con un préstamo garantizado probablemente calificará previamente para una cantidad alta y en términos.

2.2.1.4.Plazos de financiamiento

Según, Esan (2020) la financiación es esencial para lograr los objetivos de una MYPE. Un paso importante a la hora de completar un propósito propio. Por esta razón, las decisiones financieras deben tomarse con la mayor precisión posible. Hay varios tipos de financiación. Incluyendo corto plazo y largo plazo. La función de ambos es proporcionar capital para realizar inversiones y mantener u optimizar la rentabilidad empresarial. Sin embargo, sus propiedades son diferentes. Tenemos dos tipos de financiamiento; a corto plazo: Este tipo de financiación se utiliza para obtener liquidez inmediata y liquidar operaciones que están directamente relacionadas con los resultados. Esto se hace durante un período de hasta 12 meses. Los préstamos a corto plazo son ideales para pequeñas empresas. Además, incluye prácticas financieras como el factoring (transferencia de facturas por cobrar para pagos en efectivo), descuento o confirmación de letras de cambio (servicios de pago a proveedores). Y a largo plazo: Se entiende por financiación a largo plazo la financiación durante más de un año y, en la mayoría de los casos, requiere garantías. Además de hacer frente a problemas e imprevistos, esta financiación ayudará a la empresa a desarrollarse aún más con nuevos proyectos. Para recibir un préstamo a largo plazo, debe cumplir con ciertos requisitos, tales como: Buen historial crediticio o presentación de proyecto sostenible. Por esta razón, los gerentes o funcionarios financieros deben considerar cuidadosamente los proyectos que desean emprender, incluido un análisis de riesgo integral.

2.2.1.5. Costos del financiamiento y tasa de interés

Para el autor Ballesteros (2021) en los últimos años, el gobierno, principalmente el legislativo y gran parte de la población han cuestionado la imposición de altas tasas de interés a los préstamos destinados a zonas de bajos ingresos; considerar medidas como topes a las tasas de interés para limitar esta alta tasa de interés conocida como usura y cobro por parte de las instituciones financieras. La adopción de medidas como estas no es una nueva fórmula económica, ya que muchos países prósperos y en vías de desarrollo como es el caso de Perú, han tomado con resultados en gran medida desastrosos y perjudiciales, ya que se esperaba correctamente el daño a los campos. En este sentido, se plantea la teoría de los mercados de crédito, la teoría de los mercados de crédito que, en condiciones de competencia perfecta, determina el tipo de interés de mercado. En otras palabras, la aplicación de los límites de tasa antes mencionados solo conduce a la contracción, perjuicio y exclusión del crédito del sistema financiero para los sectores de bajos ingresos, que se consideran de mayor riesgo crediticio. En última instancia, las alternativas propuestas podrían conducir al objetivo de brindar mejores tasas de interés a las regiones más pobres y contribuir a su crecimiento.

2.2.1.6. Usos del financiamiento

Según, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2022) respalda a las compañías al permitir acceder a nuevas oportunidades de desarrollo a través de la inversión en nuevas tecnologías y capital humano. Para los hogares, las necesidades de inversión o los gastos necesarios muchas veces

no se corresponden con los recursos generados, por lo que es importante tener acceso a una serie de productos que permitan generar dinero de cara a cubrir los respectivos costos. Como resultado, el acceso a servicios financieros de calidad conduce a una mayor productividad y rentabilidad empresarial al facilitar las transacciones de pago y cobro a costos cada vez más bajos.

2.2.2. Teoría de rentabilidad

2.2.2.1. Rentabilidad

Según, Sánchez (2021) se realizó un análisis descriptivo de las medidas estadísticas univariadas más representativas de este estudio, para observar el comportamiento de cada razón financiera. La Tabla 5 muestra que: En promedio, la rentabilidad financiera de la Provincia del Guayas es de 15,60% mientras que el rendimiento financiero promedio para el resto del país es de 29,60%. Se puede observar que la mediana para ambos grupos es cero, lo que indica que la mitad de las microempresas, tanto en la provincia del Guayas como en el resto del país, son negativas. Los coeficientes de sesgo para ambos grupos son negativos, lo que sugiere que la distribución de empresas rentables está por encima de la media. Además, la distribución de ambos grupos con comportamiento lingüístico, es mayor en la provincia del Guayas, lo que permite concluir que la rentabilidad de las pequeñas empresas tiene una mayor concentración alrededor de la norma.

2.2.2.2. Dimensiones de la rentabilidad

- Rentabilidad económica

Según, Machaca et al. (2022) en lo que se refiere a los ingresos por ventas netas, se puede observar que todos los resultados son negativos excepto

por el año fiscal 2007 donde la empresa no fue rentable en ninguno de los siguientes cuatro períodos de evaluación. Al mismo tiempo, el monto de la pérdida económica no excede el 100% de los ingresos por ventas totales para los períodos anteriores. Para todos los demás, por lo tanto, no hay pérdida económica.

- **Rentabilidad financiera**

Según, la Universidad del Internet (UNIR, 2021) ganancia financiera También conocido como ROA, calcula la rentabilidad que proporciona cada activo invertido en una empresa, dividiendo la rentabilidad por el valor de todos los activos, mientras que el ROE evalúa solo los recursos individuales utilizados. Otra diferencia entre ambos conceptos es que en la fórmula de cálculo del beneficio financiero se utiliza el beneficio neto, es decir, después de deducir intereses, impuestos y cargas financieras, mientras que en el beneficio económico se utiliza la cifra de beneficio antes de impuestos. intereses.

2.2.3. Teorías de las empresas

2.2.3.1. Empresa

Según, Gobierno del Perú (GOB.PE, 2022) razón social es el nombre que tendrá su compañía y asociado al RUC. Con este nombre se identificará con SUNAT, bancos, instituciones y empresas para realizar los trámites, comprar o vender, entre otros. El primer paso en el proceso de registro o establecimiento de una empresa es reservar un nombre o razón social. Este paso también se debe realizar cuando se desea modificar el nombre o razón social en artículos relacionados.

2.2.3.2.Funciones de la empresa

Según, Centro Europeo de Posgrado (CEUPE, 2022) indica las funciones de la empresa es la Extracción de recursos, fabricación de productos, comercialización de productos o prestación de un servicio: según el tipo de empresa en función de su actividad, la función principal de la empresa es extraer recursos de la naturaleza, fabricar o elaborar un producto, comercializar un producto o prestar un servicio. Mejorar la economía local: en mayor o menor medida, cualquier negocio que mejore la economía local en la que se funda u opera porque promueve el intercambio de dinero por productos y servicios (en la venta de bienes y servicios, y que permite a los propietarios y empleados para ganar dinero con el cual pueden comprar productos y servicios de otras empresas); pero también porque pagas impuestos. Favorecer al bienestar de la sociedad: una empresa también favorece al bienestar de las personas de la localidad donde se funda u opera, en la medida en que brinda productos y servicios que satisfacen necesidades y gustos e intereses o solución de problemas; sino también porque crea puestos de trabajo. Generar beneficio económico: en última instancia, salvo que se trate de una sociedad anónima sin ánimo de lucro, el objetivo principal de una empresa es generar un beneficio económico, fundamentalmente a través de la venta de bienes o la prestación de servicios, para particulares o para otras empresas.

2.2.3.3.Objetivo de la empresa

Los objetivos comerciales son pasos definidos para lograr los resultados que la empresa espera, estos objetivos deben ser medibles para poder evaluar su

desempeño y así tomar medidas necesarias para redefinir estrategias si es necesario. Estos objetivos se pueden establecer para departamentos individuales o para toda la empresa, así como para empleados o incluso clientes.

2.2.3.4. Clasificación de las empresas

Según, Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2019) “el directorio incluye personas naturales con sociedades y personas jurídicas tales como: sociedades, asociaciones, cooperativas, sociedades individuales de responsabilidad limitada y otro tipo de organizaciones que actualmente se encuentran desarrollando actividades productivas en el país”.

2.2.3.5. Tamaños de empresas

Según, GOB.PE (2022) si eres persona natural o jurídica, propietario o quieres iniciar un negocio, debes solicitar uno de los esquemas del régimen. ante la SUNAT. El sistema tributario establece cómo se pagan los impuestos. Puedes elegir un programa u otro dependiendo del tipo y tamaño de tu negocio. Nuestro país existen cuatro regímenes tributarios; el Nuevo Régimen Simplificado (NRUS), el Régimen Especial de Renta (RER), el Régimen Mype Tributario (RMT) y el Régimen General (RG). Puede escoger cuál es el ideal para tu negocio o emprendimiento.

2.2.4. Teoría de las micro y pequeñas empresas (MYPE)

Para ComexPerú (2020) según datos de Enaho, en 2020 las MYPE concentraron el 95% de los negocios peruanos y utilizaron el 26,6% de las PEA, lo que muestra una caída de 21.2% en 2019. Estas unidades de negocio registraron ventas anuales por S/. 60 millones, lo que significa una disminución

59.2% de lo reportado en 2019 y equivalente a 8% de PBI. Estos resultados se explicarán por el cierre masivo de empresas y la reducción de la producción y la demanda, como consecuencia de las medidas adoptadas para prevenir la epidemia de Covid-19 en nuestro país.

2.2.4.1.Característica

Para la, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2021) las personas que inician pequeños negocios con un ingreso que no exceda los S/. 96.000 al año son personas que pueden permitir al nuevo régimen único simplificado NRUS, que les accede formalizarse; emitir comprobante, boleta de venta; y solo obligado a pagar S/ 20 o S/ 50 mensuales. También existe un régimen especial de impuesto a la renta RER y MYPE, accesible tanto para personas naturales y personas jurídicas con actividad económica. Estos regímenes permiten la emisión tanto de ventas como boletas y facturas, y el acceso a los mismos dependerá de la actividad y el monto de los ingresos generados, hasta S/525,000 y S/7,480,000 respectivamente. La declaración y pago se realizará mensualmente en el caso de RER y MYPE, además del pago mensual tiene diferentes tasas anuales de impuesto de acuerdo al margen de utilidad obtenida.

2.2.4.2.Registro de la micro y pequeña empresa (REMYPE)

Según, GOB.PE (2021) este es el registro donde las MYPE pueden inscribirse para acceder a los beneficios de la Ley MYPE. Podrán ser registrados las micro y pequeñas empresas integradas por personas naturales o jurídicas dedicadas a actividades tales como extracción, procesamiento, manufactura,

comercialización de bienes o prestación de servicios. También deben tener al menos un trabajador. Las empresas del sector de bares, discotecas, casinos y juegos de azar no pueden acceder a este registro.

2.2.4.3.Objetivos de la MYPE

Para la SUNAT (2021) las pequeñas y micro empresas tienen acceso a sistemas tributarios que se adaptan a las necesidades de cada empresa tomando en cuenta la actividad que desarrolla la empresa y el nivel de ingresos que espera generar. Así, existen cuatro sistemas que permiten a las personas naturales ser propietarios de negocios y a las personas jurídicas cumplir con sus obligaciones tributarias de manera sencilla y sencilla. Las personas que inician un pequeño negocio con un ingreso no mayor a S/. 96.000 por año son personas naturales que tienen un negocio y tienen acceso a un nuevo esquema simplificado - NRUS, que les permite formalizarse; Emitiendo escritura de compraventa y comprometiéndose sólo a pagar S/ 20 o S/ 50 mensuales. También existe un régimen especial de impuesto a la renta - Modalidad RER y MYPE, disponible tanto para personas naturales que tengan negocios como para personas jurídicas. Estos programas permiten la emisión tanto de ventas como de facturas, y el acceso a las mismas dependerá de la actividad y el monto de los ingresos generados, hasta 525.000 y 7.480.000 respectivamente. La declaración y pago se realizará mensualmente en el caso de RER y en el caso de MYPE, además del pago mensual, tiene diferentes tasas anuales de impuesto a la renta de acuerdo a las ganancias obtenidas. Si el negocio crece y genera más ingresos de los mencionados, se convertirá en una modalidad general, modalidad que te permite realizar

cualquier tipo de actividad y emitir todo tipo de comprobantes de pago. Esta situación es la más completa y pagará el impuesto sobre la renta de acuerdo con las utilidades obtenidas durante el ejercicio.

2.2.4.4.Ley 30056

Según, El congreso de la República (2017) esta ley tiene por objeto crear un marco legal para mejorar la competitividad, formalizar y desarrollar las pequeñas, medianas y microempresas (MIPYME), establecer políticas comunes y crear herramientas de apoyo y promoción; Promover la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos, y otras medidas para promover el emprendimiento y mejorar la regulación empresarial junto con el crecimiento sostenido de esta unidad económica. Para distinguir entre micro y pequeñas empresas, se deben considerar los siguientes puntos:

- Microempresas: unidades económicas con una facturación anual de 150 (UIT)Pequeñas empresas: unidades económicas con nivel de ventas anual de 1700 (UIT).
-
- Medianas empresas: unidades económicas con una facturación anual total no superior a 1.700 (UIT).

2.2.5. Teoría del sector servicio

Con la automatización, la robótica y la inteligencia artificial, será posible aumentar significativamente la productividad, el crecimiento y las exportaciones de servicios. Además, estos procesos ayudan a mejorar la calidad

y el precio de los servicios intermedios, aumentando así la competitividad de otros sectores de la economía. Sin embargo, el aumento de la productividad en el sector de los servicios depende no solo de la automatización, sino también de una mejor educación y experiencia de los trabajadores del sector. En otras palabras, si los trabajadores están mejor capacitados, pueden desempeñar mejor sus funciones con el apoyo de procesos automatizados, en lugar de ser reemplazados por procesos automatizados (Mulder, 2018)

Según, Concepto (2022) un servicio es un conjunto de acciones o herramientas que se realizan para resolver una función, necesidad o actividad de una persona, cosa o causa. Los servicios son funciones que las personas realizan hacia los demás hasta que quedan satisfechas al recibirlos. En el aula se plantean actividades dirigidas a cualquier comunidad, las cuales se crean de acuerdo al carácter, personal, o facilidades que ofrece o enseña.

2.2.5.1.Objetivos de servicio

Según, Batiburrillo (2022) “uno de los principales objetivos del servicio al cliente es garantizar que los consumidores estén satisfechos y puedan aprovechar al máximo los productos y servicios que compran en su empresa”.

2.2.5.2.Clasificación de servicio

Según, Alfonso (2019) de todos modos, algunas generalizaciones sobre los servicios son indiscutibles, y existen otras definiciones que describen y asumen diferentes criterios como: Hill, según afecte a personas o bienes y el tipo de impacto, puede ser permanente o temporal, reversible o no, físico o mental. Kotler, basado en la presencia o ausencia del cliente en el servicio. Pascual, según el tipo de sistema y características del sistema (fabricación -

explotación - montaje - construcción; aire - tierra - mar - abastecimiento, distribución, hospedaje; servicios específicos: elaboración de algo o alguien, gestión, iglesias, hospitales, centros de salud, hoteles educativos, restaurantes).

2.2.6. Empresa en estudio

La empresa en estudio denominado; Representaciones Turísticas Venegas E.I.R.L. con RUC N° 20563870134, con domicilio fiscal Av. Francisco Venegas S/N Anco Huallo, Chincheros, Apurímac. Con nombre comercial Hotel Chaska, con condición de activo y habido, con actividad principal; otras actividades de alojamiento.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Financiamiento

Según, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA, 2019) El financiamiento es el proceso mediante el cual las empresas o individuos aportan capital que puede ser utilizado en proyectos o negocios, recursos como dinero y crédito para poder llevar a cabo el plan. Para las empresas, estos suelen ser préstamos bancarios o fondos proporcionados por inversores.

2.3.2. Rentabilidad

Indica que “La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión” (Sevilla Arias, 2021).

2.3.3. Empresa

Menciona que “Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas” (Sumup, 2019).

2.3.4. Micro y pequeña empresa

Según, Mares (2018) “una empresa es una unidad productiva que se ensambla para desarrollar un negocio rentable. La innovación empresarial continua es muy común en nuestra sociedad”.

2.3.5. Sector servicio

Según, Mulder (2018) anuncia que los servicios son; el rubro dominante en la economía de América Latina y el Caribe, representa el 70 % del PIB y el 62 % del oficio total en 2015. El papel de este sector de economía está infravalorado. Signos de interrogación debido al bajo crecimiento de la productividad, impidiendo un desarrollo equitativo y sostenible. La producción de este sector asciende muy poco debido a la concentración de actividades caracterizadas por alto grado de incumplimiento y autoempleo, como la venta clandestina y el servicio doméstico. Otra ventaja de los servicios latinoamericanos es el bajísimo nivel de internacionalización, ya que la mayoría de las empresas de este sector no exportan.

III. Hipótesis

Hernandez (2000) la hipótesis es aquella que se basa en una presunción de algo de lo investigado, o puede la posibilidad de que algo se descubra o se crea de ése fenómeno o cosa; al final son frases o enunciados que tratan sobre lo que se está investigando, no son verdaderas y al final pueden o no comprobar los hechos investigados, pero no por

ello dejan de ser un elemento dentro del proceso de investigación; pues, ya sea que en las conclusiones se afirme, se niegue, se confirme, se rechace, se dé la razón o contradiga lo vertido como texto en la hipótesis, ése resultado sigue siendo ciencia o conocimiento científico nuevo.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue: no experimental, descriptivo, bibliográfico documental. Dado que la investigación fue de caso, no aplicó población.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

Según, Sánchez (2013) la población de una investigación está compuesta por todos los elementos, personas, objetos que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación.

Según, Muñiz (2017) los estudios de caso tienen un papel importante en la investigación cualitativa. La mayor parte de este tipo de investigación recurre al estudio de unidades de forma intensiva, por medio de un abordaje idiográfico que puede vincularse con la teoría. En el presente trabajo se propone una síntesis de los criterios básicos para llevar a cabo estudios de caso.

4.2.2. Muestra

Según, Hernández (2014) en este trabajo hemos presentado la investigación educativa desde la perspectiva cualitativa, tomando la Teoría Fundamentada como metodología de análisis y la entrevista como técnica de recogida de información y de material empírico. Se ha planteado la investigación cualitativa como un camino que abarca distintas fases y que no contiene un principio y un

fin claramente definido, ya que estas fases se entremezclan continuamente. Igualmente se ha puesto de manifiesto que, bajo este tipo de metodologías, es común no tener desde el principio un concepto claro de lo que se estudia ni una hipótesis que validar, por el contrario, los conceptos y las hipótesis se van formulando a lo largo de la investigación. En el caso de la investigación sustentada en procesos inductivos, ésta comienza con la fase de recogida de datos empíricos en el campo a través de algún sistema, como puede ser el caso de la entrevista, y a partir de los hallazgos se van construyendo las distintas categorías y las diferentes proposiciones teóricas. También, se ha tratado la investigación cualitativa como una combinación de distintas disciplinas y objetos de estudio. Ello da cabida al uso de metodologías mixtas en las que se combinan diferentes tradiciones y técnicas. La investigación será bibliográfica, documental, no aplicará muestra.

4.3. Definición y operacionalización de variables

Variab les	Definición	Dimensiones	Instrumentos
Financiamiento	Es un indicador que sirve para evaluar el resultado de cómo se está manejando la empresa y cuanta capacidad tiene para generar	Rentabilidad en análisis Estrategias de rentabilidad	Cuestionario y entrevista a la gerente de la empresa hotelera.

	ingresos Gea (2019).		
Rentabilidad	Es un indicador que sirve para evaluar el resultado de cómo se está manejando la empresa y cuanta capacidad tiene para generar ingresos Gea (2019).	Rentabilidad en análisis Estrategias de rentabilidad	Cuestionario y entrevista a la gerente de la empresa hotelera.

Fuente: Elaborado por el investigador

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el recojo de información se utilizó la revisión bibliográfica y la técnica de encuesta. Describir las propuestas de mejora de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso: Hotel Chaska Apurímac 2019.

4.5. Plan de análisis

Al aplicar la técnica de la recolección de información se recurrió a las fuentes de información de origen para la obtención de datos de las cuales permitieron formular resultados, análisis de resultados y las conclusiones.

Para el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo individual y comparativo de acuerdo a los objetivos.

- Para realizar el objetivo específico N° 01, se utilizó la documentación bibliográfica e internet.
- Para realizar el objetivo específico N° 02, se elaboró un cuestionario con preguntas de financiamiento y rentabilidad.
- Para el objetivo específico N° 03, se realizó un análisis y se describió las oportunidades del financiamiento y rentabilidad.

4.6. Matriz de consistencia

Título de la investigación	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos:	Diseño de la investigación
Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú:	¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú?	Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y del	1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2019. 2. Identificar y describir las características del financiamiento y	Cualitativo Descriptivo Bibliográfico

caso Hotel Chaska – Apurímac, 2019	servicios del Perú y del “Hotel Chaska” Apurímac y cómo mejorarlas , 2019?	“Hotel Chaska” Apurímac y hacer una propuesta de mejora y cómo mejorarlas, 2019.	rentabilidad del “Hotel Chaska” Apurímac, 2019. 3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y del “Hotel Chaska” Apurímac, 2019.
------------------------------------	--	--	---

Fuente: Elaborado por el investigador

4.7. Principios Éticos

Según, Uladech (2021) el código de ética para la investigación tiene por objeto proporcionar lineamientos para establecer las normas de conducta de los investigadores (estudiantes, egresados, docentes, formas de colaboración docente y no docentes o personas jurídicas) que realice investigación científica, desarrollo tecnológico y/o innovación tecnológica en la ULADECH Católica, promoviendo la adopción de buenas prácticas y la integridad de las actividades de I+D+i, asegurando que las investigaciones se lleven con las máximas exigencias de rigor, honestidad e integridad por parte de los investigadores.

Protección a las personas: El bienestar y seguridad de las personas es el fin supremo de toda investigación, y por ello, se debe proteger su dignidad, identidad, diversidad socio cultural, confidencialidad, privacidad, creencia y religión. Este principio no sólo implica que las personas que son sujeto de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino que también deben protegerse sus derechos fundamentales si se encuentran en situación de vulnerabilidad.

Libre participación y derecho a estar informado: Las personas que participan en las actividades de investigación tienen el derecho de estar bien informados sobre los propósitos y fines de la investigación que desarrollan o en la que participan; y tienen la libertad de elegir si participan en ella, por voluntad propia. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

Beneficencia no maleficencia: Toda investigación debe tener un balance riesgo-beneficio positivo y justificado, para asegurar el cuidado de la vida y el bienestar de las personas que participan en la investigación. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia: El investigador debe anteponer la justicia y el bien común antes que el interés personal. Así como, ejercer un juicio razonable y asegurarse que las limitaciones de su conocimiento o capacidades, o sesgos, no den lugar a prácticas injustas. El investigador está obligado a tratar equitativamente a quienes

participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación, y pueden acceder a los resultados del proyecto de investigación.

V. Resultados y análisis de resultados

5.1. Resultados

5.1.1. Objetivo específico N°1: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2019.

Cuadro N° 01

Resultado de los Antecedentes

AUTOR (ES)	CARACTERÍSTICAS DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD
Lizaraso (2019)	Indica que las MYPE hoteleras reciben financiación de terceros a corto plazo, cuya inversión se destina a mejorar y ampliar la instalación, siendo la mayoría invertida más en capital de trabajo.
Oroche (2017)	Señala que, en 2017, el 75% de las MYPE estaban en servicios, hoteleros. en el distrito Callería dice que su producción es financiada por terceros y autofinanciada en un 25%. - En 2017, el 50% de las MYPE de servicios en el distrito de Callería recibió financiamiento de instituciones financieras, el 25% de instituciones no financieras, el 15% de usureros y el 10% no proporcionó fondos adicionales.

Auccapiña (2020)	Menciona que la financiación externa aumenta la probabilidad de rentabilidad y aumenta la rentabilidad. Sus rendimientos y dividendos son más altos, y no uso dinero de amigos, parientes o usureros. Entonces, la combinación de ambos (internos y externos) es tener recursos económicos para el desarrollo de la empresa, ya que el capital financiero puede estimular el negocio, aumentar la rentabilidad y el valor del capital en general.
Castillo (2019)	Indica que la financiación permite a los propietarios de las MYPE hoteleras realizar estudio de mercado a las entidades financieras antes de solicitar efectivo, lo cual permite ejecutar los recursos económicos para la inversión, en tecnologías y mejoras, cumplir con sus compromisos de pago, crecer, expandirse y lograr otras metas.
Salinas (2017)	Indica que las MYPE utilizan el financiamiento a largo plazo de instituciones financieras, por otro lado, el financiamiento se caracteriza por instrumentos financieros, principalmente préstamos bancarios, préstamos comerciales, hipotecas y arrendamientos, se puede decir que las finanzas son muy importantes porque ayudan a desarrollar las MYPE de tipo de

	servicios hoteleros, lo que manifiesta en resultados obtenidos.
Ponte (2018)	Indica la descripción de la rentabilidad en la industria hotelera en la provincia de Pomabamba en el año 2016; Con el 73% diciendo que han cambiado la estructura de precios en su negocio de posadas, el 77% diciendo que han mejorado el servicio al cliente en su empresa al capacitar a sus empleados, y el 73% diciendo que su negocio de posadas ha mejorado los ingresos económicos de la capacitación de los empleados, el 68% dijo que han obtenido un beneficio económico en su pequeña empresa hotelera, y el 82% cree haber obtenido liquidez económica en su pequeño hotel.
Ramírez (2018)	Muestra que las categorías de utilidad, índices de rentabilidad y puntos de equilibrio son determinados, por su gestión, con una muestra de 60 gerentes y empleados entrevistados, representando el 100% de la población total de la muestra, de gerentes y empleados. Encontré que las ganancias aumentan al disminuir costos y gastos de la compañía.
Castillo (2019)	Indica que la rentabilidad y sus dimensiones no se aplica constantemente en la empresa hotelera por

	<p>desconocimiento de ellas y porque no lo creen necesarias para medir su rentabilidad económica, financiera y autogenerada; sin embargo, los tipos de rentabilidad y los 102 factores determinantes de rentabilidad sí son importantes para llevar un control, diagnóstico y análisis de las inversiones que realizan las empresas.</p>
Sanchez (2019)	<p>Indica en términos de optimización de utilidades, la empresa optó por financiamiento de largo plazo, considerando futuras inversiones en la expansión de habitaciones y restaurantes, así como la construcción de nuevos locales. Porque el hotel está considerando calificarse a sí mismo como un hotel de 3 estrellas en los próximos años y está trabajando duro para lograrlo.</p>
Espinoza (2017)	<p>Menciona que la rentabilidad del negocio hotelero se divide en dos niveles; el primer nivel es la utilidad económica mostrando el regreso de la inversión de la compañía y el segundo nivel es la utilidad financiera mostrando los resultados relativos. Se cree que los directores corporativos manejan estrategias rentables y participan en mercados competitivos de manera continua.</p>

Fuente: Elaborado por el investigador en relación a los antecedentes.

5.1.2. Objetivo específico N° 2: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad del “Hotel Chaska” Apurímac, 2019.

Cuadro N° 02

Resultados del Cuestionario

N°	CUESTIONARIO FINANCIAMIENTO	RESPUESTA	
		SI	NO
1	¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su compañía?	X	
2	¿Usted cuenta con financiamiento de instituciones bancarias?	X	
3	¿Usted está de acuerdo con la tasa de interés del financiamiento?	X	
4	¿Cree usted que el financiamiento a largo plazo es conveniente para su compañía?	X	
5	¿Usted paga de manera puntual su financiamiento?	X	
	CUESTIONARIO RENTABILIDAD		
6	¿La compañía realiza buena selección de los colaboradores con la finalidad de mejorar su rentabilidad?	X	
7	¿La compañía realiza capacitaciones a los colaboradores con miras a mejorar su rentabilidad?	X	

8	¿La compañía cuenta con una planificación estratégica para mejorar la rentabilidad?	X	
9	¿La buena atención al usuario influye en la rentabilidad de la compañía?	X	
10	¿El buen servicio rápido a los clientes del colaborador, influye en la rentabilidad?	X	

Fuente: Elaborado por el investigador en base al cuestionario que se aplicó al encargado de la empresa.

5.1.3. Objetivo específico N° 3: Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y del “Hotel Chaska” Apurímac, 2019.

Cuadro N° 03

Resultados de los Objetivos Específicos 01 y 02

N°	Objetivo específico 1	Objetivo específico 2	Resultados
1	Lizaraso (2019) indica que, las MYPE hoteleras reciben financiación de terceros a corto plazo, cuya inversión se destina a mejorar y ampliar la instalación, siendo la mayoría invertida más en capital de trabajo.	¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su compañía?	Si coincide
2	Oroche (2017) menciona que, el 75% de las MYPE estaban en servicios, hoteles.	¿Usted cuenta con financiamiento de	Si coincide

	<p>en el distrito Callería dice que su producción es financiada por terceros y autofinanciada en un 25%. - En 2017, el 50% de las MYPE de servicios en el distrito de Callería recibió financiamiento de instituciones bancarias.</p>	<p>instituciones bancarias?</p>	
3	<p>Auccapiña (2020) menciona que, el uso de financiamiento interno y externo como vehículo de financiamiento en la gestión de recaudación de fondos, operaciones y desarrollo comercial de las empresas encuestadas también muestra que el financiamiento externo aumenta la probabilidad de rentabilidad y aumenta la rentabilidad. Sus rendimientos y dividendos son más altos.</p>	<p>¿Usted está de acuerdo con la tasa de interés del financiamiento?</p>	<p>Si coincide</p>
4	<p>Castillo (2019) menciona que, el financiamiento permite a los propietarios de las MYPE hoteleras de dos estrellas en Huaraz realizar un estudio antes de solicitar liquidez a través de las entidades financieras, el cual permitirá ejecutar los recursos económicos para la</p>	<p>¿Cree usted que el financiamiento a largo plazo es conveniente para su compañía?</p>	<p>Si coincide</p>

	<p>inversión; en tecnología y mejorar, cumplir con sus obligaciones de pago, crecer, expandirse y lograr otras metas.</p>		
5	<p>Salinas (2017) indica que, las pequeñas y microempresas utilizan el financiamiento a largo plazo y también utilizan oficialmente las instituciones financieras, por otro lado, el financiamiento se caracteriza por instrumentos financieros, principalmente préstamos bancarios, préstamos comerciales, hipotecas y arrendamientos, utilizados para solicitar préstamos financieros.</p>	<p>¿Usted paga de manera puntual su financiamiento?</p>	<p>No coincide</p>
6	<p>Ponte (2018) indica la descripción de la rentabilidad en la industria hotelera en la provincia de Pomabamba en el año 2016; Con el 73% diciendo que han cambiado la estructura de precios en su negocio de posadas, el 77% diciendo que han mejorado el servicio al cliente en su empresa al capacitar a sus empleados, y el 73% diciendo que su negocio de posadas ha mejorado los ingresos</p>	<p>¿La compañía realiza buena selección de los colaboradores con la finalidad de mejorar su rentabilidad?</p>	<p>Si coincide</p>

	<p>económicos de la capacitación de los empleados, el 68% dijo que han obtenido un beneficio económico en su pequeña empresa hotelera, y el 82% cree haber obtenido liquidez económica en su pequeño hotel.</p>		
7	<p>Muestra que las categorías de utilidad, índices de rentabilidad y puntos de equilibrio son determinados, por su gestión, con una muestra de 60 gerentes y empleados entrevistados, representando el 100% de la población total de la muestra, de gerentes y empleados. Encontré que las ganancias aumentan al disminuir costos y gastos de la compañía.</p>	<p>¿La compañía realiza capacitaciones a los colaboradores con miras a mejorar su rentabilidad?</p>	<p>No coincide</p>
8	<p>Castillo (2019) indica que, por lo tanto, la rentabilidad y sus dimensiones no se aplican constantemente en las empresas hoteleras de dos estrellas en Huaraz, por el desconocimiento de ellas y porque no lo creen necesarias para medir su rentabilidad económica, financiera y autogenerada; sin embargo, los tipos de</p>	<p>¿La compañía cuenta con una planificación estratégica para mejorar la rentabilidad?</p>	<p>No coincide</p>

	rentabilidad y los 102 factores determinantes de rentabilidad sí son importantes para llevar un control, diagnóstico y análisis de las inversiones que realizan las empresas.		
9	Sánchez (2019) en términos de optimización de utilidades, la empresa optó por financiamientos de largo plazo, considerando futuras inversiones en la expansión de habitaciones y restaurantes, así como la construcción de nuevos locales. Porque el hotel está considerando calificarse a sí mismo como un hotel de 3 estrellas en los próximos años y está trabajando duro para lograrlo.	¿La buena atención al usuario influye en la rentabilidad de la compañía?	No coincide
10	Espinoza (2017) indica que, que la rentabilidad del negocio hotelero se divide en dos niveles, el primer nivel es la utilidad económica mostrando el regreso de la inversión de la compañía, el segundo nivel es la utilidad financiera mostrando los resultados relativos. Se cree que los directores corporativos	¿El buen servicio rápido a los clientes del colaborador, influye en la rentabilidad?	No coincide

	manejan estrategias rentables y participan en mercados competitivos de manera continua.		
--	---	--	--

Fuente: Elaborado por el investigador en base a los objetivos específicos 01 y 02

5.2. Análisis de los resultados

5.2.1. Respecto al objetivo específico N° 1:

De acuerdo con los autores nacionales, Lizaraso (2019) indica que, las MYPE hoteleras obtienen financiación de terceros a corto plazo, lo cual se invierte en mejorar y extender locales, gran porcentaje invierte en capital de trabajo. Oroche (2017) menciona que, el 75% de las MYPE están en servicios hoteleros. En distrito de Callería dice que su producción es financiada por terceros y autofinanciada en un 25%. - En 2017, el 50% de las MYPE de servicios en el distrito de Callería recibió financiamiento de instituciones bancarias. Aucapiña (2020) menciona que, el uso de financiación interno y externo en la gestión de recaudación de fondos, operaciones y desarrollo comercial de las empresas encuestadas, también muestra que el financiamiento externo aumenta la probabilidad de rentabilidad y aumenta la rentabilidad sus rendimientos y dividendos son más altos. Castillo (2019) menciona que, el financiamiento permite a los propietarios de las MYPE rubro hoteleros de dos estrellas en Huaraz realizar estudio de mercado a entidades financieras antes de adquirir liquidez, el cual permite ejecutar los recursos monetarios para la inversión, la tecnología, mejoras, cumplir con sus obligaciones de pago, crecer, expandirse y lograr otras metas. Salinas (2017) indica que, las MYPE utilizan

el financiamiento a largo plazo y también utilizan oficialmente las instituciones financieras, por otro lado, el financiamiento se caracteriza por instrumentos financieros, principalmente préstamos bancarios, préstamos comerciales, hipotecas y arrendamientos, utilizados para solicitar préstamos financieros.

5.2.2. Respetto al objetivo específico N° 2

De acuerdo a los resultados obtenidos en el objetivo específico N°2, que se aplicó a la gerente de la empresa Hotel Chaska y tenemos lo siguiente: Se formuló 10 preguntas con respecto al financiamiento donde; nos afirma que el financiamiento le permite el desarrollo de su empresa, también a la fecha cuenta con financiamiento de instituciones bancarias, de la misma forma afirma que está de acuerdo con la tasa de interés, indica que el financiamiento a largo plazo es muy conveniente para su empresa, y a la fecha cuenta con un crédito financiero y paga de manera puntual. Respecto a la rentabilidad donde; nos indica que la empresa realiza buena selección de colaboradores con la finalidad de mejorar su rentabilidad, también indica realizar capacitaciones a los colaboradores con miras a mejorar su rentabilidad, también indica que cuenta con planificación estratégica para mejorar la rentabilidad, afirma que la buena atención y buen servicio a los clientes influye en mejorar su rentabilidad.

5.2.3. Respetto al objetivo específico N° 3

En relación al análisis comparativo del objetivo N° 1 y N° 2 del financiamiento; que, las empresas hoteleras del Perú obtienen financiamiento y coinciden en el desarrollo y mejoras de las mismas, se deduce que las empresas hoteleras obtienen financiamiento y coinciden en el desarrollo, las empresas hoteleras del Perú cuentan con financiamiento y coincide con la empresa Hotel Chaska,

y están de acuerdo con la tasa de interés, se deduce que se debe realizar un estudio de mercado antes de adquirir un crédito financiero, por otro lado, la encuesta realizada indica que, la financiación a largo plazo es provechosa para la compañía y genera crecimiento económico. Con relación a rentabilidad; que, se debe modificar estructuras de precios en las MYPE hoteleras, de la misma forma realizar capacitaciones al personal de manera constante a fines de mejorar su desempeño en la atención a la clientela y de la encuesta realizada se deduce que la empresa selecciona sus colaboradores con la finalidad de mejorar la rentabilidad, al disminuir costos y gastos de la empresa este de crecimiento de rentabilidad, también se deduce que las dimensiones de rentabilidad no aplican de manera constante por desconocimiento de las mismas, contar con una planificación estratégica en la empresa como; financiamiento a largo plazo, proyección de inversión a futuro, se deduce también que hay dos niveles de rentabilidad; nivel de análisis de rentabilidad económica y el análisis de la rentabilidad financiera.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al objetivo específico N° 1

En conclusión, según los autores mencionados, que las micro y pequeñas empresas hoteleras obtienen financiamiento de terceros, que solicitan préstamos a corto plazo y este se invierten en mejorar y ampliar locales. También, las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, para el desarrollo empresarial ha empleado como tipo de financiamiento; interno y externo, asimismo, el financiamiento externo mejoró la rentabilidad, aumentando mayores dividendos. Hacer estudio a

entidades financieras para realizar un financiamiento o adquirir liquidez, el cual permita ejecutar los recursos monetarios para la inversión. Las micro y pequeñas empresas utilizan financiamiento a largo plazo, que acuden de manera formal a las entidades financieras en donde los instrumentos financieros que se usan son; el crédito bancario, crédito comercial, la hipoteca y el arrendamiento financiero. También se concluye de la rentabilidad en las MYPE del sector servicio hotelero, que modifican la estructura de precios, también mejoran la atención al público con capacitación al personal. Evalúan los tipos de rentabilidad; ratios de rentabilidad y el punto de equilibrio, también la rentabilidad aumenta al disminuir costos y gastos de la empresa. También se concluye la medición de rentabilidad y dimensión, que no aplican en las empresas hoteleras, sin embargo, la medición de rentabilidad es importante para llevar un control de diagnóstico y análisis de inversión. Para la optimización de rentabilidad la empresa opta por financiamiento a largo plazo proyectando en una inversión a futuro por ampliación de habitaciones, así como la construcción de un nivel. Realizar el estudio de niveles de rentabilidad que se determina en dos; el primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica la misma que representa el rendimiento de la inversión de la empresa y el segundo nivel, la rentabilidad financiera que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

6.2. Respecto al objetivo específico N° 2

Se concluye con respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario que fue aplicado a la gerente del Hotel Chaska, Se formuló 10 preguntas con respecto al financiamiento y rentabilidad en donde el financiamiento le permite el desarrollo de su empresa, también a la fecha cuenta con financiamiento de

instituciones bancarias, de la misma forma afirma que está de acuerdo con la tasa de interés, también se concluye que el financiamiento a largo plazo es muy conveniente para su empresa, y a la fecha cuenta con un crédito financiero que paga de manera puntual. Respecto a la rentabilidad se concluye que, la empresa realiza buena selección de colaboradores con la finalidad de mejorar la rentabilidad, también realiza capacitaciones a los colaboradores con miras a mejorar la rentabilidad, también cuenta con planificación estratégica para mejorar la rentabilidad, y este realiza la buena atención, buen servicio a los clientes y este optimice la rentabilidad.

6.3. Respecto al objetivo específico N° 3:

Se concluye del análisis comparativo de la investigación de la empresa Hotel Chaska, con respecto al análisis comparativo del objetivo 1 y 2 del financiamiento; que las empresas hoteleras obtienen financiamiento y mejoras de las mismas, se concluye que las empresas hoteleras obtienen financiamiento y coincide en el desarrollo, que las MYPE del sector servicio hotelero y hotel Chaska ambos cuentan con financiamiento y están de acuerdo con la tasa de interés del mercado, se concluye que realiza un estudio de mercado antes de adquirir un crédito financiero, también el financiamiento a largo plazo es muy conveniente para la empresa y genera crecimiento económico, también se debe modificar estructuras de precios en las micro y pequeñas empresas hoteleras, de la misma forma realiza capacitaciones al personal, la empresa realiza selección de colaboradores con la finalidad de mejorar la rentabilidad, también se concluye que, al disminuir costos y gastos de la empresa, obtiene crecimiento de rentabilidad, y también realiza capacitaciones a los colaboradores con miras a un desempeño mejor y por ende

mejorar la rentabilidad, también se concluye de las dimensiones de rentabilidad que no aplican de manera constante por desconocimiento. También se concluye que cuenta con una planificación estratégica, como el financiamiento a largo plazo, proyección en inversión a futuro, también se concluye que hay dos niveles de rentabilidad; nivel de análisis de rentabilidad económica y el análisis de la rentabilidad financiera.

6.4. Conclusión respecto al objetivo general

Se concluye con relación al financiamiento; con relación al crédito financiero optar a menor plazo con capacidad de pago puntual, ya que, a menor plazo, menor interés y mayor rentabilidad. Optimizar gastos y costos de la empresa. Utilizar el autofinanciamiento. Contar con personal selecto eficiente y eficaz en la empresa Hotel Chaska, que el financiamiento le permite el desarrollo de la empresa, que el financiamiento favorece al crecimiento económico y cuenta con un crédito financiero que cumple con la cuota de manera puntual. Con respecto a la rentabilidad; la empresa Hotel Chaska realiza buena selección de colaboradores y realiza capacitaciones, cuenta con una planificación estratégica como es la atención de calidad a todos los clientes de manera rápida y oportuna, la rentabilidad obtenida de años anteriores realiza la comparación, utiliza ratios de rentabilidad de manera semestral y anual para evaluar su crecimiento económico, minimizar gastos y costos del Hotel Chaska del mismo modo optar nuevas sucursales dentro de la región.

Recomendaciones

Respecto al objetivo específico 1

Se recomienda a la gerencia del Hotel Chaska, que las micro y pequeñas empresas hoteleras sigan gestionando financiamiento de terceros, que soliciten préstamos a largo plazo y este se invierta en mejorar, ampliar y apertura de sucursales. En el desarrollo empresarial emplear el tipo de financiamiento; interno y externo, asimismo, el financiamiento externo mejorará la rentabilidad, aumento de utilidad y mayor dividendo. Del mismo modo hacer un estudio a entidades financieras para optar financiamiento o adquirir liquidez, en lo cual le brinde mayor plazo y menor interés, lo cual permita ejecutar los recursos monetarios para la mejor inversión. También las micro y pequeñas empresas utilicen financiamiento de manera formal. Se recomienda usar los instrumentos financieros que son; el crédito bancario, crédito comercial, hipoteca y arrendamiento financiero. Las MYPE del sector servicio hotelero, que modifique la estructura de precios de acuerdo al estudio del mercado, también mejore en atención al público con capacitaciones al personal. Aplicar los tipos de rentabilidad; ratios de rentabilidad y punto de equilibrio, tener en cuenta que la rentabilidad aumenta al disminuir costos y gastos de la empresa. También medir la rentabilidad de manera periódica, ya que es importante para llevar un control de diagnóstico y análisis de inversión. Se recomienda proyectar en inversión a futuro por ampliación de habitaciones y apertura de sucursal, realizar estudio de nivel de rentabilidad que determinan en dos niveles; el primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica la misma que representa el rendimiento de la inversión y el segundo nivel, la

rentabilidad financiera que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

Respecto al objetivo específico 2

Se recomienda a la gerencia del Hotel Chaska, con relación a los resultados obtenidos a través del cuestionario aplicado a la gerente con respecto a los resultados obtenidos en donde se formuló 10 preguntas, con respecto al financiamiento y rentabilidad donde; el financiamiento le permite el desarrollo de la empresa, también a futuro gestionar financiamiento de instituciones bancarias evaluando la tasa de interés más baja del mercado financiero, se recomienda optar el financiamiento a largo plazo midiendo su capacidad de pago y cumplir de manera puntual con el crédito. Respecto a la rentabilidad se recomienda que, la empresa realice buena selección de colaboradores con la finalidad de mejorar su rentabilidad, realice capacitaciones constantes a los colaboradores con miras a mejorar la rentabilidad, también optar nuevas estrategias como; medir y comparar la rentabilidad de manera trimestral, anual y de años anteriores. los colaboradores realicen oportuna atención, buen servicio con amabilidad a la clientela.

Respecto al objetivo específico 3

Se recomienda a la gerencia del Hotel Chaska, que las empresas hoteleras sigan obteniendo financiamiento para su desarrollo y mejora de las mismas, gestionar financiamiento con la tasa de interés más baja del mercado financiero, realizar estudio de mercado antes de adquirir un crédito financiero, utilizar financiamiento a largo plazo que es conveniente para la empresa, también modificar estructura de precios a base de estudio y referencia de la competencia, de la misma forma

realizar capacitaciones al personal, también seleccionar colaboradores eficientes y eficaces, optimizar costos y gastos de la empresa, usar dimensiones de rentabilidad, contar con estrategias de mejoras como; el financiamiento a largo plazo y proyección de inversión a futuro, emplear los niveles de rentabilidad; nivel de análisis de rentabilidad económica y el análisis de la rentabilidad financiera.

VII. Aspectos complementarios

7.1. Referencias bibliográficas

Aguirre Sajami, C., Barona Meza, C., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396

Alfonso, Y. (2019). Características de servicio. Obtenido de: <https://n9.cl/24o1i>

Álvarez, J. (2022). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de la pequeña empresa: hotel “la joya” s.a.c, Huaraz- 2019. [tesis para optar bachiller, Uladech] Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/27672/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ALVAREZ_TORRES_JHONATA_N.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Auccapiña, I. J. (2020). Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro empresa del sector servicios, caso: Hotel Nueva York E.I.R.L. – Tingo María, 2019. Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/18756/FORMAS_DEL_FINANCIAMIENTO_AUCCAPI%c3%91A_LOPEZ_IVETT_E.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ballesteros, A. (2021). Fondo Editorial USMP. Obtenido de <https://www.aulavirtualusmp.pe/ojs/index.php/AF/article/view/2191>

Batiburrillo, C. (2022). Objetivos de Servicio. Obtenido de <https://www.batiburrillo.net/cuales-son-los-objetivos-del-servicio-al-cliente/>

- BBVA (2019). Plazos de créditos. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/prestamos-plazos-credito-revolvente/>
- BBVA (2019). El financiamiento. Obtenido de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>
- Briozzo, A., Albanese, D., & Santolíquido, D. (2017). Gobierno corporativo, financiamiento y género: un estudio de las pymes emisoras de títulos en los mercados de valores argentinos. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104217300050>
- Caballero Bustamante. (2018). Financiamiento. Obtenido de https://nanopdf.com/download/parte-2-informativo-caballero-bustamante_pdf
- Castillo, D. C. (2019). El financiamiento y su relación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas hoteleras de dos estrellas en Huaraz, 2018. [tesis para optar título, Uladech] Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/12032/FINANCIAMIENTO_HOTELES_CASTILLO_SALAZAR_DIANA_CAROLINA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- CEUPE. (2022). Centro Europeo de Posgrado. Obtenido de <https://www.ceupe.cl/blog/que-es-una-empresa.html#:~:text=Extraer%20recursos%2C%20producir%20productos%20comercializar,comercializar%20productos%20o%20prestar%20servicios.>

- ComexPerú (2020) Mypes. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2020.pdf>
- Concepto. (2022). Concepto definición. Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/servicio/>
- El congreso de la República. (7 de Julio de 2017). LEY N° 30056. Obtenido de http://www.sice.oas.org/SME_CH/PER/Ley_30056_s.pdf
- Esan. (Mayo de 2020). ConexiónESAN. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir>
- Eslava, J. (2013). Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=E0PIDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA25&dq=articulocientifico+rentabilidad&ots=VeW1Nn0Hu5&sig=awWZSWHa8eVaaP71u7dAx1bg3KM#v=onepage&q&f=false>
- Espinoza, M. M. (2017). Análisis de costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa hotelera Alpamayo Perú E.I.R.L. de la ciudad de Huaraz, 2016. [tesis para optar título, Uladech] Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/2316/ANALISIS_DE_COSTOS_RENTABILIDAD_ESPINOZA_CASTILLO_MARITZA_MARGARET.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fagua, A. M. (2018) Diseño de una propuesta de presupuesto para una multinacional hotelera. Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22468/1/Dise%C3%B1o>

[%20de%20Propuesta%20de%20Presupuesto%20para%20una%20Multinacional%20Hotelera.pdf](#)

GOB.PE. (2021). Gobierno del Perú. Obtenido de <https://www.gob.pe/279-registro-de-la-micro-y-pequena-empresa-remype>

GOB.PE. (2022). Gobierno del Perú. Obtenido de <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>

GOB.PE. (2022). Gobierno del Perú. Obtenido de <https://www.gob.pe/254-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion>

Guercio, M., Martínez, L. y Vigier, H. (2017) Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología. Recuperado: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592317300050>

Hernández, R. (2000). Hipótesis Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa4/n1/m9.html>

Hernández, R. M. (2014) Metodología de la Investigación. Obtenido de <https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/36261/La%20investigacion%20cualitativa%20a%20traves%20de%20entrevistas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

INEI. (2019). Inei gob.pe. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digiales/Est/Lib1703/libro.pdf

IPE. (2012). Importancia del Sistema Financiero. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/sistema-financiero/>

Larreátegui Maldonado, X. O. (2013). repositorio.espe.edu. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/8120/AC-FE-ESPE-047587.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Lizaraso, K. (2019). El financiamiento, rentabilidad y el control interno en las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, Caso Hotel Universo S.R.L. del distrito de Ayacucho, 2018. [tesis para optar título, Uladech] Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14970/CONTROL_INTERNO_LIZARASO_PALOMINO_KATERINE%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Machaca, J., & Cahuana, R. (2022). Análisis económico y financiero de una empresa prestadora de servicios enfatizado en la cartera morosa de clientes. Obtenido de <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/1825/2608>

Mares Ruiz, C. (2018). El régimen jurídico de las Micro y Pequeñas Empresas. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/4768#:~:text=La%20Micro%20y%20Peque%C3%B1a%20Empresa,bienes%20o%20prestaci%C3%B3n%20de%20servicios.>

Meléndez, F. S. (2021). Caracterización del control interno y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, caso empresa: rubro hotelería, “Corporación Real Flor S.A.C. – Chimbote y propuesta de mejora, 2018. Obtenido de: <https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/23492/CO>

NTROL INTERNO MICRO Y PEQUENAS EMPRESAS MELENDEZ
CALDERON FAVIOLA STEFANIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MINCETUR. (2018). Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/estadisticas/ReporteTurismoRegional/RTR_Apurimac.pdf

Moya, D. H. (2018) Incidencia de la reputación online en la ocupación y rentabilidad hotelera: estudios de caso en Latinoamérica. Obtenido de https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/665940/tdms_20181218.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Mulder, N. (2018). nuso.org/. Obtenido de <https://nuso.org/articulo/que-pasa-con-el-sector-servicios-en-america-latina/>

Muñiz, M. (2017) Metodología de la Investigación. Obtenido de https://psico.edu.uy/sites/default/files/cursos/1_estudios-de-caso-en-la-investigacion-cualitativa.pdf

MYPES.PE. (2022). Obtenido de <https://mypes.pe/noticias/que-son-las-mypes-aqui-aclaramos-tus-dudas>

Oroche, E. R. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Callería, 2017. [tesis para optar título, Uladech] Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/15640/FINANCIAMIENTO_MYPES_OROCHE_LOPEZ_ERICK_RICKY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Ponte, A. (2018). Incidencia de la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú-rubro hoteles de la provincia de Pomabamba, 2016. [tesis para optar título, Uladech] Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/6325/CAPACITACION_RENTABILIDAD_PONTE_ASENCIOS_ANDRES.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Prestamype. (2019). Fuentes de financiamiento. Obtenido de <https://www.prestamype.com/articulos/que-son-las-fuentes-de-financiamiento>
- Ramírez, N. V. (2018). Análisis de costos y la rentabilidad de las empresas hoteleras el Tumi y la joya en la ciudad de Huaraz, 2017. Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/5414/ANALISIS_DE_COSTOS_EMPRESA-RAMIREZ_ORELLANO_NENA_VERONICA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Ramos, G. N. (2022). Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso hotelería “Rafaela” S.A.C, Ayacucho, 2017. Obtenido de: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/25542/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_RAMOS_MENDOZA_GIANELLA_NORY.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Vásquez, X., Rech, I., Miranda, G., & Tavares, M. (2017). Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio. Obtenido de

[https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/18-45%20\(2017\)/151555055009/](https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/18-45%20(2017)/151555055009/)

Rodríguez, L. G. (2017). La asignación de costos y la rentabilidad en el Hotel Volcano de la ciudad de Baños de Agua Santa. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25907/1/T4045i.pdf>

Salinas, H. A. (2017). Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteleras en Huaraz, 2017. [tesis para optar título, Uladech] Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/10320/FINANCIAMIENTO_MYPE_SALINAS_MELGAREJO_HERI_ABNER.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sánchez Pacheco, M. E. (2021). Scielo. Obtenido de http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-86182021000200235

SBS. (2022). Obtenido de <https://www.sbs.gob.pe/inclusion-financiera/inclusion-financiera/importancia>

Sevilla Arias, A. (2021). La rentabilidad. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

Sumup. (2019). La empresa. Obtenido de <https://sumup.es/facturas/glosario/empresa/>

SUNAT. (2019). Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6827-03-incorporacion-al-rmt>

SUNAT. (19 de FEBRERO de 2019). Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>

SUNAT. (2021). Obtenido de <https://eboletin.sunat.gob.pe/node/40>

- SUNAT. (2021). Boletín Sunat. Obtenido de <https://eboletin.sunat.gob.pe/node/40>
- Subía-Veloz, R. C., Barzaga-Sablón, O. S., & Nevares-Barberán, V. (2018). El financiamiento de las medianas empresas en la provincia Manabí, Ecuador. *Ciencias holguín*, 24(1), 57-69. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/1815/181553863006/181553863006.pdf>
- Uladech (2021) Código de ética para la investigación. Versión 004. Comité Institucional de Ética en Investigación. Recuperado de: <https://web2020.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2020/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v004.pdf>
- UNIR. (2021). Qué es la rentabilidad financiera y cómo se calcula. Obtenido de <https://www.unir.net/empresa/revista/rentabilidad-financiera-roe/>

Anexo 1:

Cronograma de actividades

N°	ACTIVIDADES Elaboración del Proyecto	SEMESTRE VII																
		SEMANAS																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
01	Elaborar la carátula del proyecto de investigación	x																
02	Título y esquema del proyecto de Investigación.		x															
03	Presentación del tema de investigación			X														
04	Planteamiento del problema: caracterización y enunciado del problema.				X													
05	Objetivos y justificación de la investigación					X												
06	Marco teórico - conceptual						X											
07	Elaboración de metodología de la investigación.							x										
08	Formulación de la primera versión del proyecto de investigación.									X								
09	Calificación del proyecto de investigación por el DT.										X							
10	Calificación del proyecto de investigación por el jurado de investigación											X						
11	calificación del proyecto de investigación por el jurado de investigación (2° revisión)												X					
12	Calificación del proyecto de investigación por el jurado de investigación (revisiones sucesivas)													X	x	x	x	

7.2.2. Anexo 2:

Presupuesto

PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN				
Material de Escritorio		Cantida d	Precio	Total (S/.)
1	cuaderno de apuntes	1	5.00	5.00
2	impresión	10	0.10	1.00
3	lapiceros	2	1.50	3.00
4	USB	1	25.00	25.00
Servicios				
1	internet (03 meses)	3	40.00	120.00
2	turnitin	1	50.00	50.00
Gastos de Movilidad				
1	recolección de información	6	2.00	12.00
TOTAL, GASTO DESEMBOLSABLE				216.00