



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTOS Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR HOSPEDAJE  
EN LA PROVINCIA DE CONTRALMIRANTE VILLAR -  
ZORRITOS 2018”**

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

**AUTOR:**

**ESCURRA MARCHAN, HUGO ALFREDO**

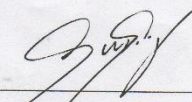
**ASESOR (A):**

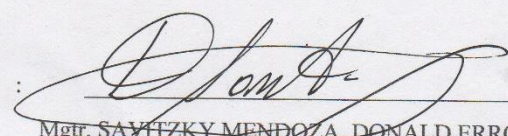
**MGTR. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRIGUEZ**

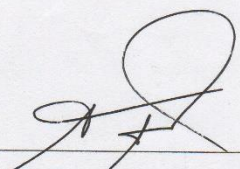
**TUMBES – PERU**


**2018**

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

PRESIDENTE :   
Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN

INTEGRANTE :   
Mgtr. SAVITZKY MENDOZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE :   
Mgtr. RETO GOMEZ, JANNYNA

ASESOR :   
Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

## AGRADECIMIENTO

Dios por acompañarme y guiarme a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad, por brindarme una vida llena de aprendizajes y por hacer realidad este sueño anhelado, por rodearme de grandiosas personas que contribuyeron en ello.

Al MG. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRIGUEZ, docente tutor investigador, por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarte como profesional y en la investigación, por brindarnos sus conocimientos y apoyarnos en nuestra investigación.

## **DEDICATORIA**

A mis Prades Hugo Escurra y  
Carmen Marchan por haberme  
apoyado con todo cariño y esfuerzo  
para poder lograr mis sueños, por  
motivarme en cada momento de mis  
estudios profesionales.

A mi hermano Andrés por estar siempre  
a mi lado y apoyándome como amigo en  
en todo el tiempo de mi carrera.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por título, “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTOS Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR HOSPEDAJE EN LA PROVINCIA DE CONTRALMIRANTE VILLAR - ZORRITOS 2018”. Cuyo problema general es ¿Cómo se caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes sector hospedaje la provincia de contralmirante villar - zorritos 2018?, tiene como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes el sector hospedajes de la provincia de contralmirante villar – zorritos 2018. También se plantea una propuesta de mejora el más MYPES del sector hospedaje de la provincia de contralmirante villar - zorritos El tipo de investigación del trabajo es descriptiva, su nivel es cuantitativo y el diseño es no experimental. para este trabajo se una población de 5 propietarios de los hospedajes a quienes se les aplicado un cuestionario usando la encuesta como técnica. En los resultados obtenidos mediante la encuesta El 60 % (3) de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 15,000 a 20,000 soles, después de haber estado brindado el servicio, en el financiamiento El 40% (2) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es 10% a 15% y en otro 40% (2) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es 20% a 25%. Se diseña una propuesta de mejora para mejorar su rentabilidadde las Mypes que se dedican al sector Hospedaje.

**Palabras clave:** Financiamiento , Rentabilidad , MYPES.

## **ABSTRACT**

The present research work has the title, "CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MYPES SECTOR HOSPEDAJE IN THE PROVINCE OF CONTRALMIRANTE VILLAR - ZORRITOS 2018". Whose general problem is How is characterization of the Financing and Profitability of the Mypes Sector Hospedaje the province of Contralmirante villar - Zorritos 2018 ?, has like general objective to determine and to describe the main characteristics of the financing and profitability of the Mypes the lodging sector of the province of contralmirante villar - zorritos 2018. A proposal to improve the most MYPES of the lodging sector in the province of contralmirante villar - zorritos is also proposed. The type of investigation of the work is descriptive, its level is quantitative and the design is non experimental. for this work a population of 5 owners of the lodges to whom a questionnaire was applied using the survey as a technique. In the results obtained through the survey 60% (3) of the respondents have requested a credit for the amount of 15,000 to 20,000 soles, after having been provided with the service, in the financing 40% (2) of the respondents in the Province of Contralmirante Villar indicated that the percentage of profitability in the year of study is 10% to 15% and in another 40% (2) of the respondents in the Province of Contralmirante Villar indicated that the percentage of profitability in the year of study It is 20% to 25%. An improvement proposal is designed to improve the profitability of Mypes that are dedicated to the Hosting sector.

**Key words:** Financing, Profitability, MYPES

## CONTENIDO

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR.....	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
RESUMEN .....	v
ABSTRACT.....	vi
I. INTRODUCCION.....	10
II. REVISION LITERATURA .....	12
2.1 Antecedentes: .....	12
2.2 Bases Teóricas.....	22
2.2.1 Financiamiento: .....	22
2.2.1.1 Teorías De Financiamiento (Modigliani & Miller, 1958).....	23
2.2.1.2 Objetivos Del Financiamiento.....	24
2.2.1.3 Plazos De Financiamiento.....	25
2.2.1.4 Tipos De Fuentes De Financiamiento .....	27
2.2.1.6. Herramientas De Financiamiento (Ricra,2013 Y Perez,2016).....	32
2.2.1.5 Fuentes De Obtención De Crédito (Flores,2011).....	33
2.2.2 Rentabilidad .....	33
2.2.2.1 Concepto (Esteo,2010).....	33
2.2.2.2. ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD .....	34
2.2.3 Tipos De Rentabilidad .....	37
2.2.4 Teorías De Las Mype.....	40
2.2.5 Teorías De Establecimiento De Hospedaje .....	41
III. METODOLOGIA .....	44
3.1 Diseño De La Investigación .....	44
3.1.1 Tipo De Investigación.....	44
3.1.2 Nivel De Investigación: .....	44
3.1.3 Diseño De La Investigación.....	44
3.2 Poblacion Y Muestra.....	45
3.2.1 Población. ....	45
3.2.2 Muestra: .....	45
3.3 Definición Y Operacionalizacion, Variables E Indicadores .....	46
3.4 Técnicas E Instrumentos .....	47
3.4.1 Técnicas .....	47

3.4.2	Instrumento .....	47
3.5	Plan De Análisis .....	47
3.6	MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	48
3.7	Principios Éticos.....	48
IV.	RESULTADOS .....	50
4.1.	Resultados .....	50
4.2.	Análisis De Resultados .....	52
4.2.1.	Con Respecto A Las Características Del Financiamiento .....	52
4.2.2.	Segundo Objetivos Específico:.....	53
V.	CONCLUSIONES:.....	54
5.1.	Respecto Al Financiamiento .....	54
6.2.	Respecto A La Rentabilidad.....	54
5.1.1.	Respecto Al Diseño De La Propuesta.....	55
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFIA .....	56
	ANEXOS .....	59
	ANEXO N° 01 ENCUESTA .....	59
	ANEXO N°02 RESULTADOS DE ENCUESTA .....	64
	ANEXO N°03 RECONCILIACION DE LOS MYPES .....	80
	ANEXO N°04 FOTOS.....	81
	ANEXO N°05 CUADRO DE RENTABILIDA .....	82
	ANEXO N°06 PREPUESTA DE MEJORA.....	83



## INDICE Y TABLA DE GRAFICOS

TABLA N° 01 OCUPACION DEL NEGOCIO .....	64
TABLA N° 02 TIEMPO LABORANDO EN EL RUBRO .....	65
TABLA N° 03 NUMERO DE TRABAJADORES .....	66
TABLA N° 04 ¿EN QUE REGIMEN TRIBUTARIO SE ENCUENTRA TU NEGOCIO? ...	67
TABLA N° 05 ¿EN QUE CATEGORIA DEL REGIMEN SE ENCUENTRA SU NEGOCIO?.....	68
TABLA N° 06 ¿COMO FINANZAS TU NEGOCIO? .....	69
TABLA N° 07 ¿A QUE ENTIDAD FINANCIERA HA SOLICITADO CREDITO? .....	70
TABLA N° 08 ¿CUANTO FUE EL MONTO DEL CREDITO SOLICITADO? .....	70
TABLA N° 09 ¿CUANTO FUE LA TASA DE INTERES DEL CREDITO SOLICITADO? ..	71
TABLA N° 10 ¿CUANTO FUE EL PLAZO DEL CREDITO SOLICITADO? .....	72
TABLA N° 11 ¿EN QUE FUE INVERTIDO EL CREDITO OBTENIDO? .....	73
TABLA N° 12 ¿CUANTAS VECES A SOLICITADO CREDITO? .....	73
TABLA N° 13 ¿CUALES SON LAS DIFICULTADES PRESENTADAS PARA OBTENER UN CREDITO? .....	74
TABLA N° 14 ¿CUANTO ES EL IMPORTE DE SUS VENTAS MENSUAL DE SU NEGOCIO? .....	75
TABLA N° 15 ¿CUANTO ES EL IMPORTE DE SU COSTO DE VENTA MENSUAL DE SU NEGOCIO? .....	76
TABLA N° 16 ¿CUANTO ES EL IMPORTE TOTAL DEL ACTIVO DE SU NEGOCIO?..	77
TABLA N° 17 ¿CUÁNTO HA SIDO EL PORCENTAJE DE SU RENTABILIDAD EN EL AÑO DE ESTUDIO? .....	78
TABLA N° 18 ¿QUE PROBLEMAS AFECTAN LA ENTABILIDAD DE SU NEGOCIO? ..	79

## **I. INTRODUCCION**

Podemos decir que MYPES es un conjunto organizado de recursos humanos materiales, tecnológicos y financieros destinados a desarrollar actividades de producción como servicios o comercios, con la finalidad de obtener beneficios económicos ya sea por una persona natural o jurídica. La investigación tiene como finalidad dar a conocer el financiamiento y su influencia en las micro y pequeñas empresas del Perú por considerarse uno de los factores más importantes de la empresa para obtener rentabilidad económica en el ámbito de su organización.

Las MYPE representan un conjunto de 2.5. millones de micro y pequeños empresarios formales e informales, dando oportunidades de trabajo a grandes sectores de la población para así cambiar la pobreza. (Beltrán, 2006)

El presente trabajo denominado “Caracterización Del Financiamiento y Rentabilidad Mypes sector Hospedajes en la provincia de Contralmirante villar – zorritos 2018”

La presente investigación proviene de las líneas que han sido asignadas por la escuela profesional de Contabilidad y comprenden en campo disciplinar promoción de las Mypes.

Las unidades económicas materia del trabajo son Mypes de la provincia de contralmirante villar distrito zorritos dedicadas al servicio de hospedaje en la investigación se han identificado (5) Mypes dedicadas al rubro objeto de mi investigación.

Para dar Respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las Características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes – Sector Hospedaje de la Provincia de Contralmirante Villar – zorritos 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las Características del Financiamiento de las Mypes – Sector Hospedaje de la Provincia de Contralmirante villar – Zorritos 2018.
2. Describir las Características de la Rentabilidad de las Mypes – Sector Hospedaje de la Provincia de Contralmirante Villar – Zorritos 2018.
3. Diseño de la propuesta de mejora de las Características del la Rentabilidad de las Mypes – Sector Hospedaje de la Provincia de Contralmirante Villar – Zorritos 2018.

La presente investigación se justifica de manera teórica porque nos permitirá conocer las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector hospedaje ubicado en la provincia de contralmirante villar zorritos del departamento de tumbes , esta descripción nos permitirá analizar y comparar con ideas mucho más acertadas de como opera el financiamiento y la rentabilidad en el accionar de las MYPES enfrentan para realizar un financiamiento externo por los distintos tipos de plazos , tasas de intereses que nos ofrecen las entidades bancarias o cajas municipales .

El presente trabajo de investigación me permitirá obtener el título profesional de contador público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, como antecedentes para las investigaciones posterior relacionas al tema contribuyendo de esta manera en la formación de profesionales.

## II. REVISION LITERATURA

### 2.1 Antecedentes:

- Ixchop (2014) realizó una investigación denominada: “*Fuentes de Financiamiento de las pequeñas empresas del sector confección de la Ciudad de Mazatenango*”, presentada en la facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Rafael Landívar (**Guatemala**), en esta investigación se usó la metodología descriptiva de tipo cuantitativa. Su objetivo fue determinar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa. Llegándose a la conclusión que el 60% de propietarios encuestados si han ahorrado obteniendo una cantidad de S/ 2000.00 y el 50% lo obtuvo en un plazo de 2 años; 37% de empresarios acuden a instituciones financieras, así mismo el 57% menciona del sistema de bancos, también se logró determinar que el 52% de empresarios utilizó el financiamiento en la compra de materia prima, el 17% para pago de proveedores y el 13% han canalizado invertir en maquinaria. Por su parte el 50% de representantes de instituciones financieras, de igual forma expresaron que la cantidad de requisitos que solicitan es una de las causas principales por la que el empresario del sector confección no acude a solicitar un préstamo, el 28% hace mención a la incertidumbre sobre la situación económica, el 80% afirma que la tasa de interés obtenida es del 20% y el 11% afirma que son altas tasas de interés.
- De la Mora (2006) realizó una investigación denominada “*Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima*” presentada en la facultad de contabilidad y administración Universidad de Colima (México), esta investigación presentó metodología descriptiva. Siendo el objetivo general analizar las necesidades de financiamiento de las pequeñas empresas del sector

manufactura en el Municipio Colima. Llegándose a las conclusiones que el 16% afirmaron obtener el financiamiento de un crédito bancario, el 80% mencionó haber obtenido una tasa de interés baja de 15% y mencionaron que el destino del financiamiento el 25% ampliación y modernización de instalaciones, 19% capital de trabajo, 6% en materias primas. Por otro lado, para el tiempo que se estimó cancelar la deuda el 32% opina que es el tiempo adecuado, el 31% dice que es regular, el 25% lo cree poco adecuado y el 6% pésimo.

- Según Vásquez (2013). En su investigación: *“Instrumentación de créditos para MIP y MES a través de un portafolio de CREDIT DEFAULT SWAPS en México”* tiene como propósito conocer la instrumentación de créditos para MIP y MES a través de un portafolio de Crédito Default Swaps en México, con un diseño de investigación Descriptiva – Explicativa, aplicando análisis del comportamiento y los instrumentos financieros VAN, Tasas de retorno, entre otros documentos financieros se concluyó que las probabilidades de incumplimiento de distintas participaciones de la cartera crediticia facilitada por una institución de crédito de segundo piso (la cual solicitó ser anónima). En general, se encontró que las tasas de probabilidad de incumplimiento promedio que el default sucede en algún periodo de tiempo entre el inicio hasta el final del instrumento (7% aproximadamente) y aunado a ciertos supuestos, se calculan las sobretasas que deberá pagar el comprador del CDS que le permita protegerse del riesgo del mercado de la suma de créditos.
- Según Martínez V. (2005) en su investigación *“Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Ciudad”*. De Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Universidad Tecnológica

de la Mixteca. Huajuapán de León, Oaxaca. México. A nivel internacional continúa la tendencia hacia la globalización de la economía, la búsqueda de mayor competitividad en los mercados de bienes y servicios (incluyendo los financieros), el acelerado cambio tecnológico que no solo comprende la tecnología dura, es decir, la base técnica de la producción, sino también lo que se conoce como tecnología blanda, esto es, las formas en que se organiza y administra la producción y el trabajo. La transformación exige a las empresas sin importar su tamaño, una organización de la producción y del trabajo más flexible, que les permita adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. Sin embargo, esto adquiere mayor importancia en las pymes, ya que su supervivencia depende de la flexibilidad que estas posean para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, pues en México el 98% de las empresas son pymes (incluyendo microempresas) y ocupan el 64% de la planta productiva del país, con lo cual se requiere de capital humano calificado con conocimientos y experiencia para poder desarrollar diferentes actividades y puestos de trabajo en su empresa. La exigencia de una mayor capacitación se manifiesta tanto hacia afuera como hacia dentro de la empresa. Hacia fuera implica convertirla en un proceso continuo, integral y de mayor calidad, acorde con las tendencias tecnológicas y los cambios en las estructuras ocupacionales. Hacia adentro de la empresa, la capacitación adquiere mayor importancia ya que se vincula e incide positivamente en todas las áreas de la, como el mejoramiento de las condiciones en las que el trabajo se realiza, el enriquecimiento del contenido del trabajo, la ergonomía, la seguridad e higiene, los sistemas de remuneración y el clima laboral, entre otros aspectos.

- Además, Hidalgo M. y Ponce C. (2011). en su investigación “*Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE*”. *Universidad Austral de Chile Escuela de Ingeniería Comercial*” Valdivia – Chile. El presente estudio se denomina “Capacitación y empleo para la MYPE a través del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE)”, pretende evaluar el impacto de los programas diseñados para las MYPES, en relación con su empleabilidad, productividad y competitividad. El SENCE entrega programas de apoyo para la empresa de menor tamaño, compuesto por dos perfiles de acción becas MYPES y Línea Especial MYPES. Se utiliza para la investigación un instrumento de evaluación a través de una encuesta y se analizan los resultados obtenidos de las dos becas evaluadas por este medio. La hipótesis propuesta para efectos de esta tesis son los beneficios que brinda el SENCE, por medio de sus programas de capacitación enfocada a trabajadores y microempresarios, tiene un impacto positivo tanto en la empleabilidad de estos trabajadores como en los niveles de productividad y competitividad de las MYPES. Sin embargo, mediante este análisis se ha concluido que los programas evaluados no impactan de manera significativa en las variables estudiadas.
- Según Reyes Raymundo (2016) El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, “*Determinar y describir las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015*”. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 20 MYPES de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPES: el

100% de representantes legales de las MYPES encuestadas son adultos, el 45% son del sexo masculino y el 55% son del sexo femenino; además, solo el 20% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 10% secundaria incompleta. Respecto a las características de las MYPES: el 40% se dedica a la compra venta de muebles hace más de 3 años, el 95% tiene trabajadores permanentes, mientras que el 55% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: el 55% de las MYPES encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 45% lo hacen con fondos propios; además, el 80% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo y el 20% en capacitación. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las MYPES que solicitaron crédito de terceros (55%), los créditos otorgados fueron de largo plazo; por lo tanto, tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

- Saboya Acosta (2016) La presente investigación, tiene como objetivo general, *“Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo-rubro hoteles ecológicos del distrito de Yarinacocha”*. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 02 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 100% es masculino y el 100% tiene estudios universitarios completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 05 años en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% financia su actividad y el 100% lo invirtió en mejoramiento



y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos. Respecto a la Rentabilidad: el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 50% comenta que mejoro su negocio con financiamiento propio y la rentabilidad de su empresa y el 100% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

- Julia Mercedes (2015) El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: *“Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro hoteles de Sihuas, 2015”*. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió como muestra a toda la población que fue de 5 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes estudiados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 60% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 100% de las Mypes estudiadas tiene más de 3 años en el rubro, el 40% poseen más de 3 trabajadores permanentes y el 100% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto a las características de financiamiento: El 80% de las Mypes estudiadas obtuvo financiamiento de terceros, el 50 % lo obtuvo de entidades bancarias, el 100% fue a largo plazo y el 100% lo empleó en activo fijo. Finalmente, se concluye que la mayoría de las Mypes estudiadas financian su actividad económica con recursos financieros de terceros, la totalidad (100%) fue de largo plazo y fue utilizado en la compra de activo fijo.

- Andrés Lucas (2016) En la investigación desarrollado se propuso la siguiente problemática *¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mypes del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de Huaraz, 2016?*, y para ello se estableció el objetivo general en: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, además de ello la población y muestra estuvo conformada por los 23 propietarios y/o representantes legales de las MYPE, a los cuales se les aplico 24 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 87% tiene financiamiento de terceros, el 48% recurren a entidades no bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado, el 65% obtuvieron crédito a corto plazo, el 39% nos dicen que han invertido en el capital de trabajo el préstamo conseguido. Respecto a la capacitación el 61% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 17% se capacitaron en más de 2 cursos, el 65% aseguran que su personal ha sido capacitado, el 70% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 91% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 70% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 44% dicen que su rentabilidad no ha disminuido en el periodo de estudio. En conclusión, queda demostrada que el financiamiento y la capacitación si inciden en la obtención de una buena rentabilidad; en concordancia con los resultados conseguidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico.

- Mariela Angelica (2017) El presente trabajo de investigación estuvo dirigido a *“Determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Huánuco en el periodo – 2017”*. El estudio fue de tipo cuantitativo con un diseño de investigación correlacional - descriptivo. Se trabajó con una población muestral de 70 hoteles del distrito de Huánuco, para lo cual se utilizó el muestreo no probabilístico intencional, por intención y necesidad de la investigadora. Para la prueba de hipótesis se utilizó la correlación de Pearson para demostrar el grado de relación entre las variables de estudio. Los resultados demostraron que entre la variable financiamiento y la variable rentabilidad su relación es de positiva moderada y esto es lo que evidenció tras el análisis de los datos obtenidos y analizados previamente. Con los resultados obtenidos que es el 23,95% se concluye no aceptando la hipótesis de investigación que sustenta la incidencia significativa entre las variables de estudio.
- Yesenia Liset (2016) La presente investigación titulada *“Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016”*, estableció como objetivo determinar las características del financiamiento y capacitación de las MYPE turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016. Es una investigación de tipo descriptivo, nivel cuantitativo; diseño no experimental; la técnica que se usó fue la encuesta, cuyo instrumento empleado es el cuestionario; para lo cual se escogió a 10 MYPE de la ciudad de Sullana, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas a los propietarios de las MYPE y un cuestionario de 13 interrogantes a los trabajadores, contando para la realización del mismo con un total de 35 personas. Así se determinó que la mayoría de propietarios de

las MYPE son del género masculino cuyas edades oscilan entre 43 a 60 años y tienen 5 años en el negocio. Las características del financiamiento en las MYPE son el tiempo de ahorro, el dinero obtenido, monto solicitado y la tasa de interés, por otro lado, las características de la capacitación son los aspectos de capacitación, frecuencia de la capacitación y la calificación de la capacitación.

- Carmen Liliana (2017) El presente trabajo de investigación tiene por título, *“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MYPES, sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de aguas verdes, 2017”*. Cuyo problema general es ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes el sector servicio rubro hospedajes en el distrito de Aguas Verdes, 2017?, tiene como objetivo general Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes el sector servicio rubro hospedajes en el distrito de Aguas Verdes, 2017. El tipo de investigación del trabajo es descriptivo, su nivel es cuantitativo y el diseño es no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 propietarios de los hospedajes, a quienes se les aplicó el cuestionario usando la encuesta como técnica. Concluyendo que se identificó que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MyPe. Esto se refuerza con la opinión de los encuestados que han manifestado que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de sus empresas. Se determinó que mayoría de microempresarios están empleando estrategias para aumentar su rentabilidad en base al análisis de los resultados económicos obtenidos en el presente año.
- Al respecto Rosales L. (2013) en su estudio llamado: *“Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo – Rubro Hostales y Restaurantes*

*de la Ciudad de Tumbes*”. Realizado el estudio se dedujo que las MPYES implican un soporte para combatir la extrema pobreza que en Tumbes alcanza al 80% de los ciudadanos. El más grande número de empresas en Tumbes se desempeñan en el sector comercio, y posteriormente en el rubro de servicios, primeramente, en un contexto en el cual se logre ampliar la cantidad de empresas que es el sector turismo, explícitamente los restaurantes y hoteles.

- Chamba (2015) ejecutó una investigación denominada “*Caracterización del financiamiento y la Capacitación de las MYPE rubro restaurantes de Sullana, año 2013*”, presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (Sullana); dicha investigación usó metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental . Por ello se concluye: Respecto al tiempo de funcionamiento de las MYPE que el 40%, cuenta con más de 4 años de funcionamiento, mientras que el 60% de 1 a 4 años de funcionamiento, por otro lado se obtuvo que el 80% de los empresarios encuesta-dos solicitaron financiamiento y el 66.67 % obtuvo la cantidad solicitada, también se observó que el 73.33 % recibieron crédito del sistema bancario; han mejorado la rentabilidad de su empresa con el financiamiento y capacitación. El 100% indica que el desempeño de los trabajadores es bueno después de la capacitación, el 80 % de las MYPE encuestadas considera la capacitación como inversión. Por otro lado, el 66.67 % de los trabajadores recibió capacitación y el 100 % de los trabajadores encuestados aplica en la empresa los conocimientos recibidos.
- Manuel Edgar (2018) La presente investigación tuvo por finalidad “*Determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector servicio rubro hospedajes en el mercado de Tumbes, 2018*”. Haciendo ello que el servicio que brindan

dichas empresas sea factible para la el crecimiento de las empresas, para así posteriormente se hace poder determinar diferentes características que ayuden al financiamiento en el mercado y así poder brindar estrategias para la solución mediante este informe de investigación. Con una metodología de tipo descriptiva, nivel cuantitativo y diseño no experimental; con una población de 12 propietarios de los hospedajes del cercado de Tumbes del presente año, utilizando la encuesta y cuestionario como instrumentos y técnicas de recolección de datos; se concluyó que se describió que los obstáculos que tiene una entidad financiera seria los registros crediticios, además se concluye que el financiamiento permite mayor capacidad para la MYPE, por consiguiente uno de los propósitos fundamentales por el que se recurre al financiamiento es el de aumentar el capital humano, por último la principal herramienta del financiamiento es la amortización de la deuda.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Financiamiento:**

Según Perdomo (2010), es la obtención de recursos de fuentes internas o externas a corto mediano o largo plazo que requiere para su operación normal de una empresa pública y privada. Para las PYMES obtener financiamiento no es muy fácil ya que hay cumplir muchos requisitos. pero es necesario para incrementar su capital de trabajo y renovar o darle mantenimiento o renovar sus máquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito.

Según Gitman (s.f) - el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados 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”

### **2.2.1.1 Teorías De Financiamiento (Modigliani & Miller, 1958)**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani & Miller (1958) donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

**A. Teoría de Modigliani & Miller M&M:** los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani & Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey & Myers (1993: 484), afirman al respecto: “el valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa, tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente

a la ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2009: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, Cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

### **2.2.1.2 Objetivos Del Financiamiento**

Al respecto Perdomo (2010) sostiene para poder obtener liquidez suficiente para realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma Segura y eficiente. “las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cual se le dará seguimiento al financiamiento. Previsión de la necesidad de fondos.

**A. Previsión de la negociación:** Aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.

**B. Negociación:** Se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se



discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.

**C. Mantenimiento en la vigencia del financiamiento:** La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito. También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia. Vigilar los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.

**D. Pago del financiamiento, o en su defecto**

**E. Renovación del financiamiento:** La empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato.

### **2.2.1.3 Plazos De Financiamiento**

#### **A. El Financiamiento a Corto Plazo**

**Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

**Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

**Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

**Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

**Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

**Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Pérez & Campillo, 2011).

## **B. El Financiamiento a Largo Plazo**

**Hipoteca:** es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

**Acciones:** es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

**Bonos:** es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**Arrendamiento financiero:** contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Gonzales, 2011).

#### **2.2.1.4 Tipos De Fuentes De Financiamiento**

La PYME se ve obligada a recurrir a recursos propios o externos para poder obtener financiamiento, los cuales a continuación se mencionan:

##### **A. Fuentes de financiamiento internas**

Es aquél que proviene de los recursos propios de la empresa, y se ve reflejado en el activo, es por eso que se debe llevar a cabo un inventario de todo aquello de lo cual se pudiera echar mano en un momento dado, para tener sobrante de capital de trabajo, o bien hacerle frente a una situación difícil en materia financiera.” Algunos de ellos son:

**Activo fijo susceptible de ser vendido:** en las empresas hay activos fijos que no se utilizan y se puede prescindir de ellos sin provocar daño alguno a la marcha de negocio. Hay que tener presente que, para las PYMES, no es bueno tener equipo industrial sin uso por una larga temporada, porque los cambios tecnológicos lo pueden volver obsoleto.

**Venta del desperdicio:** hay empresas que se va acumulando desperdicio a través de los años, y a veces existen personas interesadas en adquirirlos.

**Bienes raíces susceptibles de ser vendidos:** dentro de los activos de un negocio, suele haber algún bien, el cuál pueda venderse o alquilarse, ya que permitirá a la empresa obtener capital líquido con el cuál hacer frente a sus compromisos financieros.

**Excedentes de mercancías:** el excedente de mercancías en la bodega constituye una fuente de ingresos muy importante permitiendo reducir su volumen sin perder ventas. Además de que se puede reducir gastos de operación y ejercitar un mejor control de inventarios.

**Venta de materia prima:** la venta de aquella materia prima que no vaya a ser utilizada por el momento, ayudaría a aliviar presiones financieras. Desde luego se toma en cuenta que al adquirir nuevamente la materia prima lo hará a precios más elevados (Molina, 2010).

## **B. Fuentes del financiamiento externas**

Los financiamientos externos surgen cuando los fondos, generados por operaciones normales más las aportaciones realizadas por las empresas son insuficientes para hacer frente a los pagos exigidos para mantener el curso a la empresa.

Según Perdomo (2010) que casi todas las PYMES utilizan un financiamiento externo debido a la falta de liquidez de muchas empresas piensan en expandirse a futuro. Tenemos variedad tipos de financiamiento externo que se adaptan a las circunstancias, necesidades de las PYMES. No todas requieren lo mismo por eso se han ido adaptando nuevas formas de financiamiento en de acuerdo a las necesidades de las diferentes PYMES. El financiamiento es realizado por distintas entidades como la banca comercial o múltiple ya que se utiliza el financiamiento con fines de rentabilidad y para generar recursos para público, sobre su capacidad de financiamiento, principalmente en operaciones activas “créditos” se realiza su función de promover la creación y desarrollo de las empresas como un complemento en la inversión de las sociedades industriales, comerciales y de servicios.

Flory (2009) sostiene que para la solicitud de un financiamiento en la banca comercial o múltiple deberá comprobar la rentabilidad económica con proyectos de inversión, para plazos de recuperación del crédito. Esta banca múltiple nos ofrece los siguientes financiamientos:

**Crédito simple o en cuenta corriente:** es un contrato entre el banco y los clientes, es una cuenta corriente mediante se pone a disposición para cobrar sobregiros en cuenta, cheques o alguna necesidad que se le presente a la empresa. Crédito resolvente y es, derivación de la tarjeta de crédito para que la institución de crédito le obliga a pagar mediante cuenta de acreditado los bienes, servicios que haya adquiriera y quedando el a pagar la suma del bien o servicio que se aquerido, los intereses más comisiones y prestaciones que el banco estipule.

**Préstamos quirografarios:** son operaciones de crédito a corto o mediano plazo en los cuales las personas física o jurídica deudora se compromete a reembolsar el importe del prestamos ms los intereses acordados por ambas partes y mediante la firma de un pagaré en una fecha que se haya determinada. En los cuales tenemos los plazos. Corto plazo (no superior a un mes de duración), mediano plazo (entre un mes a un año) y a largo plazo (a partir de los 2 a 3 años fijados).

**Préstamos de avío:** Son créditos de garantía que se les otorga con plazos, mediano plazo haciendo el máximo plazo autorizado de 5 años. La cual se utiliza, financiar la adquisición de un producto o producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera. Se utiliza como forma de adquisición de su materia prima, costo y mano de obra durante la producción. Los créditos se les otorga a los de agricultura se destinan a la adquisición de semillas-fertilizantes-insecticidas- fungicidas y también como para la compra y

servicio del mantenimiento, reparación de la maquinaria agrícola, costos que se generan para la preparación de la tierra. En la ganadería estos recursos son utilizados para compra de alimento que se requiera par el alimento del ganado como: forrajes, cultivo de pastos, extracción de agua, vacunas y mano de obra.

**Préstamos refaccionarios:** crédito son garantía se brinda a mediano/largo plazo y se utiliza para financiar los activos fijos tangibles, inversiones de mediano o largo plazo para así también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales, que tienen relación con las operaciones de la industria, agricultura y ganadería. La industria se utiliza para adquirir o comprar maquinaria, equipo etc., instalaciones, construcciones de bienes, muebles e inmuebles. También para liquidar los adeudos fiscales o pasivos relacionados en la operación desarrollada. La agricultura se utiliza para la adquisición o alquiler de maquinaria o mantenimiento de maquinaria, apertura de tierras para el cultivo, útiles de abonos y labranza. El crédito tiene como plazo legal de 15 años en industria y 5 en agricultura y ganadería. Las garantías deben estar libres de gravámenes, se constituyen por los bienes comprados más los activos fijos tangibles adicionales si se requieren para la solicitud del préstamo.

**Créditos hipotecarios:** es el préstamo de una suma significativa que realiza un banco a un cliente a largo plazo, este dinero está destinado para la venta, reparación o aplicación de un casa o vivienda. Para la empresa también en crédito hipotecario se utiliza como pago de pasivos originados en la operación que se realizan normal y se puede destinar al capital de trabajo. La garantía se tiene como plazo de 5, 10, 15, 20 años, el banco se asegura que el cliente devuelva el dinero o cancele la deuda poniendo a su el nombre lo que se haya adquirido.

**Arrendamiento financiero:** es un contrato mediante el cual el arrendador tras el derecho a usar el bien a un arrendatario por el cambio de pago de rentas mensuales durante el plazo que se utiliza el bien el arrendatario. El arrendamiento tiene establecido en el contrato las condiciones por el cual el arrendador se obliga dar bien a uso al bien arrendado teniendo un contrato final del plazo de opción de recibir la propiedad y Volverla a rentar al momento de utilizar cualquier él bien. La empresa que obtenga el bien, ya que en la primera opción puede adquirir el bien a un precio menor de su valor de adquirido. Cuando no determina el tiempo el uso que utilice el bien como que paga menos por esa renta. si opta por la venta del bien, participación junta con la arrendadora con los beneficios que obtenga de la venta del bien con acuerdo establecido del contrato.

**Descuento de documentos:** consiste en la entrega de documentos a cobrar una institución financiera a cambio de necesidades de capital de trabajo. Derivadas de las ventas a plazos que tengan documentadas con títulos de crédito a que benefician a la empresas y personas jurídicas en actividad empresarial. Dedicadas a cualquier rubro en la actividad económica. Los brindan las instituciones de crédito de manera quien realizara o lleve a cabo las cobranzas a ellos mismos.

**Préstamos prendarios:** consiste en la entrega de un joyas o documentos que se en prenda al par el financiamiento de crédito como garantía del cumplimiento de la deuda pueda adquirida con las prendas o joyas prendarias. Este tipo de crédito permite cubrir necesidades Temporales o permanentes del capital de trabajo. Empresas dedicadas a cualquier actividad económica o empresarial el plazo que se puede otorgar del tipo de crédito, depende de las circunstancias del cliente. Por lo que le pueden ofrecer hasta de 180 días o más registrando se mediante la firma de un contrato que la institución de

crédito ponga. El requerimiento que efectúa y requiere para la entrega de mercancías o valores que sirven como garantía del préstamo.

**El papel comercial:** Es el crédito que consiste en los pagos a corto plazo que no garantizados. Emitidos por empresas de brindan el préstamo. Estos documentos presentan una fecha vencimiento en entre los 3 a 270 días. A emitir papel comercial se necesita una autorización de la comisión nacional de valores para por ofrecer al público también su inscripción en el registro nacional de valores.

**Emisión de obligaciones:** financiamiento a mediano, largo plazo para la compra de maquinaria y equipo también ampliaciones para construcción de naves industriales y desarrollo de nuevas propuestas; lo constituye el instrumento conocido como obligaciones o bonos (Moreno, 2010).

#### 2.2.1.6. Herramientas De Financiamiento (Ricra,2013 Y Perez,2016)

**Factoring:** El Factoring es una herramienta financiera del corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letra) dinero en efectivo, esto le permite enfrentar lo imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial (Ricra, 2013).

**Leasing:** El “leasing” financiero es aquella operación mediante el cual la entidad financiera o empresa arrendadora adquiere para su cliente determinado bien para entregárselo a título de arrendamiento, por determinado tiempo a cambio de una contraprestación o arrendamiento, que servirá para pagar el costo del bien, otorgándole al cliente la opción de compra al finalizar el contrato, por un precio residual (Pérez, 2016).



### **2.2.1.5 Fuentes De Obtención De Crédito (Flores,2011)**

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Flores, 2011).

## **2.2.2 Rentabilidad**

### **2.2.2.1 Concepto (Esteo,2010)**

Rentabilidad 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 resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones a lo relativo que inciden en aspectos de la misma en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un

determinado periodo de tiempo que producen las capitales utilizados en el mismo, esto supone la comparación entre la renta generada por los medios utilizados para obtenerla y permitir la selección entre acciones o juzgar la eficacia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado a priori o a posteriori (Esteo, 2010).

#### 2.2.2.2. ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD

La empresa utiliza por lo menos (una o todas) las tácticas nombradas continuación para definir la calidad de la rentabilidad:

**A. Cumplimiento de especificaciones:** En la forma que las características de operación se asemejan a lo establecido, Sobre ese medio se ha desarrollado muchas medidas de control.

**B. Durabilidad:** Es control de la vida operativa del producto.

**C. Seguridad de Uso:** Es una garantía adquirida con el fabricante del producto y su funcionamiento bien y sin error por un tiempo establecido (González, 2011).

**D. Intensidad de la inversión:** Cuando se invierte estamos aportando invirtiendo con el objetivo de generar dinero, mismo que invierte en cualquier de estas circunstancias esperando algo de reintegro e invertir nuestro capital en un fondo mutuo o en acciones esperando que a largo plazo generar un capital que nos garantice mantener un capital en una etapa de retiro. Optan por invertir su dinero en alguna entidad financiera como pueden ser en acciones, bonos, fondos mutuos, esperando que a largo plazo genere más rentabilidad económica. Cuales, en la empresa, podría obtener ganancias a futuro. Por la inversión de nuestro dinero que genera un interés o mediante la venta a un mayor valor a su costo adquirido.

**E. Productividad:** El negocio generar su rentabilidad y sus utilidades, utilizando cada factor que aumente en su productividad, el factor que puede originar una mayor productividad, es la utilizando menos recursos necesarios y produciendo una misma cantidad, mayor será la productividad y por lo tanto mayor será la eficiencia. En un enfoque sistemático decimos que algo o alguien es productivo con una cantidad de recursos o Insumos en un periodo de tiempo dado, se obtiene el máximo de productos (Martínez, 2009).

**F. Participación de mercado:** Se refiere un estudio de mercado realizado con la finalidad de determinar la necesidad del cliente. Se calcula en términos de volumen (físico o cifra de negocios), estas son cifras obtenidas por el estudio de mercado con muestras que determinan de los tamaños poblacionales y las necesidades a cubrir, estos estudios de penetración y tamaño del mercado. Los propósitos estudio de este tipo de estudio son los siguientes:

- Determinar la presencia en el mercado de las empresas y sus marcas más consumidas y así partiendo de las cifras de venta que adquieren dichos productos.
- Monitorear el crecimiento de la empresa o sus marcas y necesidades de los clientes en su largo del tiempo.

**G. Desarrollo y propuestas de nuevos productos para el mercado:** Un nuevo producto puede ser creado a para cubrir las necesidades del mercado. Algunos cambios en los productos pueden convertirlo en otro nuevo se puede ofrecer un producto, existente a nuevos mercados que lo considerarán nuevo.

Se considera un producto nuevo en un período limitado.

Cuando se lanza un nuevo producto se opta a tomarse en consideración la creación y la calidad del producto o servicio que prestara nuestro producto servicio, sin dejar a un lado ninguna diferencia del producto que se encuentran en los mercados, ganando siempre a la competencia del mercado. Sabiendo que en el mercado hay una gran cantidad de compradores y vendedores productos, que también ofrecen productos similares o igualmente. No determinan los precios ni hay algún reglamento para fijarlos (Urías, 2010).

**H. Calidad de producto y servicio:** Se define esta palabra porque puede adquirir múltiples interpretaciones ya que todo dependerá del nivel de satisfacción o conformidad del cliente. Sin embargo, la calidad del producto es el resultado de un esfuerzo arduo y trabajo de forma eficaz para poder Satisfacer el deseo del consumidor, dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea acogido por los clientes podremos, decir si éste es bueno o malo.

**I. Tasa de crecimiento en mercado:** La tasa de crecimiento es la manera en sacar el progreso o retraso, experimenta un producto en el mercado en un período determinado. Esto tiene que ver también con el ciclo de vida del producto que se define y se le clásica en el desde desarrollo, nacimiento, madurez y expiración aplicado de un producto (Rivero, 2010).

**J. Integración Vertical:** vertical comprende un grupo de decisiones que por su naturaleza. se utilizan a nivel corporativo de una organización. Las cuales hay de tres tipos:

- Establecer los procedimientos que una empresa debería tener en cuanto a sus actividades de producción.

- Establecer las relaciones con las empresas, de sus límites, fundamentalmente sus clientes proveedores y distribuidores.
- Reconocer las circunstancias en las que se encuentra la empresa con relaciones deben cambiar y mejorar para generar y proteger la ventaja entre las empresas.

**K. Costos operativos:** Los costos en que se determinen el sistema ya instalado o adquirido durante su vida que tenga con objeto o finalidad de realizar los procesos de producción y se denominan costos de operaciones y incluyen lo necesarios para el mantenimiento del sistema (Cuervo, 2010).

### **2.2.3 Tipos De Rentabilidad**

#### **A. LA RENTABILIDAD ECONÓMICA**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida determinada a un determinado periodo también en rendimiento de los activos de las empresas con independencia de la financiación de recursos. Según el comentario más extendido que la rentabilidad económica está considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia que asido financiados. Lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que haiga diferencia en las distintas estructuras financieras puesta de manifiesto en el pago de intereses que se afecte al valor de la rentabilidad. La rentabilidad económica se erige así en 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. Además, en no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no es rentable, lo es por

problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación (Parada, 2011)

### **Cálculo de la rentabilidad económica**

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado, conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo y sin demasiados detalles analíticos de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de los intereses e impuestos, suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena, del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades, se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos que además pueden variar según el tipo de sociedad del ejercicio, prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades, se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos que además pueden variar según el tipo de sociedad, Otros conceptos de resultado que habitualmente, se enfrentan al Activo total para determinar la rentabilidad económica serían los siguientes:

- Resultado después de impuestos + Gastos financieros (1-t). siendo t el tipo medio impositivo: se utiliza el resultado después de impuestos y antes de gastos financieros netos bajo la justificación de que el impuesto sobre beneficios es un gasto del ejercicio

y como tal supone una partida negativa a efectos de medir la renta o beneficio y por otra parte los costos financieros se presentan netos del ahorro de impuestos que suponen.

- Resultado de las actividades ordinarias + Gastos financieros: en este caso se prescinde de los resultados extraordinarios por su carácter atípico y excepcional, pretendiendo así calcular la rentabilidad de la actividad ordinaria de la empresa.

## **B. LA RENTABILIDAD FINANCIERA**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios denominada en la literatura Anglosajona return on equity (ROE). 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, según la opinión más extendida, por el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, la rentabilidad financiera, insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios.

porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa y segundo porque puede restringir la financiación externa.

Cálculo de la rentabilidad financiera

La rentabilidad económica y la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión del cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \text{Resultado neto} / \text{Fondos propios a su estado medio}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada, es la de resultado neto considerando como tal al resultado del ejercicio. Otros conceptos de resultado siempre después de intereses, que se suelen enfrentar a los fondos propios para obtener la rentabilidad financiera serían los siguientes:

- Resultado anticipados a la deducción de la amortizaciones y provisiones de los costos de difícil estimación económica, tanto por la diversidad de políticas entre las empresas a otras en la manipulación que se puede ser objeto a de configuran como un posible factor que errónea del resultado real.

#### **2.2.4 Teorías De Las Mype**

En la actualidad la legislación acerca de las MYPES, está comprendida dentro de la Ley del impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE. Las MyPes constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, y han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país. Es por ello que las instituciones bancarias, hoy en día, han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

La definición del tamaño de la empresa será solo por el volumen de las ventas.



### 2.2.5 Teorías De Establecimiento De Hospedaje

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) aprobó Un nuevo Reglamento de establecimientos de hospedaje que ha sido aprobado a través del Decreto Supremo N.º 001-2015-MINCETUR. En el cual contienen:

El Artículo 3 Clases y Categorías de hospedaje

CATEGORIAS	DESCRIPCION
1 Estrella (Económico)	<b>Se espera que un hotel de una estrella ofrezca alojamiento limpio, básico, con pocas o ninguna instalación. Las habitaciones normalmente están decoradas de manera funcional y son compactas. Puede o no tener un baño privado, teléfono en la habitación, televisión o servicios. Los hoteles de una estrella suelen estar cerca de restaurantes y atracciones turísticas.</b>
2 Estrellas (Valor)	<b>Un hotel de dos estrellas, se espera que ofrezca un alojamiento limpio y básico. Estos pueden tener o no un centro de negocios o acceso a internet, pero por lo general no tienen salas de reuniones, botones, gimnasio o instalaciones recreativas. El restaurante a menudo se limita a servicio de café o un desayuno continental. Las habitaciones ofrecen normalmente baño privado, teléfono, televisión y servicios limitados.</b>

<p>3 Estrellas (Calidad)</p>	<p>Un hotel de tres estrellas pone mayor énfasis en la comodidad, estilo y servicio personalizado. A menudo tienen un restaurante en el hotel, alberca, gimnasio, una tienda de conveniencia y botones. Generalmente, hay salas de juntas y / o salas de conferencia y servicios relacionados disponibles. Las habitaciones incluyen más servicios y hay una atención más cuidadosa a la calidad y comodidad.</p>
<p>4 Estrellas (Superior)</p>	<p>Un hotel de cuatro estrellas es una propiedad superior, que generalmente ofrece más de un restaurante, bar y servicio a cuartos con horario prolongado. Los servicios disponibles pueden incluir botones, concierte y servicio de valet parking. Normalmente, cuentan con centro de conferencias y servicios de negocios. Las habitaciones son amplias y por lo general ofrecen un mobiliario elegante, ropa de cama de alta calidad, productos de baño y una amplia gama de servicios como minibar y secadora de pelo.</p>
<p>5 Estrellas (Excepcional)</p>	<p>Un hotel de cinco estrellas está muy orientado al servicio y brinda altos estándares de comodidad y calidad. Cuenta con más de un restaurante, a menudo incluyendo una opción de restaurante gourmet, así como un bar o sala de estar y servicio a cuartos las 24 horas. Puede también ofrecer canchas de tenis y acceso a campo de golf, así como un spa, un gimnasio moderno y alberca.</p>

<b>Media Estrella</b>	<b>Adoptamos la media estrella para dar mayor precisión a nuestra escala de seis estrellas. Los hoteles con calificación de medias estrellas incluyen amenidades de su categoría, así como amenidades adicionales, generalmente reservadas para una categoría superior.</b>
-----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### **III. METEDOLOGIA**

#### **3.1 Diseño De La Investigación**

##### **3.1.1 Tipo De Investigación**

El estudio fue de tipo descriptiva, su propósito es describir realidades, hechos, fenómenos, buscando especificar sus características

##### **3.1.2 Nivel De Investigación:**

La investigación fue de nivel cuantitativo, por que confirma la obtención de datos sin manipularlos.

##### **3.1.3 Diseño De La Investigación.**

La investigación es de diseño no experimental dado que los datos se obtienen en un solo momento, no se manipulan y presentan la realidad. (Bernal 2010). El diseño de la investigación será no experimental descriptivo, de corte Transversal.

Esquema:



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

## 3.2 Poblacion Y Muestra

### 3.2.1 Población.

La población está constituida por las Mpyes al servicio – hospedaje (05), en la provincia de contralmirante villar zorritos, cual la información asido obtenida por sunat.

HOSPD AJES			
N°	RAZON SOCIAL	CLASIFICACION	REPRESENTANTE LEGAL
01	Purizaga Pérez Luzmila	Hospedaje	Purizaga Pérez Luzmila
02	Lorenzo Medina Roberto	Hospedaje	Lorenzo Medina Roberto
03	Casa Kresala	Hospedaje	Diaz Rujel Williams Saul
04	Jahcielo	Hospedaje	Clarisa Calderón Marchan
05	Rosa Luna	Hospedaje	Delgado De Valladares Rosa

### 3.2.2 Muestra:

Se toma muestra de 05 hospedajes en la provincia de contralmirante villar – zorritos.

### 3.3 Definición Y Operacionalizacion, Variables E Indicadores

<b>VARIABLES DEPENDIENTES</b>			
<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICION CONCEPTUAL</b>	<b>INDICADORES:</b>	<b>ITEMS</b>
<b>FINANCIAMIENTO</b>	Son recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. Para el desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica.	Instituciones Prestamistas	A qué entidad financiera ha solicitado crédito?
		Importes	¿Cuánto fue el monto del crédito solicitado?
		Tasas	cuánto fue la tasa de interés del crédito solicitado?
		Plazos	cuánto fue el plazo del crédito solicitado?
		Usos del Crédito	en qué fue invertido el crédito obtenido?
		Dificultades	cuáles son las dificultades presentadas para obtener un crédito?
<b>RENTABILIDAD</b>	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrlo	Ventas/Ingresos	cuánto es el importe de sus ventas mensual de su negocio?
		Costo de venta	cuánto es el importe de su costo de venta mensual de su negocio?
		Activo Total	cuánto es el importe total del activo de su negocio?
		Utilidad	cuánto ha sido el porcentaje de su rentabilidad en el año de estudio? percibe que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años?

### **3.4 Técnicas E Instrumentos**

#### **3.4.1 Técnicas**

En el recojo de información se ha utilizado la técnica de la encuesta.

#### **3.4.2 Instrumento**

El recojo de la información se utilizará un cuestionario de preguntas.

### **3.5 Plan De Análisis**

Para realizar el plan de análisis de los datos recolectados en la investigación se consideró el análisis descriptivo. Se recogió los datos mediante instrumento (encuesta) se tabularon y graficaron de manera ordenada de acuerdo a cada variable y sus dimensiones, se empleó estadística descriptiva, calculando las frecuencias y porcentajes se usó hoja de cálculo Excel 2016.

### 3.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA

FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	POBLACION Y MUESTRA	METODO Y DISEÑO	INSTRUMENTO O PROCEDIMIENTOS
caracterización del financiamientos y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas mypes sector hospedaje en la provincia de contralmirante villar - zorritos 2018?	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes . sector Hospedaje de la Provincia de Contralmirante Villar - zorritos 2018.</li> </ul> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características del Financiamiento Mypes - sector hospedaje en la Provincia de Contralmirante Villar - zorritos 2018.</li> <li>2. Describir las características de la Rentabilidad de las Mypes - sector hospedaje de la Provincia de Contralmirante Villar - zorritos 2018.</li> <li>3. Diseño de la propuesta de mejora de las Características de la rentabilidad de las Mypes – sector Hospedaje de la Provincia de Contralmirante villar – Zorritos 2018.</li> </ol>	La investigación de tipo descriptivas enumera las propiedades de los fenómenos estudiados. Por lo tanto, no es necesario establecer una hipótesis ya que solo trataremos de las características	<p><b>Financiamiento</b></p> <p><b>Rentabilidad</b></p>	<p><b>POBLACION:</b> La población esta constituida por las Mypes al servicio – hospedaje (5) en la provincia de contralmirante villar – zorritos</p> <p><b>MUESTRA:</b> Se tomo una muestra de 05 Hospedajes en la provincia de contralmirante villar – zorritos.</p>	<p><b>TIPO:</b> Descriptiva</p> <p><b>NIVEL:</b> Cuantitativo</p> <p><b>DISEÑO:</b> No experimental</p>	<p><b>Procesamiento de los datos</b></p> <p>Se desarrollo calculas para describir a través de tablas utilizando los programas de Microsoft Office Word, Microsoft Office Exel, Microsoft Power Point, TURNITEN</p>

### 3.7 Principios Éticos

El cual se realizó con el principio ético profesional, de transparencia, honestidad y Veracidad, a su vez salvaguardar la información



confidencial y de dominio privado que está relacionado con las operaciones de las Mypes encuestadas.

**ÉTICA PROFESIONAL:** Esta investigación está sujeta a Los alineamientos éticos que toda investigación requiere basada en cuatro principios éticos fundamentales Como son el, respeto por Las personas. La beneficencia, la no maleficencia y la justicia. Estos principios Han guiado el proceso de investigación desde la obtención de información hasta la elaboración e interpretación de resultados.

**TRANSPARENCIA:** La presente investigación se realizó con total transparencia, en la cual la obtención de datos de fuentes de información mencionada.

**HONESTIDAD:** Se informó a los Representantes Legal de las MYPES, que la encuesta es con los fines de investigación, las cuales se encuentran plasmados en el presente estudio.

**VERACIDAD:** La recolección de datos de la investigación se realizó y se plasmó con veracidad está íntimamente relacionado con la verdad o a la realidad y con sinceridad.

## IV. RESULTADOS

### 4.1.Resultados

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIO
Ocupación en el Negocio	1	El 100% (5) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar, indico que ellos mismos se ocupan de sus negocios.
Tiempo de labor en el Rubro	2	El 20% (1) de los encuestados tiene menos de un año laborando en la provincia de la contralmirante villar zorritos. El 80% (4) de los encuestados tienen 4 años a más laborando, en la Provincia de Contralmirante zorritos
Número de trabajadores	3	El 100% de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el número de trabajadores es de 2 a 4.
Régimen Tributario De las Mypes.	4	El 100% de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que se encuentra dentro del régimen tributario NUEVO RUS.
Categoría del Régimen de las Mypes.	5	El 100 % (5) de los encuestados se encuentra en la Primera categoría del Régimen Nuevo Rus. En la cual se manifestó que la mayor población de las mypes en estudio Presentan sus Ingresos/ventas en un Promediar de 5,000 a 8,000 Nuevos soles mensuales.
Cómo Finanzas Tu Negocio	6	El 100 % (5) de los encuestados obtiene Financiamiento de las instituciones Financieras (cajas municipales). En lo cual se manifestó que población de las mypes en estudio obtienen prestamos en instituciones financieras.
A Qué Entidad Financiera Ha Solicitado Crédito.	7	El 100 % (5) de los encuestados ha obtenido crédito en las Cajas Municipales, ya que los requisitos solicitados son menos.

Monto del crédito	8	<p>El 20 % (1) de los encuestados han solicitado crédito por el monto de 5,000 a 8,000 soles, después haber estar brindado el servicio, en cajas municipales.</p> <p>El 60 % (3) de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 15,000 a 20,000 soles, después de haber estado brindado el servicio.</p> <p>El 20 % (1) de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 20,000 a más soles, después de haber estado brindad el servicio.</p> <p>En la cual se manifestó que el 60% (3) de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 15,000 a 20,000 soles para mantenimiento y renovación del local.</p>
Tasa de Interés del crédito	9	<p>El 100% (5) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que la tasa de interés es de 37 a 42% que les cobra las entidades financieras que son las cajas municipales.</p>
Plazo del crédito	10	<p>El 100% (5) de la población encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que la plaza para pagar el crédito obtenidos es de 4 años a más, en las cajas municipales con interés entre el 37 % a 42% anual.</p>
En qué fue invertido el crédito Obtenido	11	<p>El 100% (5) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico la inversión del crédito en renovación.</p>
Veces de crédito Solicitado	12	<p>El 100% (5) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que ha solicitado de 3 a 6 veces un préstamo en cajas municipales desde que inició sus operaciones.</p>
Dificultades Para Obtener un Crédito	13	<p>El 100% (5) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que una de las dificultades es los montos insuficientes ya que cuando solicitan los prestamos les dan menos de lo solicitado.</p>
Ventas Mensual	14	<p>El 60.0 % (3) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de ventas mensuales es de menos de S/1000.</p> <p>El 40.0 % (2) de los encuestados en la provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de ventas mensuales es de S/1000 a S/5000.</p>

Costo de Ventas Mensual	15	El 20% (2) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de costo de venta mensuales es de menos de S/1000. El 80% (4) de los encuestados en la provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de costo de ventas mensuales es de S/1000 a S/5000
Total, Activo del Negocio	16	El 40 % (2) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de su activo total es de menos de S/10000. El 60% (3) de los encuestados en la provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de su activo total es de S/15000 a S/20000.
Rentabilidad Anual.	17	El 20 % (1) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es de menos de 10%. El 40% (2) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es 10% a 15%. El 40% (2) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es 20% a 25%.
Problemas que Afectan la Rentabilidad	18	El 100% (5) de los encuestados Afirman que la competencia es uno de los problemas que más afectan la Rentabilidad del Negocio, la competencia es el mayor problema que afectaría la Rentabilidad del Negocio.

## 4.2. Análisis De Resultados

### 4.2.1. Con Respecto A Las Características Del Financiamiento

En la Provincia de Contralmirante villar, en el periodo 2018, la Mayor Población de las Mypes del Sector hospedaje son Financiadas por entidades (Cajas Municipales), atreves de créditos Financieros. El 20 % (1) de los encuestados han solicitado crédito por el monto de 5,000 a 8,000 soles, después haber estar brindado el servicio, en cajas municipales.

El 60 % (3) de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 15,000 a 20,000 soles, después de haber estado brindado el servicio. El 20 % (1) de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 20,000 a más soles, después de haber estado brindado el servicio. En la cual se manifestó que el 60% (3) de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 15,000 a 20,000 soles para mantenimiento y renovación del local.

#### **4.2.2. Segundo Objetivos Específico:**

En la Provincia de Contralmirante villar, en el periodo 2018, la Mayor Población de las Mypes del Sector Hospedaje Presentan sus ingresos/ventas Mensuales entre: El 20 % (1) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es de menos de 10%. El 40% (2) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es 10% a 15%. El 40% (2) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es 20% a 25%.

## **V. CONCLUSIONES:**

### **5.1. Respecto Al Financiamiento**

- En la Provincia de Contralmirante villar, en el periodo 2018, el 100% (5) encuestados de las Mypes del Sector hospedaje son Financiadas por entidades financieras (Cajas Municipales), mientras que el 20 % (1) de los encuestados han solicitado crédito por el monto de 5,000 a 8,000 soles y un el 60 % (3) de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 15,000 a 20,000 soles.
- El 100% (5) de los encuestados señalaron que los créditos que han adquirido son de un plazo entre 4 años a más año.
- Asimismo, el 100% (5) de los encuestados afirman que el crédito lo obtuvieron a una tasa de interés entre el 37% a 42% anual y que lo utilizaron en renovación del local.

### **5.2. Respecto A La Rentabilidad**

- De los microempresarios encuestados 100% (5) señalaron que el costo de sus ventas mensuales es de 50% (4) y el 20 % (1) manifestó que es de 30%
- Del 100% (5) de los encuestados de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar, el 20 % (1) indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es de menos de 10%. Mientras que el 40% (2) indican que fue de 10% a 15%, y el otro 40% (2) de los encuestados afirman que fue de 20% a 25%.

### **5.2.1. Respecto Al Diseño De La Propuesta**

El tercer objetivo se realizara una propuesta de mejora, habiendo identificado el problema que tienes MYPES en la provincia de contralmirante villar – zorritos del sector de hospedaje, el problema asido identificado donde, el 100%(5) de los encuestados Afirman que la competencia es uno de los problemas que más afectan la Rentabilidad del Negocio.

Para darle solución al problema encontrado durante el estudio realizo se ha propuesto una mejora considerando: El marketing ha sido inventado para satisfacer las necesidades del mercado a cambio de beneficio para las empresas que se sirven de ella para desarrollarse. Es una herramienta que sin lugar a dudas es estrictamente necesaria para conseguir el éxito en los mercados. En esta propuesta se creará una publicidad virtual con lo que son las redes sociales como el FACEBOOK. (ANEXO N°06)

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFIA

Torres Miranda (2018) *Financiamiento y Capacitación* Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle>

Ventocilla Werner (2018) "*Caracterización de Pequeñas Empresas*" recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle>

Aladro, Ceroni & Montero (2011) "*Problemas De Financiamiento En Las MIPYMES; Análisis De Caso Práctico. Universidad de Chile, Santiago.*" Recuperado de:  
[http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro\\_v/pdfAmont/ec-aladro\\_v.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf)

Brealey, A.& Myers, C. (1993). *Fundamentos de Financiación Empresarial.4ta ed. España: McGraw Hill.* Recuperado de:  
<https://carrizoanalisiseconomicos.wordpress.com/2015/02/05/descargar-fundamentos-de-financiación-empresarial-de-brealey-y-myers/>

Chávez, A. (2015). "*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes sector comercio rubro ferreterías distrito de tumbes, 2014*" recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle>

Cuervo, A.& Rivero, P. (2009). *En su investigación "El análisis económico-financiero de la empresa. Revista Española de Financiación y Contabilidad,* (49, pp.15-33). Recuperado de: [http://aece.es/old/refc\\_1972-2013/1986/49-1.pdf](http://aece.es/old/refc_1972-2013/1986/49-1.pdf)

Cuervo, A. (2010). "*Análisis y planificación financiera de la empresa. Madrid: Ed. Cívitas.*" Recuperado de: <http://www.casadellibro.com/libro-analisis-y-planificación-financiera-de-la-empresa/9788447003228/124049>



- Esteo, F. (2010). *“Análisis contable de la rentabilidad empresarial. Madrid: Centro de Estudios Financieros”*. Recuperado de: <http://www.casadellibro.com/libro-analisis-contable-de-la-rentabilidad-empresarial/9788445408964/619341>
- Femández, L. (2009). *En su investigación “La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica”*. Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>
- Flores, R. (2011). *“Financiamiento a la Pyme. Fondo de Garantía Mutua. Lima: Cinseyt - Colección Políticas de Desarrollo”*. Recuperado de: <http://www.sela.org/media/1950666/financiamiento-y-garantias-de-apoyo-pymes-centroamerica.pdf>.
- González, J. (2011). *“Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera. Madrid: Ed. Pirámide”*. Recuperado de: <http://www.casadellibro.com/libro-analisis-de-la-empresa-a-traves-de-su-informacion-economico-financiera-fundamentos-teoricos-y-aplicaciones-3-ed/9788436823509/1654584>.
- Chávez Aponte (s.f) *“Ponencia informe final de tesis”* Recuperado de: <http://es.slideshare.net/RoertoChavezAponte/ponencia-informe-final-de-tesis>.
- Revistas Uladech (2018) *Increscendo ciencias sociales* Recuperado de: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/865>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2013). *El 99.6% de empresas son micro, pequeñas y medianas, pero las grandes concentran el 79% de ventas.*

Recuperado de: <http://emprende.pe/inei-el-99-6-de-empresas-son-micro-pequeñas-y-medianas- pero-las-grandes-concentran-el-79-de-ventas/>

Logueira, C. (2017). *En su investigación: Financiamiento privado en las microempresas del sector textil -confecciones en Barranquilla -Colombia.*

Universidad de la Costa -facultad de Ciencias Económicas. (Pág. 164)

SUNAT. (2012) *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad,*

*Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO*

SUPREMO No 007-2008-TR. Recuperado de:

[www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html](http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html)

**ANEXOS**

**ANEXO N° 01 ENCUESTA**



UNIVERSIDAD LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERA Y**  
**ADMINISTRATIVAS.**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CUESTIONARIO**

El Presente Cuestionario Tiene por Finalidad Recoger Información de las Micro y Pequeñas Empresas para Desarrollar el Trabajo de Investigación Denominada **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTOS Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR HOSPEDAJE EN LA PROVINCIA DE CONTRALMIRANTE VILLAR - ZORRITOS 2018”**

La Información que usted Proporcionará será Utilizada sólo con Fines Académicos y de Investigación, Por lo Tanto, se le agradece su Valiosa Información y Colaboración.

**Encuestador (a):** Ecurra Marchan, Hugo. Zorritos,  
...../...../.....

**Razón Social:** .....

**. RUC :** .....

**Nombre del Negocio:**  
.....

**I. REFERENTE AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE EN ESTUDIO:**

**1.1. Ocupación en el Negocio:**

- a) Propietario                      b) Administrador                      c) Trabajador                      d) Todas a su vez

**II. REFERENTE A CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

**2.1. Tiempo en Meses/ años que viene laborando en el Sector Hospedaje:**

.....

**2.2. Número de trabajadores: .....**

**2.3. ¿En qué Régimen Tributario se encuentra su Negocio?**

- a) Nuevo Rus                                              b) Régimen Especial de Renta  
c) Régimen Mype Tributario                      d) Régimen General

**2.4. Si se encuentra en el Nuevo Rus cuanto paga:.....**

**III. REFERENTE DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPES:**

**3.1. ¿Cómo Financias Tu Negocio?**

- a) Capital Propio                                              b) Prestamos de Terceros  
c) Prestamos Financieros

**3.2. ¿A Qué Entidad Financiera Ha Solicitado Crédito?**

- a) Bancos
- b) Caja Municipales
- c) Cooperativas
- d) Prestamistas o Usureros

\*Nombre de la entidad/prestamistas:.....

**3.3. ¿Cuánto fue el monto del crédito solicitado?**

- a) 500 a 2,000
- b) 2,000 a 5,000
- c) 5,000 a 8,000
- d) 8,000 a 10,000
- e) 10,000 a 12,000
- f) 12,000 a 15,000
- g) 15,000 a 20,000
- h) 20,000 a más.

**3.4. ¿Cuánto Fue la tasa de Interés del crédito Solicitado?**

- a) 10 18%
- b) 19 a 27%
- c) 28 a 36 %
- d) 37 a 42%
- e) 43% a más.

**3.5. ¿Cuánto fue el Plazo del crédito Solicitado?**

- a) 6 Meses
- b) 1 año
- c) 18 Meses
- d) 2 Años
- e) 3 Años
- f) 4 Años a más

**3.6. ¿En qué fue invertido el crédito Obtenido?**

- a) Capital de Trabajo
- b) Mejoramiento y/o Ampliación de Local
- c) Activo Fijo

**3.7. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito? :.....**

**3.8. ¿Cuáles Son las Dificultades Presentadas Para Obtener un Crédito?**

- a) Mucho Requisito      b) Monto Insuficientes      c) Plazos Muy Cortos  
d) Tasas Elevadas      e) Exigencia de Aval/Hipotecas personales

**IV. REFERENTE DE LA RENTABILIDAD DE LA MYPES:**

**4.1. ¿Cuánto es el importe de sus Ventas mensual de su negocio?**

- a) Menos de S/.1, 000                      b) S/.1, 000 a S/.5, 000  
c) S/.5, 000 a 10,000                      d) S/.10, 000 a 15,000  
e) S/.15, 000 a S/ 20,000                      f) Otros, S/.....

**4.2. ¿Cuánto es el importe de su costo de Venta Mensual de su negocio?**

- a) Menos de S/.1, 000                      b) S/.1, 000 a S/.5, 000  
c) S/.5, 000 a 10,000                      d) S/.10, 000 a 15,000  
e) S/.15, 000 a S/ 20,000                      f) Otro, S/.....

**4.3. ¿Cuánto es el importe Total del activo de su negocio?**

- a) Menos de S/.10, 000                      b) S/.10,000 a S/.15,000  
c) S/15,000 a 20,000                      d) S/.20, 000 a 25,000  
e) S/.30, 000 a 35,000                      f) Otro, S/.....

**4.4. ¿Cuánto ha sido el Porcentaje de su Rentabilidad en el año de estudio?**

- a) Menos de 10%
- b) 10% a 15%
- c) 15% a 20%
- d) 25% a 30%
- e) 30% a 35%
- f) 40% a 45%

**4.5. ¿Qué Problemas Afectan la Rentabilidad de Su Negocio?**

- a) Disminución de Ventas
- b) Competencia
- c) Tasas de Interés Altas
- d) Precios Altos de Productos
- e) Moda/Novedades
- f) Nuevas Tecnologías
- g) Usos y costumbres
- h) Regularizaciones Gubernamentales

## ANEXO N°02 RESULTADOS DE ENCUESTA

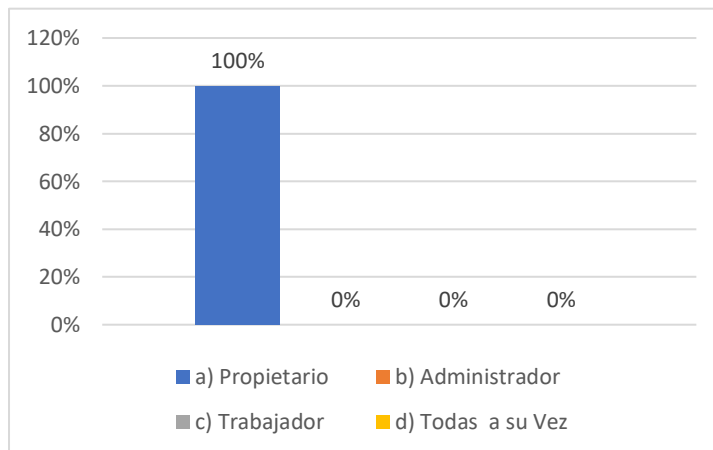
### I. REFERENTE AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE EN ESTUDIO:

**Tabla N° 01: Ocupación en el Negocio:**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Propietario	5	100%
b) Administrador		0%
c) Trabajador		0%
d) Todas a su Vez		0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION:** HAEM.



**Interpretaciones** 100% (5) de los encuestados en la Provincia de Contralm Villar, indico que ellos mismos se ocupan de sus negocios.

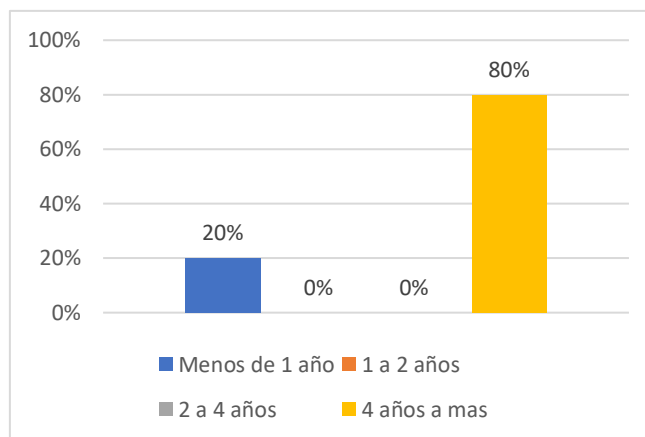


**Tabla N° 02: Tiempo laborando en el Rubro**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Menos de 1 año	1	20%
1 a 2 años		0%
2 a 4 años		0%
4 años a mas	4	80%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



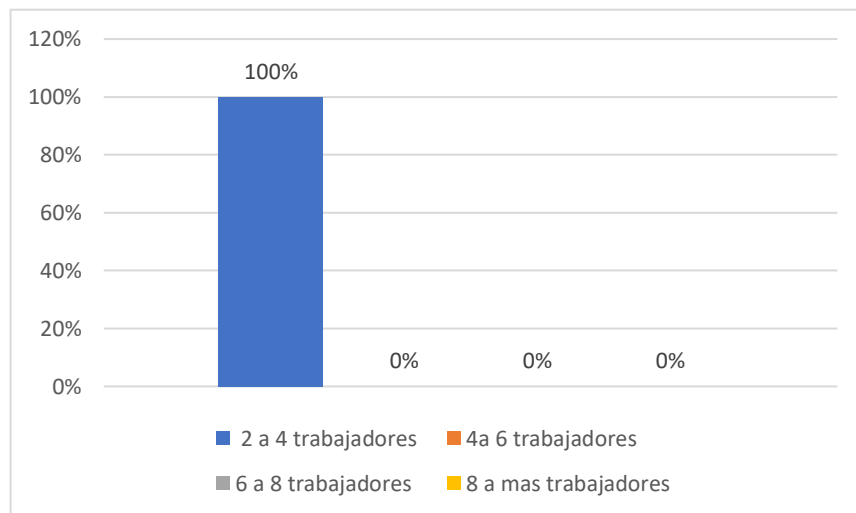
**Interpretación:** El 20% de la población encuestada tiene menos de un año laborando y el 80% restante 4 años a más, en la Provincia de Contralmirante.

**Tabla N° 03 : Número de trabajadores**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
2 a 4 trabajadores	5	100%
4a 6 trabajadores		0%
6 a 8 trabajadores		0%
8 a mas trabajadores		0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



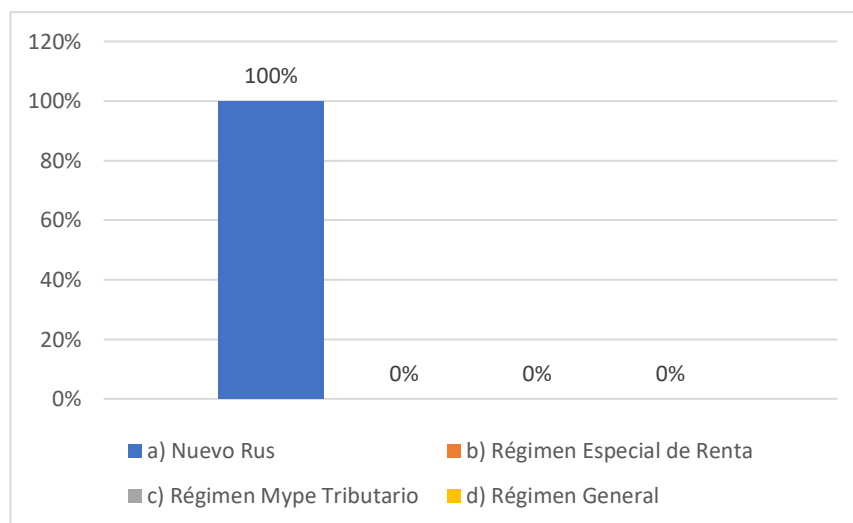
**Interpretación:** El 100% de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el número de trabajadores es de 2 a 4.

**Tabla N° 04: ¿En qué Régimen Tributario se encuentra su Negocio?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nuevo Rus	5	100%
b) Régimen Especial de Renta		0%
c) Régimen Mype Tributario		0%
d) Régimen General		0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



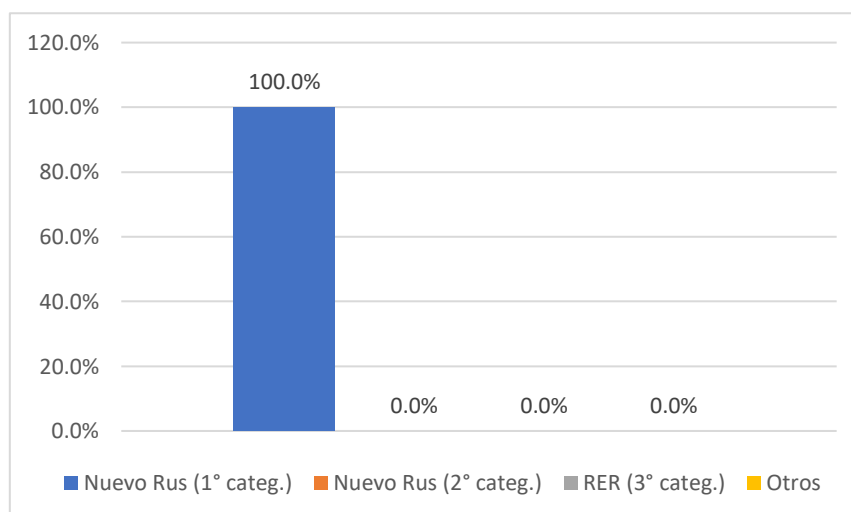
**Interpretación:** El 100% de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que se encuentra dentro del régimen tributario nuevo Rus.

**Tabla N° 05 : 2.4. ¿En qué categoría del Régimen se encuentra Su Negocio?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Nuevo Rus (1° categ.)	5	100.0%
Nuevo Rus (2° categ.)		0.0%
RER (3° categ.)		0.0%
Otros		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



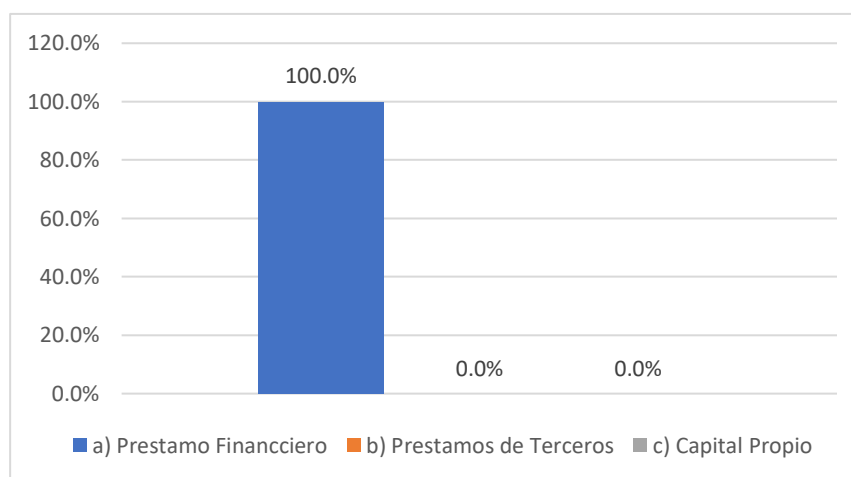
**Interpretación:** 100 % (5) del encuestado se encuentra en la Primera categoría del Régimen Nuevo Rus. En la cual se manifestó que la mayor población de las mypes en estudio Presentan sus Ingresos/ventas en un Promediar de 5,000 a 8,000 Nuevos soles mensuales

**Tabla N° 06 : ¿Cómo Finanzas Tu Negocio?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a) Prestamos Financiero	5	100.0%
b) Prestamos de Terceros		0.0%
c) Capital Propio		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION:** HAEM.



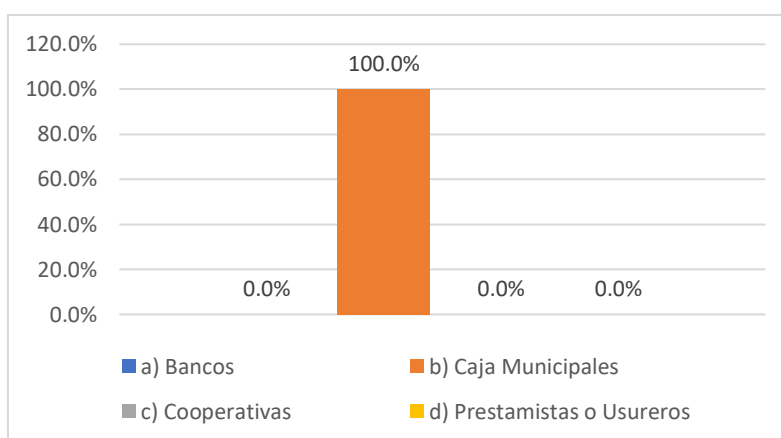
**Interpretación:** El 100 % (5) de los encuestados obtiene Financiamiento de las instituciones Financieras (cajas municipales). En lo cual se manifestó que población de las mypes en estudio obtienen prestamos en instituciones financieras.

**Tabla N° 07 :.3.2. ¿A Qué Entidad Financiera Ha Solicitado Crédito?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Bancos		0.0%
b) Caja Municipales	5	100.0%
c) Cooperativas		0.0%
d) Prestamistas o Usureros		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



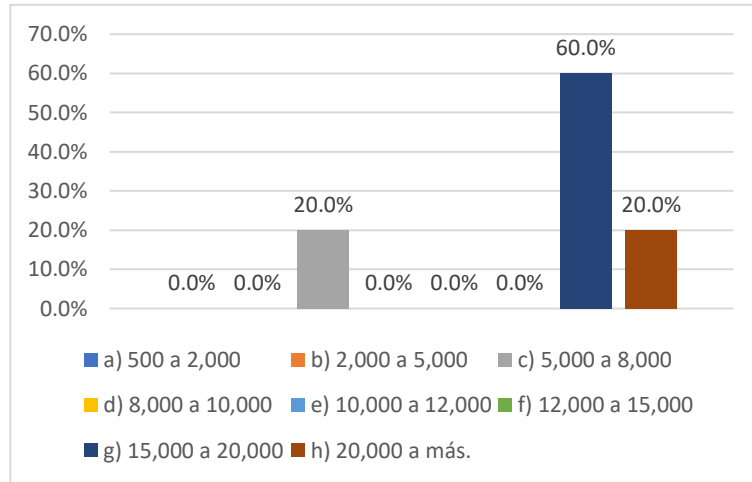
**Interpretación:** El 100 %(5) del encuestado ha solicitado créditos a Cajas Municipales

**Tabla n°08 :. 3.3.¿Cuánto fue el monto del crédito solicitado?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) 500 a 2,000		0.0%
b) 2,000 a 5,000		0.0%
c) 5,000 a 8,000	1	20.0%
d) 8,000 a 10,000		0.0%
e) 10,000 a 12,000		0.0%
f) 12,000 a 15,000		0.0%
g) 15,000 a 20,000	3	60.0%
h) 20,000 a más.	1	20.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



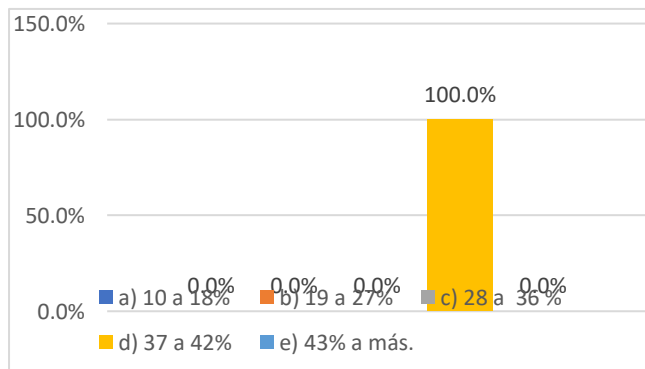
**Interpretación:** El 20.0%(1) del encuestado han solicitado crédito por el monto de 5,000 a 8,000 soles, el 60.0%(3) por el monto de 15,000 a 20,000, el 20.0%(1) por el monto de 20,000 a más soles, el 12.5%(1) por el monto de 5,000 a 8,000 soles. En la cual se manifestó que la mayor población de las mypes en estudio requieren crédito de por el monto de 15,000 a 20,000 soles para inversión de su Negocio

**Tabla N°09 3.4. ¿Cuánto Fue la tasa de Interés del crédito Solicitado?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) 10 a 18%		0.0%
b) 19 a 27%		0.0%
c) 28 a 36 %		0.0%
d) 37 a 42%	5	100.0%
e) 43% a más.		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**

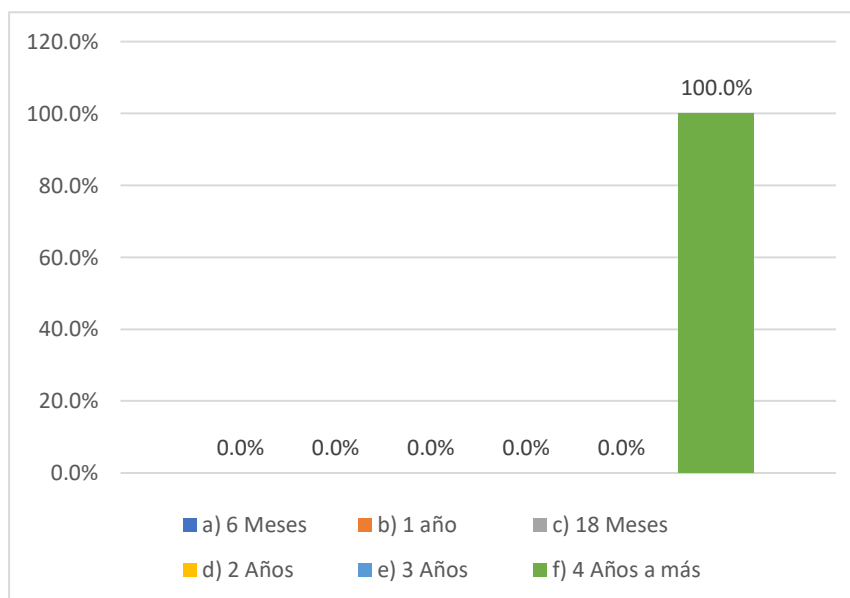


**Tabla N°10 3.5. ¿Cuánto fue el Plazo del crédito Solicitado?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) 6 Meses		0.0%
b) 1 año		0.0%
c) 18 Meses		0.0%
d) 2 Años		0.0%
e) 3 Años		0.0%
f) 4 Años a más	5	100.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION:** HAEM.



**Interpretación:** El 100% de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que la plaza para pagar el crédito es de 4 años a más

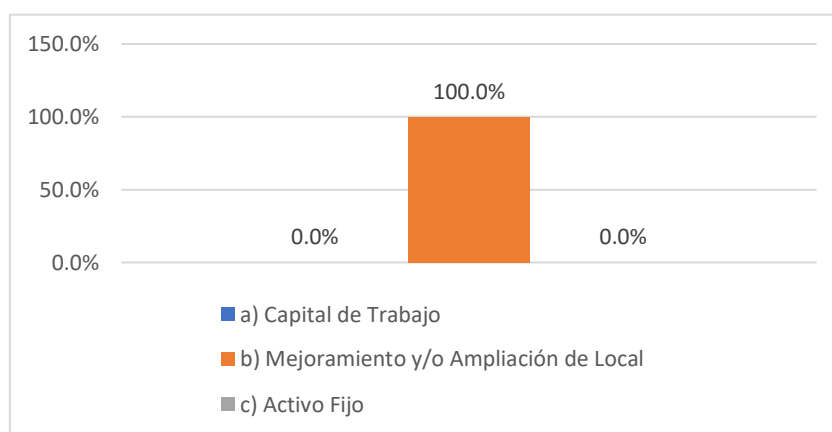


**Tabla N°11 3.6. ¿En qué fue invertido el crédito Obtenido?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Capital de Trabajo		0.0%
b) Mejoramiento y/o Ampliación de Local	5	100.0%
c) Activo Fijo		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**

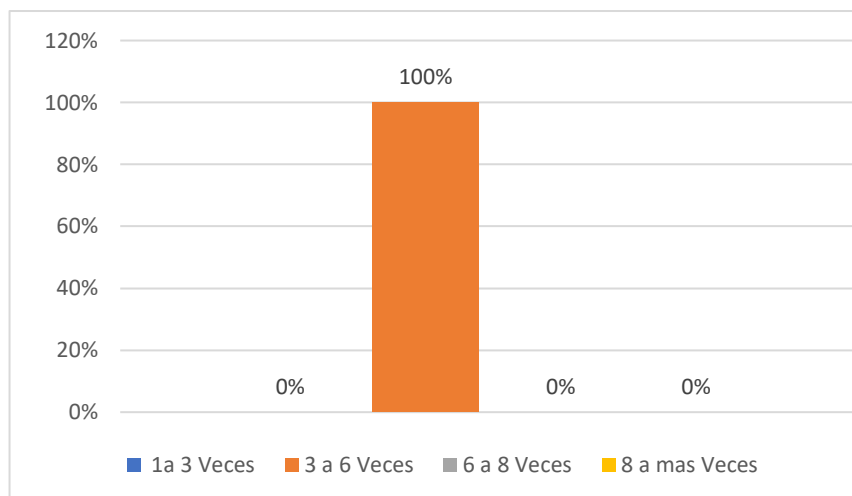


**Interpretacion:** El 100% (5) de los encuestados en la Provincia de Contralmirante Villar indico la inversión del crédito en renovación.

**Tabla N°12 3.7. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1a 3 Veces		0%
3 a 6 Veces	5	100%
6 a 8 Veces		0%
8 a mas Veces		0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.



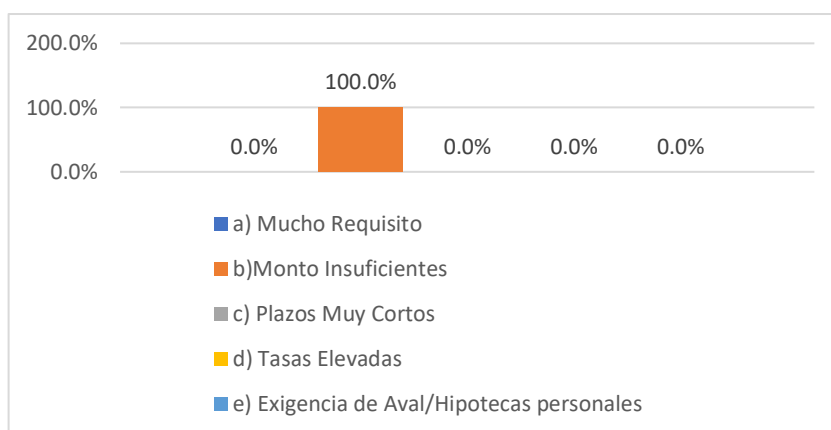
**Interpretación:** El 100% de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que ha solicitado de 3 a 6 veces un préstamo.

**Tabla N°13 3.8. ¿Cuáles Son las Dificultades Presentadas Para Obtener un Crédito?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Mucho Requisito		0.0%
b) Monto Insuficientes	5	100.0%
c) Plazos Muy Cortos		0.0%
d) Tasas Elevadas		0.0%
e) Exigencia de Aval/Hipotecas personales		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



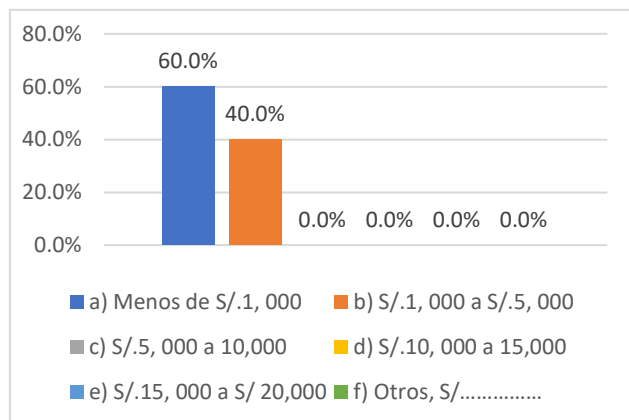
**Interpretación :**El 100% de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que una de las dificultades es los montos insuficientes.

**Tabla N° 14 4.1.¿Cuánto es el importe de sus Ventas mensual de su negocio?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Menos de S/.1, 000	3	60.0%
b) S/.1, 000 a S/.5, 000	2	40.0%
c) S/.5, 000 a 10,000		0.0%
d) S/.10, 000 a 15,000		0.0%
e) S/.15, 000 a S/ 20,000		0.0%
f) Otros, S/.....		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION:** HAEM.



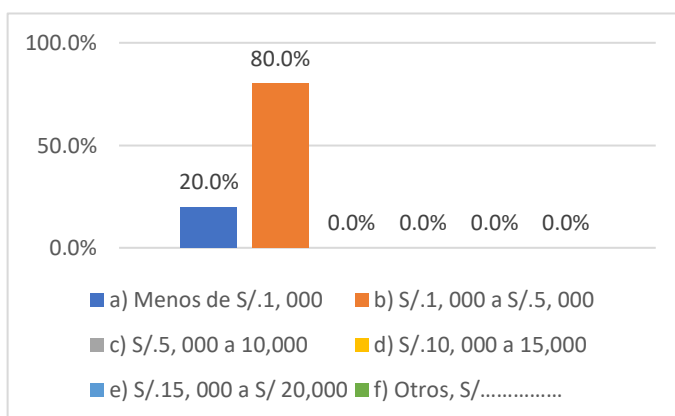
**Interpretación:** El 60.0 % de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de ventas mensuales es de menos de S/1000. El 40.0 % de la población encuestada en la provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de ventas mensuales es de S/1000 a S/5000.

**Tabla N°15 4.2.¿Cuánto es el importe de su costo de Venta Mensual de su negocio?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Menos de S/.1, 000	1	20.0%
b) S/.1, 000 a S/.5, 000	4	80.0%
c) S/.5, 000 a 10,000		0.0%
d) S/.10, 000 a 15,000		0.0%
e) S/.15, 000 a S/ 20,000		0.0%
f) Otros, S/.....		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION:** HAEM.



**Interpretación:** El 60.0 % de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de ventas mensuales es de menos de S/1000.

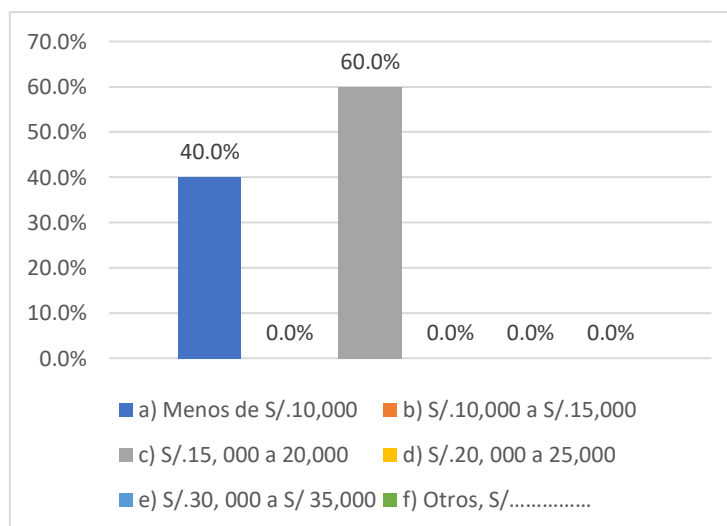
- El 40.0 % de la población encuestada en la provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de ventas mensuales es de S/1000 a S/5000.

**Tabla 16 4.3. ¿Cuánto es el importe Total del activo de su negocio?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Menos de S/.10,000	2	40.0%
b) S/.10,000 a S/.15,000		0.0%
c) S/.15, 000 a 20,000	3	60.0%
d) S/.20, 000 a 25,000		0.0%
e) S/.30, 000 a S/ 35,000		0.0%
f) Otros, S/.....		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



**Interpretación:** El 40 % de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de su activo total es de menos de S/1000.

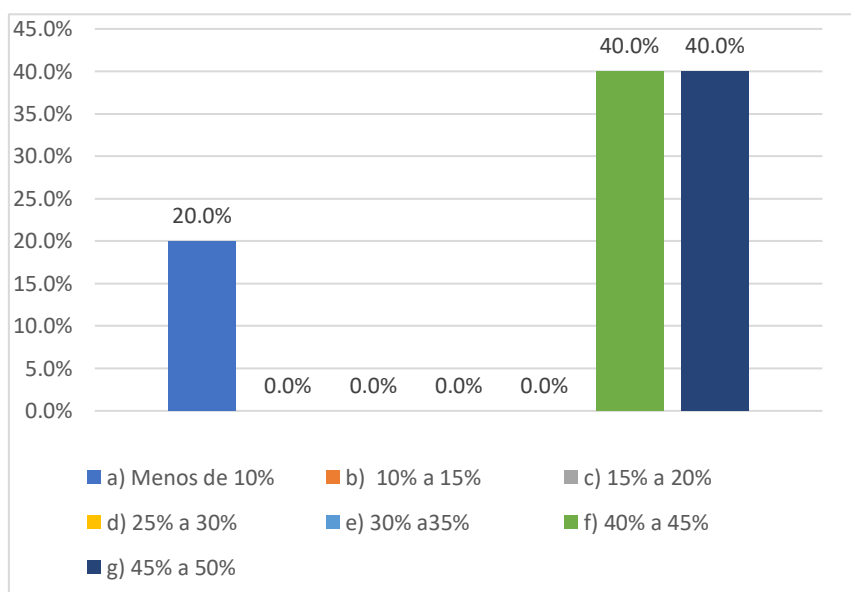
El 60% de la población encuestada en la provincia de Contralmirante Villar indico que el importe de su activo total es de S/15000 a S/20000

**Tabla N° 17 4.4.¿Cuánto ha sido el Porcentaje de su Rentabilidad en el año de estudio**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Menos de 10%	1	20.0%
b) 10% a 15%		0.0%
c) 15% a 20%		0.0%
d) 25% a 30%		0.0%
e) 30% a35%		0.0%
f) 40% a 45%	2	40.0%
g) 45% a 50%	2	40.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



**Interpretación:**

El 20 % de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es de menos de 10%.

El 40% de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es 10% a 15%.

El 40% de la población encuestada en la Provincia de Contralmirante Villar indico que el porcentaje de rentabilidad en el año de estudio es 20% a 25%.

**Tabla N° 18 4.6.¿Qué Problemas Afectan la Rentabilidad de Su Negocio?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Disminución de Ventas		0.0%
b) Competencia	5	100.0%
c) Tasas de Interés Altas		0.0%
d) Precios Altos de Productos		0.0%
e) Moda/Novedades		0.0%
f) Nuevas Tecnologías		0.0%
g) Usos y costumbres		0.0%
h) Regularizaciones Gubernamentales		0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**FUENTE :** Encuesta aplicada a los representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

**ELABORACION: HAEM.**



**Interpretación:** El 100%(5) del encuestado Afirman que la competencia es uno de los problemas que más afectan la Rentabilidad del Negocio, la competencia es el mayor problema que afectaría la Rentabilidad del Negocio.

## ANEXON°03 RECONCILIACION DE LOS MYPES

"Año del Dialogo y la Reconciliacion Nacional"

Solicito: Relación de las MYPES De Los Hospedajes  
De La Provincia De Contralmirante Villar -Zorritos

SEÑOR:

JULIO CESAR LADINES LEON  
JEFE DE LA ZONA DE TUMBES

SUNAT		
OFICINA ZONAL TUMBES		
SECCION DE SERVICIOS		
AL CONTRIBUYENTE		
3	24 AGO 2018	3
RECIBIDO		
Reg. N°	Hora	Firma
Ag 55		

Es muy grato dirigirme a Ud. soy Hugo Alfredo escurra marchan, identificado con DNI N°70805636, Bachiller en Ciencias Contables Y Financieras, de la Universidad Uladech Filiar-Tumbes, me dirijo a Ud. Para expresar lo Siguiente:

Que, actualmente me encuentro realizando mi trabajo de investigación de Tesis, por la cual, Solicito la relación de las Myps Hospedajes de la Provincia De Contralmirante Villar – Zorritos- Tumbes, **LAS DEL NUEVO RUS.**

Por lo tanto, Acceder a mi Petición

9929 10196

Tumbes, 24 de Agosto del 2018

Escurra. Alfredo @outlook.com.



## ANEXOS N°04 FOTOS



## ANEXOS N°05 CUADRO DE RENTABILIDA

<b>RUC:</b>	10003217766																										
<b>NOMBRE :</b>	ROSA DELGADO DE VALLADARES																										
<b>NOMBRE DEL NEGOCIO :</b>	ROSA LUNA																										
<b>GASTO ADMINISTRATIVO (MENSUAL) :</b> S/ 1,950.00  <b>HONORARIOS</b> S/ 700.00 <b>ENERGIA ELECTRICA (LUZ)</b> S/ 150.00 <b>SERV. AGUA Y DESAGUE</b> S/ 80.00 <b>MANTENIMIENTO</b> S/ 90.00  <b>PRESTAMO</b> S/ 230.00  <b>GASTO FINANCIERO (MENSUAL) :</b> S/ 70.00 <b>INTERESES</b> S/ 70.00			<b>INGRESOS/VENTAS :</b> S/ 3,500.00 MENSUAL <b>COSTO DE VENTAS :</b> S/ 1,000.00 MENSUAL <b>UTILIDAD :</b> ? <b>TOTAL ACTIVO :</b> S/ 50,000.00 <b>GASTO ADMINISTRATIVO:</b> S/ 1,950.00 MENSUAL <b>GASTO FINANCIERO :</b> S/ 70.00 MENSUAL <b>OTROS INGRESOS :</b> - <table style="width: 100%; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;"><u>MENSUAL</u></th> <th style="text-align: center;"><u>ANUAL</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>INGRESOS/VENTAS (+):</b></td> <td style="text-align: right;">S/ 3,500.00</td> <td style="text-align: right;">S/ 42,000.00</td> </tr> <tr> <td><b>COSTO DE VENTAS (-):</b></td> <td style="text-align: right;">S/ 1,000.00</td> <td style="text-align: right;">S/ 12,000.00</td> </tr> <tr> <td><b>UTILIDAD BRUTA :</b></td> <td style="text-align: right;">S/ 2,500.00</td> <td style="text-align: right;">S/ 30,000.00</td> </tr> <tr> <td><b>GASTO ADMINISTRATIVO (-) :</b></td> <td style="text-align: right;">S/ 1,950.00</td> <td style="text-align: right;">S/ 23,400.00</td> </tr> <tr> <td><b>GASTO FINANCIERO (-) :</b></td> <td style="text-align: right;">S/ 70.00</td> <td style="text-align: right;">S/ 840.00</td> </tr> <tr> <td><b>OTROS INGRESOS (+) :</b></td> <td style="text-align: right;">-</td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td><b>UTILIDAD ANTE IMPUESTO :</b></td> <td style="text-align: right;">S/ 480.00</td> <td style="text-align: right;">S/ 5,760.00</td> </tr> </tbody> </table>		<u>MENSUAL</u>	<u>ANUAL</u>	<b>INGRESOS/VENTAS (+):</b>	S/ 3,500.00	S/ 42,000.00	<b>COSTO DE VENTAS (-):</b>	S/ 1,000.00	S/ 12,000.00	<b>UTILIDAD BRUTA :</b>	S/ 2,500.00	S/ 30,000.00	<b>GASTO ADMINISTRATIVO (-) :</b>	S/ 1,950.00	S/ 23,400.00	<b>GASTO FINANCIERO (-) :</b>	S/ 70.00	S/ 840.00	<b>OTROS INGRESOS (+) :</b>	-	-	<b>UTILIDAD ANTE IMPUESTO :</b>	S/ 480.00	S/ 5,760.00
	<u>MENSUAL</u>	<u>ANUAL</u>																									
<b>INGRESOS/VENTAS (+):</b>	S/ 3,500.00	S/ 42,000.00																									
<b>COSTO DE VENTAS (-):</b>	S/ 1,000.00	S/ 12,000.00																									
<b>UTILIDAD BRUTA :</b>	S/ 2,500.00	S/ 30,000.00																									
<b>GASTO ADMINISTRATIVO (-) :</b>	S/ 1,950.00	S/ 23,400.00																									
<b>GASTO FINANCIERO (-) :</b>	S/ 70.00	S/ 840.00																									
<b>OTROS INGRESOS (+) :</b>	-	-																									
<b>UTILIDAD ANTE IMPUESTO :</b>	S/ 480.00	S/ 5,760.00																									
<b>RENTABILIDAD ECONOMICA (RE) =</b>		<b>UTILIDAD ANTE IMPUESTO</b>																									
		<b>TOTAL ACTVIO</b>																									
<b>RENTABILIDAD ECONOMICA (RE) =</b>	$\frac{S/ 5,760.00}{S/ 50,000.00} = 12\%$																										

**ANEXO N°06 PREPUESTA DE MEJORA**

**PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE MARKETING  
DIGITAL (PAG. FACEBOOK) PARA LA MEJORA DE LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR HOSPEDAJE EN LA  
PROVINCIA DE CONTRALMIRANTE VILLAR - ZORRITOS  
2018.**

## **RESUMEN**

El propósito de la presente investigación es dar a conocer una Propuesta de Implementación de Marketing Digital (Facebook) para la mejora de la Rentabilidad de las Mypes sector hospedaje en la provincia de contralmirante villar - zorritos 2018. Cuya finalidad es que las micro, pequeñas empresas nos permitan implementar las herramientas adecuadas para contribuir a la sostenibilidad en el tiempo de dichos negocios.

Por lo tanto en la actualidad, muchas empresas están prácticamente obligadas a la implementación de estrategias de marketing digital dentro de sus modelos de negocios. Situación que en mi particular ha realzado a mi interés por empezar un plan de implementación de marketing digital en las Mypes del sector hospedaje, con una perspectiva social y empresarial ligada a las oportunidades del mercado, maximizando así como es las ventas, es decir, el marketing digital va influir de manera significativa en la rentabilidad económica de las Mypes.

Palabras Clave: Rentabilidad, Marketing Digital, Mypes

## **I. INTRODUCCIÓN**

Las lógicas y los escenarios que rigen al Marketing han cambiado sustancialmente con la irrupción del desarrollo de la tecnología. Hoy en día, dicha disciplina, junto con sus constitutivos, está afrontando una redefinición de sus paradigmas y mecanismos instrumentales, con el objeto de acordarse a los desafíos que encarnan las audiencias contemporáneas, caracterizadas por conductas, es decir por el uso recurrente de dispositivos móviles, las cuales influyen de forma significativa en la distribución y recepción de mensajes comunicativos por parte de estas nuevas generaciones, en concreto aquellas nacidas después de 1990.

Actualmente todos los textos y otros expertos del marketing, han evolucionado el concepto del mismo apuntando hacia un vértice donde se menciona que es una “herramienta” eficaz para captar mercados y que gracias a la tecnología ha volcado la mayoría de sus esfuerzos a la comprensión especializada para cada consumidor/cliente.

Esta herramienta se ha convertido con el pasar de los años en la protagonista de los cambios tecnológicos y en la principal fuente de ingresos de empresas que han logrado integrar sus diferentes áreas funcionales con una plataforma digital avanzada, que de manera visible ha contribuido al desarrollo de las empresas y en general de la economía internacional.

Las estrategias de marketing digital son de costo más bajo que la mayoría de las estrategias del marketing tradicional, lo que las vuelve accesibles a pequeñas y medianas empresas. Asimismo permite probar tácticas y ajustar las estrategias a tiempo real para optimizar los resultados. Ya que el marketing digital utiliza internet

y las redes sociales como canal, logrando así un gran impacto en el alcance, creando una comunidad que interactúe con el producto, con el servicio, es decir, creando un enlace emocional y posicionamiento de con aquello.

La problemática que hoy en día existe es que aumentado la competencia ya que han aumentado población de las MYPES en la provincia de contralmirante villar,suele ser poco los clientes, por ende son bajas sus ventas, lo cual esto estaría afectando su rentabilidad. Ya que existen empresas, negocios que aún no utilizan el Internet para atraer clientes, como el uso de redes sociales, marketing digital.

Es por ello, que se pretende proporcionar una propuesta de implementación para la mejora de la rentabilidad, en medida que se conozcan los principales factores del marketing digital, lo cual influye en la rentabilidad económica de las Mypes de La Provincia de Contralmirante Villar – zorritos 2018.

### **Formulación del problema**

¿De qué manera se pueden implementar Marketing Digital (Facebook) las Mypes, que contribuya de manera significativa al desarrollo, crecimiento y fortalecimientos de ellas mismas, en el área de comercialización de productos y en los servicios de ventas?

### **Justificación**

En un mundo globalizado, debido al creciente auge de los medios de comunicación e información en la sociedad, se hace necesario buscar el aprovechamiento de estos medios digitales y de comercio en beneficio de la empresa, en especial las Mypes; Uno de los factores que se pretende solucionar, es la baja capacidad de consumidores/clientes, en las Mypes sector hospedaje de la provincia de contralmirante villar – zorritos , para así alcanzar de manera de eficiente los mercados, alcanzar un crecimiento sostenido y lograr un desempeño sobresaliente en materia de

atención postventa. Teniendo en cuenta que contamos con las tecnologías de información, tales como el internet, se ha visto una oportunidad clara a través de la implementación de marketing digital eficiente, pretendiendo llegar a esos potenciales de mercados, asimismo dando a conocer la variedad de platos a degustar, permitiendo atraer y captar clientes potenciales y fidelizar los clientes actuales. Ya que es un factor crítico para potenciar las ventas y posicionamiento en el mundo.

También podemos decir que esta investigación se justifica porque gracias a la información que se recate y se derive de este estudio, se lograra concientizar a los dueños de Mypes, a lectores que deben optar por la utilización de medios digitales en sus empresas y el empleo de estrategias tecnológicas para afianzar la relación con el consumidor, así como la importancia de invertir en emprendimientos que contengan herramientas ligadas a las tecnologías de información y la comunicación (TIC).

## **II. BASES TEORICAS Y MARCO TEORICO**

### **2.1. Bases teóricas**

#### **2.1.1. Antecedentes**

Según Gomez Burgos (2013) en su trabajo de investigación denominado *“El marketing digital y las estrategias online de las microempresas colombianas”*, presenta los conceptos mas importantes sobre E-Marketing asi como tambien, todo lo referente a la tendencia de los medios digitales en Colombia. Asimismo hace un énfasis en la parte de Marketing Digital, tomando como eje central el comportamiento del consumidor en la actualidad, y la tendencia de consumo a través de medios digitales.

El presente trabajo de investigación tiene por título, **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR SERVICIO,**

RUBRO HOSPEDAJES EN EL DISTRITO DE AGUAS VERDES, 2017”. Cuyo problema general es ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes el sector servicio rubro hospedajes en el distrito de Aguas Verdes, 2017?, tiene como objetivo general Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes el sector servicio rubro hospedajes en el distrito de Aguas Verdes, 2017. El tipo de investigación del trabajo es descriptivo, su nivel es cuantitativo y el diseño es no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 propietarios de los hospedajes, a quienes se les aplico el cuestionario usando la encuesta como técnica. Concluyendo que se identificó que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MyPe. Esto se refuerza con la opinión de lo encuestados que han manifestado que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de sus empresas. Se determinó que mayoría de microempresarios están empleando estrategias para aumentar su rentabilidad en base al análisis de los resultados económicos obtenidos en el presente año.

## **2.2. Marco Teórico**

### **2.2.1. Definición de micro y pequeña empresa (Mypes)**

La Mype es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial completada en la legalización vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Ley N° 28015) Base legal: artículos 4 y 6 D. C. F., TUO Ley MYPE (D. S. N. ° 007-2008-TR de 30-09-08)



Las Mypes dedicadas al sector hospedaje de la provincia de contralmirante villar - zorrillos, son actualmente empresas de gran transcendencia, con futuro en el mercado empresarial, en la actualidad brindan mejores beneficios por tratarse de una zona altamente turística.

### **2.2.2. Definición de Rentabilidad**

Rentabilidad 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. En la literatura económica, aunque 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 que 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 (Esteo, 2010).

Según Ccaccya Bautista (2015) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener resultados. Bajo esta perspectiva, se puede evaluar la rentabilidad de una empresa, es decir comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios.

### **2.3.2. Definición de Ventas**

El término venta es de origen latín “*vendita*”, participio pasado de “*venderé*”. Entre los sinónimos que se pueden emplear en relación a esta palabra están negocio,

transacción o reventa. Como antónimos se pueden mencionar las palabras compra o lucro.

Venta es una acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios

### **2.2.3.1 Tipos de venta**

En la actualidad, las empresas tienen la opción y también la necesidad de realizar diversos tipos de venta para alcanzar sus objetivos o presupuestos de venta.

**1. Venta Personal:** Es la venta que implica una interacción cara a cara con el cliente. Dicho de otra forma, es el tipo de venta en el que existe una relación directa entre el vendedor y el comprador.

**2. Venta Telefónica :** Este tipo de venta consiste en iniciar el contacto con el cliente potencial por teléfono y cerrar la venta por ese mismo medio.

**3. Venta Online o por internet:** Este tipo de venta consiste en poner a la venta los productos o servicios de la empresa en un sitio web en internet, por ejemplo, en una Tienda virtual o en un Market Place, de tal forma, que los clientes puedan conocer en qué consiste el producto o servicio.

### **2.2.4 Elementos importantes del concepto en un negocio Hospedaje:**

- Colchón
- Sabanas bajas y encimadas
- Almohadas
- Televisión y cable
- Mesa de noche
- Baño, agua potable

- Internet
- Cobertor o edredón
- Recepcionista
- Y por supuesto, el nombre del negocio.

## **2.3 Marketing**

El marketing ha sido inventado para satisfacer las necesidades del mercado a cambio de beneficio para las empresas que se sirven de ella para desarrollarse. Es una herramienta que sin lugar a dudas es estrictamente necesaria para conseguir el éxito en los mercados.

Según Philip Kotler consiste en un proceso administrativo y social gracias al cual determinados grupos o individuos obtienen lo que necesitan o desean a través del intercambio de productos o servicios.

### **2.3.1 Tipos de Marketing**

**Marketing directo:** consiste en un sistema interactivo que consigue seguidores y resultados en sus transacciones dándose a conocer a través de los medios publicitarios de un lugar.

**Marketing relacional:** Se incluye dentro del marketing directo y se basa en un principio fundamental que dice que no hay que vender, sino hacer amigos y ellos serán quienes compren. Conseguir beneficio a cambio de la satisfacción del cliente.

**Marketing virtual:** recibe también el nombre de cibermarketing y es el que se aplica a Internet, y que se encuentra dirigido a toda persona en el mundo que tenga un ordenador y conexión a la red. En este marketing existen herramientas SEO que son las que permiten que las empresas alcancen una buena visibilidad y puedan vender mejor sus productos o servicios.

#### **2.4.4. Redes Sociales**

Una red social se puede definir como un grupo de personas interconectadas entre sí con el propósito de comunicarse. Sin embargo, desde de un punto de vista profesional, las redes sociales se han convertido en una herramienta clave para sobresalir, en un mundo competitivo, ya que te permite crear un perfil de carácter profesional y asimismo abrirte puertas con futuros empleadores.

Las redes sociales se pueden definir como sitios en internet, páginas que permiten a las personas conectarse con sus amigos e incluso realizar nuevas amistades, a fin de compartir contenidos, interactuar y crear comunidades sobre intereses similares. El nacimiento de Internet y su posterior desarrollo como medio de comunicación de masas, ha posibilitado que las redes sociales puedan existir, además de en el espacio físico, en el espacio virtual

Es una red social creada por Mark Zuckerberg mientras estudiaba en la universidad de Harvard, su objetivo era diseñar un espacio en el los alumnos de dicha universidad pudieran intercambiar una comunicación fluida y compartir contenido de forma sencilla a través del uso de internet. Lo cual fue tan innovador su proyecto que con el tiempo se extendió hasta estar disponible para cualquier usuario de las redes sociales.

Arroyo, N. (2008). Nos dice que “la esencia de Facebook es muy sencilla: es una red que conecta personas con personas. Cuando abres una cuenta en Facebook, entras en

una red social que conecta a amigos, familiares y socios de negocios, y es así con el tiempo, las marcas, también han ido adquiriendo un peso importante a través de las páginas de Facebook. Sin embargo, el espíritu de la red sigue siendo un espíritu muy orientado a las vidas personales, algo que precisamente las marcas deben tener muy en cuenta si quieren “enganchar” a los usuarios”.

## **FACEBOOK**

Facebook es la red social con mayor número de usuarios, en un inicio esta red solo estaba diseñada con un objetivo de conectar personas individuales a través de sus perfiles personales, pero vivimos en mundo globalizado, que en la práctica ha experimentado un gran éxito en el ámbito empresarial como herramienta de marketing, tal es el hecho que se han generado nuevas cuentas. Teniendo así 3 tipos de cuentas básicamente.

### **Tipos de Cuentas (Facebook)**

1. **Perfil personal:** Son las cuentas que representan a personas individuales para contactar e interactuar con otras personas u organizaciones.
2. **Páginas:** también llamados perfiles públicos o páginas de fans, están concebidas para que organizaciones, empresas y personajes públicos difundan información de forma oficial y pública e interactúen con las personas que desean conectarse con ellos.
3. **Grupos:** Este tipo de cuentas son creadas por usuarios que ya tienen un perfil, y tienen como objetivo reunir a personas alrededor de un tema en común. A diferencia de un perfil, donde los contactos son tus amigos y conocidos, a un grupo se pueden sumar personas desconocidas en función del nivel de privacidad, que hayamos establecido al momento de crearlo.

## **Beneficios que tiene la publicidad en Facebook para una Mype**

Tiene como beneficio utilizar la página de Facebook ya que nos permite compartir nuestro producto, ofrecer nuestro producto o servicio que ofrecemos.

A continuación se presenta los pasos que se deben de tener para la creación de la página propia de micro y pequeña empresa en estudio, como se observa se detalla cómo se crea la página de Facebook, asimismo algunas fotografías de la creación de algunas páginas de Facebook de hospedaje de la provincia de contralmirante villar – zorritos.

Fotografía n° 01: Creación de página de Facebook



Fuente: Elaboración propia, creación de pág. Facebook de las Mypes

Fotografía n° 02: Datos que se deben llenar sobre la página de Facebook- Hospedaje Rosa Luna

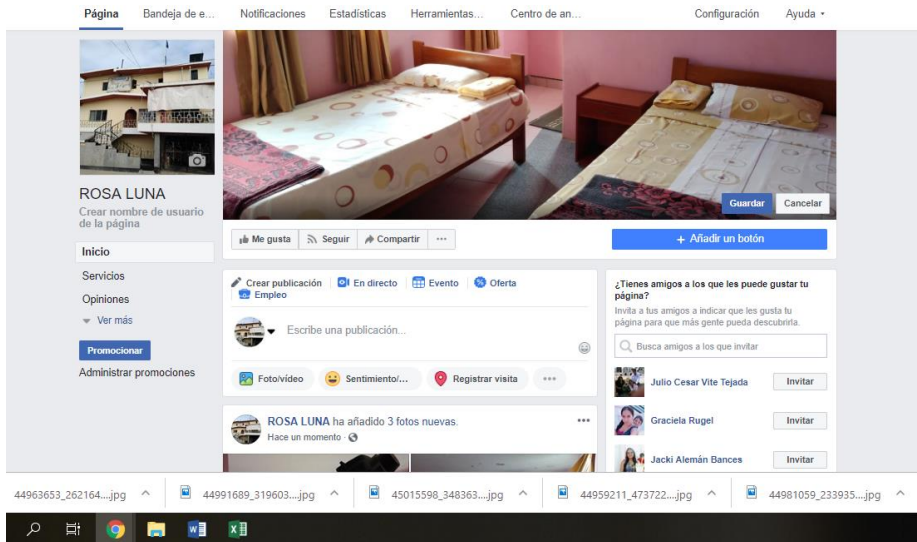
**Crea una página**  
Conecta tu empresa, a ti mismo o a tu causa con la comunidad de personas de Facebook en todo el mundo. Para empezar, elige una categoría de la página.

**Empresa o marca**  
Page Name  
HOSPEDAJE ROSA LUNA  
Categoría  
Servicio de hospedaje  
Dirección  
CALLE ANCASH N°414  
Contratante Villar, Tumbes, Peru  
Código postal  
Phone Number (Optional)  
(072)544171  
 No mostrar mi dirección. Mostrar solo la ciudad y el estado o la provincia.  
Al crear una página en Facebook, se aplican las Pages, Groups and Events Policies.  
**Continuar**

**Comunidad o personaje público**  
Conecta y comparte contenido con personas de tu comunidad, organización, equipo, grupo o club.  
**Empezar**

Fuente: Elaboración propia, creación de pág. Facebook

Fotografía n°03: Página en Facebook de Hospedaje “ROSA LUNA”



Fuente: <https://www.facebook.com/search/top/?q=hospedaje%20hacielo>