



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO  
HOSPEDAJES DEL DISTRITO DE CORRALES, 2018**

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

**AUTOR:**

BACH. PALACIOS YOVERA MIHILTON CESAR

**ASESOR:**

CPCC. OSCAR ANDRES VILELA RODRIGUEZ

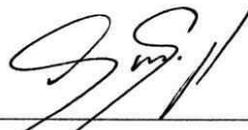
**TUMBES – PERÚ**

**2018**

## HOJA DE MIEMBROS DEL JURADO

PRESIDENTE

:

  
\_\_\_\_\_

Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN

INTEGRANTE

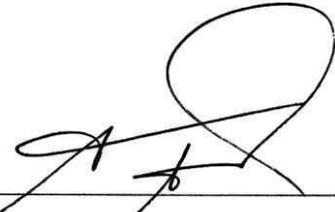
:

  
\_\_\_\_\_

Mgtr. SAVITZKY MENDOZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE

:

  
\_\_\_\_\_

Mgtr. RETO GOMEZ, JANNYNA

ASESOR

:

  
\_\_\_\_\_

Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, y al corazón de Jesús por su bendición diaria que me brindan todos los días y por darme la vida la voluntad, fuerza y sabiduría.

Agradezco a las personas que en su momento me brindaron su apoyo, sus conocimientos, para la elaboración del presente estudio y así lograr el objetivo profesional.

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño a mi madre, por su esfuerzo y su amor que me  
brindo en todas las etapas de mi vida.

Dedicado especialmente a mi esposa e hijos, por sus consejos, por  
su amor y comprensión para el logro de este objetivo como  
persona y futuro profesional.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como enunciado del problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes, del distrito de Corrales, 2018? Se formuló el siguiente Objetivo General: Determinar y describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018. Tuvo como metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental, utilizando la encuesta como instrumento de recolección de datos, se concluyó que los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: El 100% solicitaron financiamiento al sistema financiero, el 80% solicitaron su crédito en cajas municipales de ahorros y créditos, y el 20% lo solicitaron en los bancos, por consiguiente el 20% solicitaron el importe de S/ 30,000.00 a S/35,000.00, y un 40% solicitaron el importe de S/ 15,000.00 a S/ 20,000.00, y otro 40% solicitaron el importe de S/ 5,000.00 a S/ 10,000.00. Además el 80% manifestaron que la tasa de interés anual fue de 30% a 40%, y un 20% manifestaron que la tasa de interés anual fue de 20% a 30%, un 60%, solicitaron el crédito a largo plazo, y el 40% solicitaron a mediano plazo, Respecto a la rentabilidad, el 100% manifestaron que su negocio es rentable, el 80% manifestaron que su utilidad neta Anual es de 10% a 20% y el otro 20% manifestaron que su utilidad neta Anual es de 30% a 40%.

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

## **ABSTRACT**

The present work of investigation had like statement of the problem: What are the characteristics of the financing and the profitability of the micro and small companies of the sector sector services lodging, of the district of Corrales, 2018? The following General Objective was formulated: Determine and describe the characteristics of financing and profitability of micro and small enterprises in the lodging services sector of the district of Corrales, 2018. The methodology used was descriptive, quantitative level and non-experimental design, using the survey as a data collection instrument, it was concluded that the surveyed businessmen said that regarding financing, their MYPES have the following characteristics: 100% requested financing from the financial system, 80% applied for their credit in municipal savings and loan funds , and 20% requested it in the banks, therefore 20% requested the amount of S/ 30,000.00 to S/ 35,000.00, and 40% requested the amount of S/ 15,000.00 to S/ 20,000.00, and another 40% requested the amount from S/ 5,000.00 to S/ 10,000.00. In addition, 80% said that the annual interest rate was 30% to 40%, and 20% said that the annual interest rate was 20% to 30%, 60%, applied for the long-term credit, and 40% requested medium term, Regarding profitability, 100% said that their business is profitable, 80% said that their annual net income is 10% to 20% and the other 20% said that their annual net profit It is 30% to 40%.

**Keywords:** Financing, Profitability, MYPES.

## CONTENIDO

HOJA DE MIEMBROS DEL JURADO .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
RESUMEN .....	v
ABSTRACT.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	13
I. REVISIÓN LITERARIA .....	19
1.1. Antecedentes: .....	19
1.1.1. Internacionales .....	19
1.1.2. Nacionales.....	22
1.1.3. Regionales.....	27
1.2. Bases teóricas .....	31
1.2.1. Financiamiento de las MYPES .....	31
1.2.2. Concepto de estructura de financiamiento.....	33
1.2.3. Tipos de financiamiento y fuentes de Financiamiento .....	34
1.2.3.1. Fuentes de Financiamiento a corto plazo .....	35
1.2.3.2. Los Financiamientos a Largo Plazo .....	37
1.2.4. La Rentabilidad.....	39
1.2.4.1. Rentabilidad financiera.....	41
1.2.4.2. Rentabilidad de las MYPE para el sector financiero.....	43
1.2.4.3. Importancia de la rentabilidad .....	44
1.2.4.4. Formas para medir y mejorar la rentabilidad .....	44
1.2.4.5. Principales Índices De Rentabilidad.....	45
1.2.5. Micro y Pequeñas Empresas MYPES.....	46
1.2.5.1. Definición.....	46
1.2.5.2. Importancia de las MYPES en la economía.....	47
1.2.5.3. Principales características de las MYPES .....	48
1.2.6. Sector Hotelero .....	49
1.2.6.1. Régimen Laboral de la Actividad Hotelera.....	49
1.2.6.2. Clasificación.....	50
1.2.6.2.1. Hotel.....	50

1.2.6.2.1.1.	Hoteles de una estrella .....	51
1.2.6.2.1.2.	Hoteles de dos estrellas .....	51
1.2.6.2.1.3.	Hoteles de tres estrellas .....	52
1.2.6.2.1.4.	Hoteles de cuatro estrellas.....	52
1.2.6.2.1.5.	Hoteles de cinco estrellas .....	53
1.2.6.2.2.	Hostal.....	54
1.2.6.2.3.	Hospedaje .....	54
1.3.	Maco conceptual .....	55
1.3.1.	Concepto de financiamiento .....	55
1.3.2.	Definición de rentabilidad .....	55
1.3.3.	Definición de las Micro y Pequeñas Empresas MYPES .....	56
II.	METODOLOGÍA.....	57
2.1.	Tipo de Investigación.....	57
2.2.	Nivel de la Investigación de la Tesis.....	57
2.2.1.	Diseño de la Investigación .....	57
2.3.1.	Población .....	57
2.3.2.	Muestra .....	58
2.4.	Definición y Operacionalización de las Variables .....	58
2.4.1.	Definición de las Variables:.....	58
2.4.2.	Operacionalización de Variables: .....	58
2.5.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	59
2.5.1.	Técnicas: .....	59
2.5.2.	Instrumentos: .....	59
2.5.3.	Plan de análisis.....	59
2.6.	Matriz de Consistencia .....	60
2.7.	Principios Éticos.....	60
III.	RESULTADOS .....	62
3.1.	Resultados .....	62
3.1.1.	Respecto a las Características de las MYPES .....	62
3.1.2.	Respecto al Financiamiento de las MYPES .....	62
3.1.3.	Respecto a la Rentabilidad de las MYPES .....	64
3.2.	Análisis De Los Resultados .....	65

3.2.1.	Respecto al Financiamiento .....	65
3.2.2.	Respecto a la Rentabilidad.....	66
IV.	CONCLUSIONES .....	68
4.1.	Respecto al financiamiento: .....	68
4.2.	Respecto a la rentabilidad: .....	69
4.3.	Respecto al diseño de la propuesta de mejora.....	70
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	71
	ANEXOS .....	75
	ANEXO 01: PROPUESTA.....	75
	2.3 Clasificación de Créditos según la SBS en el Perú: .....	81
	2.3.1 Créditos corporativos: .....	81
	2.3.2 Créditos a grandes empresas: .....	81
	2.3.3 Créditos a medianas empresas:.....	81
	2.3.4 Créditos a pequeñas empresas: .....	81
	2.3.5 Créditos a microempresas: .....	82
	2.3.6 Créditos de consumo revolvente: .....	82
	2.3.7 Créditos de consumo no revolvente: .....	82
	2.3.8 Créditos hipotecarios: .....	82
	2.3 Tipos de Créditos según el Emisor en el Perú: .....	83
	2.3.1 Créditos gubernamentales: .....	83
	2.7 Préstamos al consumo .....	84
	2.7.1 Préstamos Personales.....	84
	2.7.2 Préstamos De Estudios .....	85
	2.7.3 Préstamos Hipotecarios .....	85
	2.9 La Tasa De Interés .....	86
	Anexo 02 CUESTIONARIO.....	94
	ANEXO 03TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS.....	98
	ANEXO 03: FOTOGRAFIAS DE LAS ENCUESTAS .....	116
	ANEXO N° 04: CRONOGRAMA DE GANTT .....	118
	ANEXO 6. ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION .....	122
	ANEXO 7. RATIOS DE RENTABILIDAD .....	123

## INDICE DE TABLAS, GRAFICOS Y CUADROS

### INDICE DE TABLAS

Tabla 1 .....	98
Tabla 2 .....	99
Tabla 3 .....	100
Tabla 4 .....	101
Tabla 5 .....	102
Tabla 6 .....	103
Tabla 7 .....	104
Tabla 8 .....	105
Tabla 9 .....	106
Tabla 10 .....	107
Tabla 11 .....	108
Tabla 12 .....	109
Tabla 13 .....	110
Tabla 14 .....	111
Tabla 15 .....	112
Tabla 16 .....	113
Tabla 17 .....	114
Tabla 18 .....	115

## INDICE DE GRAFICOS

Figura 1 .....	98
Figura 2 .....	99
Figura 3 .....	100
Figura 4 .....	101
Figura 5 .....	102
Figura 6 .....	103
Figura 7 .....	104
Figura 8 .....	105
Figura 9 .....	106
Figura 10 .....	107
Figura 11 .....	108
Figura 12 .....	109
Figura 13 .....	110
Figura 14 .....	111
Figura 15 .....	112
Figura 16 .....	113
Figura 17 .....	114
Figura 18 .....	115

## **INDICE DE CUADROS**

Cuadro 1	Resultados características de las MYPES.....	62
Cuadro 2	. Resultados de Financiamiento. ....	62
Cuadro 3:	Resultados de Rentabilidad.....	64

## I. INTRODUCCIÓN

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeños negocios familiares. Las Micro y Pequeñas Empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser atendida por el estado; tampoco por las inversiones empresariales nacionales e internacionales en la generación de puestos de trabajo entonces las personas son guiadas por esa necesidad a buscar sus propios ingresos y para ello acuden a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares.

(Pro México Inversión y Comercio, 2014) En la actualidad los negocios internacionales se han venido caracterizando principalmente por el fenómeno de la globalización, el cual ha generado muchos cambios tanto en ámbitos como son el político, social, tecnológico y económico, en este aspecto se ha llegado a tener una gran dependencia de los mercados extranjeros, creando así un entorno muy competitivo e incierto para las pequeñas y mediana empresas (Pymes) mexicanas en el ámbito del comercio internacional por lo que se deben identificar los retos y oportunidades para éstas en la actualidad.

(Flores, 2012), En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPES como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas

decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países.

(CEPAL, 2013). Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MYPE) son agentes económicos clave, ya que buena parte de la población y de la economía dependen de su actividad y desempeño. En los países de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe las pymes representan aproximadamente el 99% del total de empresas, generan una gran parte del empleo (67%) y actúan en una amplia variedad de ámbitos de la producción y de los servicios.

Comercio, (2014). Según SUNAT, del millón de empresas inscritas, 95% son MYPES, el 4% medianas y el 1% grandes. Por lo que se considera que las MYPES son de vital importancia para el crecimiento del Perú, estimándose un aporte al PBI del 42,1% y del 77% a la generación de empleo, según ESÁN. A todo ello, se alude que el nacimiento de la micro y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el 15 mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las MYPES y en un largo plazo a su desarrollo. El financiamiento a las MYPES es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del Estado, es por esto que el presente trabajo trata de resaltar la relación que existe entre este sector de las finanzas y MYPES.

(Redes.org.sv, 2012). En el Perú las micro y pequeñas empresas tienen una gran importancia en la economía nacional, las cuales representan el 99.57% del total de empresas, generan el 42.1% del PBI y emplean a casi el 60% de la Población económicamente activa (PEA). Es evidente que las MYPES constituyen una principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza, pese que al interior afrontan problemas de atención, como falta de capital, capacitación, de sus empleados, asistencia técnica y administrativa, trabajan en forma informal y tienen dificultad de acceso al crédito. Por otro lado tenemos a COPEME, como red de promoción de las MYPES en el Perú; es una red que trabaja para conseguir una mayor formalización y competitividad de las MYPES y su articulación con las economías locales, para ello desarrolla programas y proyectos que mejoran de manera sostenida la oferta de servicios de las entidades son las de Micro finanzas, las de desarrollo empresarial y de desarrollo económico local.

Ministerio de la Producción (2013). En el Perú los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas – MYPES en la actualidad representan el 98% del total de empresas a nivel nacional, ocupan el 80.7% de la PEA, el 91.8% del empleo del sector privado, 26.7% del mercado ocupacional, 38.5% de la PEA auto empleada y de 36.5% de trabajadores por cuenta propia no están calificadas, esta situación reflejan que las MYPES son las que vienen soportando la crisis del empleo. Sin embargo el sector de servicios hoteleros, especialmente en Tumbes, es uno de los sectores que busca, cada vez más, apoyo económico, financiero y promoción, entre otros, tampoco cuentan con una norma promotora, que les permitan competir en iguales condiciones,

siendo otra de sus desventajas, el que sus servicios están destinados no solamente para los usuarios nacionales sino internacionales, por tanto, para hacer viable requieren con suma urgencia de las actividades de promoción económica, conforme a sus necesidades reales como primer medio y mecanismo, para motivar el cambio de actitud y también sobre la necesidad de concertar y lograr el apoyo del Gobierno Local, Regional y Nacional, quienes están obligados de cumplir con el rol promotor, para el desarrollo del sector productivo y de promover el fortalecimiento y desarrollo local sostenible.

En lo que respecta al sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales en donde se ha llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasados. Sin embargo, se desconocen las principales características del financiamiento de dichas MYPES, por un ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes, del distrito de Corrales, 2018? Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro

hospedajes del distrito de Corrales, 2018. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018

2. Determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018

3. Diseño de propuesta de mejora del problema de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018

En esta perspectiva, el presente trabajo de investigación se justifica porque nos va a permitir conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales, Año 2018

También esta investigación se justifica porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos de la región y del País.

El presente informe consta de cinco Apartados:

- En el Capítulo I, conformado por la introducción que describe el planteamiento del problema, que comprendió la descripción de la realidad problemática, enunciado del problema, objetivos, justificación.

- En el Capítulo II, se desarrolla la revisión literaria que comprende los antecedentes, bases teóricas y marco conceptual.

- En el Capítulo III, se desarrolla la metodología que comprende el tipo de la investigación, diseño de la investigación, población y muestra, operacionalización de las variables, las técnicas de recolección de datos conformada por la encuesta, así mismo la matriz de consistencia y los principios éticos.

- En el Capítulo IV, consta de los resultados del cuestionario aplicado y el análisis de resultados.

- En el Capítulo V, está conformado por las conclusiones, referencias bibliográficas y anexos que contienen la tabulación con su interpretación y el instrumento debidamente estructurado.

Asimismo, el presente trabajo de investigación servirá como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

.

## II. REVISIÓN LITERARIA

### 2.1 Antecedentes:

#### 2.1.1 Internacionales

Según (Logueira, 2017) En su investigación: *“Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en BARRANQUILLA - COLOMBIA”* Tiene como propósito identificar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia; con una población de 745 empresas y una muestra de 200, con un diseño de investigación. Descriptiva, Exploratoria, Correlacional; aplicando encuesta, cuestionario, entrevista, análisis documental y análisis de contenido como instrumentos de recolección de datos se concluyó que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas es; a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras.

Analizando (Castro, 2016) en su trabajo de investigación denominado *“financiamiento de las pymes y crecimiento económico en México (2000 – 19 2015)”* un análisis sub nacional, la cual se lleva a cabo en el territorio Mexicano y presentada en la Universidad Nacional Autónoma de México, en la facultad de estudios superiores Acatlán, donde como objetivo general establecen en describir el financiamiento de las Pymes y crecimiento económico en México y para lo cual

emplean la siguiente metodología del tipo descriptiva y diseño es documental y llegando a las siguientes conclusiones que las entidades bancarias son los elementos esenciales en el otorgamiento de crédito para que las empresas puedan llevar a cabo planes de inversión acumuladas y que los bancos destinan solamente una quinta parte de sus recursos al otorgamiento de créditos y estos se concentran en gran medida en sectores no productivos como consumo, servicios, comercio, intermediarios financieros no bancarios y respecto al financiamiento en México se puede decir que es escaso, caro y concentrado, con acceso limitado a empresas de gran tamaño, lo que repercutido en la consolidación de una estructura oligopólicas en los tres sectores económicos.

Por otro lado (Durán Chasi, 2016) en su proyecto de investigación denominado: “*Alternativas de Financiamiento para las Mi Pymes en el cantón Ambato*”, la cual se realizó en la Ciudad de Ambato – Ecuador y presentada a la Universidad Técnica de Ambato, en la carrera de Ingeniería Financiera, donde llega a formular la siguiente problemática ¿El limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las MiPymes incide en la estabilidad financiera de este sector en el cantón Ambato?, la delimitación del objeto de la investigación es de campo de finanzas en el área de créditos, la presente investigación posee un enfoque cualitativo porque se estudió la realidad de las alternativas de financiamiento formal existente para las MiPymes en su entorno natural y como sucede, para lo cual se han utilizado encuestas que proporcionaron información del ámbito de estudio y también 21 posee un enfoque cuantitativo porque mediante la aplicación de encuestas se recolecto información que posteriormente se analizó de manera estadística y se realizó el análisis de los estados financieros de las empresas representativas del

sector, el presente proyecto tiene nivel de investigación exploratorio, descriptivo y correlacionar, la población de este trabajo es la Asociación de comerciantes y productores de calzado 5 de Junio, la cual está constituida por 372 socios y para la investigación se ha seleccionado dos MiPymes que son: Lady Rose y Calzado Gamos y la muestra está conformado por una población finita y así llegando a finalizar y llegando a las siguientes conclusiones los micro, pequeños y medianos empresarios del cantón Ambato sobre las alternativas de financiamiento formal que existen para las MiPymes, se determina según la encuesta realizada a los socios de la Asociación de comerciantes y productores de calzado 5 de junio y al gerente de la empresa Lady Rose y Calzado Gamos en la pregunta N° 1 que la mayor parte de los micro y pequeños empresarios no conocen todas las alternativas de financiamiento formales que existen en el mercado para este sector, limitándose únicamente su acceso a las tradicionales fuentes de financiamiento como son los bancos y cooperativas a expensas del pago excesivo de costos de financiamiento. Esto ocasiona que no aprovechen las oportunidades que están presentes en el mercado y que pueden ofrecer grandes beneficios, menores costos financieros y flexibilidad y amplitud en plazos.

Dice (Cifuentes, 2015) En su trabajo de investigación titulado “*Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012*”, tesis para optar su pregrado de ingeniera en administración financiera, de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Se concluyó que las actividades económicas y financieras adoptadas por Skynet para lograr incrementar y mejorar su nivel de atención, y traducirse en adecuados niveles de rentabilidad, se han orientado a promocionar sus productos, como primera acción, realizar ofertas de

sus bienes y mejorar las ventas de la microempresa con acciones complementarias. Las inversiones se han orientado preferencialmente al stock de mercancías. Este incremento ha permitido contar con mayor oferta de celulares que fue utilizado para satisfacer las necesidades 20 insatisfechas de los demandantes. En este escenario, la mayor diversidad de productos le ha permitido posicionarse a Skynet como una organización líder en el mercado en la prestación del servicio de telefonía celular.

En su análisis(González, 2014), en su estudio sobre la *“La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”*. Tuvo por objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, la investigación fue de tipo cuantitativo y nivel documental, aplicando un cuestionario se llegaron a los siguientes resultados: El 100% de las Pyme financian su actividad con créditos a corto plazo y el 23% dijeron que la liquidez de su Pyme ha aumentado. En conclusión, se llegó a que la principal problemática de las MYPE a nivel Nacional y Latinoamericano, es la obtención de recursos a través de fuentes externas, con el fin de solventar sus operaciones.

### **2.1.2 Nacionales**

Determinando (Palomino Mariela, 2018), en su informe de investigación; *Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles En El Distrito De Huánuco – 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.

Dice(Bonifacio, 2017), en su tesis *“Características Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles - Huaraz, 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 Mypes 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.

Por su parte, (Tafur, 2017), en su informe de investigación: *Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Hoteleras Del Distrito De Independencia, 2015*, El problema de investigación quedó planteado de la siguiente manera: ¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del Distrito de Independencia, 2015?; y para dar respuesta a dicha interrogante se formuló el objetivo general que consistió en: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del Distrito de Independencia, 2015. El diseño de investigación fue descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo conformado por 25 gerentes o administradores de las micro y pequeñas empresas hoteleras de Huaraz; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 88% aplicaron el financiamiento interno para dinamizar su negocio; el 64% dijeron haber acudido al financiamiento externo para mover su negocio; el 68%

negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 52% negaron haber recurrido a la caja municipal de ahorro y crédito para financiar su micro empresa; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes. En cuanto a la rentabilidad, el 56% realiza el análisis de rentabilidad económica; el 60% efectúa el análisis de rentabilidad financiera; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable. Conclusión: queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de servicios rubro Hoteles del Distrito de Independencia, 2015; como se puede verificar en las tablas y figuras que presentan los resultados de la investigación como consecuencia de la recolección de datos de la muestra y que tienen una relación directa con las propuestas teóricas demostradas en los antecedentes y las bases teóricas de los investigadores.

Siguiendo (Freddy, 2016), en su investigación *“Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de San Juan Bautista, 2016”*. El estudio cuantitativo, descriptivo, describe características del financiamiento, capacitación y rentabilidad; determinar relación financiamiento y rentabilidad, capacitación con rentabilidad, en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de San Juan Bautista, 2016. Muestra de 10 MYPEs estudiadas, utilizando cuestionario estructurado aplicado a representantes, y mediante encuesta de 33 preguntas; relacionado al objetivo 01, concluye que en mayoría: 90% de sexo masculino, 80% con estudios universitario, 70% están en el rubro de 20 a 30 años, 90% son formales, 90% cuentan de 1 a 5 trabajadores permanentes, 90% de 1 a 5 trabajadores eventuales, al 70% no les otorgaron créditos solicitados; relacionado al

objetivo específico 02, en la mayoría: 80% de representantes se capacitaron en dos cursos, 70% se capacitaron en marketing, 90% si capacitan al personal, 90% en un curso, 90% capacitaron más el 2016, 70% considera inversión a la capacitación, 90% consideran relevante la capacitación del personal, 90% capacitaron en prestación de mejor servicio; relacionado al objetivo específico 03, en mayoría: 80%, no cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, 90%, cree que la capacitación mejora la rentabilidad, 70%, cree que la rentabilidad ha mejorado en el último año, 80%, no cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: relacionado al objetivo específico 04, se afirma que el financiamiento se relaciona en 31,60% con la rentabilidad y la capacitación se relaciona en 63,90% con la rentabilidad.

Por su (Roman Julia, 2015), en su informe final de tesis, *Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios – Rubro Hoteles De Sihuas, 2015*, 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.

### **2.1.3 Regionales**

Analizando **Moran Carmen, (2018)**, En su investigación, *“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.

Por otro lado (Barrientos Felix, 2018), en su investigación denominada *“Caracterización Del Financiamiento Y Gestión De Calidad De Las Mypes, Sector Servicio Rubro Restaurantes En El Distrito De San Jacinto, 2017”*, responde a las

líneas de investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, filial Tumbes. Se consideró como objetivo general: Determinar las características del Financiamiento y Gestión de Calidad en las MYPEs, sector servicio rubro restaurantes en el distrito de San Jacinto, 2017. La metodología empleada fue de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, diseño no experimental y de corte transversal, con una población finita conocida para la variable del financiamiento, y en el caso de la variable de gestión de calidad es infinita, siendo la muestra determinada por aplicación estadística de 68 clientes. Con la aplicación de la técnica de encuesta y el instrumento del cuestionario identificando preguntas para el nivel de cada objetivo específico. Se llegó a las siguientes conclusiones, en relación al financiamiento los negocios han iniciado sus actividades con capital propio, el financiamiento de dinero es a corto plazo, la tecnología es escasa, referente a la gestión de calidad existe un nivel medio del cuidado del medio ambiente, el nivel de atención es alto y positivo en beneficio de los clientes, la atención al cliente es de nivel alto y positivo buscan mantener satisfecho al cliente, incluso tratan de identificar anticipadamente las necesidades, gustos y preferencias de sus clientes.

Dice (Luis P, 2018), en su tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, *“Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad en las Mypes del Sector Servicio, en el Rubro Hoteles en el Distrito de Zorritos, Año 2017”*, tuvo como objetivo general *“Determinar las características de la Capacitación y Rentabilidad en las MYPEs del sector servicios, en el rubro Hoteles en el Distrito de Zorritos, año 2017”*, su metodología es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y un diseño no experimental de corte transversal. La población es para la variable capacitación de tipo finita conocida y en el caso de la variable Rentabilidad es finita,

se utilizó la técnica de la encuesta, y el instrumento del cuestionario, realizándose tres: uno para los gerentes, el segundo para los trabajadores y el tercero para los gerentes. Llegando a las siguientes conclusiones: las etapas de la capacitación desde el punto de vista de los gerentes el 83% la etapa del diseño de la capacitación, un 67% por la etapa del diagnóstico de la capacitación, y sobre los niveles un 100% considera los niveles de análisis de los recursos humanos y la estructura de los puestos de trabajo, un 83% por el análisis de la capacitación. Desde la óptica de los trabajadores las etapas de la capacitación un 78% por el diseño de la capacitación, el 62% por la etapa de la implantación y evaluación y el 73% por el nivel de análisis de las necesidades de capacitación. En relación a la variable Rentabilidad aplicada a los gerentes se tiene que el 83% utiliza el tipo de rentabilidad económica, un 67% la rentabilidad financiera, y el 83% trabajan con los indicadores de margen operacional y crecimiento sostenible.

Analizando (Ramos Miguel, 2017), en su investigación, *“Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios, Rubro Alquiler De Locales Comerciales En Galerías, De La Provincia De Tumbes, 2016”*. El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016. La investigación fue descriptiva y de nivel cuantitativa. Para llevar a cabo se escogió una muestra dirigida a 20 micro y pequeñas y se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Los empresarios, en su mayoría son varones cuya edad oscila entre 25 a 35 años; el 60% tiene un grado de instrucción superior universitaria completa. Estas

empresas son formales y muy recientes (entre 1 y 5 años), el 70% realiza el pago del impuesto a la renta de primera categoría; y el 90% cuenta con una capacidad de cinco a diez stands. El 80% inició con una inversión entre S/.40 000 y S/.60 000 soles, el 100% manifestó que esta inversión inicial fue capital propio. Respecto al financiamiento: El 90% ha solicitado crédito en entidades financieras, por montos que van entre S/.20 000 hasta S/.100 000, para invertirlo en mejoramiento de infraestructura y mantenimiento de los stands. Respecto a la rentabilidad: el 75% manifestó que ha mejorado en el 2016; y el 85% manifestó que el financiamiento influyó en la rentabilidad, la demanda de stands; el 60% alquila entre 5 a 10 stands y la publicidad es el factor que más ha influido en la rentabilidad de su local.

Por su parte (Zevallos Yaricsa, 2016), en su investigación final de tesis *“Gestión En La Capacitación Y La Rentabilidad En Las Mypes Rubro Hoteles En Tumbes, 2016”* El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general: Determinar las características de la capacitación y la rentabilidad en las MYPEs rubro hoteles en Tumbes, 2016; el Tipo de investigación es Descriptiva, las variables son: capacitación y rentabilidad, el Nivel es Cuantitativo, el diseño de investigación es no experimental de corte transversal ya que se observan los fenómenos tal y como se dan el contexto natural. Utilizando la técnica de la Encuesta y el instrumento diseñado es base el cuestionario con preguntas y respuestas cerradas; de una muestra poblacional en un solo momento temporal .Nos encontramos en un mundo cambiante y globalizado, es aquí donde los trabajadores tienen que adaptarse a estos cambios; esto se logra mediante la capacitación constante, porque a través de la capacitación el personal recibirá nuevos conocimientos, técnicas, estrategias para poder

desempeñarse mejor dentro de su área, permitiéndole ser más eficiente y eficaz al momento de desarrollar sus actividades.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Financiamiento de las MYPES**

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos. (Barquero, 2006).

Por otro lado, Williams, citado por Viacava, (2013) considera que el financiamiento puede ser considerado como uno de los primeros sostenedores del criterio del flujo de fondos descontado, al afirmar que la fuente de valor de las acciones es el valor presente de los dividendos esperados. También fue, probablemente, el primero en enunciar lo que denominó ‘la ley de conservación del valor de la inversión’, según la cual, cambios en la estructura de capital de la firma no deberían producir modificaciones en el valor de la misma.

La teoría tradicional de (Modigliani y Miller, 2014) que plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de (Modigliani y Miller, 2014), explica que el valor de la empresa solo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de donde han emanado los recursos financieros que lo han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

Proposición II de (Modigliani y Miller, 2014); explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas

esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento.

### **2.2.2 Concepto de estructura de financiamiento**

A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiamiento concretas.

“Una estructura financiera debe poseer todas las deudas que impliquen la cancelación de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de ellas mismas, en otras palabras es la mezcla de todas las fuentes financieras del negocio, sea cual sea su plazo o vencimiento”.

A pesar de que, hay investigadores que consideran no darle más relevancia a la organización de los recursos que financian las operaciones que son a largo plazo.

“Otro Concepto de la estructura de financiamiento es la manera de cómo una institución financiera puede conseguirse de fondos o recursos financieros para mejorar sus metas de crecimiento y progreso. No existe una fórmula que brinde el negocio el financiamiento deseado. En el campo de las condiciones de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, entonces, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar bajar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo. Cuando se comienza en un negocio el financiamiento está estrechamente ligado a las personas. Comúnmente el modelo o definición de lo que será la empresa no está claramente establecido. Se puede decir que en estos casos las inversiones son más pequeñas que ha posterior. También posemos decir que el capital es necesario para iniciar una empresa, o para establecer el diseño inicial de lo que será en el futuro más adelante, se llama capital de semilla o de inicio”.

Generalmente, los negocios en general cuentan con disposición a las fuentes de financiación habituales, entre las que podemos encontrar primordialmente la banca comercial. A pesar que, de igual forma se puede tener acceso al “*mercado de valores*”, pudiendo lograr ventajas confrontativas relacionado al “*financiamiento de la banca comercial*” como serian: “Bajar en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura del financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, etc. en aquella ocasión, sería necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las posibilidades que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de las posibilidades encontradas”.

El presente Autor, consideran válidas todas estas definiciones, en consecuencia se determinara la estructura de Financiamiento como la mezcla entre recursos financieros propios y ajenos; sería la adquisición de recursos, destinados a la obtención de “los bienes de capital y a la inversión corriente que la empresa necesitaría, para el cumplimiento de sus metas, lo cual se traduce en la forma en que se financian los activos de los negocios”.

### **2.2.3 Tipos de financiamiento y fuentes de Financiamiento**

De acuerdo a cualquier que sea el caso los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”. Las empresa en general, privada o pública, necesitan de financiamiento, como son los capitales, para efectuar sus ocupaciones, aumentar sus actuales tareas y aumentarlas, así como el comienzo de proyectos

innovadores que contribuyan en la “*inversión*”. Las más usuales fuentes del financiamiento, son: “*internas y externas*”.

### **2.2.3.1 Fuentes de Financiamiento a corto plazo**

**Crédito Comercial:** creada a las “*cuentas por pagar*” de la organización, del “*pasivo a corto plazo*” juntado, así como los impuestos a cancelar, “las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos”. Es la mayor fuente y el empleo común de financiación a “*corto Plazo*”. Para las empresas pequeñas, ya que los proveedores son frecuentemente más abiertos en dar facilidades en acceder al crédito que las entidades financieras (BANDA, 2017)

**Crédito Bancario:** Es un modelo de financiamiento a corto plazo que las compañías adquieren por intermedio de los bancos con quienes crean vínculos utilitarios. Su valor reside que en la actualidad es la forma más empleada por las empresas para conseguir un financiamiento. (BANDA, 2017)

**Pagaré:** Es instrumento formal de pago, que se da de un individuo a favor de otro, firmada por el formulante del pagaré, en el cual se responsabiliza a cancelar cierta suma de dinero en una fecha concreta y los intereses a una tasa concretada a la orden y al portador. (BANDA, 2017)

**Línea de Crédito:** representa dinero continuamente utilizable en el banco, mientras en un tiempo acordado anticipadamente. La línea de crédito es fundamental, pues el banco está dispuesto en financiar a la empresa hasta una suma máxima, y dentro un periodo acordado, en el instante que lo pida. Pero en lo general no crea un deber legal por medio de las dos partes, la línea de crédito es casi constantemente acatada

por el banco y elude el acuerdo de un préstamo reciente, siempre que la institución requiera disponer de recursos.(BANDA, 2017)

**Papeles Comerciales:** Esta forma de financiamiento a “corto plazo”, radica “en los pagarés no respaldados de considerables empresas que obtienen los bancos, las empresas de seguros, los fondos de pensiones y determinadas empresas industriales que quieren financiar a corto plazo sus recursos eventuales excedentes”. El papel comercial como principio de recursos a corto plazo, es de bajo costo a comparación al crédito bancario asimismo es un suplemento de los préstamos bancarios comunes.(BANDA, 2017)

**Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar:** se basa en vender las “cuentas por cobrar” de la empresa a una causa de acuerdo negociado primeramente, con el término de alcanzar bienes que se invertirán en ellas. Ventajas Este procedimiento contribuye diversos bienes, a través de ellos están: Es económico para la empresa. Abrevia el peligro de falta, si la empresa determina vender las cuentas sin compromiso. No hay costo de cobranza, ya que existe un agente delegado de cobrar las cuentas. Desventajas El costo (cobrado por el nuevo acreedor), por concepto de participación concedido al agente, La probabilidad de una participación legal por falta del contrato directa con los deudores.(BANDA, 2017)

**Financiamiento entre los Inventarios:** Para este método de financiamiento, se aplica el inventario de la entidad como respaldo de un crédito, en este sentido el acreedor posee el derecho de coger el dominio de esta garantía, suponiendo que la compañía deje de realizar. Es fundamental porque concede a los ejecutivos de la empresa, utilizar su inventario a manera de fuente de bienes, con esta decisión y de

concordancia con los formatos específicos de financiamiento comunes como: Depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el percibido en custodia, la garantía emergente y la hipoteca, se pueden lograr recursos.

### **2.2.3.2 Los Financiamientos a Largo Plazo**

Están formados por:

**Hipoteca:** es aquel derecho de garantía donde el pago con la finalidad de avalar el pago del préstamo. El propósito de las hipotecas para el prestamista es conseguir cierto activo fijo, entre tanto para el prestatario es el poseer certeza de pago entre dicha hipoteca, de esta forma el conseguir beneficios entre los intereses producidos.

**Emisión de acciones:** Es la participación de capital de un socio, uno de las formas más utilizadas por las empresas. Las acciones son fundamentales, pues calculan el grado de colaboración y por tanto lo que le compete a un socio por pertenecer a una institución a la cual preside. De tal manera las acciones preferentes dan el impulso imprescindible y anhelado al ingreso siendo esta una ventaja.(BANDA, 2017)

**Bonos:** Es un mecanismo escrito certificado es una de las formas de materializarse los títulos de deuda, de renta fija o variable, donde el prestatario hace la oferta absoluta, de cancelar una cantidad y fecha determinada. La emisión de bonos habitualmente son provechos si sus socios no distribuyen su posición y los beneficios con nuevos socios de la empresa. El derecho de emitir bonos llega de la capacidad para asir fondos prestados que la ley concede a las sociedades anónimas.(BANDA, 2017)

**Arrendamiento Financiero:** Contrato que se comercializa mediante el propietario y la empresa a quien se le faculta la utilización de aquellos recursos en un tiempo

definido y mediante la cancelación de una renta determinada. La cancelación de arrendamiento son deducibles del impuesto a modo de gasto de operación el arrendamiento puede ser para la empresa, la manera exclusiva de financiar la obtención de activo. Dan facilidades en caso de quiebra a las empresas pequeñas. (López, 2014)

Razón por la cual en nuestro país encontramos una importante cifra de instituciones financieras modelos completos corporativos, públicos e internacionales. Estas entidades dan créditos de varios tipos a diversos plazos, a personas y organizaciones.

**Estas instituciones se clasifican como:**

- **Instituciones financieras privadas:** Están conformadas por “bancos, sociedades financieras, cajas municipales de ahorro y crédito asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público”.
- **Instituciones financieras públicas:** Están conformadas por “*bancos del estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos*”.
- **Entidades financieras:** Es la denominación que dada a las instituciones que conservan líneas de crédito para proyectos de crecimiento y “*pequeños proyectos*” provechoso en favor de los requerimientos de la población. Abarcan “*los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales*” (Briceño, 2010).

#### **2.2.4 La Rentabilidad**

Es una rentabilidad económica o de inversión es la medida, establecida a un determinado plazo de tiempo, de los rendimientos de activos de un negocio con independencia de la financiación de ellos mismos.

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda operación económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados.

En la literatura económica, la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. La rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido. Se puede definir como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa.

- Los índices de eficacia o rentabilidad sirven para medir los resultados de las decisiones gerenciales en la administración de los recursos. Este índice de rentabilidad no se puede analizar independientemente, si no encadenar con la eficacia de la rotación de los activos para saber que factor está contribuyendo a la rentabilidad final.

- Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

- Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos capitales. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir.

- Se relacionan directamente con la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. Indicadores negativos expresan la etapa de des acumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

Datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más del 80% de la población económicamente activa (PEA) del país y generan el 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que: a) proporciona abundantes puestos de trabajo, b) reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, c) incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, d) son la principal fuente de desarrollo del sector privado, e) mejoran la distribución del ingreso, f) contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico del país.

La rentabilidad económica se establece como 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. Para poder determinar si la situación de una empresa ha mejorado o no respecto de un período a otro, o simplemente para evaluar si la situación de una empresa es buena o no, debemos de hacerlo evaluando dos aspectos: la situación económica y la situación financiera. La situación financiera está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si una empresa está en una buena situación financiera no tendrá problemas de pago de sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee. Gitman, L. (2011), desde el punto de vista de la Administración Financiera, la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la

empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Una empresa está en buena situación de endeudamiento cuando en algún momento necesita un préstamo y tiene cierta facilidad para conseguirlo. Esto se relaciona con el concepto de solvencia. La empresa es solvente cuando es sujeto de crédito, es decir, solicita un crédito y se lo conceden. (Gitman, L, 2010). La situación económica está compuesta por el análisis de la rentabilidad de la empresa. Una empresa está en una buena situación económica cuando ha generado beneficios, utilidades y ha realizado buenas inversiones (rentables). Se dice que una empresa ha logrado utilidad cuando al restar del total de ingresos el total de egresos (gastos y costos) le queda un saldo remanente por distribuir. Una empresa logra rentabilidad cuando realiza buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. Sin embargo, hay que tener en cuenta que, rentabilidad y utilidad son conceptos diferentes, es decir, una empresa "A" puede tener mayor utilidad que una empresa "B", sin embargo, la empresa "B" puede ser más rentable. (Gitman, 2010).

#### **2.2.4.1 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, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. (Sánchez B & Juan, P. 2012).

Además, indicó que una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, 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.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad

económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

#### **2.2.4.2 Rentabilidad de las MYPE para el sector financiero**

Aunque las tasas de interés se redujeron, estas aún son elevadas. Un crédito no es una solicitud, sino una estrategia para crecer. Walter Schupnik, (2012)

En los últimos años, el sector financiero dirigió sus esfuerzos a satisfacer las necesidades crediticias de las MYPE “Las tasa de interés, por más que decrezcan, continúan siendo elevadas. No obstante que las Mype tienen una gran repercusión económica y social en el país, constituyendo el 98% de todas las empresas y el 75% de la población económicamente activa (PEA), además de participar con el 45% del producto bruto interno (PBI), las financieras en general no optan por ellas”, (Walter Schupnik, (2012). Una de las entidades más dedicadas a satisfacer las necesidades crediticias de las Mypes es la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

De acuerdo con el jefe del departamento de Promoción Empresarial de COFIDE, Luis Terrones, en un país en desarrollo como el Perú, en donde el dinero continúa siendo un bien escaso, solo pueden acceder a él aquellos negocios o emprendedores que cuentan con las mejores condiciones de productividad, gestión empresarial y confianza.

Estudios del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), señalan que las unidades productivas en el Perú ascienden a aproximadamente 3.2 millones. De este total, las pequeñas empresas rentables, las que ganan dinero desarrollando su actividad, totalizan 49 mil, mientras que las microempresas que hacen lo mismo

ascienden a 600 mil”. Agregó que son estas unidades productivas las que tienen más posibilidades de acceder al crédito, pues son las más rentables.

El beneficio del crédito para una MYPE depende de la conjugación de tres factores: el margen de su operación (lo que gana), el ciclo comercial y el nivel de aceptabilidad. “Esta evaluación empírica determina el acceso a una línea de crédito y a una tasa de interés determinada”, siendo una fuente principal en el sector financiero de una MYPE.

#### **2.2.4.3 Importancia de la rentabilidad**

Obtener una rentabilidad adecuada permite financiar las operaciones empresariales de corto, mediano y largo plazo, así como recompensar a los accionistas y personal. La rentabilidad se ve afectada por decisiones tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). Un modelo adecuado de rentabilidad debe contestar preguntas relacionadas a los productos con que se gana o pierde dinero (¿es un tema de precio? ¿De volumen?); a los canales que mejor desempeño tienen (y no únicamente por una eficiencia transaccional); y a los clientes con los que se obtiene alta utilidad (¿tienen un nivel de atención adecuado? ¿Hay una propuesta de valor acorde a la utilidad que nos dejan?). Un modelo adecuado de rentabilidad permite conocer sus orígenes. (Gironella Masgrau, 2013)

#### **2.2.4.4 Formas para medir y mejorar la rentabilidad**

Moreno Gonzales (2011), considera que monitorear el flujo de dinero y medir la rentabilidad del negocio son herramientas fundamentales para asegurar el control de gestión. Las principales responsabilidades de un Gerente de negocio son: crear valor para la empresa y sus clientes y generar resultados que satisfagan a los accionistas.

El mismo autor considera que se puede mejorar la rentabilidad por medio de:

- Un estricto control de los gastos: implica tener en cuenta que las empresas viven de lo que producen, no de lo que ahorran. Esta alternativa permite optimizar los ingresos.
- Mejorar los márgenes por producto: requiere la sensibilidad para medir de manera constante lo que ocurre en el mercado. Esta es la alternativa ideal, pero no hay que olvidar que la competitividad actual hace que las posibilidades para mejorar los márgenes sean cada vez menores.
- Aumentar la frecuencia de ventas (generación de flujo de dinero o aumento de la rotación): significa vender más, en el mismo tiempo, con la misma estructura y la misma inversión. Este es el camino que toman hoy las organizaciones, las que, además, ponen mucha atención en el control efectivo de los gastos.

#### **2.2.4.5 Principales Índices De Rentabilidad**

Permiten evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

**Rentabilidad Sobre La Inversión;** conocida también como rentabilidad económica o del negocio, mide la eficacia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$\frac{\text{Utilidad neta} + \text{Intereses}^*(1-t)}{\text{Activo total}}$$

**Activo total**

Dónde: t es la tasa impositiva

**Rentabilidad sobre los capitales propios;** conocida también como rentabilidad financiera, considera los efectos del apalancamiento financiero sobre la rentabilidad de los accionistas

### **Utilidad Neta**

#### **Patrimonio**

Es importante mencionar que en la medida en que el costo de la deuda sea inferior al rendimiento económico de los activos, mayor será la rentabilidad obtenida por encima del rendimiento del negocio para los propietarios de la empresa.

**Margen comercial;** Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción.

### **Ventas Netas – Costos De Ventas**

#### **Ventas Netas**

**Rentabilidad Neta Sobre Ventas.** Es una medida más exacta de la rentabilidad neta sobre las ventas, ya que considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa.

### **Utilidad Neta**

#### **Ventas Netas**

## **2.2.5 Micro y Pequeñas Empresas MYPES**

### **2.2.5.1 Definición.**

Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según la legislación peruana, una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las MYPES deben reunir las siguientes características:

a) Respecto del número total de trabajadores:

- La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores.
- La pequeña empresa, de 1 a 100 trabajadores.

b) Por sus niveles de ventas anuales:

- La microempresa: Hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- La pequeña empresa: Desde 150 UIT hasta 1700 UIT.

Todas las personas pueden constituir una MYPE. Aunque se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos recursos, lo cierto es que cualquier individuo con una idea de negocio y espíritu emprendedor puede apostar por constituir una MYPE que podrá incrementar sus ingresos en el futuro.

#### **2.2.5.2 Importancia de las MYPES en la economía.**

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPES brindan empleo a más de 80 % de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 por ciento del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico. Cultura emprendedora es equivalente a decir: capacidad de ver Oportunidades y

aprovecharlas. Un individuo desarrolla conocimientos y talentos propios de la persona, teniendo una característica adicional como la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas.

La constitución de una MYPE resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

- Generación de empleos directos (es decir dentro de la misma empresa) y empleos indirectos que se generan gracias a la presencia de ésta, como por ejemplo, gracias a negocios como restaurantes, puestos de periódicos, venta de artesanías, construcciones metálicas, entre otros.
- En segundo lugar, permite a través de la aplicación de la oferta, que se Ofrezcan mejores productos a menores precios, es decir un mercado más competitivo.
- En tercer lugar, hace posible que las personas tengan una actividad que les permita asumir retos y obtener logros, es decir desarrollarse a nivel personal-profesional.

### **2.2.5.3 Principales características de las MYPES**

Diversos autores, entre ellos Villarán (2013). Destacan que hay elementos característicos en el común de las MYPES que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica estar enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos; el trabajo duro y la

persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

Entre las características comerciales y administrativas de las MYPES encontramos:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

## **2.2.6 Sector Hotelero**

### **2.2.6.1 Régimen Laboral de la Actividad Hotelera**

Según la Universidad de Piura:

Los beneficios y condiciones laborales de los trabajadores que prestan servicios en establecimientos de hospedaje y/o expendios de bebidas y comidas en los diferentes hoteles y hostales, se rigen por las normas del régimen laboral de la actividad privada.

Este régimen se encarga de regular aspectos tales como el contrato de trabajo, la jornada laboral y el horario de trabajo, los descansos remunerados, las remuneraciones, los tributos que se gravan, la participación en la empresa, la compensación por tiempo de servicios, seguros de vida y prevención social.

El Decreto Ley N° 25988 (Ley de Racionalización del Sistema Tributario Nacional y de Eliminación de Privilegios y Sobrecostos), tiene la intención de organizar y hacer más eficaz el sistema tributario a través del cumplimiento de los principios de economía en la recaudación de impuestos y en la simplificación de los mismos.

### **2.2.6.2 Clasificación.**

#### **2.2.6.2.1 Hotel.**

La Organización Mundial de Turismo es la encargada de determinar y unificar los criterios en cuando a la clasificación hotelera, pero como este trabajo está en proceso, actualmente cada país decide las bases y requisitos que deben cumplir los hoteles y hospedajes para alcanzar las estrellas que se pueden ver en casi todas las entradas de los hoteles.

La calificación clásica y más conocida para saber qué servicios tiene cada hotel está determinada por la cantidad de estrellas que tenga. Las estrellas pueden ir de una a cinco, aunque generalmente los sitios de una y dos estrellas no muestran su calificación, pero se sabe que son los más económicos y los que menos comodidades tienen.

El tipo de hotel que cada viajero elije depende exclusivamente de las necesidades y gustos que tenga, pero siempre es bueno estar informado sobre lo que te puedes encontrar en un hotel dependiendo de sus estrellas. Con pequeñas variaciones según la región y país en que realices tu viaje, la clasificación de los hoteles es la siguiente:

#### **2.2.6.2.1.1 Hoteles de una estrella**

Son hoteles que suelen ser los más baratos y te brindan menos servicios. En algunas veces te dan unas habitaciones privadas, también a veces con baños privados y otras con baños compartidos. Son restrictamente funcionales son simplemente para dormir y luego seguir el viaje casi no contando con servicios de limpieza. Solo te ofrecen los muebles que suelen ser una cama y una silla, si tienes suerte encontraras un ropero y una mesa de luz.

Los hoteles de una estrella cuentan generalmente con pequeños espacios y sin vistas grandiosas pero si podrás asegurar tu descanso. Con servicio como TV, y teléfonos se pudiendo compartir en el hall central del edificio. Una buena parte de hoteles de esta categoría siempre se encuentran en “residencias o pequeños edificios” y no cuentan con una gran estructura para el ocio. Por último, el precio del costo justifica la ubicación distante en donde se encuentran.

#### **2.2.6.2.1.2 Hoteles de dos estrellas**

Estos hoteles de mediana categoría ofrecen baño privado y un espacio habitacional más amplio con algún mobiliario extra, como ropero o mesa y sillas. Generalmente cuentan con servicio de alimentos y bebidas, aunque en horarios cortados y con menús básicos.

Están ubicados casi siempre en la zona céntrica de la ciudad, aunque el paisaje que ofrecen no es de lo más atractivo, siguen siendo hoteles funcionales, para viajeros de paso o que llegan hasta el hotel solo para descansar y disfrutar su viaje fuera del hotel.

Estos hoteles incluyen en su servicio un teléfono privado y el desayuno. También suelen ofrecer una de caja de seguridad para que guardes tus pertenencias y datos e información turística de la región en la que te halles.

#### **2.2.6.2.1.3 Hoteles de tres estrellas**

Según Cibertesis, (2012) “Estos hoteles tienen un costo medio. Cuentan con amplios espacios en cada habitación y un mobiliario completo con sillas, mesas, armarios, televisor, teléfono privado y baños confortables. Algunos incluso poseen una pequeña heladera que ya viene con bebidas que se pagan al final de la estadía en caso de que las consumas. Siempre están bien ubicados, sea porque están en el casco céntrico de la ciudad o por encontrarse en lugares turísticos cerca de grandes atracciones”.

Generalmente cuentan con servicio de comidas al estilo de bares, en los horarios de mañana, tarde y noche, además de una amplia oferta turística para los viajeros mediante excursiones. La mayoría incluye el servicio de botones, servicio de cuarto 24 horas, conserjes y servicio bilingüe en el espacio designado a la recepción de los huéspedes. Son hospedajes donde puedes quedarte a disfrutar de un descanso extra gracias a sus comodidades.

#### **2.2.6.2.1.4 Hoteles de cuatro estrellas**

Son hoteles considerados de primera clase: son lujosos, con amplias comodidades como habitaciones grandes y lujosamente decoradas, que incluyen accesorios tales como secador de pelos, TV por cable y gel de baño. De igual manera poseen una serie de facilidades como: tienda del estilo duty free, además tiene servicio de lavandería, centro de reuniones de negocios o empresariales y también centros de ocio, como mesas de cartas o billar para su huéspedes.

Su personal está altamente capacitado que incluye chefs, botones y parqueaderos plurilingües y además cuenta con recorridos y visitas por la región. Siempre cuenta con servicio de bar y comidas que se pueden obtener directamente en la, incluso algunos tienen su parte de restaurante abierta al público. También cuentan con salas de conferencias para eventos especiales o de cualquier otro tipo, además de una excelente ubicación, con suites de lujo, jacuzzi y no podía faltar una buena vista panorámica. Deseado para disfrutar tanto por fuera como dentro del hotel para el viajero que busca descansar, pero de igual modo realizar actividades de todo tipo mientras se encuentre disfrutando del hotel.

#### **2.2.6.2.1.5 Hoteles de cinco estrellas**

Son hoteles de lujo, se distinguen por ofrecer la mejor atención y la más amplia gama de servicios, que poseen desde espacios para piscinas, salones de gimnasio con maestros y animadores infantiles incluidos, hasta un servicio de cuidado para los niños, también shows y eventos todos los días. Poseen un espacio para comidas y veladas con música en vivo, además te ofrecen una carta con variedades de platos preparados por varios chefs especializados en la gastronomía de la región.

Te ofrece las mejores habitaciones que Ud. pueda conocer en la trayectoria de sus visitas o viajes, con espacios muy amplios y todas las comodidades que van desde TV por cable y un buen servicio de limpieza, además la atención es muy personalizada durante las 24 horas del día, también tiene vistas increíbles debido a su ubicación geográfica. Suelen gozar de un servicio de cóctel gratuito y entradas con descuentos especiales para los eventos de la localidad, entradas con descuentos especiales para los eventos de la región. En estos hoteles suelen organizarse

congresos y reuniones espaciales ya que tienen una amplia capacidad y calidad de servicios que ofrece a sus huéspedes.

#### **2.2.6.2.2 Hostal**

Son aquellos establecimientos que ofrecen alojamiento, con o sin otros servicios de carácter complementario, y que, tanto por la dimensión del establecimiento, como por la estructura, tipología o características de los servicios que ofrecen, reglamentariamente se les exceptúan de determinados requisitos exigidos a los hoteles.

Ocupa la totalidad de un edificio o parte del mismo completamente independizada, constituyendo sus dependencias un todo homogéneo, donde se presta habitualmente el servicio de alojamiento no permanente, al efecto que sus huéspedes o usuarios pernocten en dicho local. Los Hostales son de categoría de 1 a 3 estrellas.”

#### **2.2.6.2.3 Hospedaje**

Según Cibertesis (2005, pp 122). “Establecimiento destinado a prestar habitualmente servicio de alojamiento no permanente, al efecto que sus huéspedes o usuarios pernocten en dicho local, con la posibilidad de incluir otros servicios complementarios, a condición del pago de una contraprestación previamente convenida.”

La concepción de un hotel, obliga a aplicar criterios y estándares propios de este tipo de negocios, en los que el local, su distribución y su equipamiento constituyen parte fundamental del servicio que se ofrece, dentro de un mercado sumamente competitivo.

Un buen diseño incide de manera determinante tanto en los costos de operación, como en el éxito de su comercialización.

Los conceptos desarrollados en este tema se basan en lo establecido como norma por el Reglamento de Establecimientos de Hospedaje, Decreto Supremo N° 023-2001-ITINCI, que define y caracteriza todos los establecimientos referidos a hospedaje y recreación de este país.

## **2.3 Maco conceptual**

### **2.3.1 Concepto de financiamiento**

Es el Conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, o capital inicial.

Por lo general, se toman estos recursos en financiamiento con el propósito de completar el capital semilla e iniciar la unidad productiva. Los recursos de financiamiento se obtienen siempre a crédito y son siempre reembolsables.

### **2.3.2 Definición de rentabilidad**

La **rentabilidad** es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. El concepto de rentabilidad puede hacer referencia a:

- Rentabilidad económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios.
- Rentabilidad financiera, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios.
- Rentabilidad social objetivo de las empresas públicas, aunque también perseguida por empresas privadas y ONGs.

### **2.3.3 Definición de las Micro y Pequeñas Empresas MYPES**

Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según la legislación peruana, una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

#### 3.2 Nivel de la Investigación de la Tesis

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las características de las variables en estudio.

##### 3.2.1 Diseño de la Investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo. **Descriptivo**, porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. **No experimental**, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

El esquema es el siguiente:



En donde:

**M** : Representa la muestra de estudio.

**O** : Representa los datos obtenidos.

#### 3.3 Población, Muestra y Muestreo

##### 3.3.1 Población

La población es de 5MYPES - Hospedajes del Distrito de Corrales, 2018.

### 3.3.2 Muestra

Para el estudio se tomará la población muestral, conformada por 5 propietarios de las MYPES - Hospedajes del Distrito de Corrales, 2018.

### 3.4 Definición y Operacionalización de las Variables

#### 3.4.1 Definición de las Variables:

Las variables identificadas en la hipótesis de la presente investigación se pueden definir conceptual y operacionalmente de la siguiente manera:

#### 3.4.2 Operacionalización de Variables:

**Cuadro 01.** *Operacionalización De Las Variables.*

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de Medición
<b>Financiamiento</b>	Acto de dotar de dineros y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del propio negocio. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación a través de préstamos o de créditos.	Al iniciar un negocio necesitamos disponer de capital financiero es por eso que recurrimos a estudiar esta variable y poder conocer su implicancia en las MYPES.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Créditos</li><li>• Tasas de interés.</li><li>• Plazos.</li><li>• Tipo de Financiamiento.</li></ul>	Nominal
<b>Rentabilidad</b>	La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos En la economía, rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.	Se dice que una MYPE es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ventas.</li><li>• Costos.</li><li>• Utilidad.</li></ul>	Nominal

### **3.5 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

#### **3.5.1 Técnicas:**

Para Ramos, F. (2012) “Las técnicas de investigación constituyen procedimientos que requieren de una apreciación, juicio o valoración basada en una percepción discriminativa, fina y elaborada de parte del profesional que realiza la evaluación”. Para la realización de la presente investigación utilizaremos la Encuesta como una técnica de investigación descriptiva que precisa identificar a priori las preguntas a realizar a los trabajadores de los Hospedajes del Distrito de Corrales.

#### **3.5.2 Instrumentos:**

Según Pineda. A (1993) “Los instrumentos de recolección de datos son los materiales de que se sirve el evaluador para guiar o conducir una técnica y recabar en forma sistematizada la información que se obtiene”; es decir que hay una relación estrecha entre técnica e instrumento, porque éste depende de la técnica elegida para la recolección de datos y, desde aquí se puede recoger información válida y confiable para, una vez analizada, poder arribar a conclusiones y recomendaciones adecuadas. Se detallarán las actividades en un cronograma de actividades. Para el presente estudio se utilizará el cuestionario, como instrumento de recolección de información de financiamiento y rentabilidad.

#### **3.5.3 Plan de análisis**

En esta etapa se realizará un análisis sistemático de los datos para describir e interpretar los hallazgos y luego proceder a aceptar o rechazar la hipótesis de investigación. Para recoger información sobre la variable financiamiento y rentabilidad se aplicará una encuesta dirigida a los propietarios, gerentes de las MYPES sector servicio rubro hospedajes del Distrito de Corrales. Al concluir la

recolección de los datos de las variables identificadas, mediante el instrumento cuestionario, se hará el análisis, sistematizando la información de acuerdo a criterios considerados para el presente estudio: análisis estadísticos, análisis interpretativos y presentación en gráficos estadísticos mediante el software EXCELL.

### 3.6 Matriz de Consistencia

**Cuadro 02:** *Matriz de consistencia.*

TÍTULO DE LA TESIS	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018?	¿Cuál es la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018?	<p><b>Objetivo General:</b> Determinar y describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b></p> <p>Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018</p> <p>Determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018</p> <p>Diseño de propuesta de mejora del problema de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018</p>	<p><b>Variable Independiente:</b> Financiamiento Rentabilidad</p>	<p><b>Tipo, Nivel y Diseño de la Investigación:</b> Cuantitativo Cualitativo No experimental Descriptivo</p> <p><b>Instrumento de recolección de datos:</b> Encuesta</p>

### 3.7 Principios Éticos

La presente investigación, por el ámbito en el que se desarrollará, en general, se tendrá en cuenta que la **confidencialidad** y el **anonimato** de los participantes en la investigación se conserven mediante la codificación de datos o asignar a las personas pseudónimo. Todos los datos confidenciales serán almacenados en un sitio con acceso solamente autorizado. La presente investigación se realizara en base a los

siguientes principios éticos básicos, Principio de **humanización**, Principio de **autonomía**, Principio de **Igualdad**, Principio de **complejidad**, Principio de **totalidad**.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1 Respecto a las Características de las MYPES

**Cuadro 1 Resultados características de las MYPES.**

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Las MYPES cuentan con RUC	1	Del 100% de empresarios encuestados manifestaron que si cuentan con RUC.
Régimen Tributario De La Empresa.	2	Del 100% de los empresarios encuestados manifestaron que su empresa se encuentra en el Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS)
Los años del negocio.	3	Observamos del 100% de los empresarios encuestados el 40% manifestaron que tiene una antigüedad de 1 a 3 años de establecido su negocio. Además otro 40% con una antigüedad que va de 7 a 10 años. Y un 20% que tiene de 11 a 15 años. Lo que nos muestra que siguen permaneciendo al rubro, y otras vienen creándose progresivamente.

#### 4.1.2 Respecto al Financiamiento de las MYPES

**Cuadro 2 . Resultados de Financiamiento.**

ITEM	TABLA N°	COMENTARIO
Inicio de financiamiento.	4	El 100% de empresarios encuestados manifestaron que desde que iniciaron su empresa solicitaron financiamiento para la implementación de sus hospedajes.
Tipo de financiamiento	5	El 100% de empresarios encuestados manifestaron que han solicitado financiamiento al sistema financiero.
Solicitud de crédito.	6	Del 100% de los empresarios encuestados el 80% de empresarios manifestaron que solicitaron su crédito en cajas municipales de ahorros y créditos, y el 20% de empresarios manifestaron que su crédito lo solicitaron en los bancos.

Importe de crédito	7	Del 100% de los empresarios encuestados el 20% de empresarios manifestaron que solicitaron su crédito por el importe de S/ 30,000.00 a S/35,000.00, y un 40% de empresarios solicito su crédito por el importe de S/ 15,000.00 a S/ 20,000.00, y otro 40% de empresarios solicito su crédito por el importe de S/ 5,000.00 a S/ 10,000.00.
Tasa de interés del crédito.	8	Del 100% de los empresarios encuestados el 80% de empresarios manifestaron que la tasa de interés anual que pagaron por sus créditos solicitados en las cajas municipales de ahorros y créditos fue de 30% a 40%, y un 20% de empresarios manifestaron que la tasa de interés anual que pagaron por su crédito solicitado en los banco fue de 20% a 30%.
Plazo del crédito.	9	Del 100% de los empresarios encuestados un 60% de empresarios manifestaron que el crédito solicitado fue a largo plazo (4 Años a Mas), mientras que el 40% de empresarios manifestaron que el crédito solicitado fue a mediano plazo (2 Años a 3 Años).
Inversión del financiamiento	10	Del 100%de empresarios encuestados un 40% de empresarios manifestaron que ha invertido el crédito solicitado en capital de trabajo (pagos de personal, compra de material de limpieza, pago de servicios básicos.) y otro 40% de empresarios manifestó que ha invertido el crédito solicitado en la ampliación y remodelación de local (construcción), y el 20% de empresarios manifestó que ha invertido el crédito solicitado en la compra de muebles y equipos (camas, televisores).
Dificultad al solicitar un crédito	11	El 100% de los empresarios encuestados manifestaron que la dificultad al solicitar un crédito cuando recurren a las instituciones financieras, es la baja calificación por sobreendeudamiento que tienen sus empresas, motivo por el cual no les otorgan los montos que solicitan.
Cubrió la inversión de su empresa	12	El 100% de empresarios encuestados manifestaron que el financiamiento solicitado NO ha cubierto en totalidad la inversión de su empresa, porque no les otorgan los montos que solicitan, por temer sobreendeudamiento.

### 4.1.3 Respecto a la Rentabilidad de las MYPES

**Cuadro 3: Resultados de Rentabilidad**

ITEM	TABLA N°	COMENTARIO
Promedio de ventas mensuales.	13	Del 100% de los empresarios encuestados el 40% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 2,000.00, y otro 40% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 3,000.00 y el 20% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 5,000.00
Financiamiento contribuyo con el aumento de su rentabilidad.	14	El 100% los empresarios encuestados manifestaron que el financiamiento si contribuyo con el aumento de su rentabilidad.
Costos totales de ventas mensuales	15	Del 100% de los empresarios encuestados un 80% de empresarios manifestaron que sus costos totales de ventas mensuales es de 50% a 60% y el otro 20% de empresarios manifestaron que sus costos totales de ventas mensual es de 30% a 40%.
Problemas para generar mayor rentabilidad	16	Del 100% los empresarios encuestados un 40% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la competencia, otro 40% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la ubicación de su empresa, y el otro 20% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la infra estructura de su hospedaje.
Rentabilidad de la Empresa	17	El 100% de los empresarios encuestados manifestaron que su negocio es rentable.
Utilidad Neta	18	Del 100% de los empresarios encuestados el 80% de empresarios manifestaron que su utilidad neta Anual es de 10% a 20% y el otro 20% de empresarios manifestaron que su utilidad neta Anual es de 30% a 40%.

## **4.2 Análisis De Los Resultados**

### **4.2.1 Respecto al Financiamiento**

- a) De las MYPES observamos. El 100% de empresarios encuestados manifestaron que han solicitado financiamiento al sistema financiero, lo que concuerda con Miguel Ramos (2017), donde las empresas encuestadas dijeron que el 90% ha solicitado crédito en entidades financieras.
- b) Del 100% de los empresarios encuestados el 80%, de empresarios manifestaron que solicitaron su crédito en cajas municipales de ahorros y créditos, y el 20% de empresarios manifestaron que su crédito lo solicitaron en los bancos. Además un 60% de empresarios manifestaron que el crédito solicitado fue a largo plazo (4 Años a Mas). Mientras que el 40% de empresarios manifestaron que el crédito solicitado fue a mediano plazo (2 Años a 3 Años). Por consiguiente un 40% de empresarios manifestaron que ha invertido el crédito solicitado en capital de trabajo (pagos de personal, compra de material de limpieza, pago de servicios básicos.) y otro 40% de empresarios manifestaron que ha invertido el crédito solicitado en la ampliación y remodelación de local (construcción), y el 20% de empresarios manifestaron que ha invertido el crédito solicitado en la compra de muebles y equipos (camas, televisores)

Lo que concuerda con Julia Roman (2015) 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.

- c) El 20%de empresarios manifestaron que solicitaron su crédito por el importe de S/ 30,000.00 a S/35,000.00, y un 40% de empresarios solicito su

crédito por el importe de S/ 15,000.00 a S/ 20,000.00, y otro 40% de los empresarios solicito su crédito por el importe de S/ 5,000.00 a S/ 10,000.00. Así mismo el 80% de empresarios manifestaron que la tasa de interés anual que pagaron por sus créditos solicitados en las cajas municipales de ahorros y créditos fue de 30% a 40%, y un 20% de empresarios manifestaron que la tasa de interés anual que pagaron por su crédito solicitado en el banco fue de 20% a 30%. Además El 100% de los empresarios encuestados manifestaron que con el credito solicitado NO han cubierto la inversión de su empresa, porque el sistema financiero donde ellos recurren a solicitar su crédito no les otorga los montos que solicitan, por temer sobreendeudamiento.

d) El 100% de los empresarios encuestados manifestaron que la dificultad al solicitar un crédito en el sistema financiero es la baja calificación por sobreendeudamiento que tienen sus empresas, motivo por el cual no les otorgan los montos que solicitan

#### **4.2.2 Respecto a la Rentabilidad.**

a) El 100% de empresarios encuestados manifestaron que su negocio es rentable. Así mismo el 80% de empresarios manifestaron que su utilidad neta Anual es de 10% a 20% y el otro 20% de empresarios manifestaron que su utilidad neta Anual es de 30% a 40%. En lo que concuerda con Luis P, (2018), aplicada a los gerentes se tiene que el 83% utiliza el tipo de rentabilidad económica, un 67% la rentabilidad financiera, y el 83% trabajan con los indicadores de margen operacional y crecimiento sostenible.

- b) Del 100% de los empresarios encuestados el 40% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 2,000.00, y otro 40% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 3,000.00 y el 20% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 5,000.00. Por consiguiente un 80% de empresarios manifestaron que sus costos totales de ventas mensuales es de 50% a 60% y el otro 20% de empresarios manifestaron que sus costos totales de ventas mensual es de 30% a 40%.
- c) Un 40% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la competencia, otro 40% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la ubicación de su empresa, y el otro 20% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la infra estructura de su hospedaje.

## V. CONCLUSIONES

### 5.1 Respecto al financiamiento:

- El 100% de empresarios encuestados manifestaron que desde que iniciaron su empresa solicitaron financiamiento para la implementación de las misma,
- El 100% de empresarios encuestados manifestaron que solicitaron sus financiamientos al sistema financiero.
- El 80% de empresarios manifestaron que solicitaron su crédito en cajas municipales de ahorros y créditos, y el 20% de empresarios manifestaron que su crédito lo solicitaron en los bancos.
- El 20% de empresarios manifestaron que solicitaron su crédito por el importe de S/ 30,000.00 a S/35,000.00, y un 40% de empresarios solicito su crédito por el importe de S/ 15,000.00 a S/ 20,000.00, y otro 40% de empresarios solicito su crédito por el importe de S/ 5,000.00 a S/ 10,000.00.
- El 80% de empresarios manifestaron que la tasa de interés anual que pagaron por sus créditos solicitados en las cajas municipales de ahorros y créditos fue de 30% a 40%, y un 20% de empresarios manifestaron que la tasa de interés anual que pagaron por su crédito solicitado en los banco fue de 20% a 30%.
- Un 60% de empresarios manifestaron que el crédito solicitado fue a largo plazo (4 Años a mas), mientras que el 40% de empresarios manifestaron que el crédito solicitado fue a mediano plazo (2 Años a 3 Años).
- Un 40% de empresarios manifestaron que ha invertido el crédito solicitado en capital de trabajo (pagos de personal, compra de material de limpieza, pago de servicios básicos.) y otro 40% de empresarios manifestaron que ha invertido el crédito solicitado en la ampliación y remodelación de local

(construcción), y el 20% de empresarios manifestaron que ha invertido el crédito solicitado en la compra de muebles y equipos (camas, televisores).

- El 100% de los empresarios encuestados manifestaron que la dificultad al solicitar un crédito cuando recurren a las instituciones financieras, es la baja calificación por sobreendeudamiento que tienen sus Mypes, motivo por el cual les otorgan montos menores a los que solicitan
- El 100% de empresarios encuestados manifestaron que el financiamiento solicitado NO ha cubierto en totalidad la inversión de su empresa, ya no les otorgan los montos que solicitan, por tener sobreendeudamiento.

## **5.2 Respecto a la rentabilidad:**

- El 40% de empresarios encuestados manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 2,000.00, y otro 40% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 3,000.00 y el 20% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 5,000.00.
- Un 80% de empresarios manifestaron que el costos de sus ventas mensuales es de 50% a 60% y el otro 20% de empresarios manifestaron que el costos de sus ventas mensual es de 30% a 40%.
- Además un 40% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la competencia, otro 40% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la ubicación de su empresa, y el otro 20% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la infraestructura de su hospedaje.
- El 100% de los empresarios manifestaron que su negocio si es rentable.

- El 80% de empresarios manifestaron que su utilidad neta Anual es de 10% a 20% y el otro 20% de empresarios manifestaron que su utilidad neta Anual es de 30% a 40%.

### **5.3 Respecto al diseño de la propuesta de mejora.**

De acuerdo a los resultados se encontró el problema de sobreendeudamiento que tienen las Mypes en estudio, ya que los empresarios encuestados manifestaron que les otorgan el crédito con montos menores a los que solicitan, por la baja calificación que tienen al momento de la evaluación para el crédito, por tener sobreendeudamiento.

Razón por cual se elaboró un diseño de una propuesta de mejora “**Plan de formación financiera para la disminución del sobreendeudamiento.**”

Dar a conocer a los empresarios del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales que solicitan crédito – la implementación de formación financiera para minimizar los crasos errores financieros y las malas decisiones plasmadas en diferentes campos o sucesos.

Proporcionar información relevante sobre las tasas de interés que tienen los distintos bancos.

La formación financiera es un grupo de ideas, conocimientos, actitudes, costumbres y reglas que compartimos frente al mundo del dinero y las instituciones que en el intervienen, es decir todo aquello que el individuo debe conocer para poder desarrollarse en el ambiente bancario.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

BANDA, M. Y. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR JUEGO, RUBRO SALAS DE JUEGOS DE TRAGAMONEDAS DE LA REGIÓN DE TUMBES, 2016*. Recuperado el 03 de 11 de 2018, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2556/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_BANDA\\_MONTENEGRO\\_YOVANY\\_ASUNCION%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2556/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_BANDA_MONTENEGRO_YOVANY_ASUNCION%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Barrientos Felix. (2018). *“Caracterización Del Financiamiento Y Gestión De Calidad De Las Mypes, Sector Servicio Rubro Restaurantes En El Distrito De San Jacinto, 2017”*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4054>

Bonifacio, A. (2017). *Características Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles - Huaraz, 2016;*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1610/FINANCIAMI>

CEPAL. (2013). *Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MYPE) son agentes económicos clave, ya que buena parte de la población y de la economía dependen de su actividad y desempeño*. Obtenido de <http://www.unachi.ac.pa/assets/descargas/curriculum/ComoMejorarCompPYMES.pdf>

Cifuentes, O. (2015). *Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012”*. Obtenido de <http://biblioteca.uteq.edu.ec/cgi-bin/koha/opac-MARCdetail.pl?biblionumber=2338>

COLOMBIA”[http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FINANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26,L.\(.-c.\(2017\).](http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FINANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26,L.(.-c.(2017).)

Durán Chasi, J. E. (2016). *Alternativas de financiamiento para las Mipymes en el cantón Ambato*. Recuperado el 20 de 08 de 2018, de <http://repo.uta.edu.ec/handle/123456789/23013>

Flores. (2012). *En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPES*. Obtenido de <https://docplayer.es/43293147-Caracterizacion-del-financiamiento-de-las-micro-y-pequenas-empresas-de-compra-venta-de-repuestos-automotrices.html>

Freddy. (23 de 09 de 2016). *“Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de San Juan Bautista, 2016”*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1610>

Gonzáles. (2014). *“La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”*. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Logueira. (2017). *En su investigación: "Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en BARRANQUILLA - COLOMBIA"*. Recuperado el 22 de 08 de 2018, de <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FINANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26%20BONETT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Luis P. (2018). *"Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad en las Mypes del Sector Servicio, en el Rubro Hoteles en el Distrito de Zorritos, Año 2017"*. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3931/CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_PEREZ\\_LOZADA\\_LUIS\\_MARTIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3931/CAPACITACION_RENTABILIDAD_PEREZ_LOZADA_LUIS_MARTIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Modigliani y Miller. (2014). *La teoría tradicional*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1388/estructura-financiera.htm>

Moran. (s.f.).

Moran. (2018).

Moran. (2018).

Palomino Mariela. (2018). *Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles En El Distrito De Huánuco – 2017,*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4109>

Pro México Inversión y Comercio. (2014).

Ramos Miguel. (2017). *"Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios, Rubro Alquiler De Locales Comerciales En Galerias, De La Provincia De Tumbes, 2016"*. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2562/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_RAMOS\\_OJEDA\\_MIGUEL\\_ANGEL%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2562/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_RAMOS_OJEDA_MIGUEL_ANGEL%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Redes.org.sv. (2012). ). *En el Perú las micro y pequeñas empresas tienen una gran importancia en la economía nacional, las cuales representan el 99.57% del total de empresas, generan el 42.1% del PBI y emplean a casi el 60% de la Población económicamente activa (P*. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1819/CAPACITACION\\_EMPRESARIOS\\_CASTRO ESTRADA\\_LUZ\\_EDITH.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1819/CAPACITACION_EMPRESARIOS_CASTRO ESTRADA_LUZ_EDITH.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Roman Julia. (2015). *Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios – Rubro Hoteles De Sihuas, 2015*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1253>

Roman, J. (2015).

Roman, J. (2015).

Tafur, A. (19 de 09 de 2017). *Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Hoteleras Del Distrito De Independencia, 2015*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4955>

Valqui, F. (23 de 09 de 2017).

Zevallos Yaricsa. (2016). *“Gestión En La Capacitación Y La Rentabilidad En Las Mypes Rubro Hoteles En Tumbes, 2016”*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/981>

# **ANEXOS**

## ANEXOS

### ANEXO 01: PROPUESTA

**Propuesta: plan de formación financiera para la disminución del sobreendeudamiento.**

#### **1. Realidad Problemática**

En los últimos años se observa la utilización del dinero, todas las personas cuentan con la accesibilidad para poder obtenerlo, cada vez se realizan menos papeleos y piden menos información por parte de las empresas acreedoras. La mayoría de personas cuentan con un crédito, pero también el mayor porcentaje de ellas no le dan un uso adecuado endeudándose más de lo debido. Las entidades financieras son muy flexibles al acceder darnos un crédito, pues lo único que desean ellos es ganar intereses sin saber que la población desconoce mucho sobre la gestión que se hace cuando se da un préstamo y se les facilita crédito.

En varios países de Latinoamérica, al igual que en el Perú, se ha concluido un crecimiento de usuarios que suscriben un producto financiero. La SBS y AFP posteó resultados en base a una encuesta de cultura financiera en la que sobresalen interesantes observaciones: Que los ciudadanos no tienen una noción completa de conceptos financieros simples, no planea apropiadamente sus finanzas, ahorran menos de lo debido y mal utilizan los servicios o productos que el sistema financiero les otorga. Cada vez existen más entidades financieras, que otorgan crédito, pero no dan a conocer a sus clientes, los contratiempos que puede generar, adquirir algún préstamo; muchas veces solo aprueban créditos por el record de préstamos que tienen los clientes, o por los lugares que laboran les informa de su posibilidad para adquirir tarjetas.

En la actualidad, la última modalidad que se visualiza es el Crédito Fácil, que solo se obtiene presentando el DNI, de la persona que desea obtener el préstamo, esto genera ampliamente la problemática de que la entidad financiera que esta vierta a esta modalidad, brinde préstamos a personas que no sean buenos pagadores o que muchas veces puedan estar dando datos falsos y luego los prestamos no sean devueltos.

Por otra parte esto habilita la posibilidad que la gente se endeude cada vez más, por la facilidad de conseguir dinero, la mayoría de personas no tienen conocimiento del interés que pagaran o lo que tienen que adicionar si se retrasan con un pago, pueden dejar como garantía alguna propiedad y esto ser perjudicial para ellos mismos.

Últimamente, en Perú se está dando más énfasis a temas financieros y se está revolucionando la educación financiera; ya que se ha visto casos en investigaciones por la SBS mismo, que realmente las personas que cuentan con tarjeta de crédito no tiene capacidad de pago, simplemente se dejan llevar por la emoción de obtener una línea crediticia que además es mayor a sus ingresos, y dejan de lado el cómo poder pagar si en caso exageren en sus consumos. Por esos detalles varios especialistas del tema, recomiendan priorizar nuestras compras; la mayoría de personas utiliza su tarjeta en el supermercado y pagando al crédito. Esto nos lleva a tener deudas pequeñas pero muy excedentes, ya que al supermercado los ciudadanos van 3 veces a la semana, y es un gasto fijo por ser parte de la canasta familiar. Otro de los puntos que economistas reconocidos observan es que las entidades financieras son muy vulnerables a emitir líneas crediticias, el ejemplo más claro es que si eres un buen

pagador y estas al día con tus deudas, el banco te facilita un crédito mayor sin contar que aun tus ingresos son los mismos.

Muchos de los casos por el cual las personas recaen en deudas es porque están actualmente desinformados, no saben que es lo que pagan cuando les viene su estado de cuenta, básicamente no conocen el Costo efectivo Anual que está comprendido por intereses, seguros, cargos fijos mensuales, cargos por membrecía, pago por renovación y demás, pudiendo ser evitado si en realidad contaran con todo el conocimiento para poder afrontar estos gastos extras que afectan sin lugar a duda.

Los expertos recomiendan que no se deba destinar más del 30% de los ingresos en deudas, porque según encuestas aplicadas en Perú por la SBS, no tendría como solventar los demás gastos y recaerían en endeudamiento precoz.

El mayor mal uso del crédito es el retiro o también llamado avance de efectivo, la cual conlleva a una excesiva tasa de interés en cuotas fijadas por los mismos bancos sin consulta previa hacia los clientes.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP es el ente encargado de la regular y supervisar los Sistemas Financieros, de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones, así como de prevenir y mostrar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Su objetivo fundamental es resguardar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP. La SBS es un organismo de derecho público cuya autonomía funcional está reconocida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y atribuciones están establecidos en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley 26702).

## **2. Según la SBS las deudas se clasifican en:**

- 0/ Normal al días en sus pagos.
- 1/ Problemas Potenciales no exceden 60 días de atraso.
- 2/ Deficiente con atrasos mayores a 60 días.
- 3/ Dudoso con 90 días de atraso.
- 4/ Pérdida con 120 días a más de atraso.

## **3. Antecedentes**

Aguilar y Ortiz (2013). La tesis se trata de un Proyecto acerca de la educación financiera y un cronograma de actividades de educación, para los estudiantes de modalidad presencial, en administración de finanzas y bancas, 2013. En el cuál se concluyó que:

Las entidades financieras, realizan capacitaciones y cursos de cultura financiera y educación a las personas a cerca de las normas y regulaciones e iniciativas que en el Ecuador debe incrementar, estos temas; los autores dan a conocer que en el país de Ecuador, las entidades financieras, deben ayudar a los clientes en su educación y conocimiento financiero, con el objetivo que tomen buenas decisiones futuras y que tengan noción de cómo utilizar los servicios financieros (p.73).

Castro (2014) acotó en su tesis la cultura financiera y su influencia en los clientes del banco de crédito del Perú de la ciudad de Chiclayo, en el uso de las tarjetas de crédito, en el periodo enero – julio del 2013. Y concluye que:

El porcentaje de educación y cultura financiera de los usuarios encuestados, son datos muy básicos, pues aunque estos poseen conocimientos elementales, estos no se ven manifestados en la práctica y no bastan para un correcto uso de los bienes y servicios que el banco brinda a disposición de sus clientes. En este caso el autor nos

marca, que lo clientes muchos de ellos cuentan con conocimiento acerca del uso de tarjetas de créditos, pero no basta para que tengan una buena organización y decisiones al obtener una de estas. La facilidad con la que aceptan créditos, es muy rápida y esto genera que se cree gastos adicionales, porque no se realiza un presupuesto del destino de sus ingresos monetarios.

Andrés (2012) realiza su tesis de El sobreendeudamiento de las familias ecuatorianas de clase media por el uso de las tarjetas de crédito, periodo 2009-2013, concluye que:

En los últimos 4 años, permite demostrar la mayor cobertura y manifestaciones de tarjetas de crédito realizadas por las entidades financieras, lo que refleja que son la herramienta de consumo más utilizadas por las personas, suplantando el efectivo en algunos casos, siendo VISA la de mayor volumen de emisiones. Nos da a conocer que el efectivo en su mayoría de operaciones que realizan, lo suplantando con el dinero plástico, es decir con las tarjetas de crédito y una de las que más resalta es de VISA, que son las que con la mayoría hacen emisiones de compras.

Valdivia (2013) presenta la tesis El sobreendeudamiento como fundamento para la revisión Judicial del contrato, concluye que:

El Derecho Comparado cuenta con distintos sistemas de remedios ante casos de sobreendeudamiento que si bien suponen la intervención del Juez, también permiten que las partes puedan –de común acuerdo- adaptar sus obligaciones al estado del deudor sobre endeudado mediante la renegociación o las respectivas fases extrajudiciales

## II. TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA

### 2.1 Definición Del Crédito

**Crédito es el dinero que se pide prestado** a los bancos u otras instituciones e incluso a otras personas, **por el que se paga un interés** y que se debe **devolver en cuotas** durante un período, **o bien al final de un plazo** determinado.

### 2.2 Tipos De Crédito

Conoce los principales tipos de créditos existentes en el Perú, según la SBS.

En algún momento llega siempre (o casi siempre) el momento de recurrir a un crédito. Lo cual, por cierto, no tiene nada de malo: si se necesita un capital del que no se dispone, uno puede recurrir tranquilamente a un crédito que pueda pagar; así es el mundo de los negocios, es la facilidad de una sociedad de mercado. De lo contrario, se estaría sujeto únicamente a los ahorros personales o al capital de una empresa, y todo avanzaría mucho más lento. Debido a ello un gran número de entidades financieras compiten en el mercado por ganarse la preferencia de la gente, ya sea a partir de la confianza, la credibilidad, o la rentabilidad que ofrecen estas entidades.

Ahora bien, así como no todas las entidades financieras son iguales (existen bancos, cajas, prestamistas privados, etc.), **no todos los créditos son iguales**. Existen tipos de créditos distintos y acordes a las distintas necesidades de cada persona o empresa. El SBS reconoce **8 tipos distintos de créditos** en el Perú.

## **2.3 Clasificación de Créditos según la SBS en el Perú:**

### **2.3.1 Créditos corporativos:**

Estos créditos son otorgados a personas jurídicas que tengan ventas de al menos s/. 200 millones al año. Es necesario que esa cifra sea real al menos en los dos últimos años antes de solicitar el crédito.

### **2.3.2 Créditos a grandes empresas:**

Estos créditos se otorgan a personas jurídicas con ventas anuales mayores a s/. 20 mil pero menores a s/. 200 millones en los dos últimos años antes de solicitar el crédito.

### **2.3.3 Créditos a medianas empresas:**

Este tipo de créditos se otorga a personas jurídicas que tengan un endeudamiento de al menos s/. 300 mil en el Sistema Financiero en los últimos seis meses y que no cumplen con las características para ubicarse entre los corporativos y las grandes empresas. Asimismo, este crédito se otorga a las personas naturales con deudas que no sean hipotecarias mayores a s/.300 mil en el SF en los últimos seis meses siempre y cuando parte de este crédito este destinado a pequeñas empresas o microempresas.

### **2.3.4 Créditos a pequeñas empresas:**

Es un crédito otorgado a personas jurídicas o naturales para fines de prestación de servicios, comercialización o producción, cuyo endeudamiento en el SF sea de al menos s/. 20 mil y menor a s/. 300 mil en los últimos seis meses.

### **2.3.5 Créditos a microempresas:**

Es un crédito otorgado a personas jurídicas o naturales para fines de iguales a los de las pequeñas empresas, salvo que en este caso el endeudamiento en el Sector Financiero (SF) debe ser menor de s/. 20 mil.

### **2.3.6 Créditos de consumo revolvente:**

Este tipo de crédito se otorga a las personas naturales con la finalidad de pagar servicios, bienes o deudas no empresariales. El crédito revolvente se refiere a que estos créditos pueden ser pagados por un monto inferior al de la factura, acumulándose la diferencia (a la que se le aplica la tasa de interés correspondiente) para posteriores facturas.

### **2.3.7 Créditos de consumo no revolvente:**

Es, igual, un crédito que se otorga a personas naturales para fines distintos de la actividad empresarial. La diferencia está en que en este caso el crédito se debe pagar por el mismo monto facturado y no de manera diferida.

### **2.3.8 Créditos hipotecarios:**

Estos créditos se otorgan a personas naturales para la compra, construcción, reparación, remodelación, ampliación, etc., de vivienda propia siempre y cuando esos créditos se amparen en hipotecas inscritas.

Asimismo, cabe resaltar que también se pueden clasificar los **tipos de créditos** de acuerdo a la institución que los emite. En ese sentido, encontramos los siguientes tipos de créditos.

## 2.3 Tipos de Créditos según el Emisor en el Perú:

### 2.3.1 Créditos gubernamentales:

Son los créditos que emiten las instituciones públicas para distintas actividades generalmente de financiamiento a proyectos empresariales y de inversión privada.

Entre las principales instituciones públicas de financiamiento están:

- **Corporación Financiera de Desarrollo:** También conocida como COFIDE, esta institución es un banco que realiza préstamos para instituciones financieras y empresas con intereses bajos y plazos cómodos, siendo una de las instituciones que brinda gran parte de los créditos de actividad empresarial en el Perú.
- **Agrobanco:** El agrobanco brinda créditos para el sector agrícola, la ganadería, y la industrialización de los productos agrícolas y ganaderos.
- **Banco de Materiales:** El Banco de Materiales brinda créditos para la construcción de viviendas, ampliaciones, remodelaciones, etc.
- **Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero:** El Fondepes otorga créditos destinados a actividades de acuicultura y pesca artesanal.
- **Créditos de instituciones financieras privadas locales – Créditos Bancarios:**

Son los más frecuentes, generalmente bancos y cajas que prestan ya sea a personas naturales o a empresas (especialmente pymes) para actividades comerciales y empresariales.

## 2.4 Preguntarse Antes De Adquirir Un Crédito.

- ¿Necesito este artículo ahora o puedo esperar hasta ahorrar el dinero necesario para adquirirlo?
- ¿Tengo capacidad financiera para afrontar el crédito - Puedo pagar el crédito?

- ¿Cuál es la tasa de interés?
- ¿Cuánto se paga mensualmente y cuando vence?
- ¿Hay costos adicionales?
- ¿Qué tengo que sacrificar para pagar el crédito (costo de oportunidad)?
- ¿Qué pasaría si no realizo los pagos a tiempo?

## **2.5 Definición De Un Préstamo**

Se puede decir que es un contrato en virtud del cual la entidad financiera (denominada «prestamista») entrega al cliente (denominado «prestatario») una cantidad determinada de dinero a cambio de su devolución en un determinado plazo y según unas condiciones pactadas, que normalmente incluye los intereses

## **2.6 Tipos De Préstamos**

Aunque generalmente diferenciamos solamente entre préstamos personales y préstamos hipotecarios, frecuentemente también se distinguen los siguientes tipos de préstamos:

### **2.7 Préstamos al consumo**

Estos tipos de préstamos se suelen utilizar para financiar bienes de consumo de carácter duradero como por ejemplo: un coche, una moto, muebles, electrodomésticos, etc. y de una cuantía no muy alta.

#### **2.7.1 Préstamos Personales**

Esta clase de préstamos se utiliza generalmente para financiar necesidades específicas en un momento determinado y de un importe pequeño. Es muy parecido

al préstamo al consumo aunque en este caso se usan para costearse viajes, una boda, etc. Es decir, bienes intangibles o perecederos.

### **2.7.2 Préstamos De Estudios**

Estos tipos de préstamos son mucho más utilizados en países como Estados Unidos, el Reino Unido y otros estados Europeos. En España están siendo cada vez más utilizados, entre otros factores, debido a que las entidades financieras mejoran y amplían sus ofertas año tras año. Se trata de préstamos dirigidos a estudiantes para financiar matrículas universitarias, estudios de postgrado o estancias de estudio en el extranjero. Los costes suelen un poco más baratos que los préstamos personales.

### **2.7.3 Préstamos Hipotecarios**

El préstamo hipotecario se caracteriza porque, aparte de la garantía personal, se ofrece como garantía de pago una ‘garantía real’ que consiste en la hipoteca de un bien inmueble. En caso de no devolver el préstamo la entidad financiera pasaría a ser la propietaria de la vivienda.

## **2.8 La Tea (Tasa Anual De Equivalencia) De Un Préstamo**

Es el tipo que indica el coste real del préstamo, al tener en cuenta las comisiones y gastos que cobra el banco por la concesión del mismo, así como el periodo de tiempo en que se hacen los pagos de devolución del préstamo (por meses, por trimestres, etc.).

## **2.9 La Tasa De Interés**

Es un monto de dinero que normalmente corresponde a un porcentaje de la operación de dinero que se esté realizando.

Si se trata de un depósito, la tasa de interés expresa el pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. Si se trata de un crédito, la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero, para el caso de los créditos se ha estipulado una tasa de interés máxima convencional, que es el nivel superior que puede alcanzar la tasa de interés. Este porcentaje es fijado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras y la trasgresión a este límite está sancionada por ley.

## **2.10 Tipos De Tasa**

Expresado de forma sencilla, el interés es el costo de prestarse dinero. Por lo tanto, como ocurre con cualquier bien o servicio en una economía de libre mercado, el precio depende básicamente de la oferta y la demanda.

Cuando la demanda es débil, los prestamistas cobran menos por los créditos, mientras que cuando la demanda es fuerte pueden cobrar más. Asimismo, la demanda de préstamos sube y baja con el ciclo económico: en una recesión, hay menos interesados en nuevas hipotecas o créditos para sus negocios, y los bancos reducen sus tasas para que haya más prestatarios.

La oferta también cambia con la fluctuación de las condiciones económicas. En ese sentido, el gobierno desempeña un rol importante a través del banco central. Por ejemplo, la Reserva Federal de EE.UU. tiende a comprar deuda pública durante una recesión, bombeando dinero en una economía estancada para usarlo en nuevos

préstamos. El incremento en la oferta, junto con la menor demanda, fuerza las tasas hacia abajo. Lo opuesto ocurre durante épocas de auge económico.

Cabe mencionar que distintos factores pueden afectar a los créditos a corto plazo y a los créditos a largo plazo. Por ejemplo, la compra y venta de valores por parte de un banco central tiene un impacto mucho mayor en los préstamos a corto plazo, tales como las tasas de tarjetas de crédito y préstamos vehiculares. Para deudas a un plazo mayor, como un bono del tesoro estadounidense a 30 años, las expectativas sobre la inflación pueden ser un factor importante. Si los consumidores temen que el valor de su dinero va a disminuir rápidamente, van a exigir una tasa más alta en su "préstamo" al gobierno.

A continuación veremos la diferencia entre las tasas de interés nominal, efectivo y real, y entre las tasas de interés activa y pasiva:

**2.10.1 Tasa de interés nominal.** Se refiere a la tasa de referencia que es presentada en los préstamos y captaciones de las entidades financieras. Cabe señalar que no necesariamente es el interés verdadero que se paga en una transacción financiera. Solo es una forma de expresar una tasa efectiva, junto con la información de cómo se capitaliza, y no se utiliza directamente en las fórmulas de la matemática financiera. Por ejemplo: 24% anual capitalizable mensualmente.

**2.10.2 Tasa de interés efectiva.** Se refiere a la tasa del interés verdadero que se paga en una transacción financiera. A diferencia de la tasa nominal, sí se utiliza directamente en las fórmulas de la matemática financiera. Por ejemplo: 12% mensual.

**2.10.3 Tasa de interés real.** Se refiere a la tasa de interés que resulta de descontar la tasa de inflación de la tasa de interés nominal.

**2.10.4 Tasa de interés activa.** Se refiere a la tasa de interés que las instituciones financieras cobran por el dinero prestado a sus clientes. Se denomina activa porque se enfoca en las cuentas del activo de las instituciones financieras, ya que, para la institución, el préstamo otorgado es un activo.

**2.10.5 Tasa de interés pasiva.** Se refiere a la tasa de interés que las instituciones financieras pagan por los préstamos que obtienen en el mercado, es decir depósitos, bonos, créditos de otras instituciones u otros productos de características similares. Se denomina pasiva porque se enfoca en las cuentas del pasivo de las instituciones financieras.

Mientras más grande sea la diferencia entre la tasa de interés activa (recibida por los créditos otorgados) y la tasa de interés pasiva (pagada por los créditos obtenidos), más grande será la ganancia de la institución en su actividad de intermediación financiera.

### **III. CULTURA FINANCIERA.**

Montoya (2005) en el estudio aplicado a la Comisión Federal de Electricidad Zona Metropolitana Poniente ubica de manifiesto que la cultura financiera es un grupo de ideas, conocimientos, actitudes, costumbres y reglas que compartimos frente al mundo del dinero y las instituciones que en el intervienen, es decir todo aquello que el individuo debe conocer para poder desarrollarse en el ambiente bancario.

#### **3.1 Dimensión Económica.**

**3.1.1 Ingreso Familiar.** Uno de los fundamentales indicadores del bienestar, o quizá pretender delimitar las fases de pobreza, es el ingreso. Este componente determina el volumen de consumo, inicial y principalmente de acceso a los productos que constituyen la canasta básica, con la cual se provee de los requerimientos calóricos mínimos al ser humano.

**3.1.2 Gasto por hogar.** Sin duda alguna, la manera en que se consume o se gestiona el ingreso también incurre en la calidad de vida de las personas. Es por ello que enseguida se revisa la estructura de consumo por hogar, teniendo en cuenta los principales elementos que lo constituyen; educación, alimentación, salud, electricidad, teléfono, transporte, vestimenta y rentas.

#### **3.2 Dimensión Sociocultural.**

**3.2.1 Capital Social.** Para efectos del presente estudio, el capital social se define como las capacidades, habilidades y destrezas adquiridas por el sujeto, propiciadas por el uso de servicios micro financieros.

**3.2.2 Cultura Financiera.** El meollo de observar la variable cultura financiera es manifestar las buenas costumbres en las prácticas de ahorro y crédito, considerando desde hechos "tradicionales" hasta los hoy denominados formales.

### **3.3 Dimensión Empresarial.**

**Uso y efecto del microcrédito.** Se obtiene crédito, bajo algunas condiciones o con la facilidad de adquisición inmediata.

### **3.3 Sobreendeudamiento.**

Vandone. (2009), el sobreendeudamiento se manifiesta cuando el nivel de un ser no es sostenible en proporción con los ingresos actuales y los recursos extras recaudados por la servicios prestados o venta de activos financieros o reales, define dos tipos de sobreendeudamiento: activo y pasivo, donde:

**Sobreendeudamiento activo.** Es formado por los niveles enormes de deuda en mando de los hogares, a raíz de acciones o ideas de endeudamiento hasta un nivel que no es razonable sobre la base de los ingresos presentes o futuros.

**Sobreendeudamiento pasivo.** Se presenta por aquellos defectos económicos que están fijadas por factores imprevistos, fuera del control del ser, tales como el desempleo, separación, enfermedad o muerte, los cambios en las variables macroeconómicas o impuestos más elevados.

### **3.4 Endeudamiento.**

Se denomina endeudamiento a la capacidad que tiene una persona de deber dinero sin caer en la morosidad. Los bancos manejan, entre otros, este concepto a la hora de decidir si se concede o no un préstamo. Al final se trata de un porcentaje que

relaciona los ingresos de una persona con sus gastos periódicos. (Alcaraz, 2011, parr. 7).

#### **IV. JUSTIFICACIÓN**

Teniendo en cuenta los criterios de Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp.40-41)

**Conveniencia.** La propuesta de cultura financiera servirá para solucionar el problema que tiene los empresarios del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales que se endeudan muy fácilmente, por no llevar un control de sus gastos o no conocer sus acreedores y sus intereses.

**Relevancia Social.** Este desarrollo ayudará a los empresarios del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales a tener un camino correcto de cómo llevar un cronograma, poder programar su dinero y como no darle mal uso, o mal gasto, ya que en la realidad se dan diferentes casos de morosos que están en Infocorp; por solo mantener deudas de hace demasiado tiempo.

**Implicaciones prácticas.** Ayudará a los bancos y cajas municipales de créditos a no facilitar y emitir dinero fácil, como el “crédito fácil”, ya que las personas son muy capacitadas para ese tipo de préstamos, lo solicitan muy fácil sin darse cuenta que en meses después estarán con la “soga al cuello”; si la propuesta que se hará lo ponen en marcha esta capacitación se volverá trascendentales para lograr poco a poco a que los Empresarios tengan cultura financiera y así aprovechar todos los medios financieros de manera positiva.

#### **Objetivo general:**

Dar a conocer a los empresarios del sector servicios rubro hospedajes del distrito de Corrales que solicitan crédito – la implementación de formación financiera para para

minimizar los crasos errores financieros y las malas decisiones plasmadas en diferentes campos o sucesos.

**Objetivos específicos:**

\_Proporcionar información relevante sobre las tasas de interés que tienen los distintos bancos.

\_Dar a conocer a los Empresarios y futuros, los métodos más apropiados al momento de adquirir un crédito.

\_Proporcionar material que ayude al entendimiento.

**Fin del plan de capacitación:**

El Objetivo general es dar a conocer a los Empresarios que solicitan crédito, la implementación de formaciones con información financiera, para no recaer en decisiones que podrían afectar los intereses propios.

**Metas**

- Personas en Infocorp.
- Usuarios con créditos.
- Jóvenes estudiantes (universitarios, escolares).
- Personas morosas.

**Estrategias:**

Las estrategias que se emplearán son:

- Conversar e informar a los empresarios del sector servicios rubro hospedajes del distrito de corrales sobre créditos.
- Presentaremos boletines con información.
- Asesorar en la toma de decisiones financieras.

**Recursos:**

**Humanos**, Conformado por el autor.

**Materiales:**

**Documentos educativos:** se brindará boletines, folletos aclarando las ventajas que podrían tener si llevan un control de gastos, y un buen manejo de su dinero.

**Financiamiento:**

El monto financiado será realizado por el autor, para aportar con un mínimo a la sociedad.

**Presupuesto**

Tabla 7.1.

*Presupuesto, para la entrega de material a cada Empresario.*

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Folders unidad		05	S/. 0.70	S/. 3.50
Papel Boom Ciento		01	S/. 3.00	S/. 3.00
Impresiones hoja		100	S/. 0.05	S/. 50.00
<b>Total</b>				<b>S/. 56.50</b>

Nota: Implementos que se utilizara, para la entrega de materiales a los clientes:

Boletines, folletos, fólderes.

**CRONOGRAMA DE PLAN DE CAPACITACION**

<b>Etapas</b>	<b>Fecha de inicio</b>	<b>Fecha de termino</b>	<b>Dedicación en los días</b>
<b>Recolección de datos</b>	<b>12/11/2018</b>	<b>15/11/2018</b>	<b>10 horas</b>
<b>Capacitación de empresarios</b>	<b>06/01/2019</b>	<b>06/01/2018</b>	<b>5 horas</b>

## Anexo 02 CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA DE CONTABILIDAD

#### CUESTIONARIO

La información obtenida en el presente cuestionario tiene como objetivo ser utilizada en la realización de la investigación sobre **Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio rubro hospedajes del distrito de Corrales, 2018**, la información que usted proporcionara será utilizada solo con fines académicos y conservados con absoluta confidencialidad, por lo que se agradece su valiosa colaboración.

#### **I. DATOS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

1.1. ¿Su empresa tiene RUC?

- a) Si ( )                      b) No ( )

1.2. ¿En qué régimen tributario se encuentra su empresa?

- a) Régimen General (RG)  
b) Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)  
c) Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)  
d) Régimen MYPE **Tributario** (RMT)

1.2. ¿Cuántos años tiene su negocio en funcionamiento?

- a) 1 a 3 años.  
b) 4 a 6 años.  
c) 7 a 10 años.  
d) 11 a 15 años.  
e) 16 a más años.

#### **II. FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

2.1. ¿Desde que se inició su empresa ha solicitado financiamiento?

- Si ( )                                      b) No ( )

2.2. ¿Qué tipo de financiamiento utilizó?

- a) Sistema financiero.
- b) Créditos usureros.
- c) Capital propio.
- d) Otros.

2.3. ¿A qué empresa del sistema financiero ha solicitado el crédito?

- a) Cajas Municipales de Ahorro y Créditos.
- b) Bancos.
- c) Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- d) Otros.

2.4. ¿Cuánto fue el importe del crédito solicitado?

- a) Menos de S/ 5,000
- b) S/ 5,000 a S/ 10,000
- c) S/ 10,000 a S/ 15,000
- d) S/ 15,000 a S/ 20,000
- e) S/ 20,000 a S/ 25,000
- f) S/ 30,000 a S/ 35,000
- g) S/ 40,000 a S/ 45,000
- h) S/ 50,000 a S/ 60,000

2.5. ¿Cuál fue la tasa de interés que usted pago por el crédito solicitado?

- a) Menos de 20%
- b) 20% a 30%
- c) 30% a 40%
- d) 40% a 50%
- e) Más de 50%

2.6. ¿A qué plazo fue el crédito solicitado?

- a) Corto plazo. (1 año)
- b) Mediano plazo. (2 a 3 años)
- c) Largo plazo. (4 a más años)

2.7. ¿En que invirtió el crédito solicitado?

- a) Capital de trabajo.
- b) Compra de muebles y equipos.
- c) Compra de insumos y suministros.
- d) Pagos de otras deudas
- e) Aplicación y remodelación del local.

2.8. ¿Qué dificultades ha tenido Ud. Al solicitar un crédito?

- a) Falta de documentos sustentatorios del negocio
- b) Tasas muy altas
- c) Montos menores aprobados a lo solicitado
- d) Plazos muy cortos aprobados a lo solicitado
- e) Baja calificación por sobre endeudamiento

2.9. ¿Con el financiamiento obtenido ha cubierto las necesidades de inversión de su empresa?

- a) Si ( )
- b) No ( )

### III. RENTABILIDAD

3.1. ¿Cuál es el promedio de sus ventas mensuales en el presente año?

- a) S/ 1,000.00
- b) S/ 2,000.00
- c) S/ 3,000.00
- d) S/ 5,000.00

3.2. ¿El financiamiento contribuyo con el aumento de su rentabilidad?

- a) SI
- b) NO

3.3. ¿Del total de sus ventas que porcentaje son los costos totales al mes?

- a) 10% - 20%
- b) 30% - 40%
- c) 50% - 60%
- d) 60% - 70%

3.4. ¿Cuáles son los problemas que tiene su empresa para generar una mayor rentabilidad?

- a) Mayor competencia
- b) Falta de infraestructura
- c) La ubicación de su empresa
- d) Situación económica
- e) Costos muy elevados

3.5. ¿Considera que su empresa es rentable?

- a) Si ( )
- b) No ( )

3.6. ¿En qué porcentaje es su índice de utilidad?

- a) 10% - 20%
- b) 30% - 40%
- c) 50% - 60%
- d) 60% - 70%

## ANEXO 03 TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS

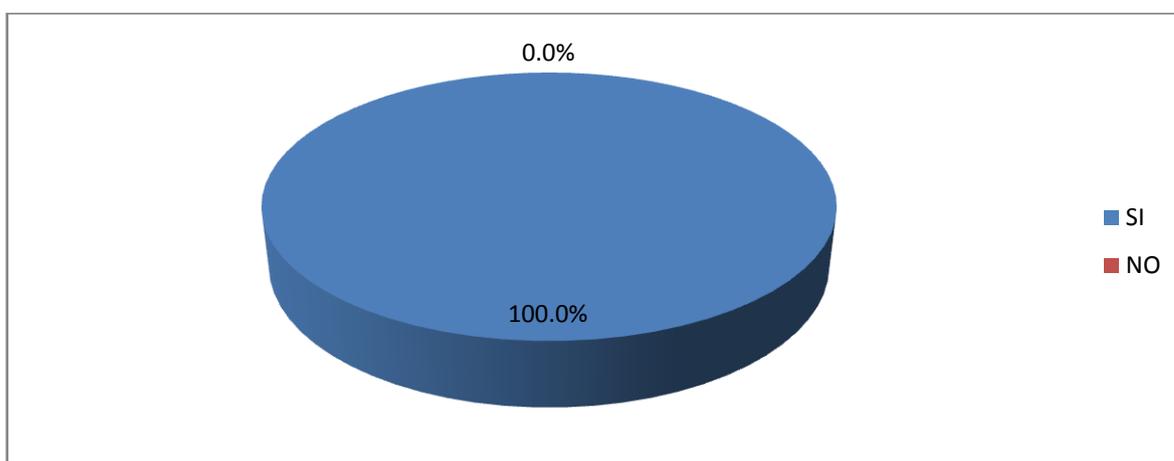
**Tabla 1**

Las Mypes cuentan con R.U.C.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	100.0%
NO	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Figura 1**



**Figura 1:** Las Mypes cuentan con RUC

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 1

**Interpretación:** En la tabla y gráfico 01 se aprecia que el 100% de los empresarios encuestados en el sector servicios rubro hospedajes, manifestaron que si cuentan con R.U.C.

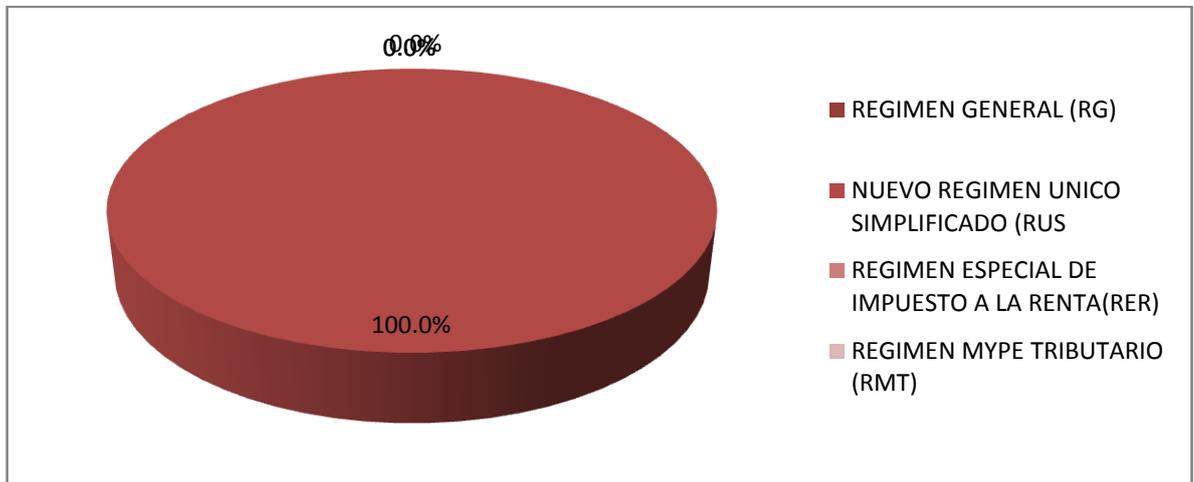
**Tabla 2**

Régimen tributario de la empresa.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
REGIMEN GENERAL (RG)	0	0.0%
NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO (RUS)	5	100.0%
REGIMEN ESPECIAL DE IMPUESTO A LA RENTA(RER)	0	0.0%
REGIMEN MYPE TRIBUTARIO (RMT)	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Figura 2**



**Figura 2:** Régimen tributario de la empresa.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 2

**Interpretación:** En la tabla y figura 02 se aprecia que el 100% de los empresarios encuestados manifestaron que su empresa se encuentra en el Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS).

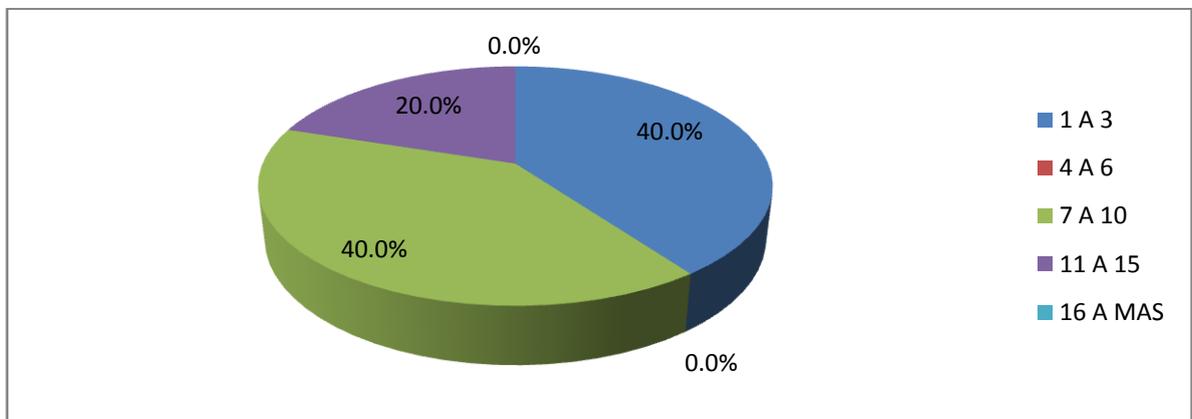
**Tabla 3**

Los años del negocio.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1 A 3	2	40.0%
4 A 6	0	0.0%
7 A 10	2	40.0%
11 A 15	1	20.0%
16 A MAS	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Figura 3**



**Figura 3:** los años del negocio.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 3

**Interpretación:** la tabla y figura 03 observamos del 100% de los empresarios encuestados el 40% manifestaron que tienen una antigüedad de 1 a 3 años de establecido su negocio. Además otro 40% con una antigüedad que va de 7 a 10 años, y un 20% que tiene de 11 a 15 años. Lo que nos demuestra que siguen permaneciendo al rubro, y otras vienen creándose progresivamente.

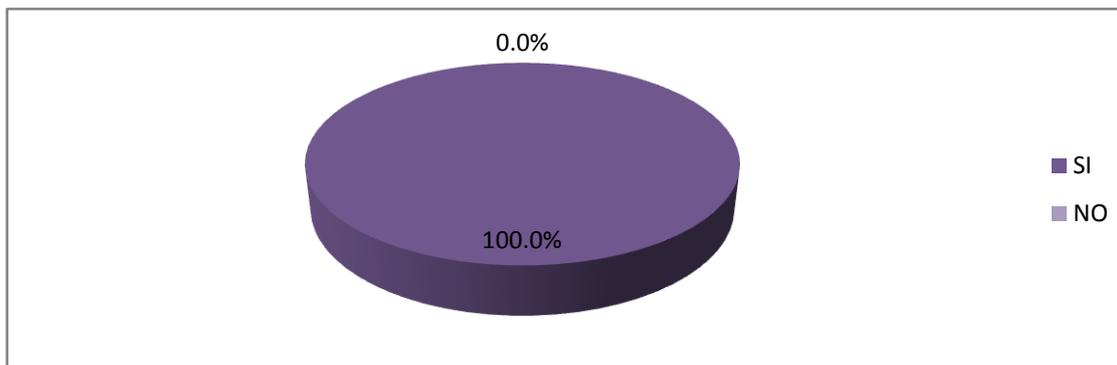
**Tabla 4**

Inicio la empresa con financiamiento.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	100.0%
NO	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Figura 4**



**Figura 4:** Inicio la empresa con financiamiento.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 4

**Interpretación:** En la tabla y figura 04 se puede apreciar que el 100% de los empresarios encuestados manifestaron que desde que iniciaron su empresa solicitaron financiamiento.

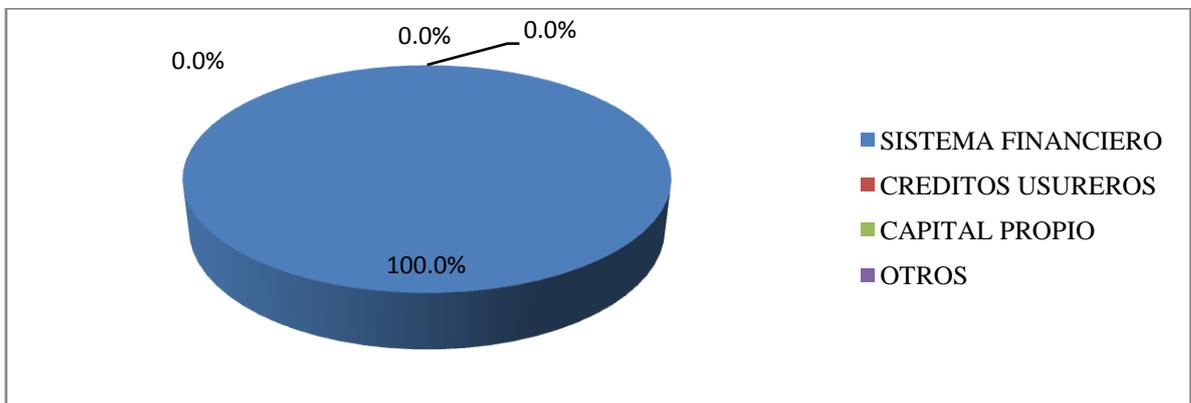
**Tabla 5**

Tipo de financiamiento

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
<b>SISTEMA FINANCIERO</b>	5	100.0%
<b>CREDITOS USUREROS</b>	0	0.0%
<b>CAPITAL PROPIO</b>	0	0.0%
<b>OTROS</b>	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Elaboración propia

**Figura 5**



**Figura 5:** Tipo de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia de Tabla 5

**Interpretación:** En la figura y tabla 05, se aprecia que el 100% de los empresarios encuestados han solicitado financiamiento al sistema financiero.

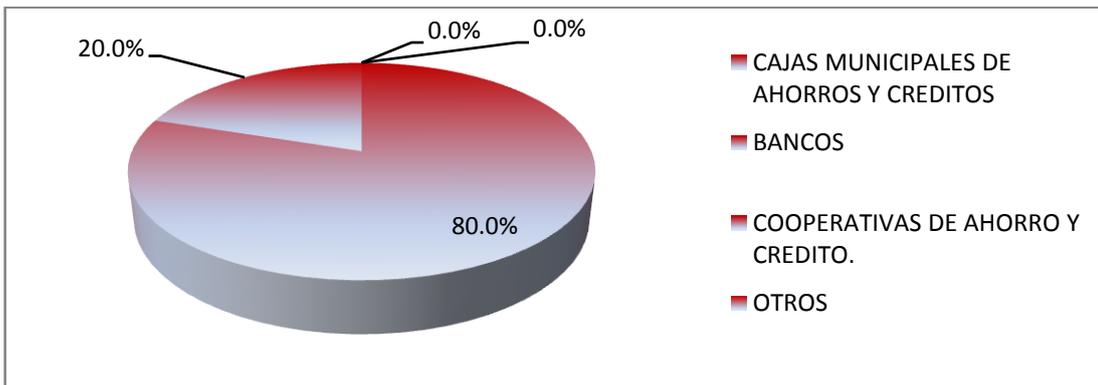
**Tabla 6**

Solicitud de crédito.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
CAJAS MUNICIPALES DE AHORROS Y CREDITOS	4	80.0%
BANCOS	1	20.0%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO.	0	0.0%
OTROS	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Figura 6**



**Figura 6: Solicitud de crédito.**

**Fuente:** Elaboración propia de tabla 6

**Interpretación:** En la tabla y figura 06 se aprecia del 100% de los empresarios encuestados el 80%, manifestaron que solicitaron su crédito en cajas municipales de ahorros y créditos, y el 20% de los empresarios manifestaron que su crédito lo solicitaron en bancos.

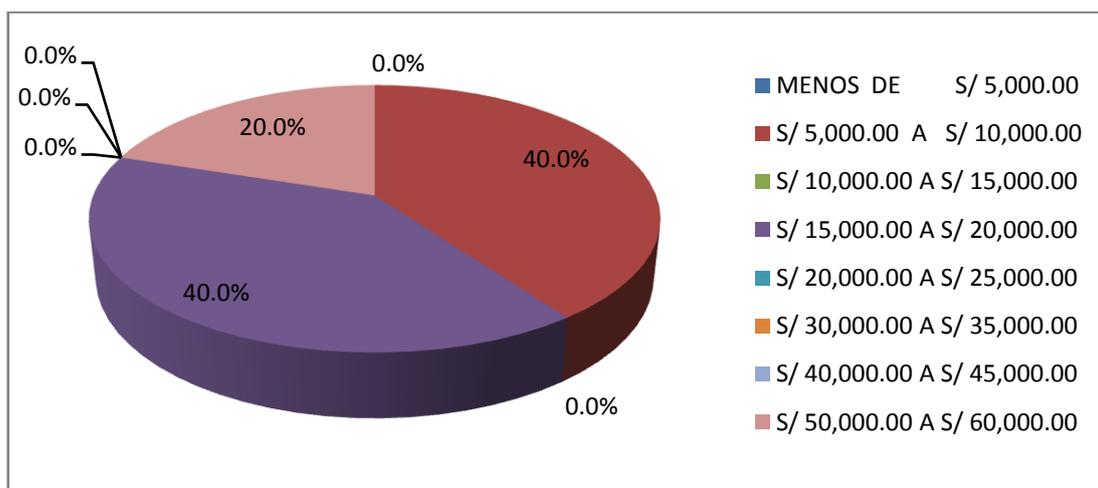
**Tabla 7**

Importe del crédito solicitado.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
MENOS DE S/ 5,000.00	0	0.0%
S/ 5,000.00 A S/ 10,000.00	2	40.0%
S/ 10,000.00 A S/ 15,000.00	0	0.0%
S/ 15,000.00 A S/ 20,000.00	2	40.0%
S/ 20,000.00 A S/ 25,000.00	0	0.0%
S/ 30,000.00 A S/ 35,000.00	0	0.0%
S/ 40,000.00 A S/ 45,000.00	0	0.0%
S/ 50,000.00 A S/ 60,000.00	1	20.0%
TOTAL	5	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia

**Figura 7**



**Figura 7:** Importe de crédito solicitado.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 7

**Interpretación:** En la tabla y figura 07 se aprecia que del 100% de los empresarios encuestados el 20% manifestaron que solicitaron su crédito por el importe de S/ 50,000.00, y un 40% de los empresarios solicito su crédito por el importe de S/ 15,000.00 a S/ 20,000.00, y otro 40% de los empresarios solicito su crédito por el importe de S/ 5,000.00 a S/ 10,000.00.

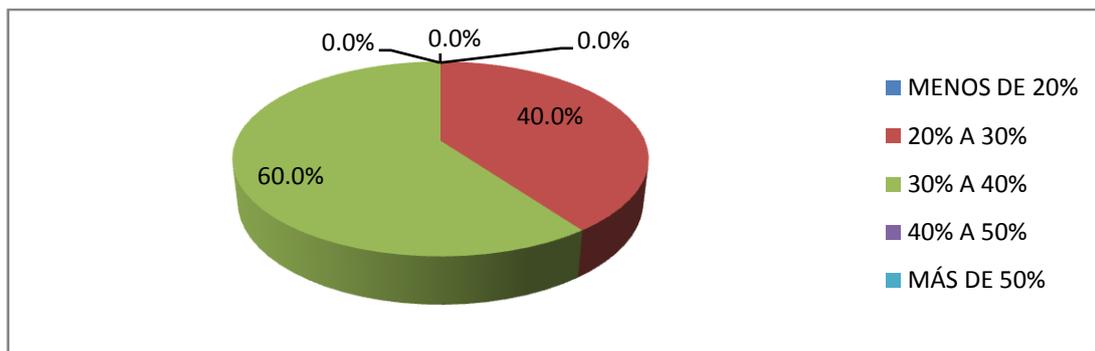
**Tabla 8**

Tasa de interés del crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
<b>MENOS DE 20%</b>	0	0.0%
<b>20% A 30%</b>	2	40.0%
<b>30% A 40%</b>	3	60.0%
<b>40% A 50%</b>	0	0.0%
<b>MÁS DE 50%</b>	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Figura 8**



**Figura 8:** Tasa de interés del crédito.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 8

**Interpretación:** En la tabla 08 se aprecia que del 100% de los empresarios encuestados el 80% de los empresarios manifestó que la tasa de interés anual que pagaron por sus créditos solicitados en las cajas municipales de ahorros y créditos fue de 30% a 40%, y un 20% de los empresarios manifestó que la tasa de interés anual que pagaron por su crédito solicitado en el banco fue de 20% a 30%.

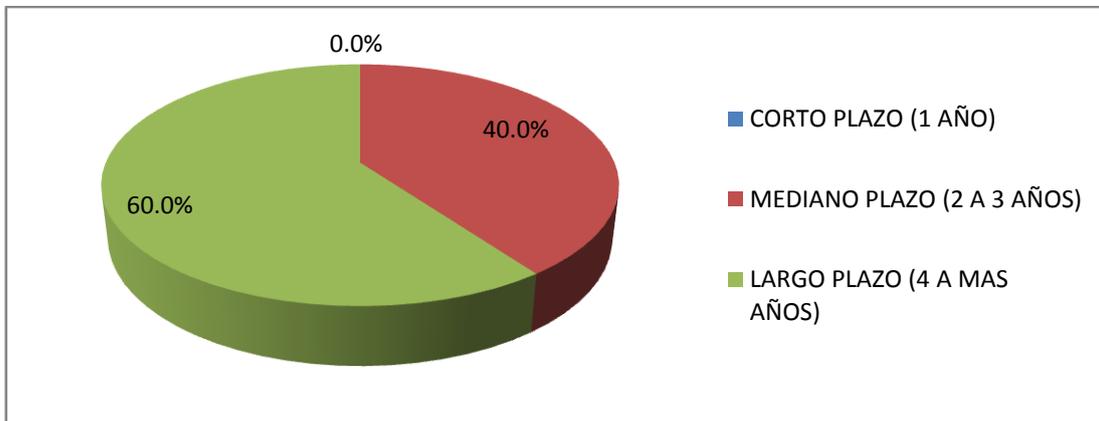
**Tabla 9**

Plazo del crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
CORTO PLAZO (1 AÑO)	0	0.0%
MEDIANO PLAZO (2 A 3 AÑOS)	2	40.0%
LARGO PLAZO (4 A MAS AÑOS)	3	60.0%
TOTAL	5	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 9**



**Figura 9:** Plazo del crédito.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 09

**Interpretación:** En la tabla y figura 09 se aprecia que del 100% de los empresarios encuestados un 60% de empresarios manifestaron que el crédito solicitado fue a largo plazo (4 Años a Mas) mientras que el 40% de empresarios manifestaron que el crédito solicitado fue a mediano plazo (2 Años a 3 Años).

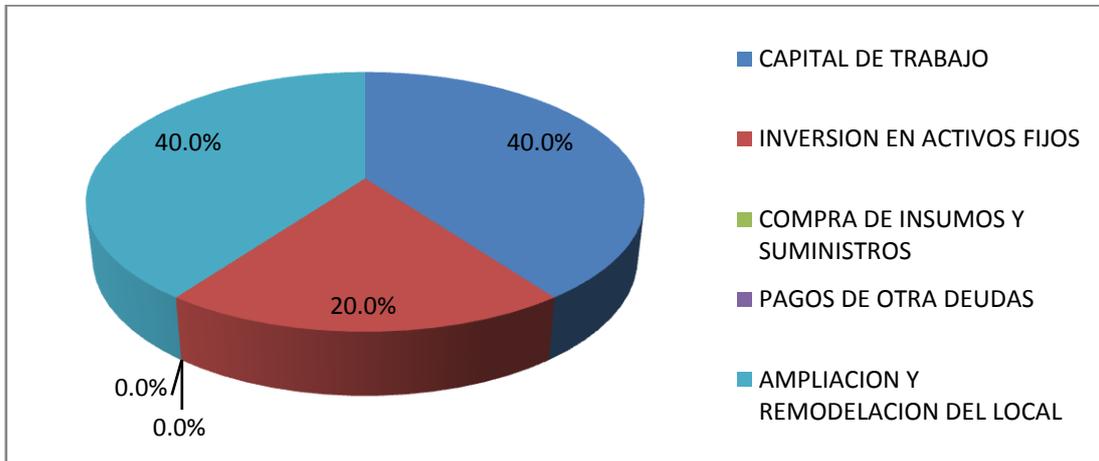
**Tabla 10**

Inversión del financiamiento.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
CAPITAL DE TRABAJO	2	40.0%
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	1	20.0%
COMPRA DE INSUMOS Y SUMINISTROS	0	0.0%
PAGOS DE OTRA DEUDAS	0	0.0%
AMPLIACION Y REMODELACION DEL LOCAL	2	40.0%
TOTAL	5	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 10**



**Figura 10:** Inversión del financiamiento.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 10

**Interpretación:** En la tabla y figura 10 se aprecia que del 100% de empresarios encuestados un 40% de empresarios manifestó que ha invertido el crédito solicitado en capital de trabajo (pagos de personal, compra de material de limpieza, pago de servicios básicos.) y otro 40% de empresarios manifestó que ha invertido el crédito solicitado en la ampliación y remodelación de local (construcción) , y el 20% de empresarios manifestó que ha invertido el crédito solicitado en la compra muebles y equipos (camas, televisores).

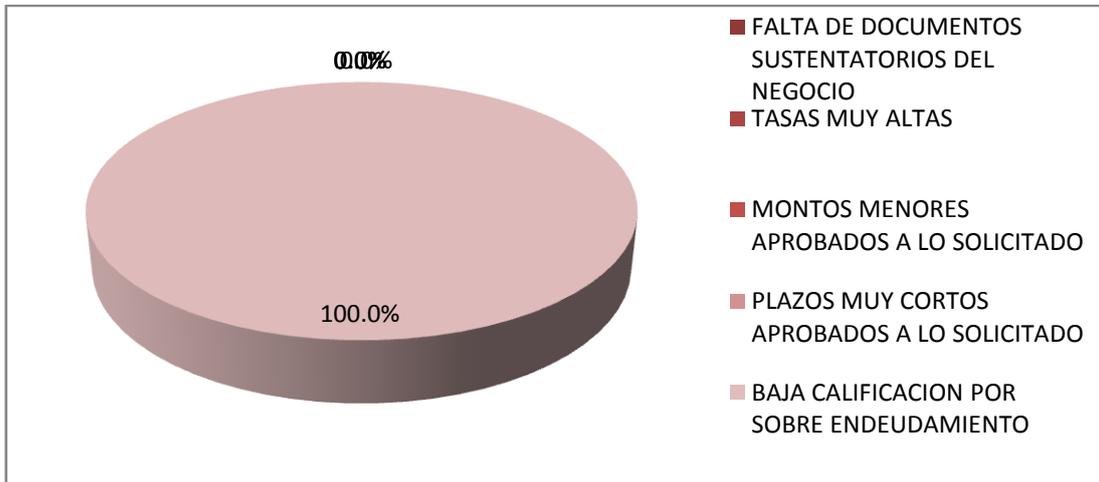
**Tabla 11**

Dificultades al solicitar un crédito.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
FALTA DE DOCUMENTOS SUSTENTATORIOS DEL NEGOCIO	0	0.0%
TASAS MUY ALTAS	0	0.0%
MONTOS MENORES APROBADOS A LO SOLICITADO	0	0.0%
PLAZOS MUY CORTOS APROBADOS A LO SOLICITADO	0	0.0%
BAJA CALIFICACION POR SOBRE ENDEUDAMIENTO	5	100.0%
TOTAL	5	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 11**



**Figura 11:** Dificultades al solicitar un crédito.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 11

**Interpretación:** En la tabla y figura 11 se aprecia que el 100% de los empresarios encuestados manifestaron que la dificultad al solicitar un crédito cuando recurren a las instituciones financieras, es la baja calificación por sobreendeudamiento que tienen sus empresas, motivo por el cual no les otorgan los montos que solicitan.

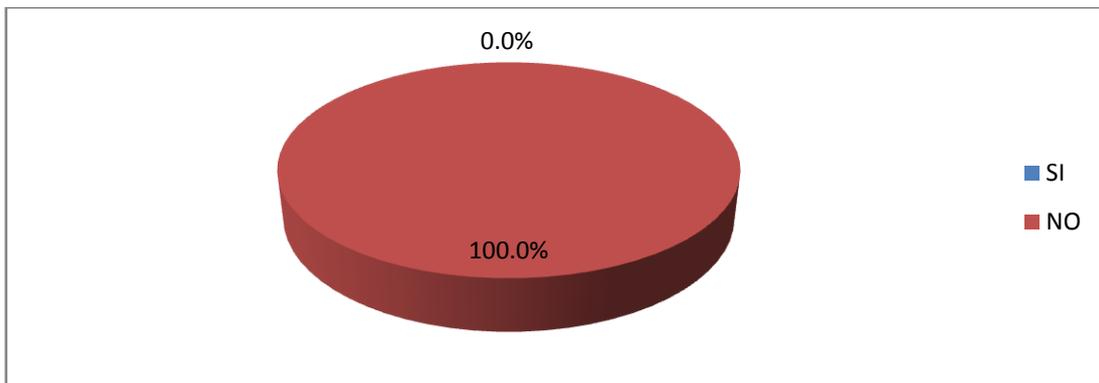
**Tabla 12**

El financiamiento cubrió la inversión de su empresa.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0.0%
NO	5	100.0%
TOTAL	5	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 12**



**Figura 12:** El financiamiento cubrió la inversión de su empresa.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 12

- **Interpretación:** En la tabla y figura 12 se muestra que el 100% de empresarios encuestados manifestaron que el financiamiento solicitado NO ha cubierto en totalidad la inversión de su empresa, ya no les otorgan los montos que solicitan, por temer sobreendeudamiento.

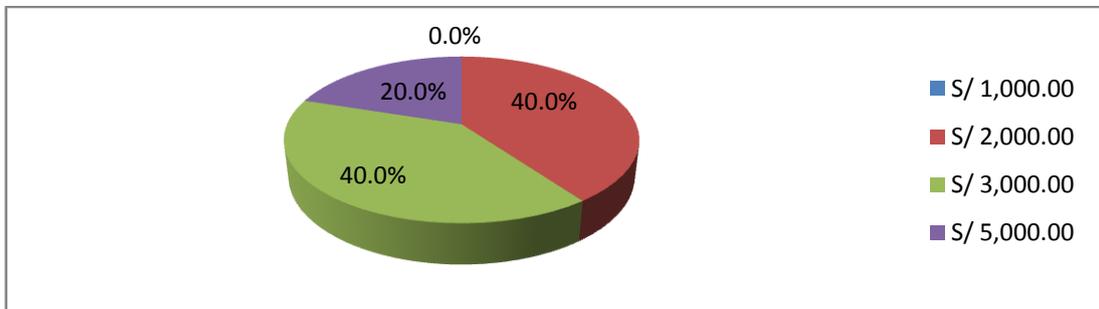
**Tabla 13**

Promedio de ventas mensuales.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
S/ 1,000.00	0	0.0%
S/ 2,000.00	2	40.0%
S/ 3,000.00	2	40.0%
S/ 5,000.00	1	20.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 13**



**Figura 13:** Promedio de ventas mensuales.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 13

**Interpretación:** En la tabla y figura 13 se aprecia que del 100% de los empresarios encuestados el 40% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 2,000.00, y otro 40% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 3,000.00 y el 20% de empresarios manifestaron que sus ventas mensuales son de S/ 5,000.00

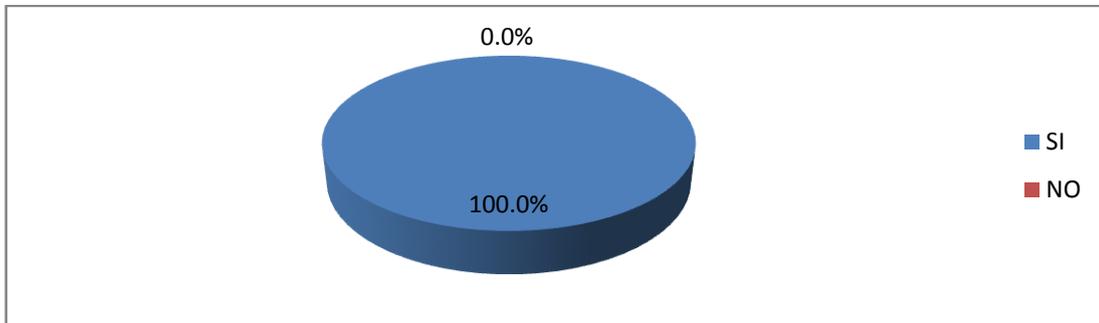
**Tabla 14**

Financiamiento contribuyo con el aumento de su rentabilidad.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	100.0%
NO	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 14**



**Figura 14:** Financiamiento contribuyo con el aumento de su rentabilidad.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 14

**Interpretación:** En la tabla y figura 14 se aprecia que el 100% los empresarios encuestados manifestaron que el financiamiento si contribuyo con el aumento de su rentabilidad.

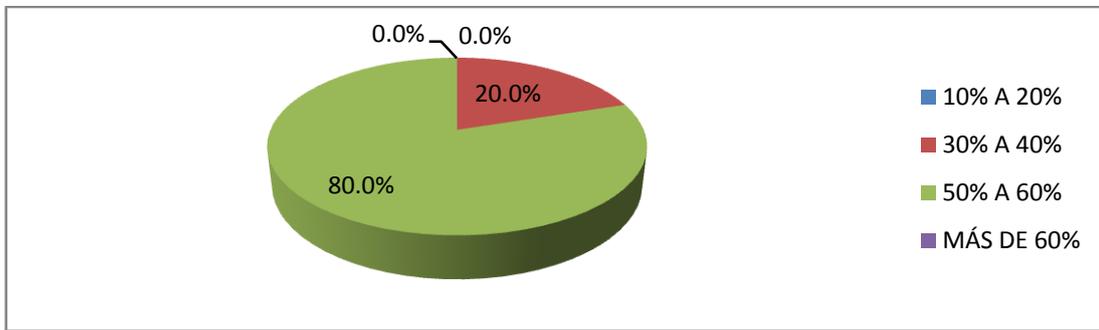
**Tabla 15**

Costo de ventas mensuales.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
10% A 20%	0	0,0%
30% A 40%	1	20,0%
50% A 60%	4	80,0%
MÁS DE 60%	0	0,0%
TOTAL	5	100,0%

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 15**



**Figura 15:** Costos de ventas mensuales.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 15

**Interpretación:** En la tabla y figura 15 se aprecia del 100% de los empresarios encuestados un 80% de empresarios manifestaron que sus costos de ventas mensuales es de 50% a 60% y el otro 20% de empresarios manifestaron que sus costos de ventas mensual es de 30% a 40%.

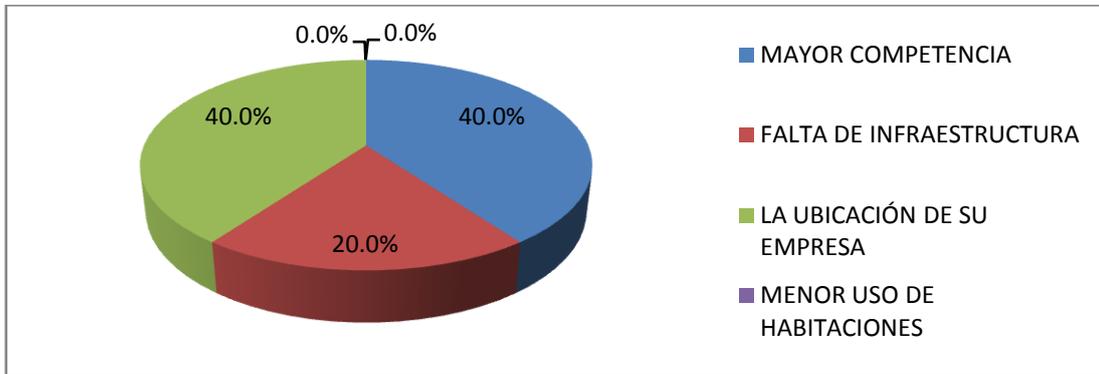
**Tabla 16**

Problemas para generar mayor rentabilidad.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
MAYOR COMPETENCIA	2	40,0%
FALTA DE INFRAESTRUCTURA	1	20,0%
LA UBICACIÓN DE SU EMPRESA	2	40,0%
MENOR USO DE HABITACIONES	0	0,0%
COSTOS MUY ELEVADOS	0	0,0%
TOTAL	5	100,0%

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 16**



**Figura 16:** Problemas para generar mayor rentabilidad.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 16

**Interpretación:** En la tabla y figura 16 se aprecia del 100% los empresarios encuestados un 40% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la competencia, otro 40% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la ubicación de su empresa, y el otro 20% de empresarios manifestaron que los problemas para generar mayor rentabilidad es debido a la infra estructura de su hospedaje.

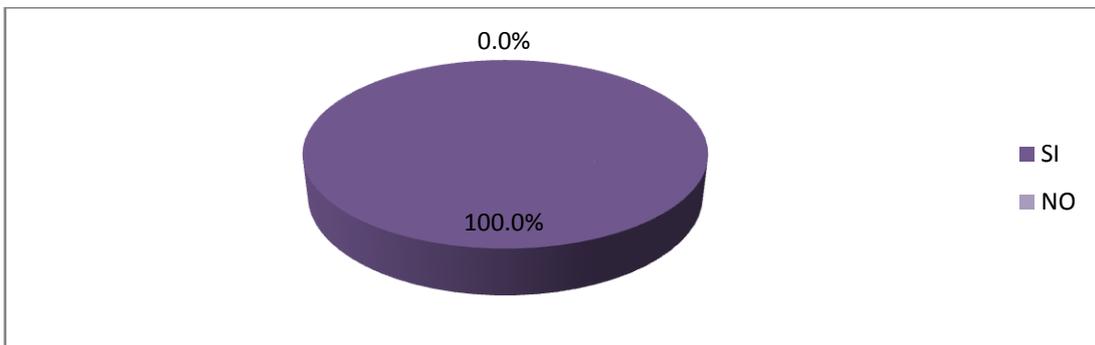
**Tabla 17**

Rentabilidad de la Empresa.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	100.0%
NO	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 17**



**Figura 17:** Rentabilidad de la Empresa.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 17

**Interpretación:** En la tabla y figura 17 se aprecia que el 100% de los empresarios encuestados manifestaron que su negocio es rentable.

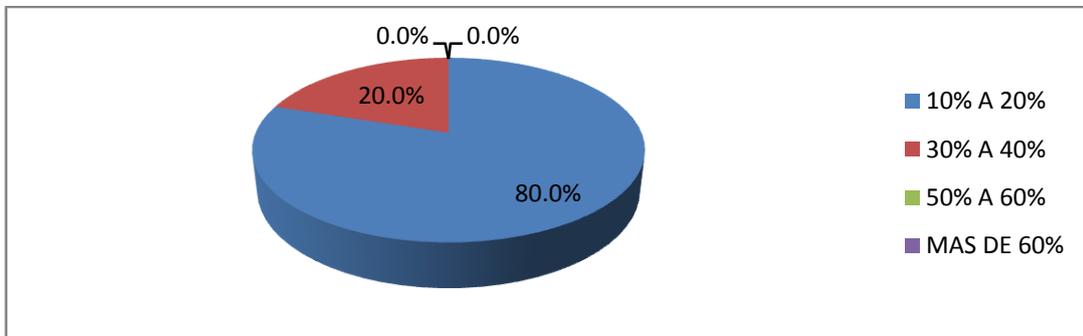
**Tabla 18**

Utilidad neta

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
10% A 20%	4	80.0%
30% A 40%	1	20.0%
50% A 60%	0	0.0%
MAS DE 60%	0	0.0%
TOTAL	5	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 18**



**Figura 18:** Utilidad neta.

**Fuente:** Elaboración propia de Tabla 18

**Interpretación:** En la tabla y figura 18 se aprecia que del 100% de los empresarios encuestados el 80% de empresarios manifestaron que su utilidad neta Anual es de 10% a 20% y el otro 20% de empresarios manifestó que su utilidad neta Anual es de 30% a 40%.

### **ANEXO 03: FOTOGRAFIAS DE LAS ENCUESTAS**



**Encuestando al propietario del hospedaje EL SOL.**



**Encuestando al propietario del hospedaje PIEDRAS BLANCAS.**



**Encuestando al propietario del hospedaje ENSUEÑO.**



**Encuestando al propietario del hospedaje EL CIRUELO.**

**ANEXO N° 04: CRONOGRAMA DE GANTT**

**I.-ACTIVIDADES**

ACTIVIDADES	Meses / 2018				
	JUL	AGO	SET	OCT	NOV
Elaboración del Informe					
Recolección de información					
Finalización del Informe					
Presentación del Informe					
Sustentación del Informe					

## II.- PRESUPUESTO

### BIENES

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Precio S/.</b>
Dispositivo USB	1	Unidad	35.00
Laptop	1	Unidad	1,550.00
<b>TOTAL, S/.</b>			<b>1,585.00</b>

“Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional”

Tumbes, 21 de Agosto del 2018

S U N A T	
D. ZONAL TUMBES	
EXP. :	000-URD051-2018-548170-9
FECHA:	2018-09-03
HORA :	11:02 h AESS (1)
RECEP:	ELMER ODAR AREVALO

**CARTA N° 001-2018-TUMBES-ULADECH-EWIP**

**SEÑOR:**  
**SUPERINTENDENCIA SUNAT TUMBES**

**ASUNTO :** Solicito Reporte de MYPES del Sector Servicios Rubro **Hospedajes Del Distrito De Corrales**

**REF. :** Curso de Titulación de Carrera de Contabilidad

Es grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y al mismo tiempo presentarme, Yo Mihilton Cesar palacios yovera, Identificado con DNI N° 80246922, con Domicilio actual Jr. Miguel Grau N° 091 Corrales. Me Presento y expongo ante usted lo siguiente:

Que siendo alumno del Curso de Titulación para Contador Público y Siendo el requisito necesario la sustentación de un trabajo de investigación aplicado y para ello solicito a usted. Ordene a quien corresponda una relación de empresas MYPES, persona natural del régimen Único simplificado Ubicadas en Distrito de Corrales, Provincia de Tumbes, Región Tumbes. Dedicadas al rubro de hospedajes, a fin de determinar mi muestra en mi informe final de investigación denominado **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO HOSPEDAJES DEL DISTRITO DE CORRALES, 2018 ”**

Con la finalidad de poder desarrollar la presente investigación espero se me facilite dicha información, a mi correo electrónico: [milcerp4@gmail.com](mailto:milcerp4@gmail.com) celular: 985381410, le agradezco por anticipado expresándole los sentimientos y muestra de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,

  
Mihilton Cesar palacios yovera  
DNI: 80246922

**ANEXO 5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2017.**

**(EN SOLES)**

<b>ACTIVO</b>	<b>2017</b>	<b>PASIVO</b>	<b>2017</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Caja y Bancos	144.00	Tributos por Pagar	50.00
Clientes	0.00	Remuneraciones por Pagar	500.00
Existencias	700.00	Proveedores	2,500.00
Cargas Diferidas		Créditos a corto plazo	10,000.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>844.00</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>13,050.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Inmueble Maquinaria y Equipo	5,000.00	Deuda a Largo Plazo	10,000.00
Inmuebles	46,000.00	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>10,000.00</b>
Depreciación y Amort. Acumulada	-1,500.00		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>49,500.00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
		Capital	20,000.00
		Resultados Acumulados	
		Utilidad del Ejercicio	7,294.00
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>27,294.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>50,344.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>50,344.00</b>

**COMERCIAL "TEXTILES OSCAR"**  
**ANEXO 6. ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION**  
**AL 31 DE DICIEMBRE 2017**  
**(EN SOLES)**

Ventas Netas	60,000.00
(-) COSTO DE VENTAS	-36,000.00
<hr/>	
UTILIDAD BRUTA DE VENTAS	24,000.00
Gastos Administrativos	-7,500.00
Gastos de Ventas	-1,200.00
Gastos Financieros	-8,006.00
<hr/>	
UTILIDAD OPERATIVA	7,294.00
(-+) Otros Ingresos y Egresos	0.00
Cargas Excepcionales	0.00
Ingresos financieros	0.00
<hr/>	
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	7,294.00
<hr/>	
UTILIDAD NETA	7,294.00
<hr/> <hr/>	

## ANEXO 7. RATIOS DE RENTABILIDAD

<b>Rendimiento sobre el patrimonio</b>	<u>Utilidad Neta</u>	*100	<u>S/. 7,294.00</u>	26.72%
	Patrimonio Neto		S/. 27,294.00	

- ✓ Por cada sol que el dueño mantiene genera un rendimiento del 26.72 % sobre el patrimonio.

<b>Rendimiento sobre la Inversión</b>	<u>Utilidad Neta</u>	*100	<u>S/. 7,294.00</u>	14.49%
	Activo Total		S/. 50,344.00	

- ✓ Por cada sol invertido en los activos produjo ese año un rendimiento de 14.49% sobre la inversión

<b>Margen Comercial</b>	<u>Ventas – costo de venta</u>	*100	<u>S/. 24,000.00</u>	40%
	ventas		S/. 60,000.00	

- ✓ La empresa genera una utilidad de 40% por cada sol invertido en sus activos.

<b>Rentabilidad neta sobre ventas</b>	<u>Utilidad neta</u>	*100	<u>S/. 7,294.00</u>	12.16%
	Ventas		S/. 60,000.00	

- ✓ Por cada sol vendido obtuvieron como utilidad el 12.16%.