



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES; FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
HOTELES DEL DISTRITO DE AMARILIS, 2017.**

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

AUTOR:

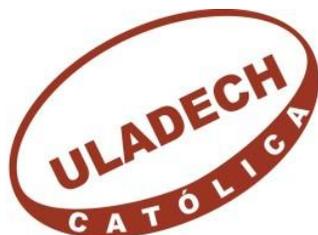
BACH. CÉSAR AUGUSTO PAJUELO ALTAMIRANO

ASESOR:

Mgtr. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUÁNUCO – PERÚ

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES; FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
HOTELES DEL DISTRITO DE AMARILIS, 2017.**

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

AUTOR:

BACH. CÉSAR AUGUSTO PAJUELO ALTAMIRANO

ASESOR:

Mgtr. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUÁNUCO – PERÚ

2018

TÍTULO DE LA TESIS

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELES EN EL
DISTRITO DE AMARILIS – 2017.**

HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

PRESIDENTE

MGTR. JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO

MIEMBRO

MGTR. ELIAS AGRIPINO CASTILLO QUISPE

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Gracias a la Universidad Católica
Los Ángeles de Chimbote, por haberme
permitido formarme y en ella,
gracias a los docentes de la Escuela de Contabilidad
por sus enseñanzas y
de manera especial a nuestro asesor
Mgtr. Roger Bocanegra Aranda.

También gracias a los emprendedores de las MYPES
de los hoteles del distrito de Amarilis,
por haberme permitido las facilidades necesarias
para la aplicación de este trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A mis padres, que siempre han estado cuando los he necesitado, en los buenos y malos momentos.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación deriva de la línea de investigación denominada: “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES”. El enunciado del problema es como sigue: ¿Cuál es la relación entre financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de Amarilis en el año 2017?

La investigación tuvo como objetivo general, describir la relación del Financiamiento con la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Amarilis - 2017, dos variables de gran necesidad para promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas, así como el de incrementar su tamaño además la justificación nos permitirá establecer, en esencia, soluciones de carácter administrativo, económico y financiero a la empresa en estudio.

La investigación fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y el diseño de investigación correlacional-descriptivo, se aplicó el instrumento a 35 representantes de las MYPES rubro hoteles, para corroborar o probar la hipótesis y para determinar el grado de relación se utilizó el coeficiente de correlación cuyo resultado es $R^2=64,57\%$ este resultado muestra que la relación entre las variables de estudio es positiva lo cual indica que el financiamiento y rentabilidad existe una relación de dependencia positiva y alta, es decir, que los cambios que presenta en la variable rentabilidad de las micro y pequeñas empresas es influenciado por el financiamiento que reciben u obtienen en sus diferentes modalidades.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad y MYPE.

ABSTRACT

The present research work derives from the line of research called: "The financing, training and profitability of the MYPES". The statement of the problem is as follows: What is the relationship between financing and the profitability of the MYPES of the service sector, hotels in the Amarilis district in 2017?

The general objective of the research was to describe the relationship of the Financing with the Profitability of the MYPES of the hotel service sector in the Amarilis district - 2017, two variables of great need to promote the strengthening of the competitive capacity of the companies, as well as the one of increasing its size besides the justification will allow us to establish, in essence, solutions of administrative, economic and financial character to the company in study.

The research was of applied type, descriptive level and correlational-descriptive research design, the instrument was applied to 35 representatives of the MYPES hotels, to corroborate or test the hypothesis and to determine the degree of relationship was used the correlation coefficient whose result is $R^2 = 64.57\%$. This result shows that the relationship between the study variables is positive, which indicates that financing and profitability have a positive and high dependency ratio, that is, that the changes presented in the variable profitability of micro and small businesses is influenced by the financing they receive or obtain in their different modalities.

Keywords: Financing, Profitability and MYPE.

CONTENIDO

CARÁTULA	I
TÍTULO DE LA TESIS	III
HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE TESIS	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VIII
CONTENIDO	IX
INDICE DE TABLAS	XI
INDICE DE GRÁFICOS	XIV
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	22
2.1 Antecedentes	22
2.2 Bases teóricas de la investigación	34
2.2.1 Teorías del Financiamiento	34
2.2.2 Teorías de la Rentabilidad	36
2.2.3 Marco Conceptual	37
III. HIPOTESIS	58
3.1 Hipótesis general	58
3.2 Hipótesis nula	58
3.3 Hipótesis específicas	58

IV. METODOLOGÍA.....	59
4.1 Diseño de investigación	59
4.2 Población y Muestra	61
a) Población	61
b) Muestra	61
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	62
4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	64
a) Técnicas	64
b) Instrumentos.....	64
4.5 Plan de análisis.....	65
4.6 Matriz de Consistencia.....	66
4.7 Principios éticos	67
V. RESULTADOS	68
5.1 Resultados	68
5.2 Análisis de Resultados	92
VI. CONCLUSIONES.....	94
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	96
ANEXOS	98

INDICE DE TABLAS

TABLA 1

USTED ACUDE AL SISTEMA BANCARIO PARA SU FINANCIAMIENTO..... 68

TABLA 2

CUÁL FUE EL TIPO DE FINANCIAMIENTO O CRÉDITO QUE OBTUVO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS 69

TABLA 3

USTED CREE EL FINANCIAMIENTO A LAS MYPES POR PARTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ES BUENA 70

TABLA 4

EN QUÉ FUE INVERTIDO EL CRÉDITO QUE USTED OBTUVO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS 71

TABLA 5

CUÁLES FUERON LOS MOTIVOS MÁS IMPORTANTES PARA SOLICITAR EL FINANCIAMIENTO 72

TABLA 6

USTED PARA SU FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA ACUDE A LOS PRÉSTAMOS DE LOS AMIGOS 73

TABLA 7

EL CAPITAL INICIAL QUE TUVO FUE SUFICIENTE PARA INICIAR CON SU ACTIVIDAD COMERCIAL 74

TABLA 8

USTED OBTIENE FINANCIAMIENTO PARA SU EMPRESA VÍA GARANTÍAS 75

TABLA 9

EN SU OPINIÓN LA TASA DE INTERÉS OFRECIDA POR LAS ENTIDADES
FINANCIERAS PARA LOS PRÉSTAMOS ES BUENA 76

TABLA 10

USTED HA HIPOTECADO SUS BIENES PARA OBTENER CAPITAL PARA SU
FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA..... 77

TABLA 11

EN LÍNEAS GENERALES CÓMO CALIFICA EL FINANCIAMIENTO PARA LAS
MYPES..... 78

TABLA 12

CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU NEGOCIO HA MEJORADO POR EL
FINANCIAMIENTO RECIBIDO..... 79

TABLA 13

CREE USTED QUE PARA OBTENER MAYOR RENTABILIDAD INFLUYE LA
CALIDAD DEL SERVICIO QUE BRINDAN TODO EL PERSONAL QUE LABORA
EN EL HOTEL..... 80

TABLA 14

USTED OBTIENE UTILIDADES DE SU EMPRESA POR EL INCREMENTO DE LA
INVERSIÓN..... 81

TABLA 15

LOS INSUMOS Y LOS BIENES QUE SON NECESARIOS PARA ESTE SERVICIO LO
OBTIENEN VÍA CRÉDITO DE SUS PROVEEDORES 82

TABLA 16

SU EMPRESA OFRECE SERVICIOS VÍA PROMOCIONES COLOCA 83

TABLA 17

EN QUÉ MEDIDA HA MEJORADO SU RENTABILIDAD TRAS EL
FINANCIAMIENTO SOLICITADO 84

TABLA 18

CONSIDERA USTED QUE LA PUBLICIDAD ES IMPORTANTE PARA TENER
PREFERENCIA DE LOS CLIENTES 85

TABLA 19

CONSIDERA USTED QUE LA CALIDAD DE LA INFRAESTRUCTURA Y OTROS
ACCESORIOS PERMITIÓ AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA..... 86

TABLA 20

USTED CONSIDERA QUE LA TECNOLOGÍA PERMITIÓ MEJORAR EL SERVICIO
O LA ATENCIÓN AL CLIENTE 87

TABLA 21

USTED CONSIDERA QUE LA MAYOR PREFERENCIA DE LOS CLIENTES
AUMENTO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA 88

TABLA 22

EN LÍNEAS GENERALES CÓMO CALIFICA LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
..... 89

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1

USTED ACUDE AL SISTEMA BANCARIO PARA SU FINANCIAMIENTO..... 68

GRÁFICO 2

CUÁL FUE EL TIPO DE FINANCIAMIENTO O CRÉDITO QUE OBTUVO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS. 69

GRÁFICO 3

USTED CREE EL FINANCIAMIENTO A LAS MYPES POR PARTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ES BUENA 70

GRÁFICO 4

EN QUÉ FUE INVERTIDO EL CRÉDITO QUE USTED OBTUVO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS 71

GRÁFICO 5

CUÁLES FUERON LOS MOTIVOS O CUBRIR NECESIDADES MÁS IMPORTANTES PARA SOLICITAR EL FINANCIAMIENTO 72

GRÁFICO 6

USTED PARA SU FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA ACUDE A LOS PRÉSTAMOS DE LOS AMIGOS 73

GRÁFICO 7

EL CAPITAL INICIAL QUE TUVO FUE SUFICIENTE PARA INICIAR CON SU ACTIVIDAD COMERCIAL 74

GRÁFICO 8

USTED OBTIENE FINANCIAMIENTO PARA SU EMPRESA VÍA GARANTÍAS 75

GRÁFICO 9

EN SU OPINIÓN LA TASA DE INTERÉS OFRECIDA POR LAS ENTIDADES
FINANCIERAS PARA LOS PRÉSTAMOS ES BUENA 76

GRÁFICO 10

USTED HA HIPOTECADO SUS BIENES PARA OBTENER CAPITAL PARA SU
FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA..... 77

GRÁFICO 11

EN LÍNEAS GENERALES CÓMO CALIFICA EL FINANCIAMIENTO PARA LAS
MYPES..... 78

GRÁFICO 12

CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU NEGOCIO HA MEJORADO POR EL
FINANCIAMIENTO RECIBIDO..... 79

GRÁFICO 13

CREE USTED QUE PARA OBTENER MAYOR RENTABILIDAD INFLUYE LA
CALIDAD DEL SERVICIO QUE BRINDAN TODO EL PERSONAL QUE LABORA
EN EL HOTEL..... 80

GRÁFICO 14

USTED OBTIENE UTILIDADES DE SU EMPRESA POR EL INCREMENTO DE LA
INVERSIÓN..... 81

GRÁFICO 15

LOS INSUMOS Y LOS BIENES QUE SON NECESARIOS PARA ESTE SERVICIO LO
OBTIENEN VÍA CRÉDITO DE SUS PROVEEDORES 82

GRÁFICO 16

SU EMPRESA OFRECE SERVICIOS VÍA PROMOCIONES COLOCA 83

GRÁFICO 17

EN QUÉ MEDIDA HA MEJORADO SU RENTABILIDAD TRAS EL
FINANCIAMIENTO SOLICITADO. 84

GRÁFICO 18

CONSIDERA USTED QUE LA PUBLICIDAD ES IMPORTANTE PARA TENER
PREFERENCIA DE LOS CLIENTES 85

GRÁFICO 19

CONSIDERA USTED QUE LA CALIDAD DE LA INFRAESTRUCTURA Y OTROS
ACCESORIOS PERMITIÓ AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA..... 86

GRÁFICO 20

USTED CONSIDERA QUE LA TECNOLOGÍA PERMITIÓ MEJORAR EL SERVICIO
O LA ATENCIÓN AL CLIENTE 87

GRÁFICO 21

USTED CONSIDERA QUE LA MAYOR PREFERENCIA DE LOS CLIENTES
AUMENTO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA 88

GRÁFICO 22

EN LÍNEAS GENERALES CÓMO CALIFICA LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES.
..... 89

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, la labor que llevan a cabo las micro y pequeñas empresas en nuestra localidad, es de vital importancia, no solo teniendo en cuenta la contribución a la generación de empleo, sino también en la participación del desarrollo socioeconómico del distrito de Amarilis; dichas empresas deben desarrollar estrategias específicas en el corto, mediano y largo plazo, a fin de obtener rentabilidad en sus negocios de forma sostenida;

También es una realidad que el país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. En efecto, todas las organizaciones existentes en el mundo tanto de orden económico, cultural y político es repercutido por estas transformaciones.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Estas circunstancias hacen que las pequeñas y medianas empresas en el mundo se constituyan como el principal motor del crecimiento económico de las naciones. Sin embargo, a pesar de la importancia que tienen, se enfrentan una serie de problemas que obstaculizan su desarrollo, uno de estos se refiere a la problemática financiera. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas

como la generación de empleo adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría reducir sustantivamente el 52% de pobreza relativa, el 20% de extrema pobreza y las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Es decir, es posible promover el desarrollo económico y humano en nuestro país, teniendo a las MYPES como un componente clave. (Miranda ,2005).

En América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPES. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPES.

Desde la prehistoria, el hombre ha tenido la necesidad de desplazarse con fines comerciales y de intercambio, por lo que ha necesitado alojarse en diversos puntos geográficos, en este tiempo, se intercambiaba el hospedaje por mercancías. Siglos después, en los caminos se construyeron una serie de posadas en las que el viajero podía alojarse con sus caballos y comer a cambio de dinero.

Estos establecimientos se caracterizaban por las precarias condiciones sanitarias que ofrecían, ya que solían alojar a los huéspedes en los establos junto con el ganado. A la

vez, se les ofrecía servicio de comidas. Pero es a raíz de la revolución industrial, cuando los medios de transporte experimentan una vertiginosa evolución, las personas empiezan a desplazarse masivamente de un lugar a otro con fines comerciales y turismo

Una de las principales actividades de ocio es el turismo, por lo tanto, viajar permite a las personas vivir nuevas experiencias, descansar, relajarse, visitar lugares y conectarse con otras culturas. Pero el turismo también ha evolucionado, experimentado cambios importantes, como el surgimiento de nichos específicos que se caracterizan por ofrecer maneras distintas de viajar. Uno de ellos es el turismo alternativo, que se basa principalmente en ofrecer al viajero experiencias diferenciadas, vinculadas básicamente al contacto con la naturaleza.

En el Perú el servicio de Hoteles y Hospedaje muestra una clara tendencia creciente. A pesar del panorama positivo, para este rubro también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse.

En el Distrito de Amarilis, como cualquier parte del Perú cuenta con pequeñas y/o medianas Hoteles, son Servicios más común que conocemos las cuales se encuentran ubicadas en los todos los lugares del distrito, barrios y mercados, de ahí surgen varias MYPES que generan actividad económica en nuestra localidad, destacando el sector servicio rubro de hoteles, las cuales están dirigidos al servicio de turistas; varias MYPES están ubicadas en la distrito de Amarilis donde se realizara la investigación.

En lo descrito anteriormente, se resalta la importancia para la MYPES en obtener financiamiento y rentabilidad para obtener utilidad, en sus negocios, sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento y

la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas MYPES acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas MYPES en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado.

En ese sentido, en el distrito de Amarilis se desarrollará el estudio, existen numerosos establecimientos de negocios conocidos como micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro hoteles, sin embargo, se desconocen las características del financiamiento y la rentabilidad, es por ello que se hace la siguiente investigación. De acuerdo a los considerandos en párrafos anteriores se formuló la siguiente interrogante:

¿Cuál es la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017?

Igualmente se formuló el Objetivo General **que consiste en:** Determinar la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017. Y como **objetivos específicos:**

- Determinar la incidencia de los plazos del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.
Describir las fuentes del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.
- Determinar si las condiciones del financiamiento inciden en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.

También la investigación se justifica que ayudará a la gerencia en la formulación de objetivos y programas de desarrollo, en la comparación del desempeño real con lo esperado y en la presentación de información financiera; así mismo es importante porque

permite conocer la utilización racional de los recursos materiales, humanos y financieros que tienen a su disposición.

También será importante para la comunidad estudiantil y universitaria, ya que enriquecerá el acervo bibliográfico para los futuros estudiantes de las ciencias contables para que puedan profundizar sus estudios sobre las variables estudiadas y a la vez enriquecerá a dicha Universidad. De igual manera, servirá para que el tesista aplique cada conocimiento adquirido en su desempeño laboral y profesional con eficacia y eficiencia en este mundo globalizado.

La investigación se fundamenta en un marco teórico y conceptual, basado en estudios realizados por investigadores que nos han antecedido en el análisis del tema objeto de estudio; para ello, hemos considerado los Antecedentes que están constituidos por la síntesis de investigaciones realizadas por diferentes autores respecto al financiamiento y a la rentabilidad. De igual manera se ha incorporado las Bases Teóricas que están compuestas por teorías, aceptadas por la comunidad científica; finalmente se ha tenido en cuenta el marco conceptual que está conformado por la definición, clasificación, etc. de cada una de las variables y con la opinión de diversos autores.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

A nivel internacional

Rodríguez (2008), en su investigación “Rentabilidad, poder de mercado y eficiencia en la distribución comercial minorista”, explicó que, en España, ésta consiste en analizar la relación existente entre la estructura del mercado y la rentabilidad en el sector de distribución comercial minorista. Como novedad, este trabajo utiliza una medida directa de eficiencia que permite contrastar distintas hipótesis alternativas y explicativas de la rentabilidad minorista en el marco genérico de las teorías de poder de mercado y eficiencia. Los resultados de la aplicación empírica sobre una muestra de 42 cadenas de supermercados entre 2000 y 2002 permiten concluir que la situación competitiva que mejor caracteriza a este sector es la de poder de mercado relativo, de forma que la cuota de mercado ejerce una influencia positiva sobre la rentabilidad.

Dirección General de la Política de la MYPE (2010), en Europa el 99.88% de empresas son MYPES y brinda dos tercios del total de puestos de trabajo y contribuyen con un 65% del PBI en el año 2009, es por eso que los jefes de estado de la comunidad europea se menciona la necesidad de desarrollar y apoyar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre las MYPES.

Gonzales (2008), las MYPES son las principales beneficiarias del Programa Marco para la Innovación y la Competitividad (PIC), que les destinara 3.600 millones de euros para el período 2007-2013, además existen otros programas como el Fondo

Europeo de Inversiones que proporciona capital de riesgo a pequeñas empresas, en particular a las que empiezan y a las orientadas al sector de la tecnología.

Seiichi (2011), también facilita garantías a instituciones financieras (como bancos) para cubrir los préstamos otorgados a las MYPES y otros programas que capacitan a los pequeños empresarios para que crezcan empresarialmente y puedan obtener rentabilidad.

Silupú (2008), en su investigación sobre “La oferta crediticia orientada a la Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú”, sea limitada, por el mayor riesgo crediticio que presenta este sector, donde la tasa de interés que se cobran son superiores al promedio de mercado, lo que impide su crecimiento y desarrollo; se hace necesario dinamizar nuevas alternativas de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia. Una alternativa reciente y con éxito en otros países, son los Fondos de Capital Riesgo, que tienden a canalizar los recursos obtenidos por diferentes inversionistas hacia empresas con grandes potenciales de crecimiento, estos inversionistas están dispuestos asumir un riesgo a cambio de una rentabilidad esperada; para lo cual es necesario que el estado garantice un adecuado marco legal.

En el sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser “sujeto de crédito,” es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más

indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo.

López (2006), en su estudio “El Acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de las empresas” identificaron que el 50% del total de MYPES en San Salvador declararon haber tenido necesidades de crédito, pero de las MYPES que demandaron crédito, el 91% lo obtuvo. De tal manera, a pesar que los empresarios del sector en estudio identifican el acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus empresas. Por tanto, las MYPES tienen necesidad de crédito, pero esas necesidades no se podían estar traduciendo en demanda efectiva de crédito hacia las entidades financieras. Por tanto, es posible que se deba a las condiciones para acceder a la oferta de crédito bancario.

Los principales resultados encontrados fueron: El 74% de micro y pequeñas empresas que desarrollan sus operaciones en Tumbes son informales, siendo esto uno de los principales obstáculos para acceder al crédito en una institución financiera. El 50% de los microempresarios de la región Tumbes considera difícil y hasta muy complejo el acceso a servicios crediticios. Las instituciones financieras que mayormente brindan créditos a la MYPES en Tumbes son las cajas municipales de ahorro y crédito con un 41% y los bancos con un 20%. No obstante que el crédito a terceras personas informales es también un sector requerido, con un 16%. El comercio es el sector productivo que lidera el mercado de micro y pequeños empresarios en la región Tumbes, entre formales e informales, alcanzando el 52% de MYPES en la región, así

también en segundo lugar está el sector de servicios con el 27% e inclusive podemos citar al agro con el 10% del total de MYPES en Tumbes. Una EDPYME en la región Tumbes generará beneficios a las MYPES, esto debido a que ofrece diversidad de productos crediticios que se acomodan a las necesidades del cliente, flexibiliza los requisitos mínimos solicitados y personaliza la atención al cliente.

Finalmente recomiendan que el crédito en una EDPYME debe ser considerado como una opción de financiamiento ante una dificultad en el acceso al crédito (debido a diversas circunstancias) para las MYPES de la región Tumbes, al ofrecer una atención personalizada, variedad de productos crediticios, tasas de interés promedio al mercado y flexibilidades en los requisitos solicitados.

A nivel nacional

Vásquez (2008), en un estudio sobre el “Sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote” llega a las siguientes conclusiones:

- a) De los representantes legales el 54% fueron del sexo masculino.
- b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria.
- c) El 72% de las MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%.
- d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que, en la muestra estudiada, el rubro alojamiento es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa.

- e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia es decreciente.
- f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente.
- g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente.
- h) Las MYPES del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial.
- i) Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos.
- j) El 60% de las MYPES encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES.
- k) El 60% de las MYPES encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.
- l) Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%.
- m) Sólo el 38% de las MYPES estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes.

- n) Asimismo, de las MYPES analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- o) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial.
- p) En el 48% de las MYPES estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%.
- q) En el 42% de las MYPES encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.
- r) La tendencia de la capacitación en la muestra de MYPES estudiada es creciente, destacando el rubro de hoteles.
- s) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal han sido consideradas como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%.
- t) El 60% de las MYPES del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal son relevantes, destacando el rubro hoteles con 89.5%.
- u) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente.
- v) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio es el sabor.
- w) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio son la publicidad y el precio.

Trujillo (2010), en su estudio: “Incidencia del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las MYPES del Sector Industrial – rubro confecciones de ropa deportiva en el distrito de cercado en Arequipa” llega a la siguiente conclusión:

- a) La edad de los representantes legales de las MYPES encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55%.
- b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino.
- c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente.
- d) El 75% de las MYPES encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio.
- e) El 55% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2010 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito.
- f) El 100% de las MYPES encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- g) El 65% de las MYPES encuestadas manifestaron que el crédito obtenido no fue suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.
- h) El 100% de las MYPES encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario.
- i) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%.

- j) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada.
- k) El 55% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio.
- l) El 45% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento.
- m) El 20% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.
- n) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación.
- o) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. q) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio.
- p) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva).
- q) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores.

- r) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia.
- s) El 85% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación.
- t) El 15% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009.
- u) El 60% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante.
- v) El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado el 30% indica que no y un 20% no opina.
- w) El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyó y el 5% se abstiene de opinar.

Flores (2004), en su investigación sobre: “Cambios estructurales de gestión y actitud” en Lima Metropolitana, llegó a la conclusión de que las pequeñas y medianas unidades productivas, comerciales y de servicios requieren con urgencia de cambios estructurales, de gestión y de actitud, de manera tal que les permita crecer con rentabilidad y estabilidad alcanzando un mayor grado de competitividad. Estos cambios se refieren fundamentalmente a: Innovación, actualización, conciencia de la utilidad de información contable de Gestión, aplicación de nuevas ideas y tecnologías

en la organización de su empresa y en especial, a saber, aprovechar con eficiencia las oportunidades que les brinda su medio externo. No son conscientes o no saben de sus Ventajas Competitivas, solamente tienen objetivos de corto plazo y no confían en las Herramientas de Gestión ni en los asesores.

Villasante (2009), por otro lado, en la Región Ancash, según el registro de micro y pequeños empresarios (REMYPES), solamente en el año 2009 ascienden a 2000 MYPES sufriendo un crecimiento estimado del 25% interanual; es por eso que es necesario un riguroso estudio sobre el financiamiento y la rentabilidad.

A nivel regional

Saccaco, (2016) en su tesis titulada: La Capacitación y La Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio – Rubro Hoteles, Del Distrito De Villa Rica, Provincia De Oxapampa, Departamento De Pasco, Período 2015, cuyo objetivo formulado es determinar las principales características de la capacitación, y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles, en el distrito de Villa Rica, la investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de datos utilizo el cuestionario, cuyos principales resultados son los siguientes: Del 100%, el 65,22% de la población encuestada, aseguran que sí reciben capacitaciones del Estado; también se obtuvo que el 100% de la población, considera que la capacitación mejora su rentabilidad en este rubro, el 82,61% de la población encuestada, aseguran que la rentabilidad obtenida en su empresa es producto de la capacitación recibida, asimismo, del total de las MYPES, el 100%, son empresas jurídicas, por lo que se encuentran formalizadas, de igual manera, concluye: respecto

a la capacitación, La mayoría de los administradores de las MYPES en estudio, recibieron capacitación para administrar óptimamente la empresa, la mayoría recibió capacitación de 1 a 2 veces, la mayoría de capacitados fueron los colaboradores de la empresa; asimismo, la mayoría tienen planes de seguimiento de las capacitaciones efectuadas, en su mayor porcentaje considera que la capacitación es una inversión, cuyos temas a capacitarse en su mayoría es sobre prestación del servicio al cliente, las capacitaciones involucra en la identificación con la empresa en su mayoría, así mismo la capacitación mejora la productividad empresarial, en su mayoría las empresas reciben capacitaciones de las entidades del estado y en relación a la rentabilidad manifiesta que las MYPES evaluadas en su mayor porcentaje indican que la rentabilidad obtenida es producto de la capacitación recibida, la capacitación mejora la rentabilidad económica de las empresas; así mismo en los dos últimos años la rentabilidad ha mejorado, debo indicar así mismo que la mano de obra de los trabajadores influye para obtener una mayor rentabilidad en la empresa, la época de mayor rentabilidad de la empresa se da en eventos costumbristas del distrito de Villa Rica – Oxapampa

Rosell (2016) en su estudio “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016, ha desarrollado usando la metodología de tipo cuantitativo-nivel descriptivo, con diseño no experimental-transversal-retrospectiva, la técnica empleada para el recojo de datos es la encuesta y como instrumento el cuestionario, cuyo objetivo es describir la caracterización del financiamiento de las MYPES en el rubro hoteles y arribo a las siguientes conclusiones: que. el 38.1% autofinancia su empresa, el 61.9% recibe financiamiento de terceros siendo estas de entidades no bancarias. El 38.1% obtuvo

crédito del BCP; el 14,3% del Banco Continental; el 19% del Scotiabank. El 38,1. % Pago la tasa de 2.00% mensual; el 28.6% pago el 3.5% mensual, el 14.3% pago una tasa de 4% mensual y el 19.0% no pago ninguna tasa de interés

En el Distrito de Amarilis, como cualquier parte del Perú cuenta con pequeñas y/o medianas Hoteles, son Servicios más común que conocemos las cuales se encuentran ubicadas en los todos los lugares del distrito, barrios y mercados, de ahí surgen varias MYPES que generan actividad económica en nuestra localidad, destacando el sector servicio rubro de hoteles, las cuales están dirigidos al servicio de turistas; varias MYPES están ubicadas en la distrito de Amarilis donde se realizara la investigación. En lo descrito anteriormente, se resalta la importancia para la MYPES en obtener financiamiento y rentabilidad para obtener utilidad, en sus negocios, sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas MYPES acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas MYPES en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado.

A nivel local

Palomino (2018) en su tesis cuyo título es: financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de Huánuco, 2017. Tuvo como objetivo general en determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Huánuco en el periodo. 2017, y llego a las siguientes conclusiones:

Que los instrumentos financieros tras los datos obtenidos muestran que no inciden en la rentabilidad, porque, su relación obtenida tras correlación de Pearson es positiva moderada porcentualmente 23,95%, ante esto se determina que no sepa a la hipótesis específica 1.

Las fuentes de financiamiento formal tienen la relación positiva moderada con la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Huánuco, esto implica que la incidencia entre las variables de estudio es positiva pero no significativa por lo tanto no se acepta la hipótesis 2.

La relación existente entre el financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector rubro hoteles en el distrito de Huánuco es positiva moderada. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento, pero no se acepta la hipótesis general

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del Financiamiento

Teoría de la Agencia:

Los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones. El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento (Wright, Ferris, Sarin y Awasthi, 1996).

En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo, existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las MYPES.

Teoría de la Jerarquía:

Escalera (2011), esta teoría establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones, consiste fundamentalmente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es expresar, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital. En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las MYPES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

2.2.2 Teorías de la Rentabilidad

Teoría de la Cartera de Markowitz:

López (2010). Anterior al trabajo de Markowitz, los inversores solamente prestaban atención en maximizar el nivel esperado de retornos. Si esto era lo que hacían, entonces un inversor calcularía simplemente el grado esperado de rendimientos de un conjunto de activos y luego invertiría todo su dinero en aquel activo que proporcione la mayor rentabilidad esperada.

En el trabajo de selección de Inversiones, Markowitz demostró que los inversores deberían actuar de un modo totalmente diferente. Los inversores deben optar por portafolios de varios activos en vez que invertir en un solo activo. Siguiendo este consejo de mantener un portafolio de activos (Diversificación) un inversor puede reducir el nivel de riesgo al cual está exponiéndose, mientras que mantiene el nivel esperado de rentabilidad.

La teoría de la cartera de Markowitz se basa la idea que el comportamiento de un inversor se caracteriza por el grado de aversión al riesgo que tenga y el grado de maximización de utilidades que espera. Los inversores pueden encontrarse dentro de estos grupos de aversión al riesgo:

- ✓ **Propensos al Riesgo:** Es aquel inversor que elegiría una inversión con el mayor grado de riesgo frente a dos alternativas con el mismo nivel de retorno esperado.
- ✓ **Neutrales al riesgo:** Es aquel inversor que se mantendría indiferente si tuviera que elegir entre dos alternativas con el mismo nivel de retorno esperado.

Teoría del Crecimiento económico:

Cage (2004). El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico, y positivamente correlacionadas con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras, rentabilidad y oportunidades de inversión productiva. Cuando la economía crece el empresario incorpora progresivamente nuevas técnicas de producción que implican mayor inversión y menos trabajo actual, con la finalidad de bajar sus costos para obtener mayores ganancias y poder de esa manera competir en el mercado.

2.2.3 Marco Conceptual

a) Financiamiento

Editorial Gráfica Diego (2007). Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones

derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagados a plazo.

Es el hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año.

A través de los financiamientos, se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho para mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como

las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. Han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales.

Cuando hablamos de apoyo financiero, automáticamente entendemos que estamos refiriéndonos a solicitar dinero. Por otro lado, al tratar las Finanzas sobre dinero, consideramos que debemos partir definiéndolas y describiendo cómo pueden ayudarnos en nuestro día a día empresarial.

¿Qué son las Finanzas?

Lira (2010). Establece que es un negocio con la finalidad de ganar dinero, es decir, hacerse más rico. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas.

La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas.

La riqueza de los accionistas depende, entonces, directamente de la cantidad de dinero que la empresa genere por sus operaciones. Es aquí donde las Finanzas cumplen un papel clave, pues colaboran decisivamente a que la

empresa genere valor para sus accionistas, o lo que es lo mismo, los haga más ricos.

Importancia del financiamiento

London (2008). El Perú ocupa el primer lugar en nivel actividad empresarial en fase inicial siendo este un indicador del gran potencial de las MYPES en el país.

El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPES tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

Necesidades de financiamiento

Lira (2010). Para entender cómo funcionan las Finanzas dentro de una organización, imaginemos a una empresa como dos recipientes interconectados: uno de ellos etiquetado como “Fuentes” y el otro como “Usos”.

El recipiente Fuentes representa la cantidad de dinero con el que la empresa debe contar para operar, en tanto que el mercado como Usos determina la manera cómo esos recursos son utilizados. Detengámonos un momento en el segundo recipiente, Usos. ¿En qué puede una empresa utilizar los fondos que ha reunido? Ya adelantamos una respuesta: podrá utilizarlos en inversiones en activos (en el caso de Antonio sería para adquirir maquinaria) o para dotar de capital de trabajo a las operaciones del negocio.

a. Inversión en activos

Es una inversión en bienes físicos o intangibles que la empresa necesita para ampliar su capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos (por ejemplo, comprando una máquina más eficiente que la que actualmente posee) o reemplazar equipos obsoletos. Sin embargo, también se considera como una inversión en activos a la adquisición de terrenos e inmuebles o la edificación de obras civiles. En un sentido amplio, la inversión en activos también incluye la compra de equipo de oficina, mobiliario, equipos informáticos y de comunicaciones, así como el software que utilizan las computadoras. De todo esto podemos deducir que, si una empresa desea realizar una inversión en activos, será necesario que consiga dinero.

b. Capital de trabajo

Son los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende. Imaginemos una empresa que vende al crédito a 90 días y todo lo que compra (materias primas, insumos) lo cancela al contado. Como podemos deducir, hay una diferencia entre el momento en el que a esta empresa le pagan (90 días) y el momento que ella paga por los insumos que compra.

Formas de satisfacer necesidades de financiamiento

Una empresa necesita invertir en activos y capital de trabajo, es momento de regresar al primer recipiente, de los dos en que dividimos a la empresa, y al que denominamos Fuentes. Revisaremos la manera en que la empresa

reunirá los fondos necesarios para financiar la adquisición de activos y dotarse de capital de trabajo. La empresa debe trabajar con recursos propios (aporte de los accionistas) y deudas.

Existen tres maneras en que una empresa puede generar recursos: La primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como las utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, accionistas e instituciones financieras.

Cuando una empresa decide obtener financiamiento a través de terceros, es importante tener en cuenta lo que en las Finanzas se conoce como *calce*, que es la forma como se deben hacer coincidir las necesidades financieras con el financiamiento obtenido.

Informalidad dificulta el acceso al sistema financiero

London (2008). Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones.

La formalidad de una MYPES facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera.

El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las MYPES.

El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

El Sistema Financiero

El Sistema Financiero es el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.). Se dan encuentro de personas y empresas que tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesitan dinero (demandantes).

En otras palabras, el Sistema Financiero es el mercado en el cual el bien que se comercializa es el dinero.

El Mercado de Dinero o Sistema Financiero donde se reúnen compradores y vendedores para intercambiar bienes y servicios por dinero.

Un mercado cumple dos funciones:

Compradores y vendedores se reúnen, pueden estimar cómo se encuentra la oferta y la demanda del bien o servicio que se está negociando, lo que les permitirá fijar los precios si el producto abunda entonces éste tendrá un precio menor, si el producto es escaso, éste tendrá un precio mayor.

En un mercado habrá demandantes y ofertantes del bien o servicio. Esto implica que alguien que ofrece algo se encontrará con alguien que lo necesita y está dispuesto a comprarlo.

1) El Mercado Financiero

El Mercado Financiero está compuesto por todas aquellas instituciones que realizan labores de intermediación indirecta.

- **Banca Múltiple:** Estas instituciones están autorizadas a efectuar todo tipo de operaciones financieras por la ley que permite. Reciben fondos de empresas y personas en forma de ahorros y depósitos a plazo, y los prestan en forma de sobregiros, descuento de letras, pagarés y financiamiento para operaciones de comercio exterior.
- **Instituciones Micro-financieras No Bancarias (IMFNB):** Dentro de esta categoría se encuentran las Cajas Municipales, las Edpymes y las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito. Al igual que la Banca Múltiple, su principal función es captar ahorros y colocar préstamos. El principal elemento que la diferencia de la Banca Múltiple está en el foco de sus esfuerzos. Mientras que los bancos tienen como clientes a personas y todo tipo de empresas (grandes, medianas, pequeñas y microempresas), las IMFNB se especializan en prestar apoyo financiero a personas y al segmento MYPES. Sin embargo, no están autorizadas a efectuar todas las operaciones que los bancos sí pueden hacer. Por ejemplo, no pueden abrir cuentas corrientes, cartas de crédito, efectuar operaciones de financiamiento de comercio exterior ni colocar derivados financieros. Asimismo, dentro de esta categoría, las Edpymes no pueden, por el momento, captar ahorros del público, a diferencia de las Cajas Municipales y las Cajas Rurales.
- **Empresas Especializadas:** Dentro de este segmento se ubican instituciones cuyo foco de operación reside en brindar sólo un tipo de producto financiero. Así, hay empresas que se especializan sólo en operaciones de compra de facturas (factoring) o en efectuar operaciones

de arrendamiento financiero (leasing). Estas empresas no están autorizadas a captar ahorros.

- **Compañías de Seguros:** Este tipo de empresas se especializan en ofrecer coberturas, a las que se denominan pólizas, contra diversos tipos de riesgos específicos a cambio del pago de una prima. Existen firmas especializadas en seguros para personas y otras en seguros de bienes. La cobertura se activa, como es lógico, sólo cuando el evento contra el cual se aseguró la persona o el bien se presenta. En ese caso, la compañía de seguros le ofrece un pago por el daño que sufrió la persona o el bien asegurado. Dicho pago está pactado de antemano en la póliza contratada, la cual considera un pequeño porcentaje (descuento) que es asumido por el contratante.

Etapas del Proceso de Financiamiento para las MYPES

El proceso que cualquier persona natural o empresa debe seguir para obtener apoyo del sistema financiero. Son 7 pasos que se detallaran a continuación:

1.- PASO N° 1: Determinación de la necesidad financiera

Afrontar con éxito el paso 1 es de vital importancia si quiere obtener apoyo financiero en forma rápida y oportuna. Antes de seguir, tenga presente este consejo:

Nadie (persona natural o empresa) debe aceptar un crédito porque se lo ofrecen.

Antes debe evaluar si realmente necesita el dinero.

Con esto en mente, recordemos que las necesidades financieras que puede tener un negocio presentan dos dimensiones: Temporalidad (también conocido como plazo) y moneda (soles o dólares).

En cuanto a la temporalidad, usted puede requerir apoyo financiero de corto plazo o mediano plazo. En el primer caso, el tiempo de pago del mismo será menor a los 12 meses, en tanto que el mediano plazo se refiere a plazos mayores a 1 año. Respecto a la moneda, el préstamo que solicita podrá ser desembolsado en moneda nacional (nuevos soles) o en moneda extranjera.

Como una regla simple, el plazo de los préstamos para capital de trabajo debe estar sincronizado con el número de días en los cuales se recibirá el pago de la venta financiada; en el caso de financiamientos destinados a la adquisición de activos fijos, el plazo del apoyo financiero debe determinarse a partir de la elaboración de un flujo de caja, puesto que a partir de este se proyectará la generación futura de efectivo del negocio. Por último, el monto debe ser el absolutamente necesario para afrontar las necesidades financieras que se quieren cubrir. No se debe incluir, bajo ningún punto de vista, necesidades personales o de la empresa que no correspondan a la operación específica que se quiere financiar.

El plazo de pago que debe solicitar a la institución financiera, debe ser como mínimo igual al número de días en los que la empresa recibirá pago de las ventas financiadas, en el caso de la adquisición de activos el plazo lo determinará el flujo de caja de la empresa.

Por último, el monto a financiar debe ser el absolutamente necesario para cubrir las necesidades específicas que se quieren cubrir.

La decisión de solicitar el préstamo en soles o dólares dependerá exclusivamente de la moneda en la cual la empresa recibe sus ingresos. Si sólo produce para vender en el mercado interno, entonces debe endeudarse en soles, porque en esa moneda recibirá sus ingresos; si exporta su producción, endeudarse en dólares será la decisión correcta, pues las ventas serán canceladas en esa moneda. ¿Y si produce para vender tanto al mercado local como para exportar? Entonces, endéudese en la moneda en la que recibirá los ingresos de la producción que ha financiado.

2.- PASO N° 2: Búsqueda de información

El paso anterior sirvió para determinar el tipo de necesidad que tenía la empresa y el tipo de producto que podía satisfacerla. Se debe buscar información acerca de quiénes ofrecen el producto que se necesita y en qué condiciones lo hacen. ¿Para qué buscar información? Para comparar y tomar la mejor decisión. Si usted quiere adquirir un carro ¿lo compra al primero que se lo ofrece? La respuesta es un rotundo no. Usted sigue averiguando hasta obtener una propuesta que se ajuste a lo que desea en producto y costo. Pues lo mismo se aplica cuando se está pidiendo apoyo financiero. Se tiene que buscar hasta tener el panorama completo, pues de esa manera se podrá tomar la mejor decisión posible.

¿Cómo encontrar ese tipo de información? ¿Le ofrecemos dos vías para lograrlo?

- Visitar las oficinas de las instituciones financieras, Si bien se tiene contacto personal, la principal desventaja es el tiempo y los recursos que consume este

tipo de actividades; sin contar que es imposible que se pueda contactar con todas las instituciones financieras del medio.

- Acceder vía Internet a las páginas web de las instituciones financieras.

Nunca olvide que Información es igual a poder. Si no tiene la información completa acerca de la oferta que las instituciones financieras pueden brindarle en materia de apoyo crediticio, estará en desventaja frente a su competencia (que sí puede tenerla); pero sobre todo no estará en igualdad de condiciones a la hora de negociar con la institución financiera con la que usted está conversando la posibilidad de un préstamo. Lo que puede traer resultados no deseados: preferir un banco que le cobra más por el mismo producto o le otorga menor tasa o le aprueba un menor plazo o no le da período de gracia; por esto insistimos en la importancia de recopilar información, que es una tarea previa a la elección del intermediario financiero que lo apoyará, sobre todo teniendo en cuenta que existe Internet que le permite ahorrar tiempo y dinero en la búsqueda de la mejor opción para su empresa.

3.- PASO N° 3: Elección del proveedor financiero

Una vez tomada la decisión de requerir apoyo financiero y de haber conseguido toda la información relevante acerca de los productos ofrecidos, se debe enfrentar la toma de una decisión crucial, que tiene que ver con la elección de la institución financiera a la que se acudirá en busca de los fondos requeridos.

Dónde debemos acudir a pedir el préstamo que necesitamos, tiene una respuesta que no es tan simple como pareciera, pues si bien lo primero que se nos viene a la mente es ir donde cobran más barato, en la práctica esto no es a

veces factible de hacer. Las razones van desde el hecho que usted o su empresa no es cliente de la institución financiera elegida, hasta la simple preferencia personal (usted se siente muy cómodo con el servicio que recibe donde ya es cliente).

Sin embargo, permítanos darle un consejo muy simple:

Si usted no es cliente de ninguna institución del sistema financiero, entonces contacte con la que le cobra menos por el apoyo financiero que requiere. Por otro lado, si usted ya es cliente y se siente muy cómodo trabajando con ellos, entonces su primera alternativa será solicitar el préstamo en esa institución; sin embargo, como ya mencionamos en el paso anterior, no deje de estar enterado de lo que cobran las otras empresas financieras en productos similares, porque manejar ese tipo de información le permitirá conseguir, probablemente, mejores condiciones en la empresa de la cual usted ya es cliente.

4.- PASO N° 4: Documentación Sustentatoria

Ahora toca conocer qué información es necesaria reunir para presentar la solicitud de crédito.

Mientras más información relevante se le proporcione mayor será el conocimiento que sobre la empresa y la operación tenga la institución financiera y por lo tanto, podrá sentirse más segura en la decisión crediticia que adopte.

Es momento de discutir qué tipo de información se necesita tener a la mano cuando se pide apoyo crediticio al sistema financiero.

Cuando se solicita apoyo financiero para capital de trabajo, es un apoyo financiero de corto plazo, lo que más le importa a la entidad financiera es identificar el medio de pago y en ese sentido, contar con pedidos u órdenes de compra que respalden la solicitud y la existencia de activos de corto plazo (caja, cuentas por cobrar e inventarios) cobran mayor importancia.

El financiamiento de activos fijos por definición, es un apoyo financiero de largo plazo y por lo tanto, la institución financiera querrá saber con cuánto efectivo contará a futuro el solicitante, para hacer frente a las cuotas del préstamo que eventualmente se le otorgue.

El flujo de caja proyectado al plazo solicitado toma un papel protagónico en el proceso de toma de decisiones. Se contará con una cotización del bien que se quiere comprar o un presupuesto de las obras que se quieren ejecutar, para que de esta manera la entidad pueda conocer con exactitud cuánto es el monto a financiar.

5.- PASO N° 5: El proceso de evaluación del riesgo crediticio

La información se debe reunir antes de presentar la solicitud a la institución financiera seleccionada. Ahora nos centraremos en el proceso que sigue la entidad para aprobar o denegar el financiamiento solicitado. A este proceso se le denomina Evaluación de riesgo crediticio y se centra en contestar dos preguntas: ¿El solicitante querrá pagar? y ¿El solicitante podrá pagar?

La entidad financiera necesita conocer al solicitante y el conocimiento que requiere tener va de la mano de la cantidad de información que pueda reunir.

Recuerde que para el banco: a mayor conocimiento igual menor riesgo. Una parte de la información que necesita el banco es de responsabilidad del solicitante del crédito.

La información adicional será obtenida a través de las visitas que harán los representantes de la entidad al negocio, consultas a las Centrales de Riesgo y, en caso de ser necesario, consultas puntuales a través de llamadas telefónicas a los clientes, proveedores e instituciones financieras del solicitante.

Vale la pena destacar lo que un buen número de personas y empresas que solicitan apoyo financiero mencionan como uno de los mayores problemas que enfrentan: el tiempo que demora la entidad en evaluar y aprobar (o eventualmente, en denegar) el préstamo.

6.- PASO N° 6: Aprobación, implementación y desembolso

La aprobación (o rechazo) del apoyo financiero solicitado, se puede efectuar a través de un funcionario que cuente con autonomía o por el Comité de Créditos de la institución financiera.

La decisión será comunicada, en la mayoría de los casos, en forma verbal y en muy pocos por escrito.

Asumamos ahora, que el apoyo financiero solicitado ha sido aprobado. La etapa de formalización, es decir la suscripción de los documentos que posibilitan el desembolso del crédito puede durar mucho o poco. El lapso que tome, depende sobretodo de las características de la operación y el tiempo de respuesta que la empresa solicitante tome para afrontar.

7.- PASO N° 7: Pago del crédito

Los seis pasos anteriores tienen una característica en común: la empresa solicitante todavía no cuenta con el dinero.

El paso 7, supone que el préstamo ya fue desembolsado. A pesar que este es sólo uno de 7 pasos, quizás sea de los más importantes para la empresa que recibió el crédito, puesto que si paga el dinero recibido en forma oportuna y sin retrasos le permitirá tener buen un record crediticio que a su vez le posibilitará acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos).

Es por lo tanto primordial que siga estos principios:

- Utilizar el dinero recibido para el fin solicitado.
- No atrasarse en el pago de las cuotas.

b) Rentabilidad

Sánchez (2010). Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. El término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la

elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

a) Objetivos de la rentabilidad:

Sánchez (2010). Es esencial para el éxito de una MYPE, éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para todos los trabajadores de las MYPES, siendo los más importantes:

- Permiten encaminar esfuerzos hacia una misma dirección.
- Sirven de guía para la formulación de estrategias.
- Sirven de guía para la asignación de recursos.
- Permiten evaluar resultados, al comparar los resultados obtenidos con los objetivos propuestos y, de ese modo, medir la eficacia.

b) Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad:

La rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

c) La rentabilidad económica:

Sánchez (2010). La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.

La rentabilidad económica es un indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

d) La rentabilidad financiera:

Sánchez (2010). Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de

rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. La rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. La rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que, aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa.

e) Niveles de rentabilidad:

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa se puede realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

- ✓ **Rentabilidad económica o del activo:** En el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención.
- ✓ **Rentabilidad financiera:** En el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre

que esta última sea superior al costo medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

f) Indicadores de Rentabilidad a corto plazo:

- ✓ **Margen neto de utilidad:** Es la relación entre la utilidad neta y las ventas totales (ingresos operacionales). Es la primera fuente de rentabilidad en los negocios y de ella depende la rentabilidad sobre los activos y la rentabilidad sobre el patrimonio. Los ingresos operacionales son el motor de una organización y este índice mide precisamente el rendimiento de ese motor.

$$MNU = \frac{Utilidad.Neta}{Ventas}$$

- ✓ **Rentabilidad neta sobre la inversión:** Es la razón de las utilidades netas a los activos totales de la empresa. Evalúa la rentabilidad neta (uso de los activos, gastos operacionales, financiación e impuestos) que se ha originado sobre los activos.

$$MNU = \frac{Utilidad.Neta}{Activo.Total}$$

- ✓ **Rentabilidad sobre el patrimonio.** Evalúa la rentabilidad (antes o después de impuestos) que tienen los propietarios de la empresa.

$$MNU = \frac{Utilidad.Neta}{Patrimonio}$$

- ✓ **Crecimiento Sostenible:** Es el resultado de la aplicación de políticas de ventas, financiación, dividendos y capitalización. En los tiempos actuales

la estrategia que más incide en la competitividad de las Pymes es precisamente la estrategia de crecimiento, la cual apunta a que el incremento de las ventas, los activos y el patrimonio de la compañía, sea consecuente con el crecimiento de la demanda.

g) Indicadores de Rentabilidad a largo plazo:

Alberto (2010). El análisis de largo plazo determina la necesidad de medir los retornos de la inversión a través del tiempo. Estos son:

- ✓ **Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE):** Establece en términos porcentuales el rendimiento relativo promedio, por periodos de una inversión.

$$TIRE = \frac{\text{Flujo.Economico}}{\text{Inversion.Total}} - 1$$

Realizada la inversión (total), se busca establecer si los flujos esperados son suficientes para justificarla, la TIRE es la relación entre los flujos económicos y la inversión total fija.

- ✓ **Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRF):** Es un índice que proporciona información sobre el rendimiento que obtiene el accionista. Es la relación entre el flujo financiero esperado que obtendría el accionista (FF) y la inversión que realizaría (IA).

$$TIRE = \frac{FF}{IA} - 1$$

III. HIPOTESIS

3.1 Hipótesis general

- La relación es significativa entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017

3.2 Hipótesis nula

- El Financiamiento no influye significativamente en la rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017

3.3 Hipótesis específicas

- La incidencia es significativa de los plazos del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.
- La relación es positiva de las fuentes del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.
- La relación es significativa de las condiciones del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de investigación

Considerando el método como el conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se plantean los problemas científicos y se ponen a prueba las hipótesis y los instrumentos de trabajo investigados. La metodología es el instrumento que enlaza el sujeto con el objeto de la investigación. Sin la metodología es casi imposible llegar a la lógica que conduce al conocimiento científico. La investigación es un proceso riguroso, cuidadoso y sistematizado en el que se busca resolver problemas, bien sea de vacío de conocimiento (investigación científica) o de gerencia, pero en ambos casos es organizado y garantiza la producción de conocimiento o de alternativas de solución viables. **(Saravia & Verde 2014)**

En ese orden de ideas, la investigación que realice corresponde al de tipo Aplicada, dado que busca ampliar y profundizar la realidad de las variables en una nueva situación problemática y ubicación geográfica en el sujeto de investigación, según Hernandez Sampieri, (2006). Ello a partir de la caracterización de los componentes que integran cada uno de ellos sustentados en la operacionalización de variables.

En cuanto al nivel de investigación, el estudio según la naturaleza, reúne las características de un estudio descriptivo, dado que se encarga a describir las variables financiamiento y rentabilidad.

En cuanto al diseño de investigación corresponde al modelo no experimental correlacional-descriptivo

No experimental. –Es un estudio no experimental porque no se manipulará deliberadamente las variables de estudio. Es decir, se tratará de investigar donde no hacemos variar intencionadamente las variables de estudio en este caso el

financiamiento y se observara el fenómeno tal y como se dan en su contexto natural.

Asimismo, se recolecto datos en un momento único,

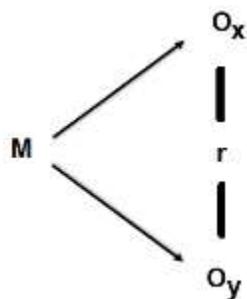
Descriptivo. - porque se centró en recolectar datos que describen la situación y se analizó su incidencia en su contexto dado.

Correlación. Nuestro estudios tiene como finalidad medir el grado de relación que existe entre financiamiento y rentabilidad. Según los resultados obtenidos se determinará si estas dos variables están o no relacionadas, es decir, si una explica a las otras o viceversa. El propósito de este tipo de estudios es saber cómo se comporta una variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas a ella.

Según Tamayo y Tamayo (1999), se refiere al “grado de relación (no causal) que existe entre dos o más variables. Para realizar este tipo de estudio, primero se debe medir las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales acompañadas de la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación”.

Para la presente investigación se utilizó el diseño correlacional – descriptivo.

Hernández (2009), nos dice que es correlacional porque se va a determinar el grado de incidencia entre las variables de estudio. Y su gráfico es la siguiente:



M = es la muestra de estudio.

OX = observación a la variable: financiamiento

OY = observación a la variable: rentabilidad

r = relación entre las variables de estudio

4.2 Población y Muestra

a) Población

Para Baptista, Fernández y Hernández (1999), la población es el conjunto de todos los casos concordantes con una serie de especificaciones. Por su parte manifiesta Chávez (1994), señala que la población de un estudio, es el universo de la investigación sobre el cual se pretende generalizar los resultados.

Según lo expresado, la población puede definirse como el conjunto de elementos los cuales poseen características comunes y que constituyen la totalidad del fenómeno en estudio. En este caso la población estará constituido por los 35 representantes de los servicios de Hoteles (hoteles, hospedaje, y otros relacionados a este rubro) que existen en el distrito de Amarilis.

b) Muestra

Tal como lo refieren Baptista, Fernández y Hernández (1999), la muestra es un subgrupo de la población, pretendiéndose que el mismo sea el reflejo fiel del universo poblacional.

También, afirma Chávez (1994, p.67) en relación a la muestra, el muestreo constituye un conjunto de operaciones que realizan el investigador para seleccionar la muestra que integrara la investigación”.

Para Sabino (1992), la operacionalización del universo del universo consiste en reducir a proporciones factibles de investigar, al conjunto de unidades que

interesan, es decir, encontrar una forma de obtener información relevante sin necesidad de acudir a la medición de toda la población o universo. Sin embargo, por la reducida existencia de la poblacional se consideró a todos los 35 lo cual implica que es una muestra poblacional.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Financiamiento

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

Rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. (Faga , Ramos 2007,p.15).

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
FINANCIAMIENTO	X1: tipos de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema bancario • Sistema no bancario • Crédito comercial 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena? • ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento? • Ud. Acude al sistema no bancario para su financiamiento? • ¿Usted obtiene financiamiento de tipo crédito comercial?
	X2: fuentes de financiamiento	<p>Capital propio Préstamo Aporte de socios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted para su financiamiento de su empresa utiliza capital propio? • ¿usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos? • ¿usted para su financiamiento de la empresa éxito el aporte de los socios?
	X3: condiciones de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Garantías • Tasa de interés • hipotecas 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa vía garantías? • ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es buena? • ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa? • ¿Cómo se encuentra usted calificado en su historial crediticio?
RENTABILIDAD	Y1: ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Hospedaje por semana • Habitaciones implementadas • Utilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ventas se han incrementado? • ¿Usted obtiene rentabilidad producto de su capital de trabajo? • Usted obtienen utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?
	Y2: estrategias de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito • Promociones • Publicidad • Convenios 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿los bienes para el hospedaje obtienen vía crédito de sus proveedores? • ¿usted coloca algunos de sus productos vía créditos? • ¿usted coloca sus productos vía promociones? • Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos?
	Y3: servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad de servicio • Tecnología • Solicitud de servicio 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar la producción de empresa? • ¿Usted considera que la tecnología permitió facilitar la producción? • ¿Usted considera que el aumento de la solicitud de servicio permitió tener mayor rentabilidad?

4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Existen múltiples mecanismos que se utiliza en nuestra investigación para recolectar y registrar la información; sin embargo, por la naturaleza del estudio, de las variables, de los objetivo e hipótesis planteados, se utiliza como técnica e instrumento los siguientes:

a) Técnicas

En relación a la técnica señalan Falcón y Herrera: el procedimiento o forma particular de obtener datos o información. (p.12) La aplicación de una técnica conduce a la obtención de información, la cual debe ser resguardada mediante un instrumento de recolección de datos.

b) Instrumentos

El cuestionario será el instrumento que se utilizará en la presente investigación, dado que, está destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio y que el investigado o consultado llena por sí mismo. Asimismo, es un mecanismo que facilita en el recojo de información porque abarca mayor área geográfica y mayor número de personas, el gasto es menos en personal, menor tiempo para llegar a un mismo número de personas y mayor libertad en las respuestas. Los ítems son dicotómicos y algunas de opción múltiple, se formularon en función a las variables financiamiento y rentabilidad y sus respectivas dimensiones, objetivos e hipótesis.

4.5 Plan de análisis

Para cumplir con los objetivos e hipótesis planteados se realizó una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que presentan concordando con los resultados. Asimismo, se recolecto los datos mediante la técnica de la encuesta apoyado con el instrumento el cuestionado que constara de 22 preguntas alguna serán dicotómicas y otras serán de opción múltiple cuyo procesamiento de datos se presentan en tablas y gráficos estadísticos y para corroborar la hipótesis se utilizó el coeficiente de Pearson, en todo momento se realizó el análisis de las respuestas de cada uno de los encuestados

4.6 Matriz de Consistencia

Título: El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>Problema General ¿Cuál es la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Amarilis, 2017?</p> <p>Problemas Específicos ¿Cómo incide los tipos del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Amarilis, 2017?</p> <p>¿De qué manera las fuentes del financiamiento son oportunas en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Amarilis, 2017?</p> <p>¿De qué manera Las condiciones del financiamiento inciden en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Amarilis, 2017?</p>	<p>Objetivo General Determinar la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017</p> <p>Objetivos Específicos Determinar la incidencia de los tipos del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.</p> <p>Describir las fuentes del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.</p> <p>Determinar si las condiciones del financiamiento inciden en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.</p>	<p>Hipótesis General La relación es significativa entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017</p> <p>Hipótesis Nula (Ho) El Financiamiento no influye significativamente en la rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017</p> <p>Hipótesis Específicas La incidencia es significativa de los tipos del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.</p> <p>La relación es positiva de las fuentes del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017.</p> <p>La relación es significativa de las condiciones del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio Rubro Hoteles en el distrito de Amarilis, en el año 2017</p>	<p>VARIABLE 1 “El financiamiento”</p> <p>Dimensiones: X1 = Los tipos de financiamiento X2 = Fuentes de financiamiento X3 = Condiciones de financiamiento</p> <p>VARIABLE 2 “Rentabilidad”</p> <p>Dimensiones: Y1 = ingresos Y2 = existencias Y3 = producción</p>	<p>Metodología Tipo de investigación Aplicada</p> <p>Nivel de Investigación Descriptiva</p> <p>Diseño de la Investigación No experimental Descriptivo-correlacional</p> <p>Población La población objetiva son los Micros y pequeños empresarios rubro Hoteles del distrito de Amarilis que son en total 35.</p> <p>Muestra N= 35 Micro y pequeños empresarios del distrito de Amarilis.</p> <p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

4.7 Principios éticos

Los principios éticos son las que rigen en la realización de la presente investigación, la misma que devienen de nuestra cultura basada en la promoción del conocimiento como el bien común, asimismo, en el respeto a la persona, protección a las personas, beneficencia y no maleficencia, justicia e integridad científica y consentimiento informado.

V. RESULTADOS

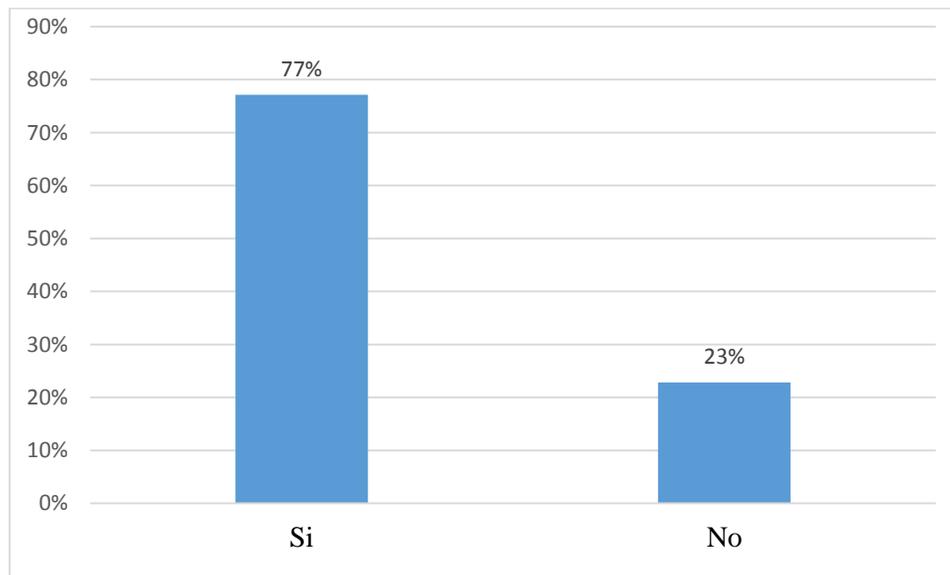
5.1 Resultados

TABLA 1. USTED ACUDE AL SISTEMA BANCARIO PARA SU FINANCIAMIENTO

Criterios	Frecuencia	%
Si	27	77%
No	8	23%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE
Elaboración: propia.

GRÁFICO 1 USTED ACUDE AL SISTEMA BANCARIO PARA SU FINANCIAMIENTO



Fuente: Tabla N° 1
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

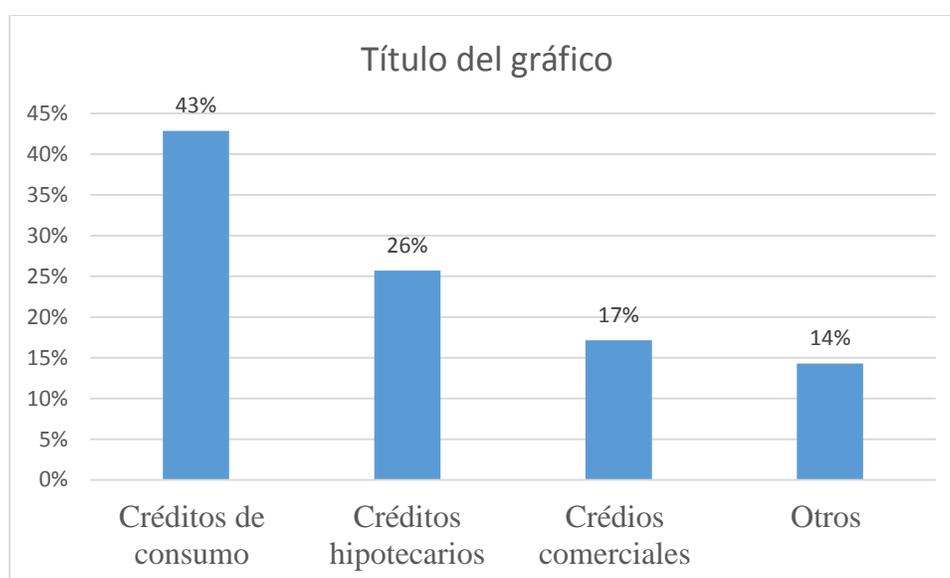
Del 100% de los encuestados, el 77% afirman que, si acuden al sistema bancario para obtener financiamiento para llevar adelante su mediana y pequeña empresa, mientras que un 23% de los encuestados afirman que no acuden

TABLA 2. CUÁL FUE EL TIPO DE FINANCIAMIENTO O CRÉDITO QUE OBTUVO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Criterio	Frecuencia	%
Créditos de consumo	15	43%
Créditos hipotecarios	9	26%
Créditos comerciales	6	17%
Otros	5	14%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE
Elaboración: propia.

GRÁFICO 2 CUÁL FUE EL TIPO DE FINANCIAMIENTO O CRÉDITO QUE OBTUVO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.



Fuente: Tabla N° 2
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 43% afirman que, el tipo de financiamiento o crédito que obtuvo de las entidades financieras fue por créditos de consumo, 26% afirman créditos hipotecarios, 17% por créditos comerciales y mientras que 14% por otros conceptos.

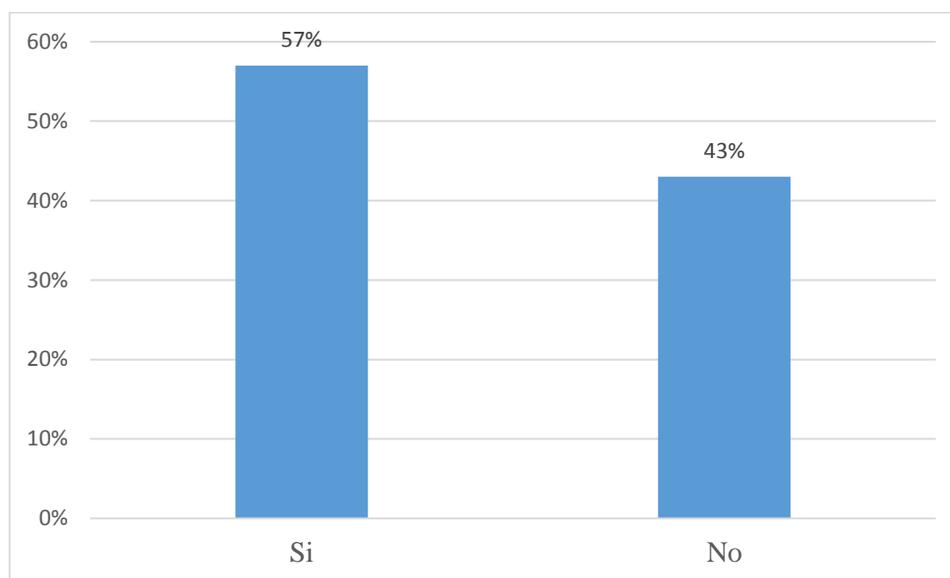
TABLA 3 USTED CREE EL FINANCIAMIENTO A LAS MYPES POR PARTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ES BUENA

Criterios	Frecuencia	%
Si	20	57%
No	15	43%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 3 USTED CREE EL FINANCIAMIENTO A LAS MYPES POR PARTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ES BUENA



Fuente: Tabla N° 3

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

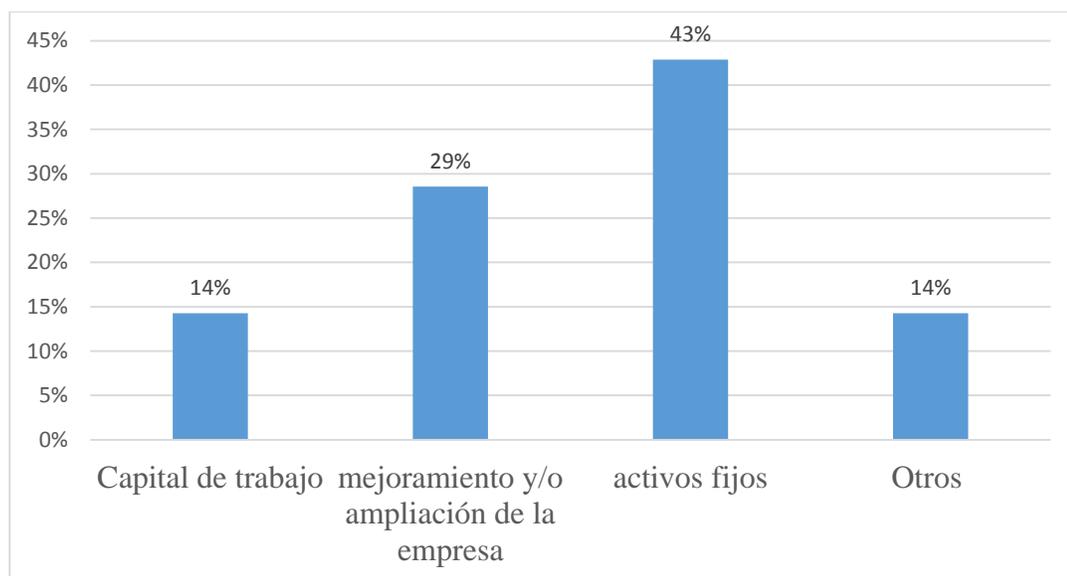
Del 100% de los encuestados, el 57% afirman que, si es buena el financiamiento de las entidades financieras para las MYPES, mientras que un 43% de los encuestados afirman que no.

TABLA 4 EN QUÉ FUE INVERTIDO EL CRÉDITO QUE USTED OBTUVO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Criterio	Frecuencia	%
Capital de trabajo	5	14%
mejoramiento y/o ampliación de la empresa	10	29%
activos fijos	15	43%
Otros	5	14%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE
Elaboración: propia.

GRÁFICO 4 EN QUÉ FUE INVERTIDO EL CRÉDITO QUE USTED OBTUVO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS



Fuente: Tabla N° 4
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

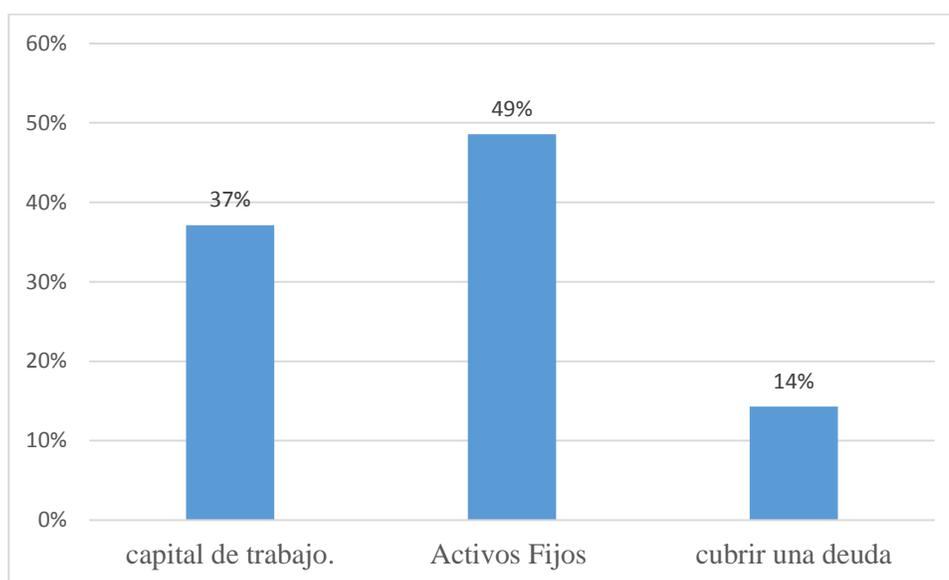
Del 100% de los encuestados, el 14% afirman que, el crédito obtenido de las entidades financieras fue invertido en capital de trabajo, 29% afirman en mejoramiento y/o ampliación de la MYPES, 43% en activos fijo y 14% en otros conceptos.

TABLA 5 CUÁLES FUERON LOS MOTIVOS MÁS IMPORTANTES PARA SOLICITAR EL FINANCIAMIENTO

criterio	Frecuencia	%
capital de trabajo	13	37%
Activos Fijos	17	49%
cubrir una deuda	5	14%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE
Elaboración: propia.

GRÁFICO 5 CUÁLES FUERON LOS MOTIVOS O CUBRIR NECESIDADES MÁS IMPORTANTES PARA SOLICITAR EL FINANCIAMIENTO



Fuente: Tabla N° 5
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

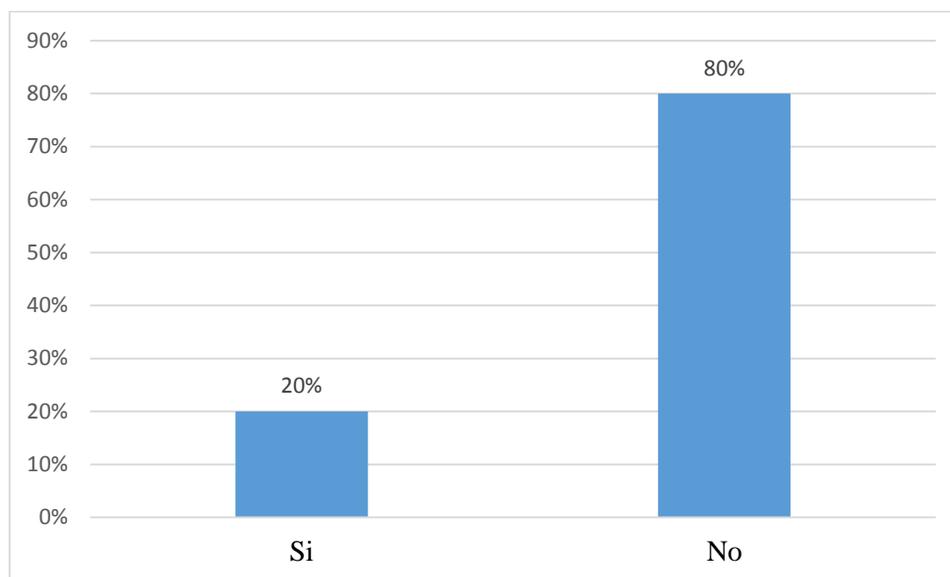
Del 100% de los encuestados, el 37% afirman que, el crédito obtenido de las entidades financieras fue por necesidad de cubrir el déficit en capital de trabajo, 49% por necesidad de activos fijos y 14% afirman por necesidad de cubrir una deuda conceptos.

TABLA 6 USTED PARA SU FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA ACUDE A LOS PRÉSTAMOS DE LOS AMIGOS

Criterios	Frecuencia	%
Si	7	20%
No	28	80%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE
Elaboración: propia.

GRÁFICO 6 USTED PARA SU FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA ACUDE A LOS PRÉSTAMOS DE LOS AMIGOS



Fuente: Tabla N° 6
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 20% afirman que, si acuden a los préstamos de los amigos para el financiamiento, mientras que un 80% de los encuestados afirman que no.

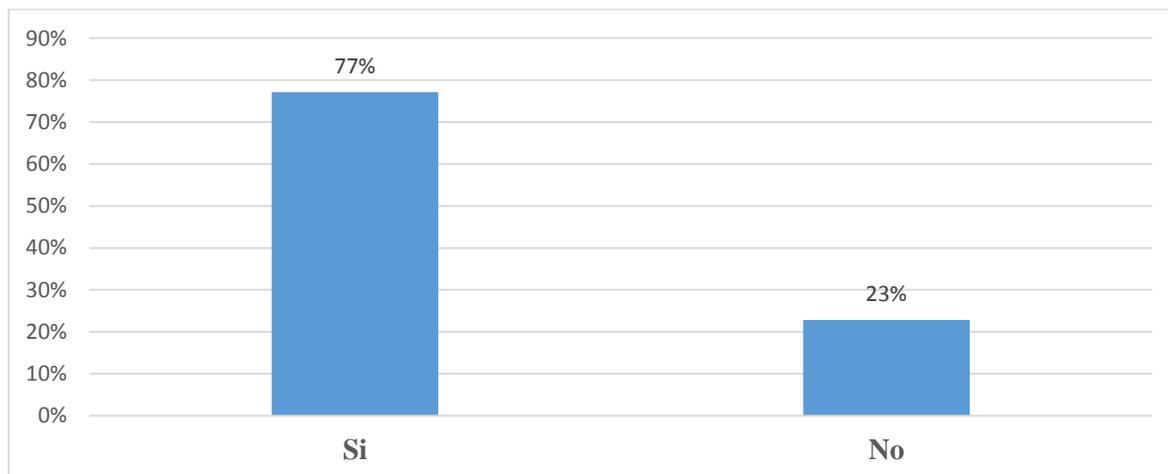
TABLA 7 EL CAPITAL INICIAL QUE TUVO FUE SUFICIENTE PARA INICIAR CON SU ACTIVIDAD COMERCIAL

Criterios	Frecuencia	%
Si	27	77%
No	8	23%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 7 EL CAPITAL INICIAL QUE TUVO FUE SUFICIENTE PARA INICIAR CON SU ACTIVIDAD COMERCIAL



Fuente: Tabla N° 7

Elaboración: Propia

INTEPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 77% afirman que, si el capital inicial que tuvo fue suficiente para iniciar su actividad comercial, mientras que un 23% de los encuestados afirman que no.

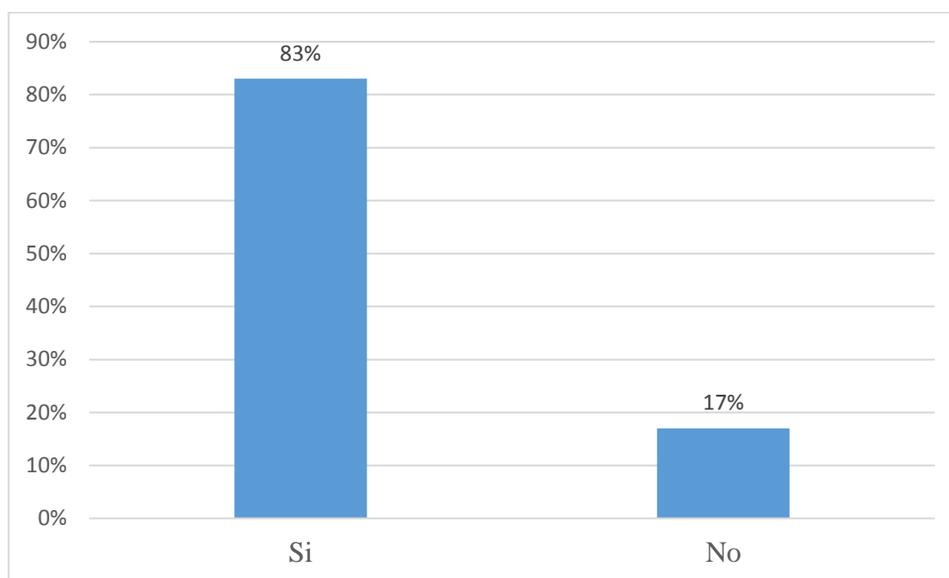
TABLA 1 USTED OBTIENE FINANCIAMIENTO PARA SU EMPRESA VÍA GARANTÍAS

Criterios	Frecuencia	%
Si	29	83%
No	6	17%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 8 USTED OBTIENE FINANCIAMIENTO PARA SU EMPRESA VÍA GARANTÍAS



Fuente: Tabla N° 8

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 83% afirman que, si obtienen financiamiento vía garantías para su empresa, mientras que un 17% de los encuestados afirman que no.

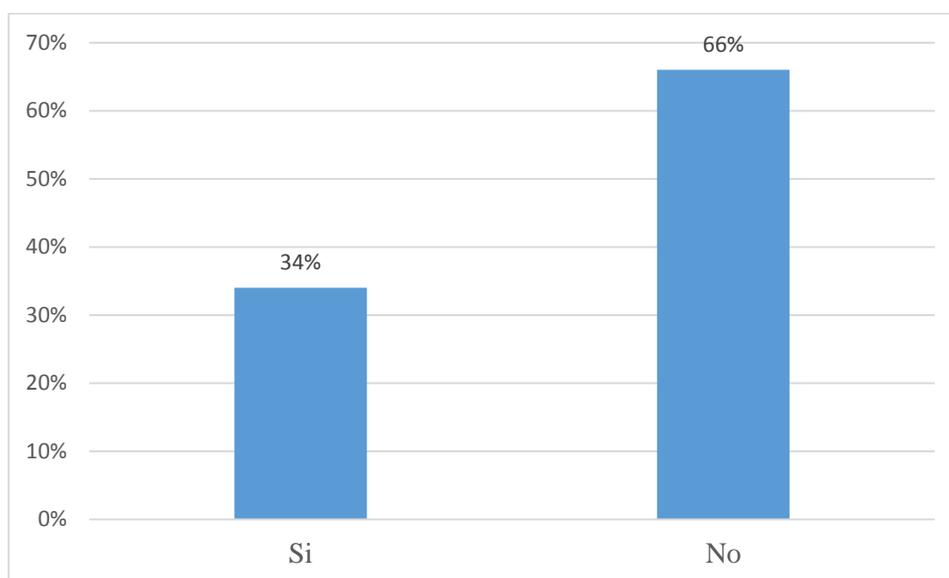
TABLA 9 EN SU OPINIÓN LA TASA DE INTERÉS OFRECIDA POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS PARA LOS PRÉSTAMOS ES BUENA

Criterios	Frecuencia	%
Si	12	34%
No	23	66%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 9 EN SU OPINIÓN LA TASA DE INTERÉS OFRECIDA POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS PARA LOS PRÉSTAMOS ES BUENA



Fuente: Tabla N° 9

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 34% afirman que, que la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los créditos es buena, mientras que un 66% de los encuestados afirman que no.

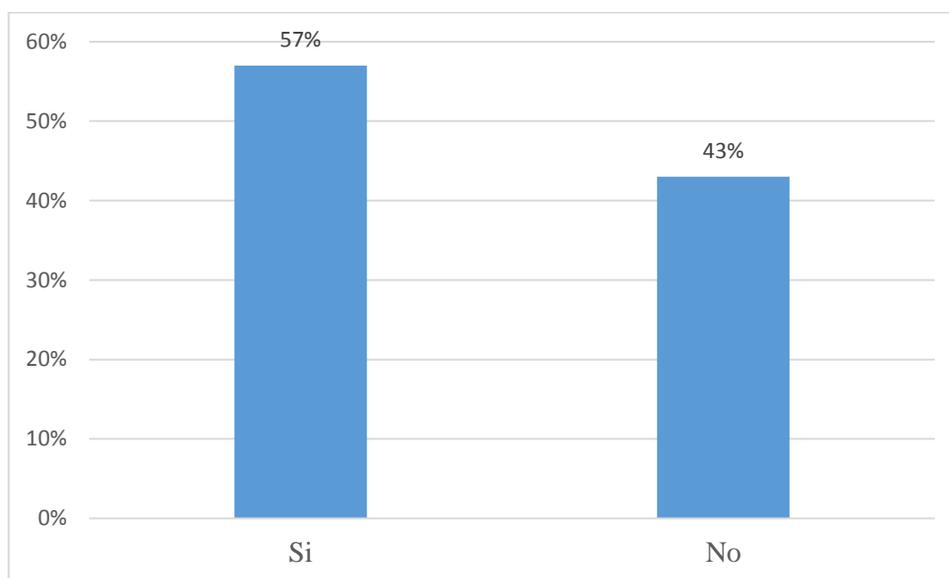
TABLA 10 USTED HA HIPOTECADO SUS BIENES PARA OBTENER CAPITAL PARA SU FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA

Criterios	Frecuencia	%
Si	20	57%
No	15	43%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 10 USTED HA HIPOTECADO SUS BIENES PARA OBTENER CAPITAL PARA SU FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 57% afirman que, si ha hipotecado sus bienes para obtener el capital para el financiamiento de las MYPES, mientras que un 43% de los encuestados afirman que no.

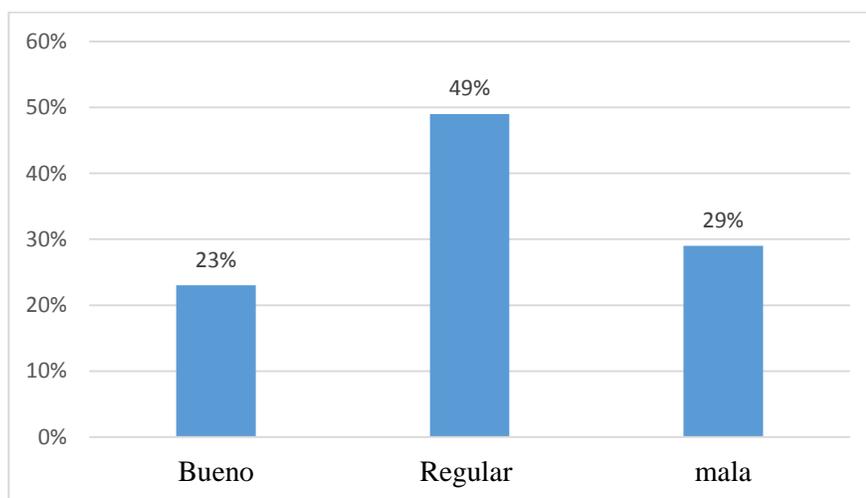
TABLA 11 EN LÍNEAS GENERALES CÓMO CALIFICA EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES

Criterio	Frecuencia	%
Bueno	8	23%
Regular	17	49%
mala	10	29%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 11 EN LÍNEAS GENERALES CÓMO CALIFICA EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES



Fuente: Tabla N° 11

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, 23% afirman que el financiamiento para las MYPES es bueno, el 49% afirman que es regular y el 29% manifiesta que es mala.

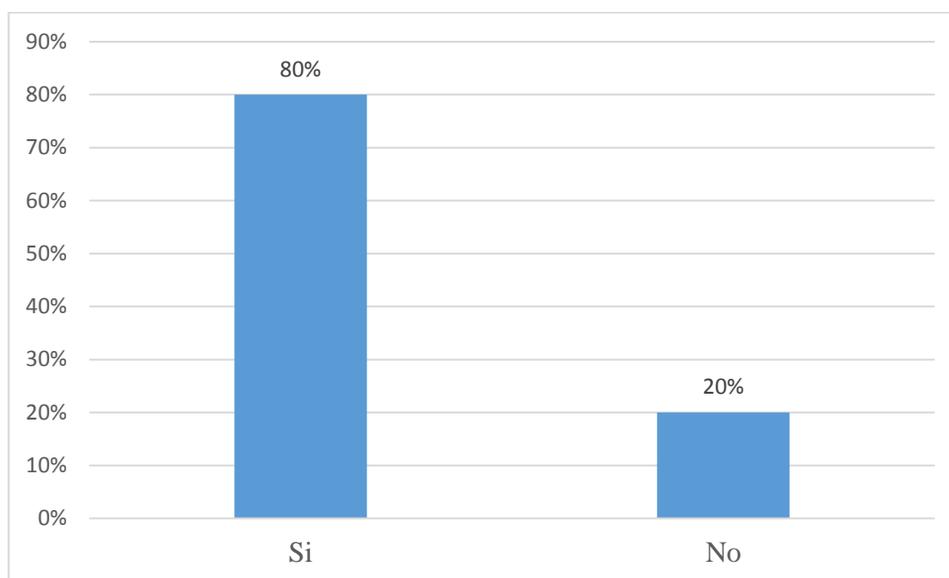
TABLA 12 CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU NEGOCIO HA MEJORADO POR EL FINANCIAMIENTO RECIBIDO

Crterios	Frecuencia	%
Si	28	80%
No	7	20%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 12 CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU NEGOCIO HA MEJORADO POR EL FINANCIAMIENTO RECIBIDO



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 28% afirman que, la rentabilidad de su negocio a mejorado por el financiamiento recibido., mientras que un 20% de los encuestados afirman que no.

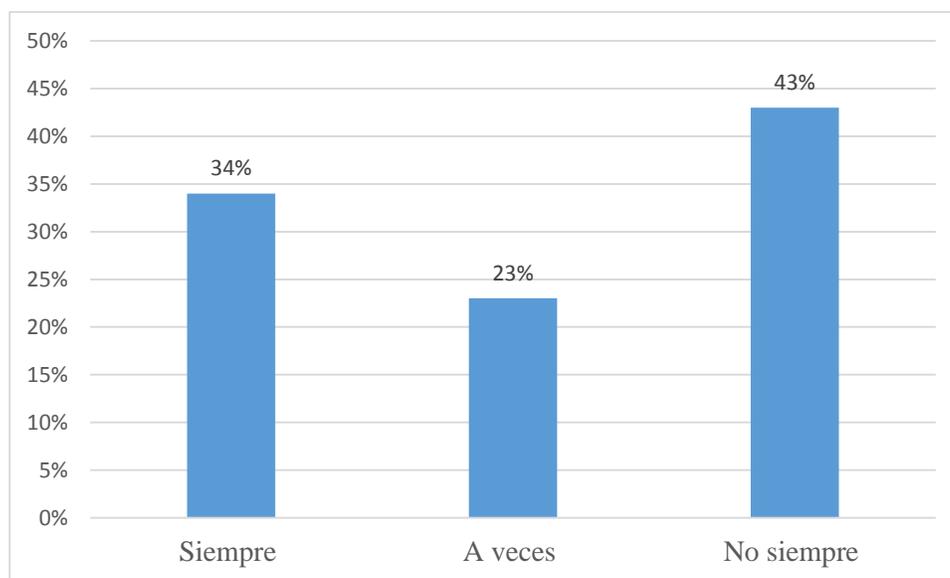
TABLA 13 CREE USTED QUE PARA OBTENER MAYOR RENTABILIDAD INFLUYE LA CALIDAD DEL SERVICIO QUE BRINDAN TODO EL PERSONAL QUE LABORA EN EL HOTEL

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	12	34%
A veces	8	23%
No siempre	15	43%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE.

Elaboración: propia.

GRÁFICO 13 CREE USTED QUE PARA OBTENER MAYOR RENTABILIDAD INFLUYE LA CALIDAD DEL SERVICIO QUE BRINDAN TODO EL PERSONAL QUE LABORA EN EL HOTEL



Fuente: Tabla N° 13

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 34% afirman que, si influye la calidad del servicio que brindan el personal que labora en el Hotel, mientras el 23% afirman que a veces sí influye, y el 43% no siempre.

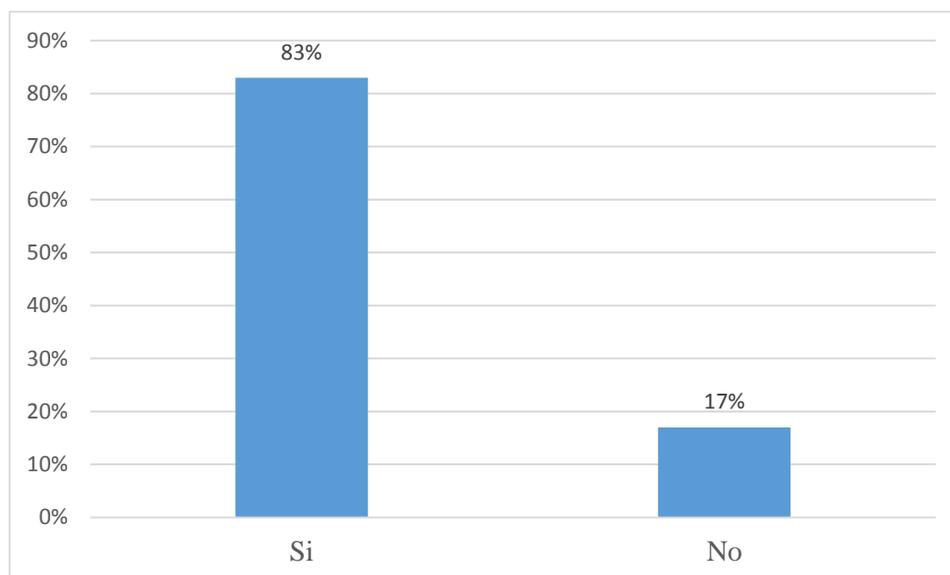
TABLA 14 USTED OBTIENE UTILIDADES DE SU EMPRESA POR EL INCREMENTO DE LA INVERSIÓN

Criterios	Frecuencia	%
Si	29	83%
No	6	17%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 14 USTED OBTIENE UTILIDADES DE SU EMPRESA POR EL INCREMENTO DE LA INVERSIÓN



Fuente: Tabla N° 14

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 83% afirman que, si obtienen utilidades de la empresa por el incremento de la inversión, mientras que un 17% de los encuestados afirman que no obtienen utilidades

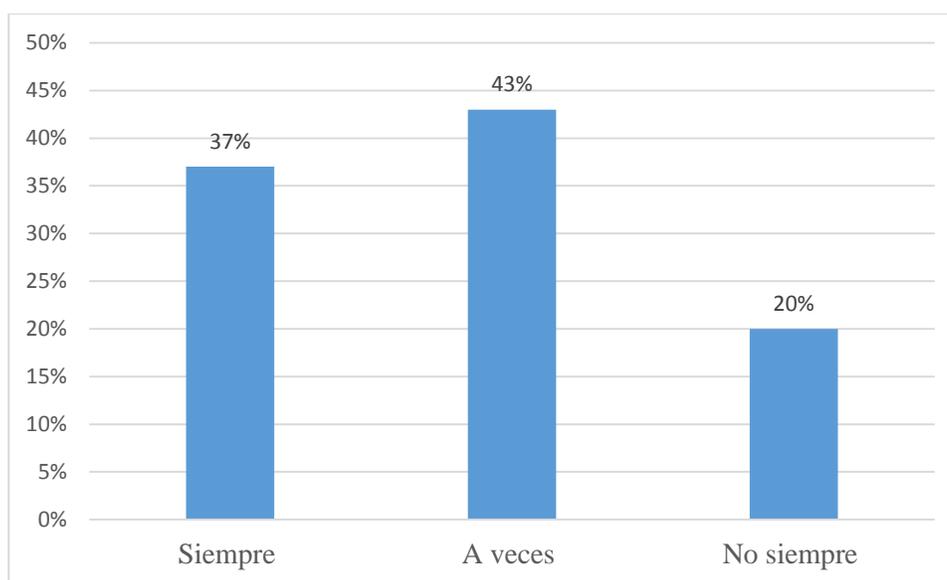
TABLA 15 LOS INSUMOS Y LOS BIENES QUE SON NECESARIOS PARA ESTE SERVICIO LO OBTIENEN VÍA CRÉDITO DE SUS PROVEEDORES

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	13	37%
A veces	15	43%
No siempre	7	20%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 15 LOS INSUMOS Y LOS BIENES QUE SON NECESARIOS PARA ESTE SERVICIO LO OBTIENEN VÍA CRÉDITO DE SUS PROVEEDORES



Fuente: Tabla N° 15

Elaboración: Propia.

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 37% afirman que, Los insumos y los bienes son necesarios para obtener créditos de sus proveedores, y a veces el 43% creen que no son necesarios los insumos. Y no creen un 20%.

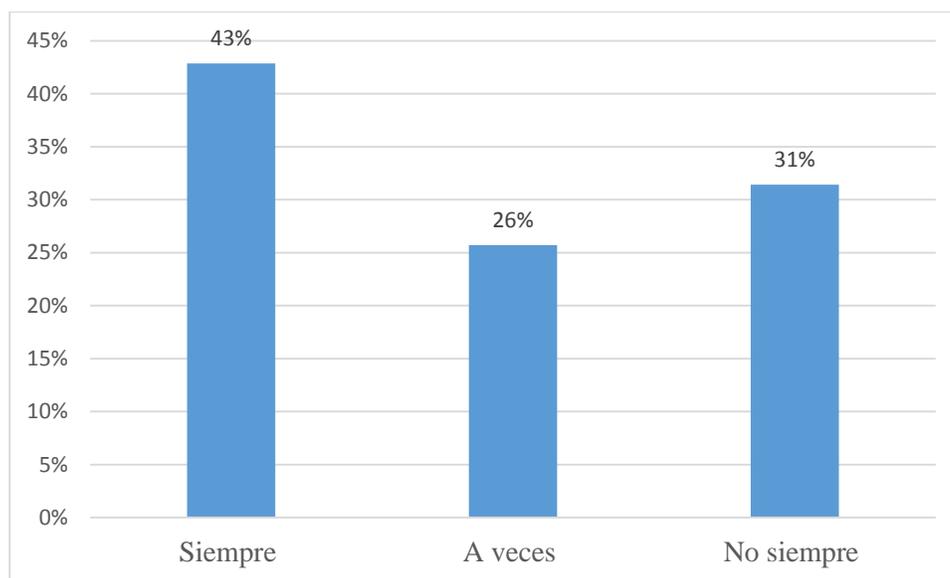
TABLA 16 SU EMPRESA OFRECE SERVICIOS VÍA PROMOCIONES COLOCA

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	15	43%
A veces	9	26%
No siempre	11	31%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 16 SU EMPRESA OFRECE SERVICIOS VÍA PROMOCIONES COLOCA



Fuente: Tabla N° 16

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 43% afirman que, la empresa si ofrece promociones. mientras 26% afirman que la empresa no ofrece servicios vía promociones. Y no siempre creen 31%.

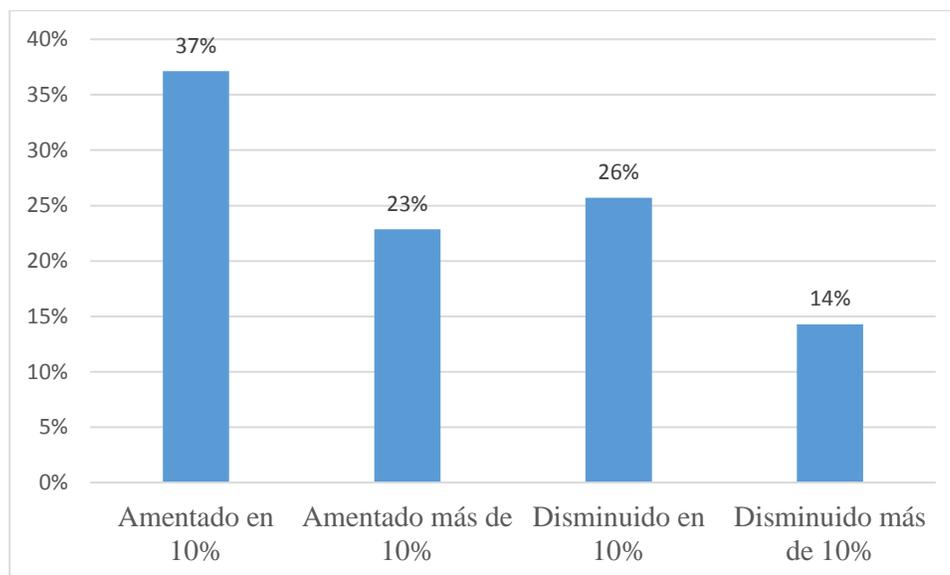
TABLA 17 EN QUÉ MEDIDA HA MEJORADO SU RENTABILIDAD TRAS EL FINANCIAMIENTO SOLICITADO

cuestionario	Frecuencia	%
Aumentado en 10%	13	37%
Aumentado más de 10%	8	23%
Disminuido en 10%	9	26%
Disminuido más de 10%	5	14%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE.

Elaboración: propia.

GRÁFICO 17 EN QUÉ MEDIDA HA MEJORADO SU RENTABILIDAD TRAS EL FINANCIAMIENTO SOLICITADO.



Fuente: Tabla N° 17

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 37% cree que ha mejorado la rentabilidad de la empresa por el financiamiento solicitado. Y el 23% también cree en el mejoramiento de la empresa, mientras que el 26% y el 14% cree que ha disminuido con el financiamiento solicitado

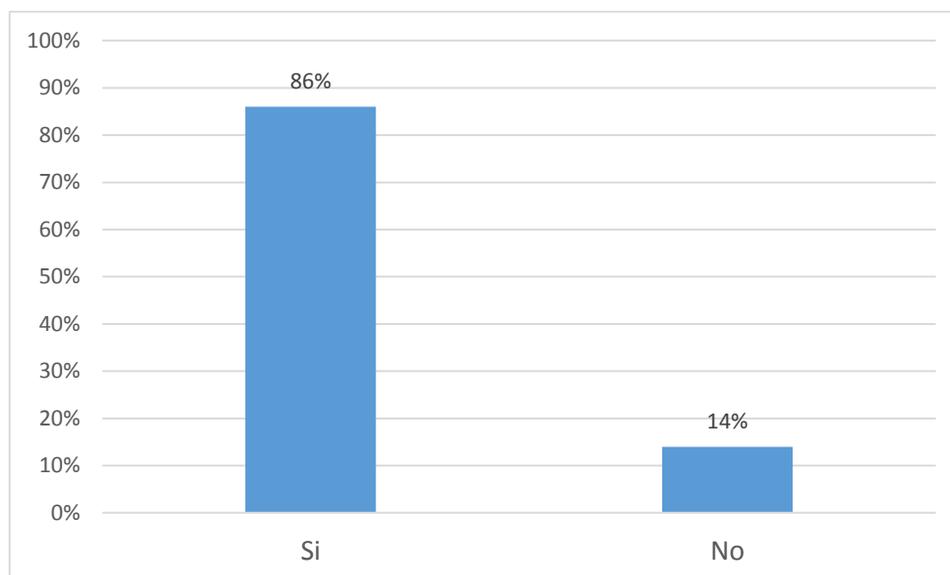
TABLA 18 CONSIDERA USTED QUE LA PUBLICIDAD ES IMPORTANTE PARA TENER PREFERENCIA DE LOS CLIENTES

Criterios	Frecuencia	%
Si	30	86%
No	5	14%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE.

Elaboración: propia.

GRÁFICO 18 CONSIDERA USTED QUE LA PUBLICIDAD ES IMPORTANTE PARA TENER PREFERENCIA DE LOS CLIENTES



Fuente: Tabla N° 18

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 86% afirman que la publicidad es de gran importancia para tener preferencia del cliente, 14% Consideran que la publicidad no es importante.

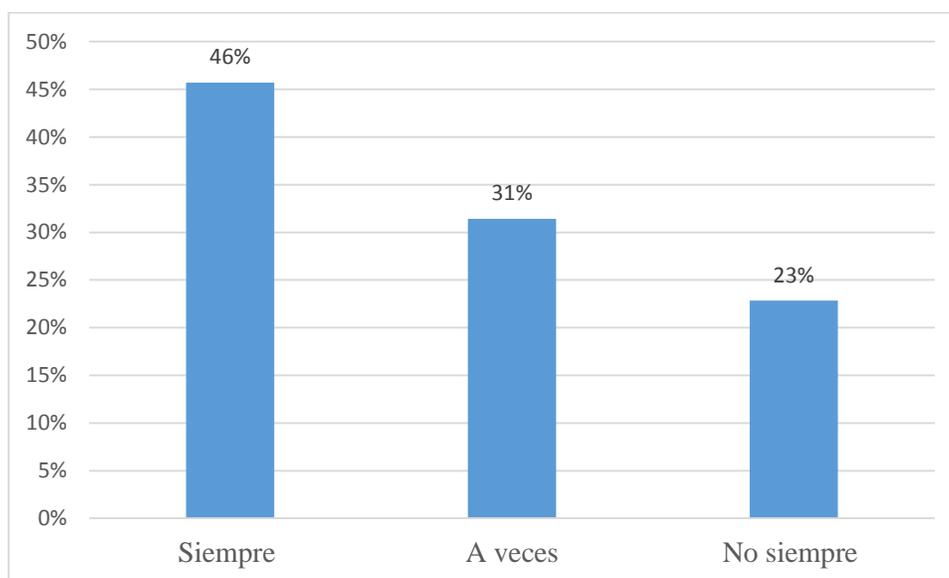
TABLA 19 CONSIDERA USTED QUE LA CALIDAD DE LA INFRAESTRUCTURA Y OTROS ACCESORIOS PERMITIÓ AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	16	46%
A veces	11	31%
No siempre	8	23%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPES.

Elaboración: propia.

GRÁFICO 19 CONSIDERA USTED QUE LA CALIDAD DE LA INFRAESTRUCTURA Y OTROS ACCESORIOS PERMITIÓ AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA



Fuente: Tabla N° 19

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 46% afirman, la calidad de la infraestructura permite aumentar la rentabilidad en la empresa. Y el 31% afirma que a veces permite aumentar la rentabilidad en la mediana y pequeña empresa, mientras que un 23% de los encuestados no siempre creen en la rentabilidad de la empresa.

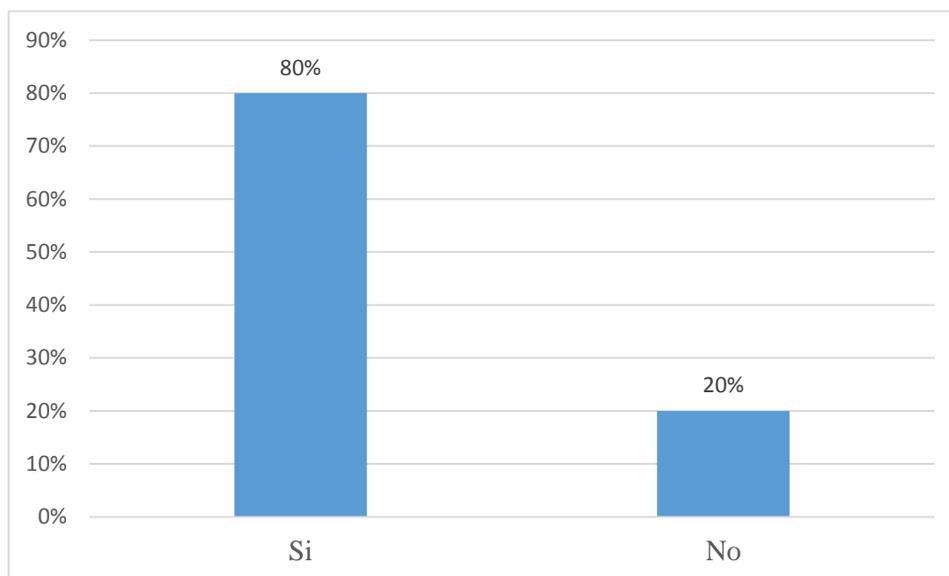
TABLA 20 USTED CONSIDERA QUE LA TECNOLOGÍA PERMITIÓ MEJORAR EL SERVICIO O LA ATENCIÓN AL CLIENTE

Criterios	Frecuencia	%
Si	28	80%
No	7	20%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE

Elaboración: propia.

GRÁFICO 20 USTED CONSIDERA QUE LA TECNOLOGÍA PERMITIÓ MEJORAR EL SERVICIO O LA ATENCIÓN AL CLIENTE



Fuente: Tabla N° 20

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 80% afirman, que la tecnología si permite mejora el servicio la calidad y atención al cliente. Y el 20% afirma que la tecnología no mejora la atención.

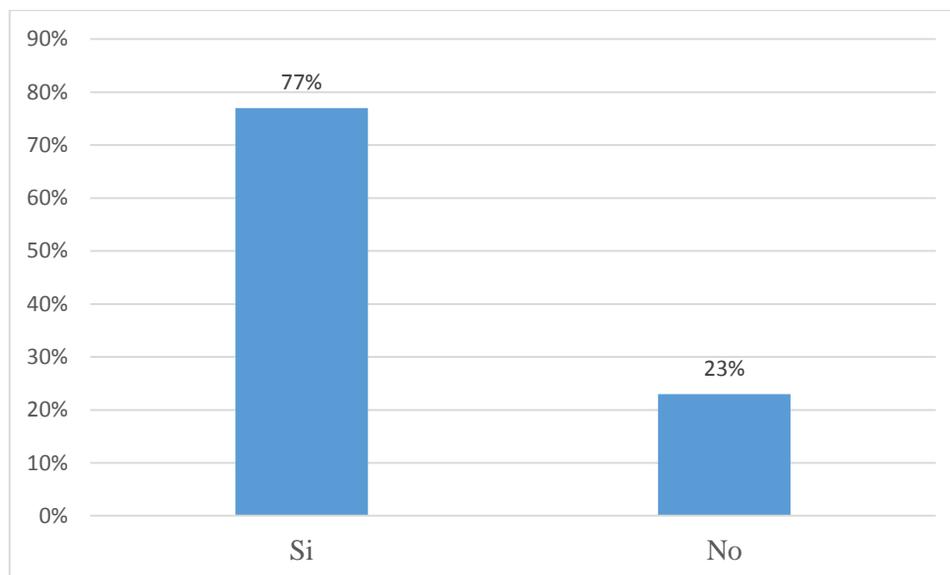
TABLA 21 USTED CONSIDERA QUE LA MAYOR PREFERENCIA DE LOS CLIENTES AUMENTO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA

Criterios	Frecuencia	%
Si	27	77%
No	8	23%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE.

Elaboración: propia.

GRÁFICO 21 USTED CONSIDERA QUE LA MAYOR PREFERENCIA DE LOS CLIENTES AUMENTO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA



Fuente: Tabla N° 21

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 77% afirman, la preferencia de los clientes aumento la rentabilidad de la empresa. Y 23% afirma que la rentabilidad de la empresa no aumento por la preferencia del cliente.

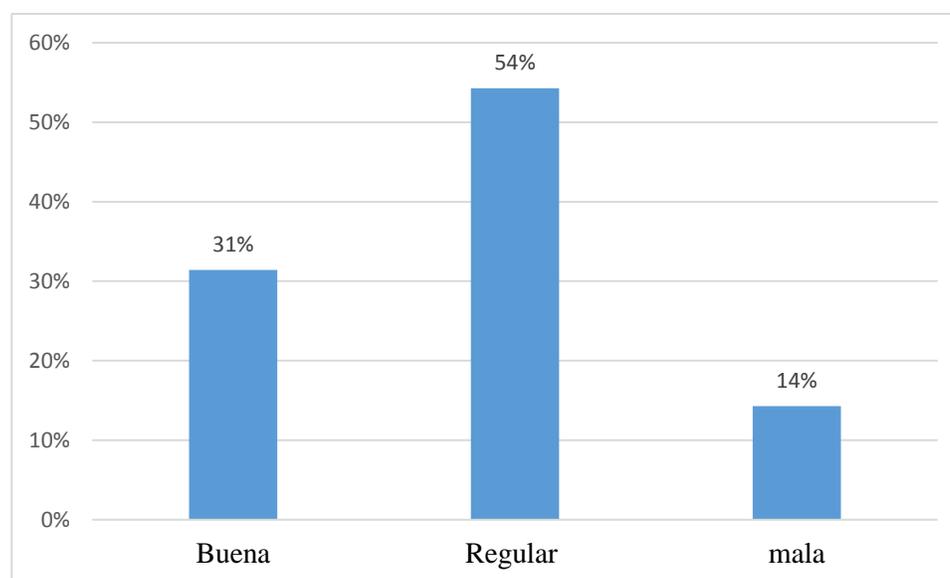
TABLA 22 EN LÍNEAS GENERALES CÓMO CALIFICA LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

Criterio	Frecuencia	%
Buena	11	31%
Regular	19	54%
mala	5	14%
TOTAL	35	100%

Fuente: Encuestada aplicada a los representantes legales de las MYPE.

Elaboración: propia.

GRÁFICO 22 EN LÍNEAS GENERALES CÓMO CALIFICA LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES.



Fuente: Tabla N° 22

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 31% afirman, la rentabilidad de las MYPES es muy buena, el 54% afirman que las pequeñas y medianas empresas es regular. Y 14% considera mala.

DETERMINACION DE LA RELACION ENTRE FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD

El coeficiente de correlación de Pearson se utiliza para medir el grado de relación de dos variables

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Para encontrar el valor de r, se toma en cuenta los puntajes obtenidos mediante la encuesta de cada uno de los representantes o dueños de las MYPES dedicados a la actividad servicio, rubro hoteles en relación al financiamiento y la rentabilidad obtenida la cultura tributaria y cumplimiento obligación tributaria tal como se muestra en el cuadro.

TABLA DE PUNTUACIÓN POR CADA UNIDAD DE MUESTRA SEGÚN VARIABLES DE ESTUDIO					
N°	X	Y	X.Y	X*2	Y*2
1	5	8	40	25	64
2	8	11	88	64	121
3	12	15	180	144	225
4	8	11	88	64	121
5	6	9	54	36	81
6	10	13	130	100	169
7	12	15	180	144	225
8	9	12	108	81	144
9	5	8	40	25	64
10	8	11	88	64	121
11	11	14	154	121	196
12	12	15	180	144	225
13	9	12	108	81	144
14	12	15	180	144	225
15	11	14	154	121	196
16	9	13	117	81	169
17	11	14	154	121	196
18	8	11	88	64	121
19	7	10	70	49	100

20	8	11	88	64	121
21	6	9	54	36	81
22	9	12	108	81	144
23	7	10	70	49	100
24	9	12	108	81	144
25	10	13	130	100	169
26	7	8	56	49	64
27	6	9	54	36	81
28	10	13	130	100	169
29	9	12	108	81	144
30	11	11	121	121	121
31	8	11	88	64	121
32	5	8	40	25	64
33	6	9	54	36	81
34	7	8	56	49	64
35	7	10	45	49	100
SUMA	298	397	3511	2694	4675

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de hoteles de Amarilis 2017

Las sumatorias se reemplaza en la expresión

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$r = \frac{35(3511) - (298)(397)}{\sqrt{[35(2694) - (298)^2][35(4675) - (397)^2]}}$$

$$r = 0,8036$$

Como el valor obtenido de correlación de Pearson se encuentra en el siguiente intervalo $0 < 0,8036 < 1$, asimismo es mayor de 0,5 entonces la relación entre la

variable 1 financiamiento y la variable 2 rentabilidad podemos afirmar que es positiva que índice manera significativa.

COEFICIENTE DE DETERMINACION (r^2)

$$R^2 = (0,8036)^2 \times 100\%$$

$$R^2 = (0.6457) \times 100\%$$

$$R^2 = 64,57\%$$

El 64,57% de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Amarilis corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características.

5.2 Análisis de Resultados

Tomando como referencia los antecedentes de investigación, asimismo, procesando los resultados, queda determinado que el acceso a los créditos y los tipos de financiamiento es fundamental para el desarrollo empresarial de las MYPES, tal como **Silupú** (2008), afirma que, el mayor riesgo crediticio que presenta este sector, donde la tasa de interés que se cobran son superiores al promedio de mercado, lo que impide su crecimiento y desarrollo; por lo que se hace necesario dinamizar nuevas alternativas de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia., tal como se observa en la Tabla N°3. Del 100% de los encuestados, el 57% afirman que, si es buena el financiamiento de las entidades financieras para las MYPES, mientras que un 43% de los encuestados afirman que no.

En relación a la rentabilidad. **Lira** (2010). Afirma, que toda empresa sea mediana, pequeña o grande se establece con la finalidad de ganar dinero, es decir, hacerse más rico. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus

accionistas. Por lo tanto, el sentido común de todos los dueños de los hoteles objeto de estudio, manifiestan que su finalidad es obtener dividendos, y que el capital invertido genere rentabilidad lo cual se muestra en la tabla N° 12 en la que se observa que, del 100% de los encuestados, el 28% afirman que, la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido., mientras que un 20% de los encuestados afirman que no.

Sánchez (2010). En relación a la rentabilidad, en un sentido general se denomina a la medida del rendimiento en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. Tal como se observa en la tabla N° 17 en la del 100% de los encuestados, el 37% cree que ha mejorado la rentabilidad de la empresa por el financiamiento solicitado. Y el 23% también cree en el mejoramiento de la empresa, mientras que el 26% y el 14% cree que ha disminuido con el financiamiento solicitado.

VI. CONCLUSIONES

- **En relación al objetivo Especifico 1**

Los tipos de financiamiento que practican por lo general es a nivel interno y externo, en ese sentido según la tabla 2, que del 100% de los encuestados, el 43% afirman que, el tipo de financiamiento o crédito que obtuvieron de las entidades financieras fue por créditos de consumo, el 26% afirman que fue por créditos hipotecarios, el 17% por créditos comerciales y mientras que 14% por otros conceptos; todo ello con la finalidad de contar recursos económicos para desarrollar sus micro y pequeñas empresas.

- **En relación al objetivo específico 2**

Las fuentes de financiamiento que son considerados por la mayoría de las MYPES es la banca comercial o múltiple, ya que utilizan la intermediación financiera con fines de rentabilidad, porque a la mayoría de las MYPES le falta liquidez más aun cuando piensan en su expansión o crecimiento, lo cual se corrobora con la tabla 1, en donde se observa que del 100% de los encuestados, el 77% afirman que, si acuden al sistema bancario para obtener financiamiento para llevar adelante su micro y pequeña empresa, mientras que un 23% de los encuestados afirman que no acuden .

- **En relación al objetivo específico 3**

El endeudamiento es una herramienta que la mayoría de los micro y pequeñas empresas la practican, para lo cual entre las principales condiciones de financiamiento tienen en cuenta la tasa de interés, plazos de devolución, garantías, etc. Tal como se observa en la tabla 8, en la que manifiestan que del 100% de los encuestados, el 83% afirman que, si obtienen financiamiento vía garantías para su

empresa, mientras que un 17% de los encuestados afirman que no, lo cual significa, la existencia del condicionamiento para el financiamiento.

Conclusión general

Según los resultados obtenidos vía trabajo de campo se obtuvo que el coeficiente de determinación es $r^2 = 64,57\%$ lo cual implica de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Amarilis corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características. Este hecho refleja que existe una dependencia positiva entre las variables financiamiento y rentabilidad, lo cual coinciden con la finalidad de las MYPES tal como se observa en la tabla N° 22 que muestra que del 100% de los encuestados, el 31% afirman que la rentabilidad de las MYPES es muy buena, el 54% afirman que es regular y 14% considera mala.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Chaparro, C. (2009). “El negocio hotelero en el Perú ha iniciado un despegue realmente desarrollador”. Disponible en: <http://www.larepublica.pe/23-03-2008/el-boom-hotelero>.
- Diccionario de economía política. (2011). Rentabilidad. Disponible desde: <http://www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Domínguez, E. (2005). Fuentes De Financiamiento Empresarial. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos46/Financiamiento-empresarial/financiamiento-empresarial2.shtml>
- Fernández, L.(2001), “La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica”, Disponible en: <http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>.
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage Learning Editores, S.A. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Tamayo y Tamayo, Mario. El Proceso de la Investigación científica. Editorial Limusa S.A. México.1997.
- Miranda, R (2005), “Competencias Claves Para La Gestión Empresarial De Las MYPES”, disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n16_2005/a02.pdf

Modigliani y Miller (1958). Financiamiento, Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2010/ifj.htm>.

Saccaco, (2016) La Capacitación Y La Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio – Rubro Hoteles, Del Distrito De Villa Rica, Provincia De Oxapampa, Departamento De Pasco, Período 2015, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Lima- Perú

Sánchez, S. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. Pag. 159-179 España- Universidad de Extremadura.

Rosell (2016) “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedaje del distrito de Callería, 2016”, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Pucallpa-Peru

Vega, M & Ivo, A (2014). Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector servicio – rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica. Periodo 2012 – 2013. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huancavelica, Perú

ANEXOS

ANEXO 1
CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

El Presente cuestionario, tiene fines académicos, por lo que su aporte será muy importante para conocer sobre el financiamiento y su respectiva influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas Rubro Hotel del distrito de Amarilis.

INSTRUCCIONES: Ponga un aspa en la alternativa que usted estime conveniente de las siguientes interrogantes.

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

1. ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?
 - a) Si ()
 - b) No ()

2. ¿Cuál fue el tipo de financiamiento o crédito que obtuvo de las entidades financieras?
 - a) créditos de consumo
 - b) créditos hipotecarios
 - c) créditos comerciales
 - d) otros

3. ¿Usted cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena?
- a) Si () b)No ()
4. ¿En qué fue invertido el crédito que Usted obtuvo de las entidades financieras?
- a) capital de trabajo. b) mejoramiento y/o ampliación de la empresa
- c)activos fijos d) otros
5. ¿Cuáles fueron los motivos más importantes para solicitar el financiamiento?
- a) nueva inversión b) ampliación del servicio c) cubrir una deuda
6. ¿usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?
- a) Si () b)No ()
7. ¿el capital inicial que tuvo fue suficiente para iniciar con su actividad comercial?
- a) Si () b)No ()
8. ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa vía garantías?
- a) Si () b)No ()
9. ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es buena?
- a) Si () b)No ()
10. ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?
- a) Si () b)No ()
11. En líneas generales ¿Cómo califica el financiamiento para las MYPES?
- a) buena () b) regular() c) mala()

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

12. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido??

- a) Si () b) No ()

13. ¿cree usted que para obtener mayor rentabilidad influye la calidad del servicio que brindan todo el personal que labora en el Hotel?

- a) Siempre () b) a veces c) no siempre ()

14. ¿Usted obtienen utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?

- a) Si () b) No ()

15. ¿los insumos y los bienes que son necesarios para este servicio lo obtienen vía crédito de sus proveedores?

- a) Siempre () b) a veces () c) No siempre ()

16. ¿su empresa ofrece servicios vía promociones coloca?

- | a) Siempre () b) a veces () c) No siempre ()

17. ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?

Aumentado en 10% ()

Aumentado más de 10% ()

Disminuido en 10% ()

Disminuido más de 10% ()

18. ¿Considera usted que la publicidad es importante para tener preferencia de los clientes?

- a) Si () b) No ()

19. ¿Considera usted que la calidad de la infraestructura y otros accesorios permitió aumentar la rentabilidad de la empresa?

a) Siempre () b) a veces () c) No siempre ()

20. ¿Usted considera que la tecnología permitió mejorar el servicio o la atención al cliente?

a) Si () b) No ()

21. ¿Usted considera que la mayor preferencia de los clientes aumento la rentabilidad de su empresa?

a) Si () b) No ()

22. En líneas generales ¿Cómo califica la rentabilidad de las MYPES?

a) buena () b) regular() c) mala()

MUCHAS GRACIAS

ANEXO 2

EVIDENCIA FOTOGRÁFICAS



ANEXO 3



BASE DE DATOS DE ESTABLECIMIENTOS DE ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE CLASIFICADOS Y CATEGORIZADOS - HUANUCO

N°	NOMBRE COMERCIAL	TIPO (Sin Clase/ Hostal/ Hotel)	CATEGORIA (s/c, 1,2,3,4,5 Estrellas)	DOMICILIO	DISTRITO	PROVINCIA	TELEF. FIJO	TELEF. CELULAR	Web	Email
04	PLAZA MAYOR	HOTEL	* (01 Estrella)	JR. INCA ROCA N° 107	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 518968	-		
28	BUCHO	HOTEL	S/C	JR. HUALLAGA N° 108	AMARILIS	HUÁNUCO		9947443001		
29	JAMAY WASI	HOTEL	S/C	JR. MIGUEL GRAU N° 108	AMARILIS	HUÁNUCO	518881	-		
32	LEO	HOTEL	S/C	AV. TUPAC AMARU N° 236	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 515804	921917613		
34	PAVLETICH	HOTEL	S/C	MZA. G LOTE 13 URB. LEONCIO PRADO	AMARILIS	HUÁNUCO		-		
35	DON PEDRITO	HOTEL	S/C	URB. MARA LUISA MZ D LT 38	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 519030	-		
38	SOSA	HOTEL	S/C	JR. JORGE CHAVEZ N° 336	AMARILIS	HUÁNUCO		992087831		
47	RAMOS	HOTEL	S/C	URB. LEONCIO PRADO MZ F LT 16	AMARILIS	HUÁNUCO		962 649294		
48	HAWAI	HOTEL	* (01 Estrella)	AV. ESTEBAN PAVLETICH N°1017	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 518199	962822090		
51	SOL DE ORO	HOTEL	S/C	AV. MICELA BASTIDAS N° 501	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 510215	-		
55	VALCA	HOTEL	S/C	JR. TAHUANTINSUYO N° 250	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 512214	-		
58	GRAU	HOTEL	S/C	JR. MIGUEL GRAU N° 321 - PAUCARBAMBA	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 405508	952 631405		
61	LOS DELFINES	HOTEL	S/C	JR. LOS CEDROS MZ "J" LT. 23 - PORTALES	AMARILIS	HUÁNUCO		961646801		
72	LOS PORTALES HOTEL	HOTEL	*** (03 Estrellas)	CARRETERA CENTRAL HCO- TINGO MARIA KM 3.5	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 516673	-		
74	PERICOS	HOTEL	S/C	URB. SANTA MARIA DEL HUALLAGA MZ B LT 2	AMARILIS	HUÁNUCO	-	962929134		perrico_3003@hotmail.com
75	CASA HACIENDA SHISMAY	HOTEL	S/C	CAMUNIDAD SAN SEBASTIAN DE SHISMAY	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 631174	962367734	www.shismay.com	Casahacienda_shismay@hotmail.com
88	LUSKAME	HOTEL	** (02 Estrellas)	URB. SANTA MARIA DELHUALLAGA MZ K LT 10 VIA	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 635698	98509502		hotelluskame@hotmail.com
91	RIO	HOTEL	S/C	JR. LOS JAZMINES N° 452	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 634796	995653322		frankdominez84@hotmail.com
109	LA ESPERANZA	HOTEL	** (02 Estrellas)	JR. LOS ANGELES SN	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 529911	958873808		
114	GRAND HOTEL AMARILIS	HOTEL	** (02 Estrellas)	JR. MIGUEL GRAU N° 318	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 519393	962629226		virocisa@hotmail.com
117	BARAKA	HOTEL	** (02 Estrellas)	URB. LOS PORTALES MZ M LT 33	AMARILIS	HUÁNUCO		990 967 839		
121	VILLA RICA	HOTEL	S/C	JR. LOS ALGARROBOS MZ B LT 13 (LOS PORTALES)	AMARILIS	HUÁNUCO		984079170		
127	SAN LUIS	HOTEL	S/C	AV. ESTEBAN PAVLETICH N° 1027	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 512586	-		juanlavado@gmail.com
129	LAS LOMAS	HOTEL	** (02 Estrellas)	AV. PRINCIPAL N° 195	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 516317	-		hotellaslomashco@hotmail.com
131	BETO	HOTEL	S/C	URB. LEONCIO PRADO MZ O LT 04	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 635218	962682153		
132	LAS COLINAS	HOTEL	** (02 Estrellas)	AV. PRINCIPAL N° 140	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 512802	-		
136	LAOS	HOTEL	** (02 Estrellas)	AV. FERNANDO B TERRY MZ C LOTE 4	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 503512	-		laoseir@hotmail.com
146	EL VIAJERO	HOTEL	S/C	AV. TUPAC AMARU N° 595	AMARILIS	HUÁNUCO	514387	-		dianitasud@hotmail.com
147	MISTIKA CASA CLUB	HOTEL	S/C	URB. SANTA MARIA DEL HUALLAGA MZ A LT 11	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 517357	962857373		mistikacasaclub@hotmail.com
149	DIEGO	HOTEL	S/C	AA.HH. 14 DE SETIEMBRE MZ A LT 2	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 512918	974 494553		
151	LA ESTANCIA HOTEL	HOTEL	*** (03 Estrellas)	JR. LOS MANGLARES SN URB LOS PORTALES	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 515402	962620375	www.laestanciahotelrestaurant	hotel@estanciahotel.com
153	RENZO	HOTEL	* (01 Estrella)	JR. JORGE CHAVEZ N° 202	AMARILIS	HUÁNUCO	(062) 518429	-		
169	ZAKAS	HOTEL	S/C	AV. TUPAC AMARU N° 113	AMARILIS	HUÁNUCO		975805007		
174	CORAZON DEL ALTO HUALLAGA	HOTEL	** (02 Estrellas)	URB. SANTA ELENA, MZ A LT 23	AMARILIS	HUANUCO		999491002	lufu_2014@hotmail.com	
176	LOS LAURELES	HOTEL	S/C	AV. LOS LAURELES N° 331	AMARILIS	HUANUCO		962 673700		