



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL PRESTAMO FINANCIERO Y LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR
SERVICIOS, CASO: HOTEL CHATO CELIS,
HUANUCO 2019**

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

AUTOR

**HINOSTROZA GONZALES, JUAN JESUS
ORCID: 0000-0003-3695-3308**

ASESOR

**PEÑA CELIS, ROBERTO
ORCID: 0000-0002-7972-4903**

HUÁNUCO– PERÚ

2020

2. Equipo de Trabajo

AUTOR

HINOSTROZA GONZALES, JUAN JESUS

ORCID: 0000-0003-3695-3308

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Bachiller de Pregrado,
Chimbote, Perú

ASESOR

PEÑA CELIS, ROBERTO

ORCID: 0000-0002-7972-4903

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Chimbote, Perú

3. Hoja de firma del jurado y asesor

PARDAVE BRANCACHO, JULIO VICENTE

ORCID: ID 0000-0002-1665-9120

PRESIDENTE

SINCHE ANAYA, AICHIRA YELMA

ORCID: ID 0000-0002-5300-377X

MIEMBRO

GAVIDIA MEDRANO, GERONCIO ALGEMIRO

ORCID: ID 0000-0002-2413-1155

MIEMBRO

4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria (opcional)

Primeramente, doy gracias a Dios por permitirme tener tan buena experiencia dentro de mi Universidad, gracias a mi Universidad por permitirme convertirme en ser un profesional en lo que tanto me apasiona, gracias a cada maestro que hizo parte de este proceso integral de formación, gracias a mis familiares que fueron mis mayores promotores durante este proceso.

Son muchas las personas que han contribuido al proceso de conclusión de esta carrera, quiero agradecer en especial a mi esposa Cecilia Cruz Celis Valdivia, porque ella me apoyo de manera personal y me alentó para que yo concluyera mis estudios.

Pero un trabajo de investigación es también fruto del reconocimiento y del apoyo vital que nos ofrecen las personas que nos estiman, sin el cual no tendríamos la fuerza y energía que nos anima a crecer como personas y como profesionales.

Gracias a mis amigos, que siempre me han prestado un gran apoyo moral y humano, necesarios en los momentos difíciles de este trabajo y esta profesión. Pero, sobre todo, gracias a mis hijas, por su paciencia, comprensión y solidaridad con este proyecto, por el tiempo que me han concedido, un tiempo robado a la historia familiar. Sin su apoyo este trabajo nunca se habría escrito y, por eso, este trabajo es también el suyo.

A todos, muchas gracias.

5. Resumen y abstract

El presente trabajo de investigación se realizó en una empresa de servicios del rubro de Hoteles y tiene como finalidad conocer los distintos productos financieros relacionados con el préstamo financiero de manera que le permita a la empresa en estudio elegir la oportunidad más adecuada, de manera que logre una mejora en su rentabilidad producto del desarrollo de sus actividades, el problema es que la empresa inicio sus actividades obteniendo un préstamo financiero para la implementación e instalación de su inmueble de una entidad financiera que acepto su requerimiento sin tener otra opción para poder seleccionar cual era lo más conveniente, ahora la visión de su propietario es ampliar y mejorar sus servicios y con esta investigación se pretende profundizar y enriquecer sus conocimientos para una mejor elección.

Se utilizó una investigación de enfoque cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, llegando a obtener como resultado luego de la aplicación del cuestionario que los préstamos bancarios planificados mejoran la rentabilidad de la empresa, y como conclusión los préstamos hipotecarios planificados mejoran la rentabilidad de la empresa en estudio.

Palabras Clave: Activos, fondos propios, préstamo bancario, rentabilidad

Abstract

This research work was carried out in a service company for the category of hotels and has as purpose to know the different financial products related to the financial loan so as to permit the study of company in choose the most appropriate to achieve an improvement in profitability in the development of its activities, the problem is that the company started its activities by obtaining a financial loan for deployment and installation of your property from a financial institution that accepted your request without having another option to be able to select which was the most convenient, now the vision of its owner is to expand and improve their services and with this research is intended to deepen and enrich their knowledge for a better choice.

We used an investigation of quantitative approach, descriptive level and non-experimental design, coming to obtain as a result after the application of the questionnaire that bank loans planned improve the profitability of the company, and as a conclusion planned mortgage loans improve the profitability of mype in study.

Key words: own funds, assets, bank loan, profitability

6. Contenido

Contenido

1. Título de la tesis	i
2. Equipo de Trabajo.....	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria (opcional)	iv
5. Resumen y abstract	v
6. Contenido.....	vii
7. Índice de gráficos, tablas y cuadros.	ix
I. Introducción.....	11
II. Revisión de literatura	13
III. Hipótesis	33
IV. Metodología.....	33
4.1 Diseño de la investigación.....	33
4.2 Población y muestra	34
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	35
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	36
4.5 Plan de análisis	36
4.6 Matriz de consistencia	37
4.7 Principios éticos.....	38
V. Resultados	40
5.1 Resultados.....	40
5.2 Análisis de resultados	54

VI. Conclusiones.....	57
Aspectos complementarios	59
Referencias bibliográficas.....	63
Bibliografía	63
Anexos	66

7. Índice de gráficos, tablas y cuadros.

Tabla 01 ¿Ha solicitado préstamos financieros a corto plazo?.....	40
Tabla 02 ¿Conoce cuáles son los plazos de los préstamos a mediano plazo?	41
Tabla 03. ¿Le orientaron que los plazos de los préstamos financieros están en relación a la inversión que desea realizar?	42
Tabla 04 ¿Ha realizado refinanciamiento de su deuda a largo plazo?	43
Tabla 05 ¿Conoce que los préstamos personales no están relacionadas con la actividad de su negocio?.....	44
Tabla 06 ¿Ha obtenido préstamos Hipotecarios con garantía de algún inmueble? ...	45
Tabla 07 ¿En que lo destino su préstamo empresarial?	46
Tabla 08 ¿Los préstamos obtenidos fueron para la adquisición de activos de la empresa?	47
Tabla 09 ¿Los activos adquiridos están operativos y funcionando en su empresa?..	48
Tabla 10 ¿Los préstamos financieros generan las utilidades esperadas?.....	49
Tabla 11 ¿Realiza una planificación de la inversión que realiza en su empresa?	50
Tabla 12 ¿Realiza alguna evaluación del rendimiento de la Inversión?.....	51
Tabla 13 ¿Los préstamos financieros incrementaron sus ingresos mensuales?.....	52
Tabla 14 ¿Utiliza algún mecanismo de evaluación de sus ingresos mensuales?.....	53

Índice de gráficos

Gráfico 1 ¿Ha solicitado préstamos financieros a corto plazo?.....	40
Gráfico 2 ¿Conoce cuáles son los plazos de los préstamos a mediano plazo?	41
Gráfico 3 ¿Le orientaron que los plazos de los préstamos financieros están en relación a la inversión que desea realizar?	42
Gráfico 4 ¿Ha realizado refinanciamiento de su deuda a largo plazo?.....	43
Gráfico 5 ¿Conoce que los préstamos personales no están relacionadas con la actividad de su negocio?.....	44
Gráfico 6 ¿Ha obtenido préstamos Hipotecarios con garantía de algún inmueble? ..	45
Gráfico 7 ¿En que lo destino su préstamo empresarial?	46
Gráfico 8 ¿Los préstamos obtenidos fueron para la adquisición de activos de la empresa?	47
Gráfico 9 ¿Los activos adquiridos están operativos y funcionando en su empresa? .	48
Gráfico 10 ¿Los préstamos financieros generan las utilidades esperadas?	49
Gráfico 11 ¿Realiza una planificación de la inversión que realiza en su empresa? ..	50
Gráfico 12 ¿Realiza alguna evaluación del rendimiento de la Inversión?.....	51
Gráfico 13 ¿Los préstamos financieros incrementaron sus ingresos mensuales?.....	52
Gráfico 14 ¿Utiliza algún mecanismo de evaluación de sus ingresos mensuales?....	53

I. Introducción

El financiamiento y la rentabilidad están comprendidos dentro de las líneas de investigación que autoriza la Universidad es por ello que se realizó la presente investigación, enfocando desde cuando las personas deciden emprender sobre una actividad o negocio, generalmente cuentan con una idea y quizá con una parte de los recursos económicos, muchos tienen la gran idea para desarrollar esta inversión, muchas de ellas carecen de conocimiento en cuanto a los requerimientos para que estos recursos sean otorgados, vinculándolos en su gran mayoría lo dificultoso o engorroso de cumplir con los requisitos o las múltiples oportunidades que ofrecen las distintas instituciones financieras que integran el Sistema financiero en el Perú.

Ello se convierte en una barrera de accesibilidad para la obtención de estos recursos y en algunos momentos deciden por las oportunidades que se les presenta en el momento, a veces con el sueño de que la inversión pueda lograr los objetivos que todo empresario o emprendedor persigue, que es la consecución de rentabilidad y quizá a veces no concretizándolo en números exactos lo que desea lograr para el grado de inversión que se realizó.

Hotel Chato Celis, es el nombre comercial de esta empresa que se encuentra ubicado en el pasaje Esperanza Ferrari, cuadra 16 del jirón Leoncio Prado, comenzó este emprendimiento y fue necesario conocer si la inversión que realizó fue captada previa evaluación de las múltiples formas e instituciones que brindan y que ello se fuese vinculado con los ingresos que esperaba en un principio, se justifica porque esta investigación permitió profundizar en cuales fueron los factores que influenciaron en la decisión de la elección para el financiamiento y si

estas fueron analizadas y evaluadas y al final lograron las expectativas que persiguieron en un inicio, de allí se desprende que el enunciado del problema es ¿Cuáles son las oportunidades del préstamo financiero que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019?, estableciendo como objetivo general el identificar las oportunidades del préstamo financiero que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019, derivando de ello los siguientes objetivos específicos:

- a. Establecer las oportunidades de los plazos de vencimiento que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019
- b. Identificar las oportunidades de los tipos de préstamos que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019
- c. Explicar las oportunidades del préstamo financiero y la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019.

El propósito de la investigación es que pueda ser útil y de ayuda para que todas las empresas puedan conocer los tipos de préstamos financieros que existen, además pueda servir como fuente de consulta para nuevas investigaciones.

Se utilizó una metodología de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo de manera que luego de recopilar la información nos permitió explicar la situación en un determinado momento, llegando al finalizar que la elección adecuada de los préstamos financieros mejoran la rentabilidad que busca la empresa en estudio.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional

Ayala (2015), en su tesis Doctoral titulada *Préstamos participativos y viabilidad financiera*, planteo como finalidad aportar conocimiento sobre el comportamiento de las distintas variables financieras en empresas financiadas con préstamos participativos, y que cesaron su actividad tras la utilización de esta modalidad de financiación, utilizando para ello una metodología de análisis mediante técnicas estadísticas multivariantes y técnicas computacionales, llegando a las siguientes conclusiones:

El préstamo participativo puede ser un instrumento indicado para financiar pymes con elevada rentabilidad esperada y con alto potencial de crecimiento y que no tienen acceso a otros tipos de financiación como pueda ser la financiación bancaria. Del mismo modo, el préstamo participativo es un potente instrumento de fomento del tejido empresarial necesario para la financiación de proyectos con alto potencial y elevado riesgo, que con un adecuado criterio de proyectos invertibles y análisis riguroso de los proyectos a financiar, es una herramienta de elevada utilidad para la promoción y el fomento del tejido empresarial. En este sentido consideramos que con la realización del presente trabajo hemos identificado los factores más relevantes a tener en cuenta antes de financiar un proyecto mediante el citado instrumento.

Conocidas las dificultades de financiación de las pymes, las bondades de este instrumento y el decidido apoyo por parte de la administración pública

para el fomento del tejido empresarial, estimamos como una futura línea de investigación la realización de un análisis comparativo de los instrumentos de apoyo tradicionales, como las subvenciones a fondo perdido, respecto a la utilización del préstamo participativo como instrumento de apoyo.

Por otro lado, también resultaría interesante investigar sobre el impacto de la utilización de estos préstamos participativos en Francia, país pionero en el uso de este instrumento de financiación empresarial.

Collaguazo (2017), en sus tesis denominada *Préstamos financieros como opción para enfrentar la crisis económica del año 2016, en los distribuidores de Insumos médicos (pymes) en el D.M.Q.*, tuvo como objetivo el establecer una opción de financiamiento a través de los préstamos financieros, en la que los distribuidores de insumos médicos de Quito conozcan las condiciones establecidas por las entidades financieras., utilizando como metodología de investigación correlacional porque las variables que fueron analizadas son los préstamos financieros y la liquidez de los distribuidores de insumos médicos, llegando a las conclusiones siguientes:

Los distribuidores de insumos médicos no cuentan con la liquidez necesaria para el perfeccionamiento de sus actividades debido a la disminución de sus ventas a causa de la situación económica actual del país.

Los distribuidores de insumos médicos han optado por recurrir al financiamiento externo para contar con los recursos económicos que le permitan seguir contando con un crecimiento institucional.

Existe una tasa de interés activa alta del 10,06%, establecido por el Banco Central del Ecuador por esto el estado debería realizar una investigación de la situación económica actual para el establecimiento de las tasas de interés para que las organizaciones puedan realizar los préstamos financieros.

Las entidades financieras solicitan documentos innecesarios a los clientes que requieren de un préstamo financiero, por lo que se demoran mucho tiempo en conseguirlos y algunos documentos no validan la solvencia de pago.

Existe mucha demora en otorgar los créditos a los clientes en especial al momento de realizar el desembolso del dinero, por lo que las organizaciones no pueden contar con los recursos económicos en el momento que requieren.

Los distribuidores de insumos médicos al momento de financiarse mediante la opción de los préstamos financieros, han tomado alternativas de reducir sus costos implicando de esta manera al personal, proveedores e incluso el incumplimiento de presupuestos.

Montoya (2019), en su tesis denominada *Préstamo back to back como alternativa de financiamiento a corto plazo para las empresas privadas del sector comercial en Guayaquil*, se planteó como objetivo determinar la factibilidad del préstamo Back to Back como alternativa de financiamiento para la empresa APRONAG S.A, utilizando una metodología de investigación cuantitativa y de estudio de caso, llegando a las conclusiones siguientes:

Una vez que analizamos las diferentes operaciones de financiamiento hemos diferenciado los créditos en base a su costo financiero, el préstamo back to back tiene menor tasa de interés sin embargo debe poseer una garantía invertida en la banca para poder accederlo, en cuanto al crédito corporativo para Pymes se basa en un análisis financiero de la empresa y sus posibilidades de aprobación para adquirirlo.

El tiempo entre ambos créditos puede ser a corto o largo plazo, lo cual es una ventaja para los inversionistas que según su análisis de retorno de capitales podrá aprovechar para pagar el crédito de acuerdo con el tiempo estimado.

Con el préstamo back to back podrá determinar los pagos, si son mensuales, bimensuales, o han vencimiento del depósito a plazo fijo. El inversionista tiene varias opciones de cancelación del crédito

Al final del préstamo back to back, el inversionista será propietario de dos activos; su depósito a plazo fijo incluidos los intereses generados y el bien o negocio adquirido con la inversión

El inversionista debe tener con claridad el negocio a invertir, de lo contrario el préstamo back to back no habría tenido los resultados esperados puesto que perdería el depósito a plazo fijo y tendría que pagar los intereses generados por el crédito

2.1.2 Nacional

Montañez (2016), en su investigación denominadas *Los costos por préstamos y su incidencia en el financiamiento otorgado a empresas gráficas ubicadas en el distrito de Breña, periodo 2016*, tuvo como

finalidad determinar de qué manera los costos por préstamos impactan en el financiamiento de las empresas gráficas ubicadas en el distrito de Breña, utilizando una metodología de una investigación aplicada de diseño no experimental, llegando a las siguientes conclusiones:

Al requerir un financiamiento, las empresas gráficas se han enfocado en los plazos y en los montos fijos de las cuotas de dicho financiamiento, dejando de lado los costos variables y costos por préstamos, proyectándose a un futuro incierto, pues estos influyen de manera negativa en la situación financiera de las empresas.

Las empresas gráficas se han centrado en buscar tasas de interés más bajas, dando menos énfasis a los plazos establecidos y en otros costos adicionales. Sin embargo no se percatan que en los plazos establecidos terminan pagando igual o más que otros financiamientos con mayores tasas pero a plazos más cortos, afectando de esta manera el flujo de efectivo.

Las empresas gráficas presupuestan sus costos de financiamiento acordado con respecto a las necesidades de efectivo, pero muchas de ellas no cumplen con pagar a tiempo, originando de esta manera mayores cargas financieras, lo que causa un sobre endeudamiento que no permite optimizar el dinero generado.

Las empresas gráficas no buscan los diferentes tipos de financiamiento que les facilite adquirir sus equipos para un mejor proceso y el crecimiento de sus empresas, manteniéndose en el mercado solamente con los escasos recursos que generan y que se encuentran a su disposición.

Escarcena (2016), en su investigación denominada *Evaluación de la capacidad financiera de los sujetos solicitantes de créditos en caja municipal de ahorro y crédito Arequipa S.A. Puno – 2015*, se planteo como finalidad de evaluar la capacidad financiera de los usuarios de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa S.A. en el acceso a créditos, periodo 2015, aplicando para ello una metodología de investigación descriptivo, analítico y deductivo, llegando a las siguientes conclusiones:

Al realizar una evaluación crediticia y financiera con los estados financieros preparados por los analistas, los clientes de la Caja Municipal de Ahorro y crédito de Arequipa S.A., tienen mayores posibilidades de acceder a créditos, pues en los bancos comerciales, no podrían acceder a estos. Pues los pequeños y micro comerciantes no tiene acceso a poder llevar una contabilidad completa, que es lo que exige la mayoría de los Bancos Comerciales.

Es así que simplificando los requisitos, los clientes de la Caja Municipal de Ahorro y crédito de Arequipa S.A., pueden acceder fácilmente a créditos. Las exigencias del sistema bancario para aprobar créditos a las pequeñas y microempresas, en la ciudad de Puno, es necesario cumplir con los requisitos solicitados por la Caja Municipal de Ahorro y crédito de Arequipa S.A., son requisitos básicos que cualquier pequeño o microempresario puede cumplir ya que no es necesario tener registros contables. Solo es necesario que el analista de créditos pueda realizar una buena verificación in situ, de los cuales un 80% de estas verificaciones capta datos verídicos, levantando un buen inventario y con esa información armar los estados

financieros y hallar los ratios de la actividad del cliente que está solicitando el crédito.

Determinar la trascendencia del sistema financiero en los clientes de la Caja Municipal de Ahorro y crédito de Arequipa S.A. Los pequeños y microempresario pueden acceder de manera más fácil, a créditos para el aumento de su capital de trabajo, compra de activos fijos, muebles e inmuebles, y de esta manera poder mejorar sus ingresos, en un 90% a la situación anterior en la que se encontraban, esto se ve posteriormente cuando el cliente forma su historial crediticio aumentando cada vez en el monto solicitado, para benéfico de sus actividades y de sus familias, ya que teniendo mejores ingresos sus nivel de vida mejorara.

Vega & Borda (2016), en su tesis denominada *Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico de las mypes de la provincia de Chupaca*, lo plantearon con la finalidad de determinar el impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico de las MYPEs de la Provincia de Chupaca, utilizando una metodología de nivel descriptivo y un diseño descriptivo correlacional, llegando a las siguientes conclusiones:

1. Como resultado del trabajo de investigación, se ha determinado que el impacto de la inclusión financiera se da mediante el arrendamiento financiero, el préstamo y crédito bancario; contratos que se realizan a intereses cómodos que tiene el sistema financiero para las mypes, de abarrotes de la provincia de Chupaca.
2. El contrato de arrendamiento financiero en las mypes de la provincia de

Chupaca tiene una incidencia positiva en el incremento de las ventas. El objetivo principal del contrato en las mypes de abarrotes es el incremento de sus ingresos y la obtención de mayor rentabilidad, ya que con unidades de transporte generan mayores entradas y por lo tanto ganancias. También es provechoso para el arrendatario por las ventajas financieras, fiscales, opción de compra y tasa de interés.

3. Uno de los factores significativos de las micro y pequeñas empresas de abarrotes de la provincia de Chupaca es la utilización del préstamo y el crédito bancario, que manejan tasas de interés accesibles en el sistema financiero, dicho financiamiento es utilizado para incrementar la adquisición de mercaderías. Por lo tanto las mypes tienen mayor rotación y el incremento de la rentabilidad.

2.1.3 Local

Reynoso, Sangama, & Malpartida (2017), en su tesis titulada *Efecto de los fondos prestables en el crecimiento de las mypes en la provincia Huánuco, 2014*, se propusieron como objetivo determinar la relación de los fondos prestables con el crecimiento de las MYPES de la Provincia de Huánuco, aplicando una metodología de la investigación de tipo aplicado y nivel explicativo y de diseño por objetivos, llegando a las siguientes conclusiones:

1. Al 5% de nivel de significación, con 16 grados de libertad se ha demostrado que existe dependencia entre los fondos prestables y el crecimiento de las MYPES, es decir los fondos prestables se relacionan directamente con el crecimiento de las MYPES.

2. Lo que más valoran las MYPEs a la hora de optar por un crédito, son: la exigencia de pocas garantías y el desembolso rápido del dinero suman el 45%, mientras que el 42% si se fija solamente en la tasa de interés que le cobran por el crédito.

3. El número de MYPES en la Provincia de Huánuco ha tenido una tendencia casi lineal en el período 2001-2014, siendo un total de 99,433 en el año 2001, llegando hasta 136,239 total de MYPES para el fin de periodo 2014.

4. Los créditos han crecido de manera exponencial a lo largo del período 2001-2014, siendo de 6,076.93 miles de nuevos soles para el año 2001, y para el año 2014 de 190,093.11 miles de nuevos soles.

5. Del análisis de regresión, se demostró la hipótesis formulada, por lo que los fondos prestables han generado mayor crecimiento de las MYPES en la Provincia de Huánuco, en el período de estudio.

Jaimés, Luna, & Pablo (2018), en su trabajo de investigación titulado *El financiamiento bancario y no bancario para el desarrollo de las mypes, del sector manufacturero, rubro textil en la provincia de Huánuco, 2016*, tuvieron por finalidad determinar la influencia del financiamiento bancario y no bancario en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas, del sector manufacturero, rubro textil en la provincia de Huánuco, utilizaron una metodología de la investigación no experimental y de nivel descriptivo – explicativo en razón de lo que pretende es explicar el financiamiento del sistema financiero con el desarrollo de las mypes en estudio, llegando a las conclusiones:

C1.- Los representantes de las MYPES del sector manufacturero rubro textil de la provincia de Huánuco manifiestan que hay limitaciones de capital de trabajo y la importancia que es el financiamiento externo para poder desarrollarse su empresa. Por lo tanto el financiamiento bancario y no bancario influye significativamente en el desarrollo de los MYPES textiles en la provincia de Huánuco.

C2.- Con respecto a la tasa de interés se pudo observar que es determinante para poder obtener el financiamiento de terceros, por lo tanto a mayor tasa de interés será menor la demanda de financiamiento externo para el desarrollo de la MYPES textiles en la provincia de Huánuco en el año 2016.

C3.- Las garantías reales con las que cuenta una empresa es determinante para la aprobación y obtención de los créditos del sistema financiero bancario y no bancario.

C4.- Con respecto al capital Humano, muchos de los gerentes de estas empresas no invierte en este factor de producción debido a que creen que es un gasto, Sabiendo que es importante para el mejoramiento en su rentabilidad.

C5.- Con respecto al capital físico que cuenta una empresa, es decir los activos es muy importante para poder desarrollarse y ser competitivos en el mercado manufacturero del rubro textil y así obtener una rentabilidad aceptable.

Godoy & Solis (2018), en su investigación denominada *Microfinanzas y crecimiento de las mypes del sector maderero en los distritos de Huánuco, Amarilis y Pillco Marca, periodo 2002-2017*, se plantearon como objetivo

determinar la influencia de los créditos microfinancieros en el crecimiento de las MYPES del sector maderero en los distritos de Huánuco, amarilis y Pillco marca en el periodo 2002-2017, aplicando una metodología de investigación explicativa, causal y un diseño no experimental longitudinal, llegando a las siguientes conclusiones:

- Llegando a la conclusión de nuestra investigación, deducimos que las MYPES de las ciudades de Huánuco, Pillco Marca y Amarilis, cuentan con el crédito microfinanciero, ya que estas instituciones les brinda este tipo de servicio para el crecimiento de sus MYPES con la ayuda de la baja tasa de interés anual, que se les da un crédito la cual ya no son trabas que se les pone a los encargados de las madereras. Estos pueden acceder a un crédito para mejorar el crecimiento y generarse más utilidades lo largo que pase los años, es por eso que para esta investigación se tomaron en cuenta las variables de estudio la cual den una explicación si es que las microfinancieras ayudan a estas MYPES madereras a lograr un crecimiento mediante préstamos que se les otorga con bajas tasas de intereses y se llegó a concluir que sí. A medida que se reducen las tasas de interés aumentas sus ventas y utilidades de las empresas madereras, además los plazos y los tipos de crédito que estas entidades utilizan apoyan a las maderas a acceder un crédito.
- Muchas de estas madereras iniciaron su negocio como una idea familiar y ahora por medio de financiamientos de las entidades microfinancieras están logrando crecer y generando empleos a la sociedad.

- La microfinanciera con mayor dinamismo y con bajas tasas de interés para las MYPES en el mercado es la caja municipal Huancayo con un 13 a 17 % en estos últimos años. Seguida están las cajas Trujillo y Arequipa.
- La mayoría de las empresas madereras en los distritos de Huánuco, Amarilis y Pillco Marca, prefieren el tipo de crédito comercial debido a que se les da más facilidades y pocas trabas crediticias.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Préstamo financiero

Funding circle (s/f), primero establece una diferencia entre los términos crédito y préstamo. Muchas veces se utiliza o se confunde al momento de referirse a ellos, sin embargo son productos financieros diferentes.

En un préstamo, el cliente (que requiere el préstamo) recibe una cantidad de dinero que ha solicitado previamente. El importe de este préstamo debe ser devuelto, junto con los intereses devengados, en el plazo de tiempo pactado previamente con la entidad financiera (prestamista). El pago del préstamo normalmente se realiza mediante cuotas regulares (mensuales, trimestrales, semestrales) a lo largo de ese plazo.

En cambio el crédito, el cliente no tiene porqué solicitar este dinero, la entidad bancaria lo pone a su disposición. El cliente solo paga por el dinero del que dispone. Normalmente, los intereses son más altos que los del préstamo.

Clasificación de tipos de préstamos

Existen múltiples formas de clasificar los tipos de préstamos. pudiendo organizarlos desde diferentes criterios, por ejemplo, según el destino, la garantía, el destinatario del préstamo, el prestamista, el tiempo de concesión, el importe concedido, la garantía o los requisitos exigidos, etc. Para la presente investigación nos centraremos en las dos clasificaciones más comunes de los: tipos de préstamos según el plazo de vencimiento y según la finalidad del dinero.

a. Tipos de préstamos según el plazo de vencimiento

Préstamos a corto plazo. Préstamos concedidos por un plazo máximo de un año.

Préstamos a medio plazo. Préstamos en los que el vencimiento oscila entre un año y tres años.

Según Banco Continental (s/f), el préstamo a mediano plazo está destinado a financiar el capital para tu negocio con cuotas y fechas de pago que se ajustan a tu flujo de caja. Además, este préstamo te permite adquirir activos fijos: locales comerciales, equipos, maquinarias y vehículos.

Plazos: 18 meses

Requisitos:

Demostrar buena experiencia crediticia en el sistema financiero

Documentos:

- EEFF de cierre (Ejercicio anterior).
- Los 3 últimos pagos de IGV / Renta a SUNAT.
- EEFF de situación (antigüedad no mayor a 3 meses).

Nota: se podrá solicitar documentación adicional de acuerdo a tu evaluación crediticia.

Préstamos a largo plazo. Préstamos cuyo plazo de amortización es superior a los tres años.

(Banco Continental, s/f), Préstamo comercial con garantía hipotecaria destinado a financiar la compra de inmuebles para uso comercial.

Plazo Mínimo: 6 meses. Máximo: 120 meses (10 años)

Requisitos:

- Copia de DNI (Documento Nacional de Identidad) de los representantes legales y avalistas.
- Estados Financieros.
- Copia de última Declaración Anual de Impuesto a la Renta - tercera categoría (Régimen General).
- 3 a 6 últimos pagos de IGV (Régimen General).
- Proformas, presupuestos o facturas para el financiamiento de bienes.
- Copia de Licencia de Funcionamiento de Negocio en caso de RUS (Régimen Único Simplificado) o RER (Régimen Especial del Impuesto a la Renta).

Restricciones:

Accede a este préstamo si eres persona natural con negocio o persona jurídica que genera rentas de tercera categoría.

b. Tipos de préstamos según el destino o finalidad

Préstamos personales

Estos préstamos se usan para financiar necesidades concretas en un momento determinado. Son generalmente cantidades pequeñas que se usan para financiar gastos inesperados, viajes, reparaciones, bodas, etc.

Préstamos al consumo

Los préstamos al consumo se usan para financiar bienes de consumo duraderos como coches, muebles o electrodomésticos.

Tanto los préstamos personales como los préstamos al consumo suelen ser préstamos de menor cantidad con un plazo de devolución relativamente corto.

Préstamos de estudios

Se trata de préstamos dirigidos a financiar matrículas universitarias, estudios de postgrado o masters. Los tipos de interés de los préstamos de estudios son más baratos que los de los créditos personales.

Préstamos hipotecarios

En estos préstamos, una entidad deja dinero basándose en una garantía real, que consiste en la hipoteca de un bien inmueble (vivienda, plaza de garaje, trastero, local, solar, etc). Se trata de préstamos a medio-largo plazo (entre 15 y 30 años). Podemos encontrar diferentes tipos de préstamos hipotecarios dependiendo del tipo de interés (fijo, variable o mixto), el tipo de cuota que paguemos o el tipo de moneda en el que se pague el préstamo (normal o en divisas).

Préstamos para empresas

Los préstamos para empresas son una de las formas más utilizadas por las empresas para la obtención de financiación, bien sea para la

producción, inversión en activos fijos, con fines de expansión o para la puesta en marcha de diferentes proyectos. En la actualidad, podemos encontrar alternativas de financiación como el crowdlending o el crowdfunding, nuevos modelos que, tras la crisis financiera, representan para muchas pequeñas y medianas empresas la única vía de conseguir financiación. Dentro de los préstamos empresariales podemos encontrar:

Los préstamos para empresas a corto plazo están dirigidos, por ejemplo, a empresas que necesitan financiación concreta para campañas de producción, a empresas con flujos monetarios de entrada y de salida que no se corresponden y presentan problemas de liquidez o a empresas que vayan a efectuar inversiones que se amorticen en un plazo de tiempo reducido.

Por otro lado, los préstamos para empresas a medio y largo plazo están indicados a empresas que se acaban de crear y que necesitan capital externo. Este dinero se usa para inversiones en equipos e instalaciones técnicas o en activos inmateriales.

2.2.2 Rentabilidad

Economía simple (2017), indica que la rentabilidad se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados.

Tipos de rentabilidad

Hay que distinguir básicamente entre dos clases de rentabilidad, como son la rentabilidad financiera y rentabilidad económica:

a. Rentabilidad financiera

Este concepto de rentabilidad financiera engloba el beneficio que consiguen los distintos socios de un negocio. Se encarga de medir la capacidad de una empresa para generar ingresos a partir de sus fondos. Hace referencia a la relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la compañía.

Economipedia (s/f), también se conoce con el nombre de rentabilidad sobre el capital, o por su nomenclatura en inglés, ROE (Return on Equity), que relaciona los beneficios obtenidos netos en una determinada operación de inversión con los recursos necesarios para obtenerla.

Puede verse como una medida para valorar la ganancia obtenida sobre los recursos empleados, y se suele presentar como porcentaje. Aunque rentabilidad financiera normalmente se suele utilizar con datos de mercado y el ROE con datos contables realmente se suelen utilizar como sinónimos.

Cómo se calcula el ROE

La rentabilidad financiera medida por el ROE se calcula dividiendo el beneficio neto de una empresa entre los recursos propios. Se utiliza el beneficio de final de periodo y los recursos propios a principios del periodo (o final del periodo anterior) porque queremos conocer la

rentabilidad que hemos tenido de los recursos invertidos a principios del periodo:

$$\text{ROE} = \text{Beneficio Neto} / \text{Recursos propios}$$

Suele utilizarse el beneficio neto, es decir el beneficio después de impuestos, aunque el resultado de la rentabilidad financiera puede ser bruto o neto, en función de si consideramos las ganancias antes o después de impuestos, de intereses y demás costes. Para ello podemos utilizar cualquier partida dentro de la cuenta de resultados. No obstante, para el ROE lo más normal es utilizar el beneficio neto

La rentabilidad financiera se puede mejorar de varias maneras:

- Incrementando la deuda para que resulte mayor la diferencia entre el activo y los fondos propios
- Incrementando el margen
- Reduciendo el activo o aumentando las ventas

b. Rentabilidad económica

La definición de rentabilidad económica es el beneficio medio que tienen las compañías debido a las distintas inversiones realizadas. Ese concepto se representa con un porcentaje. Si en un ejercicio obtiene una rentabilidad de un 20% implica que por cada 100 unidades monetarias invertidos ha obtenido de ganancias 20.

El concepto de rentabilidad económica se ocupa de comparar el resultado conseguido con el desarrollo de la actividad de la compañía con las inversiones hechas. Ese resultado aún será menor al tener que restarle impuestos, gastos e intereses.

Cada empresa deberá adoptar los métodos más adecuados para su negocio con el ánimo de incrementar la rentabilidad económica. La manera más sencilla y utilizada pasa por rebajar los costes empresariales ordinarios y subir el precio de los productos o bienes.

La rentabilidad económica se consigue sobre todo de dos aspectos, el margen de beneficios y el número de ventas, por lo que si no somos capaces de elevar el margen, la solución que queda pasará por mejorar las ventas.

2.2.3 Mype

Emprender (2019), las Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

MICRO EMPRESA: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

PEQUEÑA EMPRESA: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Los beneficios del régimen que establece el Estado para las MYPE se encuentran en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos.

Beneficios de la Mype

El Estado otorga varios beneficios a las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dando políticas

que impulsan el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones empresariales.

Gestion (2019), **Reglas de oro para mejorar la competitividad de las mypes**

1) Inventar soluciones increíbles y experiencias únicas. La mejor manera para generar diferenciación es mediante la creación de soluciones originales. La oferta de valor debe ser única y diferenciada, se debe buscar tener una rápida respuesta al cliente con la finalidad de brindar el mejor servicio posible.

2) Extender el servicio o producto. Buscar la manera de ofrecer servicios/productos complementarios, generalmente generan mayor rentabilidad que el producto inicial. Se debe identificar que busca el cliente y atacar rápidamente su necesidad.

3) Enfocar en el cliente. Se debe tener una obsesión por satisfacer las necesidades del cliente, en lugar de perder el tiempo obsesionándose con el competidor. La oferta de valor única, diferenciada y bien enfocada al cliente es lo que genera mayor rentabilidad.

4) Emplear plataformas digitales. La evolución del perfil del consumidor obliga al micro y pequeño empresario a buscar transformar digitalmente su negocio. Recomiendo si no tienen experiencia en esto, hacer alianzas con otras empresas, universidades o instituciones que brinden este tipo de asesoría.

5) Conversar de manera constante con los clientes. Para evitar perderlos, lograr un mejor entendimiento de los requerimientos que tienen, evitar costos innecesarios y mejorar la calidad del servicio/ producto final.

6) Innovar rápido y barato. Cree prototipos antes de lanzar el producto/servicio final, de esta manera no perderá dinero si algo falla, analice el mercado, dedique tiempo a innovar en el modelo de negocio.

7) Planificar el año. Es fundamental hacer un plan, no importa el nombre, lo que importa es crear un camino. Es necesario generar metas, objetivos, indicadores, estrategias que estén plasmadas en un documento físico o virtual.

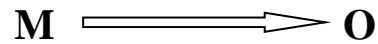
III. Hipótesis

Arias (2012), la formulación de hipótesis es necesaria en investigaciones de nivel explicativo, cuando se pretende establecer relaciones causales entre variables. De hecho, la finalidad de las investigaciones explicativas es probar hipótesis causales. Pero la presente investigación es de nivel descriptivo, y no se pretende establecer la correlación entre las variables, por ello no se formula hipótesis.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

Kerlinger (1979), La investigación no experimental o *expost-facto* es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”. De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.



Dónde:

M: Muestra

O: Observación de las variables Préstamo Financiero y Rentabilidad

4.2 Población y muestra

Población

Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014), define población o universo al conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones, la presente investigación se realizó a las empresas del sector servicios rubro Hoteles del distrito de Huánuco.

Muestra

Muestra, según Hernandez, Fernández, & Baptista (2014) define muestra no probabilística o dirigida a un subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación, en la presente investigación se escogió como muestra al Hotel El Chato Celis por ser un estudio de caso.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variables/Definición	Dimensiones	Indicadores	Item
<p>Variable Independiente:</p> <p>Préstamo financiero</p> <p>Es cuando el cliente recibe una suma de dinero que lo ha solicitado previamente</p>	<p>Plazos de vencimiento</p> <p>Tipos de préstamo según la finalidad</p>	<p>Corto Plazo</p> <p>Mediano Plazo</p> <p>Largo plazo</p> <p>Préstamos personales</p> <p>Préstamos Hipotecarios</p> <p>Préstamos para empresa</p>	<p>¿Ha solicitado préstamos financieros a corto plazo?</p> <p>¿Conoce cuáles son los plazos de los préstamos a mediano plazo?</p> <p>¿Le orientaron que los plazos de los préstamos financieros están en relación a la inversión que desea realizar?</p> <p>¿Ha realizado refinanciamiento de su deuda a largo plazo?</p> <p>¿Conoce que los préstamos personales no están relacionadas con la actividad de su negocio?</p> <p>¿Ha obtenido préstamos Hipotecarios con garantía de algún inmueble?</p> <p>¿En que lo destino su préstamo empresarial?</p>
<p>Variable dependiente:</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Engloba el beneficio que consiguen los distintos socios de un negocio</p>	<p>Rentabilidad Financiera</p> <p>Rentabilidad Económica</p>	<p>Activos</p> <p>Utilidades</p> <p>Inversiones</p> <p>Ingresos</p>	<p>¿Los préstamos obtenidos fueron para la adquisición de activos de la empresa?</p> <p>¿Los activos adquiridos están operativos y funcionando en su empresa?</p> <p>¿Los préstamos financieros generan las utilidades esperadas?</p> <p>¿Realiza una planificación de la inversión que hace en su empresa?</p> <p>¿Realiza alguna evaluación del rendimiento de la Inversión?</p> <p>¿Los préstamos financieros incrementaron sus ingresos mensuales?</p> <p>¿Utiliza algún mecanismo de evaluación de sus ingresos mensuales?</p>

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Arias (2012), Se entenderá por técnica de investigación, el procedimiento o forma particular de obtener datos o información (pág. 67).

Instrumentos

Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información (pág 68).

Tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir.

4.5 Plan de análisis

En el desarrollo de la investigación de acuerdo a las líneas y por ser un estudio de caso con enfoque cuantitativo se utilizó técnicas estadísticas descriptivas y se hizo un análisis comparativo de la información recopilada, para ello se utilizó tablas múltiples y gráficos de frecuencia utilizando el programa Excel para el procesamiento de la información.

4.6 Matriz de consistencia

TITULO: PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL PRESTAMO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR SERVICIOS, CASO: HOTEL CHATO CELIS, HUÁNUCO 2019.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>Problema General</p> <p>¿Cuáles son las oportunidades del préstamo financiero que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>a. ¿De qué manera las oportunidades de los plazos de vencimiento mejoran la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019?</p> <p>b. ¿Cuáles son las oportunidades de los tipos de préstamos mejoran la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019?</p> <p>c. ¿Cómo las oportunidades del préstamo financiero y la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Identificar las oportunidades del préstamo financiero que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a. Establecer las oportunidades de los plazos de vencimiento que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019</p> <p>b. Identificar las oportunidades de los tipos de préstamos que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019</p> <p>c. Explicar las oportunidades de los préstamos financieros que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019</p>	<p>Por ser una investigación descriptiva de enfoque cuantitativo y no experimental sin establecer causa y efecto entre las variables, en la presente investigación no se formula hipótesis.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>Préstamo Financiero</p> <p>Variable Dependiente</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>El tipo de investigación es de enfoque cuantitativo</p> <p>Nivel de Investigación</p> <p>Para la presente investigación el nivel de investigación fue descriptivo</p> <p>Diseño de Investigación</p> <p>Se aplicó el diseño no experimental descriptivo</p> <p>Población</p> <p>Se tomó como referencia a las empresas del sector servicios, rubro Hoteles del distrito de Huánuco</p> <p>Muestra</p> <p>Se eligió al Hotel Chato Celis por ser un estudio de caso.</p> <p>Técnicas</p> <p>Se utilizó la técnica de las encuestas</p> <p>Instrumentos</p> <p>Como instrumento se uso el cuestionario</p>

4.7 Principios éticos

Toda investigación debe respetar un conjunto de principios éticos y lo primero es reconociendo y respetando la información desde el origen de la obtención hasta como nos ayuda a construir nuestras propias conclusiones, y en nuestra Universidad este conjunto de éticos se encuentran en el código de ética de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, ULADECH.

- Protección a las personas: Por el medio de las personas encargadas de sus negocios llegamos a la información general de ellas, por eso se necesita una total discreción de la toda la persona y la información brindada, se les dará información sobre algún tema que desconozcan.
- Libre participación y derecho a estar informado: Las personas a la cual dirigimos la investigación deben de estar bien informadas sobre las finalidades y sobre todos los propósitos que se desarrolla con su información, así que ellas tienes la libertad de decidir si participar en ella por voluntad propia.
- Beneficencia no maleficencia: Se debe de cuidar en bien de las personas que estén incluidas en la investigación. En este sentido el investigador deberá contar con el siguiente perfil: minimizar los efectos malos y maximizar los beneficios, librar de algún daño a las personas.
- Justicia: El investigador debe de ser razonable, transparente y sobre todo tomar sus precauciones para asegurar que la investigación quede en ellas, y que las capacidades del investigador ayuden a que las prácticas sean justas. Se toma en cuenta la equidad y la justicia que se tomó en todas las personas

que participaron en la investigación para que estas tengan derechos a acceder a sus resultados.

V. Resultados

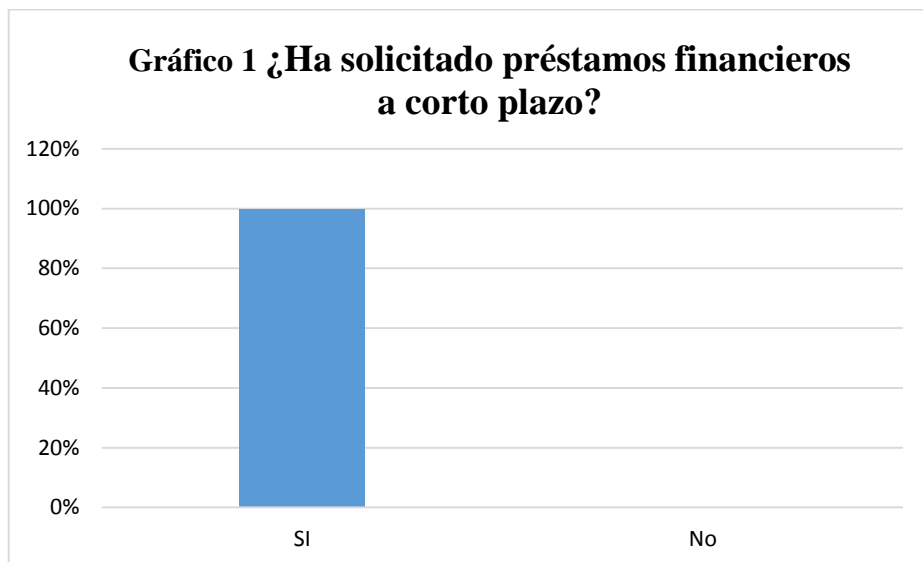
5.1 Resultados

Tabla 01 ¿Ha solicitado préstamos financieros a corto plazo?

Respuesta	fi	%
SI	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 01

Elaborado: Investigador

Interpretación:

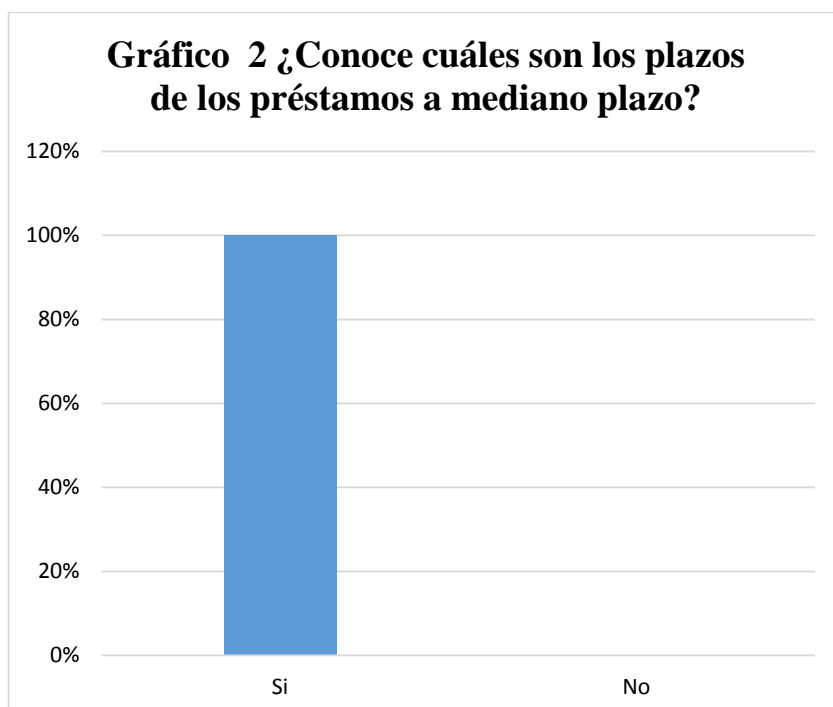
A la pregunta ¿Ha solicitado préstamos financieros a corto plazo? Manifiesta que si solicito el préstamo a una entidad financiera pero para asuntos netamente personales, y que al inicio obtuvo un financiamiento a largo plazo para la construcción, implementación y puesta en marcha dela empresa.

Tabla 02 ¿Conoce cuáles son los plazos de los préstamos a mediano plazo?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 02

Elaborado: Investigador

Interpretación:

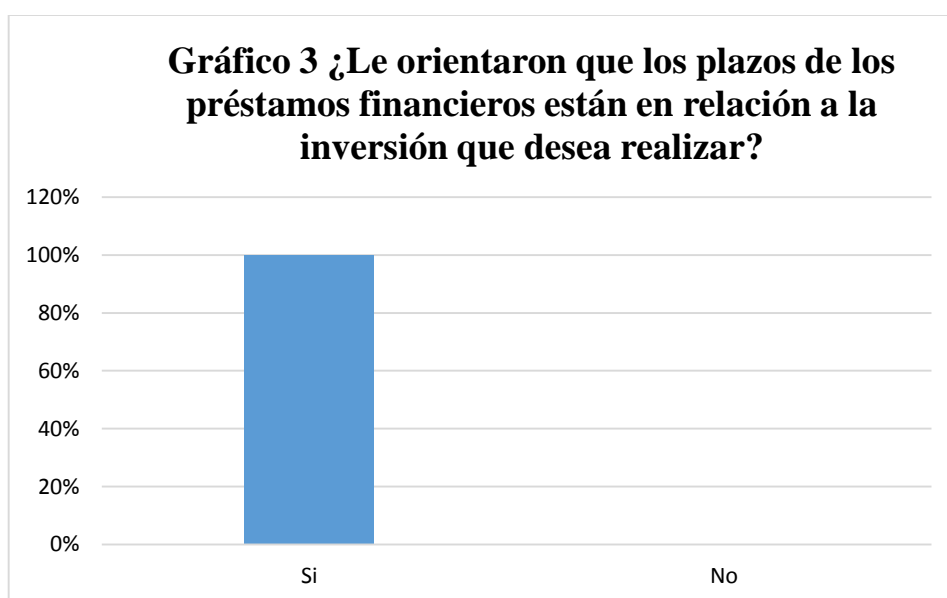
A la preguntas de que ¿si conoce cuales son los plazos de los préstamos a mediano plazo?, manifestó que si conoce porque cuando fue a las instituciones financieras le orientaron que estos comprenden entre 12 a 18 meses.

Tabla 03. ¿Le orientaron que los plazos de los préstamos financieros están en relación a la inversión que desea realizar?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 03

Elaborado: Investigador

Interpretación:

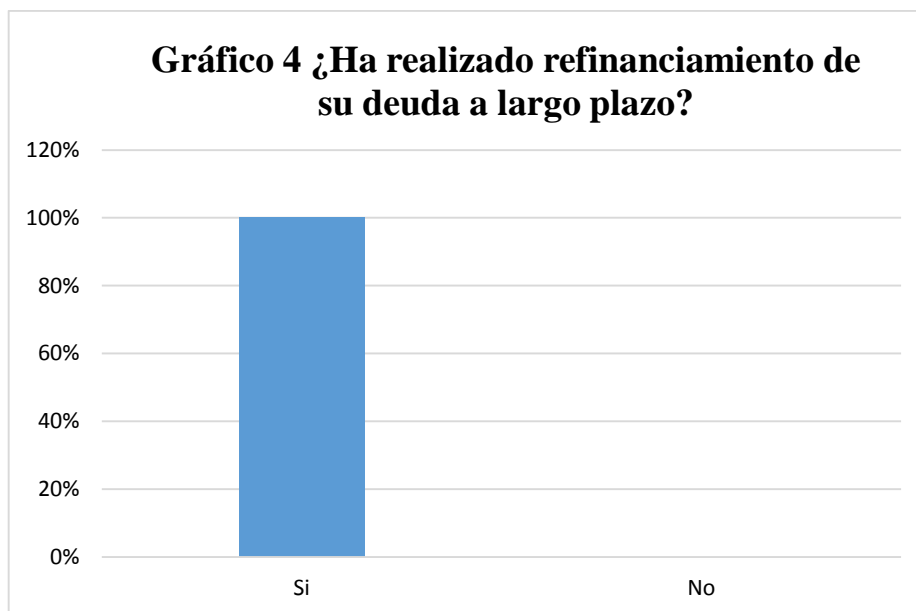
A la pregunta, ¿Le orientaron que los plazos de los préstamos financieros están en relación a la inversión que desea realizar?, manifestó que si le orientaron que los plazos que se establecen para los préstamos financieros están en relación a la inversión en cuanto a la cantidad solicitada y previa evaluación para su buen cumplimiento.

Tabla 04 ¿Ha realizado refinanciamiento de su deuda a largo plazo?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 04

Elaborado: Investigador

Interpretación:

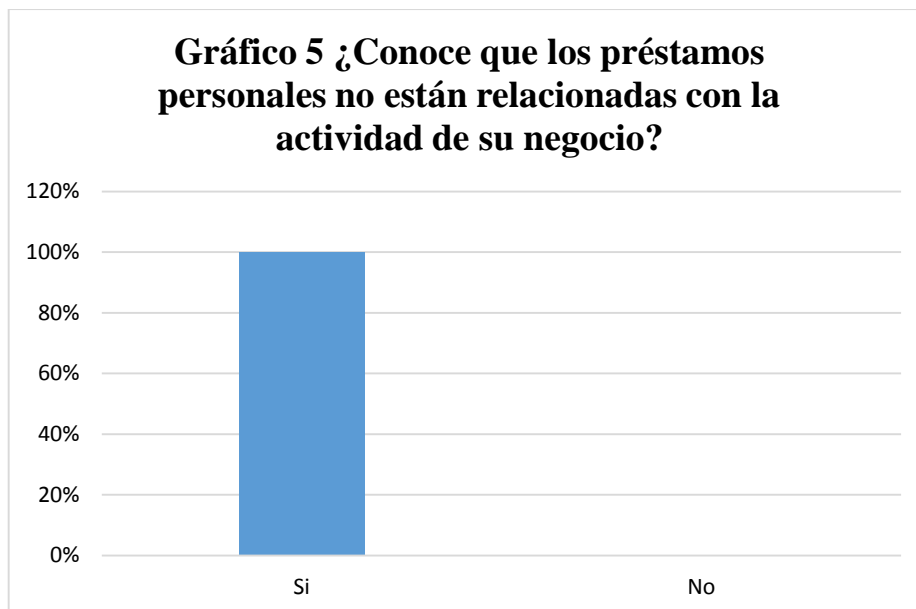
Según el cuestionario aplicado a la pregunta si ¿Ha realizado refinanciamiento de su deuda a largo plazo? Manifiesta que si lo ha hecho con el financiamiento obtenido para la inversión en su Hotel, debido a que en la actualidad no cuenta con ingresos como consecuencia de la situación que se vive.

Tabla 05 ¿Conoce que los préstamos personales no están relacionadas con la actividad de su negocio?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 05

Elaborado: Investigador

Interpretación:

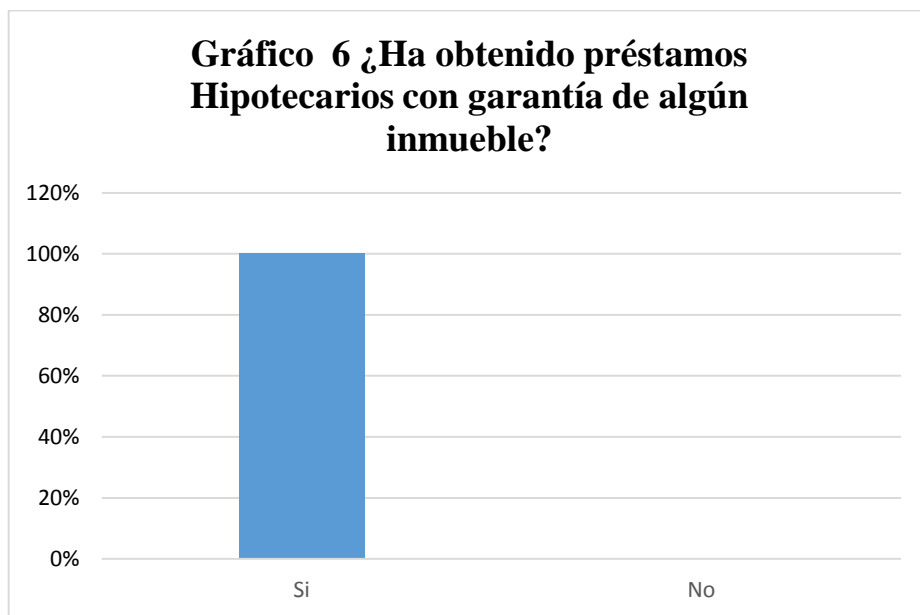
A la pregunta realizada ¿conoce que los préstamos personales no están relacionados con la actividad de su negocio?, contesto que sí, ya que como realizo la solicitud de un préstamo a corto plazo para temas personales y que de allí conoce cuál es la diferencia.

Tabla 06 ¿Ha obtenido préstamos Hipotecarios con garantía de algún inmueble?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 06

Elaborado: Investigador

Interpretación:

Según la pregunta ¿Ha obtenido préstamos hipotecarios con garantía de algún inmueble? respondió que si ya que antes de emprender en este negocio el local donde se ubica el Hotel solo lo valorizaba como terreno y que luego del préstamo obtenido con la garantía correspondiente se logro construir el Hotel.

Tabla 07 ¿En que lo destino su préstamo empresarial?

Respuesta	fi	%
Incremento de capital	1	100%
Compra de activos	0	0%
Compra o mejoramiento de inmueble	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 07

Elaborado: Investigador

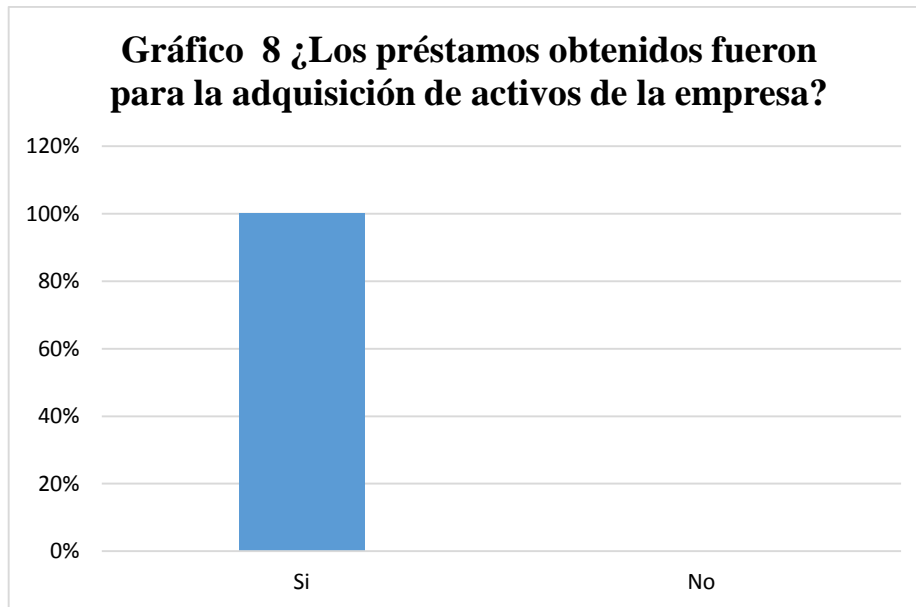
Interpretación:

De acuerdo a la encuesta aplicada, a la pregunta ¿En que lo destino su préstamo empresarial?, contesto que lo solicitado fue para un incremento de capital y lo destino para la inversión realizada en el emprendimiento del negocio.

Tabla 08 ¿Los préstamos obtenidos fueron para la adquisición de activos de la empresa?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 08
Elaborado: Investigador

Interpretación:

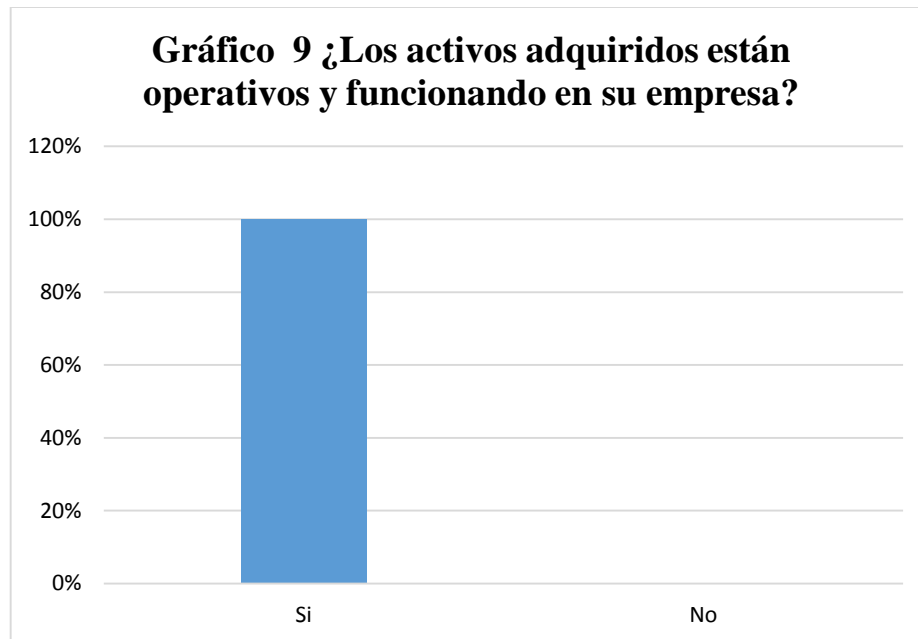
A la pregunta ¿Los préstamos obtenidos fueron para la adquisición de activos de la empresa?, manifestó que si, utilizo estos recursos para compra de muebles para el acondicionamiento del Hotel, así como de los ambientes, debiendo estos ser confortables y del agrado de los que utilizan estos servicios.

Tabla 09 ¿Los activos adquiridos están operativos y funcionando en su empresa?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 09

Elaborado: Investigador

Interpretación:

Según la pregunta del cuestionario ¿Los activos adquiridos están operativos y funcionando en su empresa?, manifestó que los activos adquiridos para el funcionamiento aun están operativos y funcionando esto debido a un planificado mantenimiento que realiza con el personal que colabora con la empresa.

Tabla 10 ¿Los préstamos financieros generan las utilidades esperadas?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 10

Elaborado: Investigador

Interpretación:

A la pregunta ¿Los préstamos financieros generan las utilidades esperadas?, respondió que sí, estos recursos están correctamente canalizados y planificados de manera que le permita tener ganancias suficientes para ofrecer una mejor calidad en la atención de los servicios que ofrece esta empresa.

Tabla 11 ¿Realiza una planificación de la inversión que hace en su empresa?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 11

Elaborado: Investigador

Interpretación:

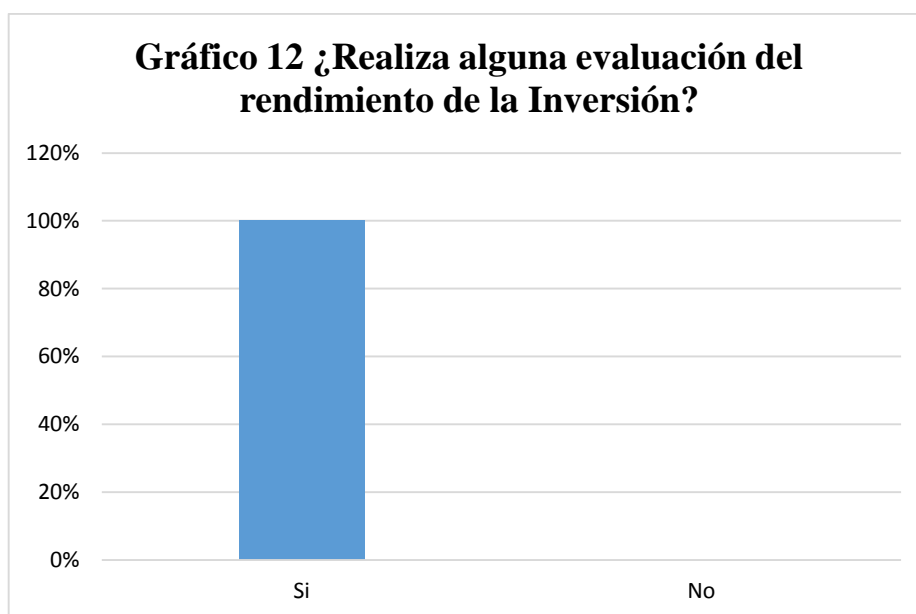
Según lo manifestado en la respuesta ¿Realiza una planificación de la inversión que hace en su empresa?, indica que si ha pensado en cómo utilizar los recursos que ha obtenido y con los que cuenta ya que hasta ahora el negocio le ha dado muchas satisfacciones económicas y cumplido con su objetivo desde su emprendimiento.

Tabla 12 ¿Realiza alguna evaluación del rendimiento de la Inversión?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 12

Elaborado: Investigador

Interpretación:

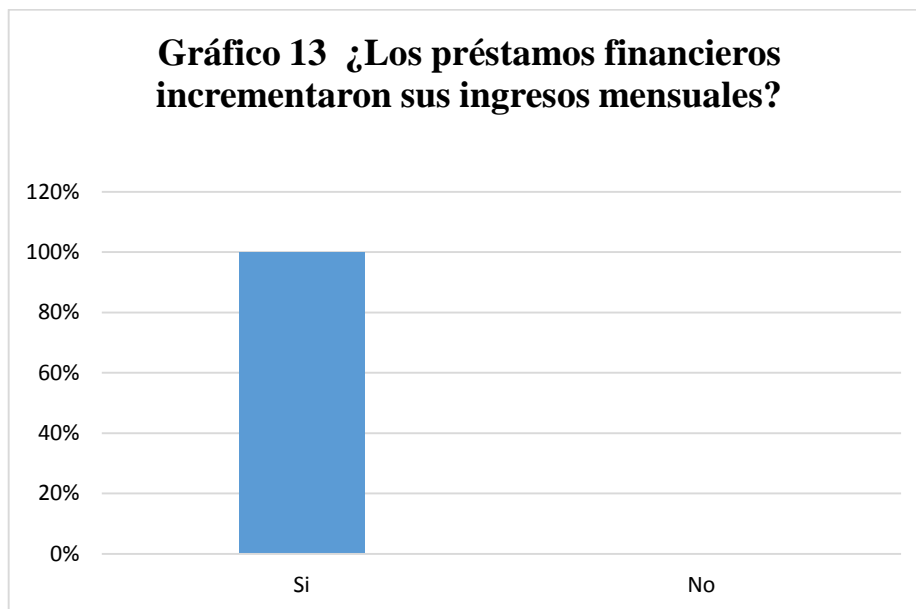
A la pregunta ¿Realiza alguna evaluación del rendimiento de la inversión?, contesto que sí, ya que producto de ello y las ganancias que genera, cuenta con la aceptación de los usuarios, y estos recursos correctamente direccionados le ayuda a potencializar mejor su empresa.

Tabla 13 ¿Los préstamos financieros incrementaron sus ingresos mensuales?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 13

Elaborado: Investigador

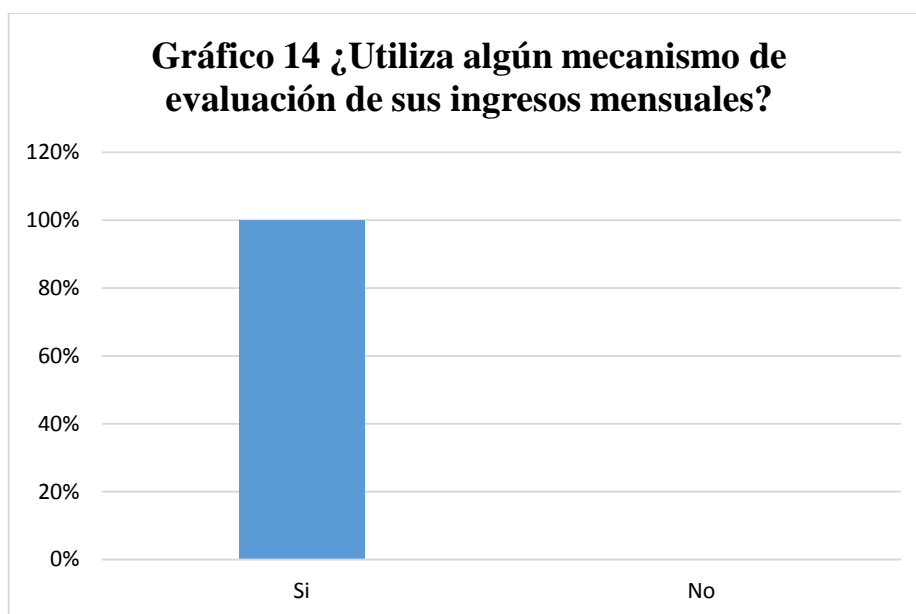
Interpretación:

Según la respuesta obtenida de la pregunta ¿Los préstamos financieros incrementaron sus ingresos mensuales, manifestó que sí, ya que desde la inversión realizada en su empresa hasta la actualidad ha logrado obtener un nivel de ingresos razonables y ello le ha permitido cumplir a la vez con los compromisos adquiridos.

Tabla 14 ¿Utiliza algún mecanismo de evaluación de sus ingresos mensuales?

Respuesta	fi	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado: Investigador



Fuente: Tabla 14
Elaborado: Investigador

Interpretación:

Según lo manifestado respecto a la pregunta ¿utiliza algún mecanismo de evaluación de sus ingresos mensuales?, manifiesta que si establece un control de los ingresos y ello permite afrontar sus gastos y compromisos financieros.

5.2 Análisis de resultados

1. En relación al objetivo específico 1. Establecer las oportunidades de los plazos de vencimiento que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019.

Producto del trabajo de investigación la unidad de análisis utilizó los préstamos bancarios a corto y largo plazo, previa presentación y evaluación de los requisitos que debería de contar para que las instituciones financieras autorizaran el desembolso, el primero relacionándolo a sus quehaceres personales y el segundo invirtiendo en el negocio que decidió emprender ambos le ayudaron a obtener un mayor crecimiento y aprovecharlo para generar rentabilidad de acuerdo a la inversión que realizó, esto tiene relación con lo que menciona Montoya (2019), donde concluye en su investigación El tiempo entre ambos créditos puede ser a corto o largo plazo, lo cual es una ventaja para los inversionistas que según su análisis de retorno de capitales podrá aprovechar para pagar el crédito de acuerdo con el tiempo estimado, así como las políticas de financiamiento que menciona el Banco continental (s/f) el préstamo a mediano plazo está destinado a financiar el capital para tu negocio con cuotas y fechas de pago que se ajustan a tu flujo de caja. Además, este préstamo te permite adquirir activos fijos: locales comerciales, equipos, maquinarias y vehículos.

2. Identificar las oportunidades de los tipos de préstamos que mejoren la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019.

Durante la investigación se pudo percibir que utilizó los préstamos personales, y que logra entender que no debe de destinarlo ni mezclarlo a su empresa asumiendo de manera particular el cumplimiento con los ingresos que pueda percibir de manera independiente y el préstamo hipotecario que utilizo para la construcción del Hotel y el acondicionamiento para poner en funcionamiento este servicio, dejando para ello como garantía el terreno en el que posteriormente fue construido dicho proyecto, esto tiene relación con lo que Escarcena (2016) donde menciona que simplificando los requisitos, los clientes de la Caja Municipal de Ahorro y crédito de Arequipa S.A., pueden acceder fácilmente a créditos. Las exigencias del sistema bancario para aprobar créditos a las pequeñas y microempresas, en la ciudad de Puno, es necesario cumplir con los requisitos solicitados por la Caja Municipal de Ahorro y crédito de Arequipa S.A., son requisitos básicos que cualquier pequeño o microempresario puede cumplir ya que no es necesario tener registros contables. Solo es necesario que el analista de créditos pueda realizar una buena verificación in situ, de los cuales un 80% de estas verificaciones capta datos verídicos, levantando un buen inventario y con esa información armar los estados financieros y hallar los ratios de la actividad del cliente que está solicitando el crédito.

3. Explicar las oportunidades del préstamo financiero y la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Hotel Chato Celis, Huánuco 2019, La empresa una vez que realizó el requerimiento recurso a la entidad financiera utilizo el préstamo financiero para emprender en la

construcción del Hotel, el equipamiento respectivo y el acondicionamiento para su puesta en marcha mediante el préstamo hipotecario y que en la actualidad lo a refinanciado por la coyuntura que se vive, la planificación que realizó desde un inicio le permitió tener los ingresos necesarios, y por consiguiente que cumpla con los compromisos adquiridos, esto tiene relación con lo que menciona Escarcena (2016), donde llega a afirmar que los pequeños y microempresario pueden acceder de manera más fácil, a créditos para el aumento de su capital de trabajo, compra de activos fijos, muebles e inmuebles, y de esta manera poder mejorar sus ingresos, en un 90% a la situación anterior en la que se encontraban, esto se ve posteriormente cuando el cliente forma su historial crediticio aumentando cada vez en el monto solicitado, para benéfico de sus actividades y de sus familias, ya que teniendo mejores ingresos sus nivel de vida mejorara.

VI. Conclusiones

1. En relación al objetivo específico, establecer las oportunidades de los plazos de vencimiento que mejoren la rentabilidad.

Se tiene conocimiento respecto a los plazos de vencimiento de los recursos financieros como lo podemos observar en la tabla 01 respecto al préstamo solicitado a corto plazo, ello fue destinado a temas estrictamente personales y que lo afronto con ingresos independientes a los que tiene el negocio, luego según el cuadro 04 después de haber obtenido un préstamo a largo plazo para la construcción del inmueble donde funciona el Hotel, ha solicitado el refinanciamiento del mismo por la coyuntura social que ocurre en estos momentos donde la recesión económica y aislamiento social le impiden cumplir con este compromiso adquirido, ambos financiamientos en el primer caso el crecimiento familiar y respecto a la inversión en el negocio le genera rentabilidad considerable ya que ello le permite afrontar este compromiso, una vez cancelado esta deuda la rentabilidad será mucho mayor de lo que obtiene en la actualidad.

2. Identificar las oportunidades de los tipos de préstamos que mejoren la rentabilidad, se puede lograr identificar que en la actualidad cuenta con un préstamo hipotecario como podemos observar en el cuadro 06, para cristalizar el proyecto que tenía en mente tuvo que poner como garantía el terreno donde posteriormente se construyó el Hotel, actualmente existen diversas oportunidades que ofrecen tanto las entidades bancarias (BCP, BBVA, Scotiabank), como también las no bancarias (Cajas de Ahorro y Crédito como Maynas, Huancayo, Arequipa entre otros) así como también

cooperativas de ahorro y crédito que ofrecen una diversidad de tipos de préstamos, pero cada una de ellas requiere de un conjunto de requisitos para la evaluación y otorgamiento de lo que se solicita, además según lo que podemos observar del cuadro 10, dicho préstamo le genera utilidades.

3. Explicar las oportunidades del préstamo financiero y la rentabilidad.

El préstamo obtenido según la tabla 07, sirvió para un incremento de capital ya que los recursos propios que tenía no fueron suficiente para emprender en la puesta en marcha de este Hotel, luego estos recurso fueron dirigidos a la obtención de activos para la empresa como podemos ver en la tabla 08, además del acondicionamiento y puesta en funcionamiento del negocio, todo ello con un plan apropiado del uso de estos recursos que le permiten en la actualidad que estén operativos y funcionando ello por el mantenimiento periódico que se ha programado para evitar cualquier deterioro o falla, de esta manera se busca cumplir con las condiciones de satisfacción de los clientes o usuarios de este servicio ya que Huánuco es también una región donde los turistas suelen frecuentar continuamente, confirmando con la respuesta de la tabla 11, que una buena planificación empresarial tiene resultados en los ingresos que toda empresa necesita, este rendimiento es evaluado periódicamente.

Aspectos complementarios

Propuestas de Mejora

1.- Una de las propuestas para mejorar los ingresos es que se debe de contar con el certificado de clase y categoría para que obtenga una denominación (estrellas).

Para ello debe solicitar una clasificación, para ello el establecimiento de hospedaje debe cumplir con los requisitos de infraestructura que pide en los anexos 1, 2, 3 y 4 de la Resolución Ministerial N° 005-2019-VIVIENDA y los requisitos de equipamiento, servicios y personal que se establecen en los anexos del Decreto Supremo N° 001-2015-MINCETUR.

Explicamos los procedimiento una vez que se realice esta solicitud se puede obtener los siguientes beneficios

- Ser parte del Directorio Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos Calificados.
- Puede aplicar la exoneración del impuesto general a las ventas por servicio de alojamiento y alimentación, siempre y cuando este servicio se preste, en el alojamiento, a un ciudadano no residente.
- Podrá ser beneficiario de los lineamientos para mejora de la calidad y otros incentivos promovidos por el MINCETUR, como parte del Plan Nacional de Calidad Turística.

Para ello se debe adjuntar los siguientes requisitos

1. Pago derecho de tasa
2. Formulario Único de Trámite – FUT.
3. Contar con Registro Único de Contribuyente-RUC.

Presentamos los pasos a seguir

1. Pagar por derecho a trámite al Banco de la Nación, de acuerdo a la categoría solicitada:

1 y 2 Estrellas S/ 139.52.

3, 4 y 5 Estrellas S/ 243.73.

Albergues S/ 139.52.
2. Para ello debe rellenar el Formulario Único de Trámite – FUT y completar los datos. Ello en la página web o en la Oficina de Trámite Documentario de la sede donde corresponda realizar el trámite.
3. Luego debe dirigirse a la sede de la región una vez que llene el formulario con tus datos, adjuntarlo junto con el voucher por derecho a trámite del Banco de la Nación a la Mesa de Partes de la sede que corresponda a tu región:
4. Obtén tu certificado de Clasificación y Categorización

El plazo máximo para atender tu solicitud es de 30 días hábiles. Personal autorizado de la Dircetur y Gercetur visitarán tu establecimiento para verificar el cumplimiento de las condiciones mínimas. Si todo es conforme recibirás tu Certificado de Clasificación y Categorización, mediante un mensajero, en la dirección del establecimiento que declaraste en el formulario.

El Certificado de Clase y Categoría tiene vigencia indeterminada. Una vez lo recibas, podrás mostrar en un lugar visible en el exterior del establecimiento la placa indicativa con la Clase y/o Categoría otorgada por el Sector.

Además puede realizarlo también online, una vez hecho el pago, envía el voucher y el Formulario Único de Trámite – FUT completo, mediante la plataforma Extranet, luego un personal autorizado de la Dircetur y Gercetur visitará tu establecimiento para verificar el cumplimiento de las condiciones mínimas. Si tu hospedaje cumple con el perfil, se te enviará por correo tu Certificado de Clasificación y Categorización.

Esto lo puede realizar con financiamiento propio ello conlleva a realizar una serie de cambios que van acompañado con las siguientes propuestas

- 2.- Esta empresa inicio sus actividades hace tres años y cuenta con huéspedes que le proporcionan los suficientes ingresos para afrontar sus préstamos y necesidades, además de cumplir con requisitos para la categorización es necesario acondicionar e implementar con mas servicios es por ello que se propone que en las habitaciones grandes se adicionen jacuzzi para mejorar la confortabilidad de sus huéspedes y así obtener mejores ingresos.

Jacuzzi Minimalista 1.40x0.80	1,200.00
Mano de Obra	<u>300.00</u>
Total Inversión	1,500.00

- 3.- Otra propuesta es adquirir un terreno aledaño al hotel que está en venta, allí se debe construir una piscina de tal manera que pueda ser más competitiva por la diversidad de servicios complementarios que serian producto de visionar en una empresa de calidad de servicios y buen trato ello incrementaría también sus ingresos.

ADQUISICION DE TERRENO

35 metros cuadrados c/m 700 dólares por el tipo de cambio	83,300.00
Compra de ladrillos 5,000 millares	3,500.00
Arena gruesa	1,000.00
Arena fina 2 volquetadas	800.00
Cemento 50 bolsas	1,150.00
Mayólica 15 metros	500.00
Pegamento para mayólica 20 bolsas	260.00
Mano de obra	<u>5,000.00</u>
TOTAL, PARA LA CONSTRUCCION DE LA PISCINA	95,510.00

Referencias bibliográficas

Bibliografía

Arias, F. (2012). *El proyecto de Investigación*. Caracas: Ediciones el Pasillo 2011.

Ayala, G. (2015). *Préstamos participativos y viabilidad financiera*. Malaga - España: Universidad de Malaga.

Banco Continental. (s/f). *bbva.pe*. Recuperado el 8 de febrero de 2020, de www.bbva.pe:
<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/locales-comerciales.html>

Collaguazo, A. (2017). *Préstamos financieros como opción para enfrentar la crisis económica del año 2016, en los distribuidores de Insumos médicos (pymes) en el D.M.Q.* Quito - Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana sede Quito.

Economia simple. (31 de agosto de 2017). *economiasimple.net*. Recuperado el 2 de febrero de 2020, de www.economiasimple.net:
<https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>

Economipedia. (s/f). *economipedia.com*. Recuperado el 10 de febrero de 2020, de www.economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>

Emprender. (19 de febrero de 2019). *emprender.sunat*. Recuperado el 2 de febrero de 2020, de www.emprender.sunat.gob.pe: <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>

Escarcena, Y. (2016). *Evaluación de la capacidad financiera de los sujetos solicitantes de créditos en caja municipal de ahorro y crédito Arequipa S.A. Puno - 2015*. Puno - Perú: Universidad Nacional del Altiplano.

- Funding circle. (31 de Enero de s/f). *funding circle*. Obtenido de
www.fundingcircle.com: <https://www.fundingcircle.com/es/diccionario-financiero/tipos-de-prestamos>
- Gestion. (8 de enero de 2019). *gestion.pe Futuro de las Mypes*. Recuperado el 2 de febrero de 2020, de [www.gestion.pe: https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-y-fallar/2019/01/el-futuro-de-las-mypes.html/](https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-y-fallar/2019/01/el-futuro-de-las-mypes.html/)
- Godoy, S., & Solis, J. (2018). *Microfinanzas y crecimiento de las mypes del sector maderero en los distritos de Huánuco, Amarilis y Pillco Marca, periodo 2002-2017*. Huánuco - Perú: Universidad Nacional Hermilio Valdizan.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F: Mc Graw Hill Education.
- Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación 6ta Edición*. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana Editores SA.
- Jaimes, Y., Luna, P., & Pablo, G. (2018). *El financiamiento bancario y no bancario para el desarrollo de las mypes, del sector manufacturero, rubro textil en la provincia de Huánuco, 2016*. Huánuco - Perú: Universidad Nacional Hermilio Valdizan.
- Kerlinger, F. (1979). *Enfoque conceptual de la investigación del comportamiento; Técnicas y Metodología*. México: Nueva editorial Interamericana.
- Montañez, A. (2016). *Los costos por préstamos y su incidencia en el financiamiento otorgado a empresas gráficas ubicadas en el distrito de Breña, periodo 2016*. Lima - Perú: Universidad San Martín de Porras.

Montoya, L. E. (2019). *Préstamo back to back como alternativa de financiamiento a corto plazo para las empresas privadas del sector comercial en Guayaquil.*

Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Reynoso, M., Sangama, L., & Malpartida, E. (2017). *Efecto de los fondos prestables en el crecimiento de las mypes en la provincia Huánuco, 2014.* Huánuco - Perú:

Universidad Nacional Hermilio Valdizan.

Vega, J. A., & Borda, I. G. (2016). *Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico de las mypes de la provincia de Chupaca.* Huancayo -

Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.

Anexos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

Las siguientes preguntas que contienen el presente cuestionario, tiene fines académicos, su aporte será muy importante para la aplicación de este instrumento en la investigación que estoy realizando cuyo título es PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL PRESTAMO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE SERVICIOS, CASO: HOTEL CHATO CELIS, HUANUCO 2019.

Agradezco por anticipado su colaboración al contestarnos las siguientes interrogantes:

Préstamo Financiero

1. ¿Ha solicitado préstamos financieros a corto plazo?
 - a. Si
 - b. No
2. ¿Conoce cuáles son los plazos de los préstamos a mediano plazo?
 - a. Si
 - b. No
3. ¿Le orientaron que los plazos de los préstamos financieros están en relación a la inversión que desea realizar?
 - a. Si
 - b. No
4. ¿Ha realizado refinanciamiento de su deuda a largo plazo?
 - a. Si

- b. No
5. ¿Conoce que los préstamos personales no están relacionadas con la actividad de su negocio?
- a. Si
 - b. No
6. ¿Ha obtenido préstamos Hipotecarios con garantía de algún inmueble?
- a. Si
 - b. No
7. ¿En que lo destino su préstamo empresarial?
- a. Incremento de Capital
 - b. Compra de activos
 - c. Compra o mejoramiento de inmueble.

Rentabilidad

8. ¿Los préstamos obtenidos fueron para la adquisición de activos de la empresa?
- a. Si
 - b. No
9. ¿Los activos adquiridos están operativos y funcionando en su empresa?
- a. Si
 - b. No
10. ¿Los préstamos financieros generan las utilidades esperadas?
- a. Si
 - b. No
11. ¿Realiza una planificación de la inversión que hace en su empresa?

- a. Si
- b. No

12. ¿Realiza alguna evaluación del rendimiento de la Inversión?

- a. Si
- b. No

13. ¿Los préstamos financieros incrementaron sus ingresos mensuales?

- a. Si
- b. No

14. ¿Utiliza algún mecanismo de evaluación de sus ingresos mensuales?

- a. Si
- b. No

FOTOGRAFIAS DEL HOTEL



FOTOGRAFIA DEL JACUZZI



VISTA DEL TERRENO EN VENTA

