

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD.

**EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIOS-RUBRO TRANSPORTES DE CARGA PESADA
DEL DISTRITO DE RUPA RUPA - TINGO MARIA, 2018.**

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

AUTOR:

Bach. ALEX BENJAMIN SANCHEZ LUNA.

ASESOR:

Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO – PERÚ

2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD.

**EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIOS-RUBRO TRANSPORTES DE CARGA PESADA
DEL DISTRITO DE RUPA RUPA - TINGO MARIA, 2018.**

**INFORME FINAL DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. ALEX BENJAMIN SANCHEZ LUNA.

ASESOR:

Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO – PERÚ

2019

1. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

**Dra. CPCC ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTA**

**Mgtr. CPCC JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO
MIEMBRO**

**Mgtr. CPCC AIICHIRA YELMA SINCHE ANAYA
MIEMBRO**

**Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA
ASESOR**

2. AGRADECIMIENTO

AGRADECIMIENTO A la Universidad “CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE” – Filial Huánuco Vicariato, por el acogimiento y darnos la facilidad para poder culminar nuestra carrera profesional.

Agradecimiento a la Escuela Académica Profesional de Contabilidad, por los docentes de la Especialidad que nos transmitieron sus conocimientos.

Agradecimiento de igual manera a los representantes, gerentes de las empresas de transportes de carga pesada de la ciudad de Tingo María por habernos brindado información para la aplicación de este trabajo de investigación.

3. DEDICATORIA

A Dios por darme la sabiduría e inteligencia, por guiarme por el camino del bien y cuidarme de lo malo.

A mis padres por su apoyo incondicional, por sus palabras de aliento y sus esfuerzos, a mis hermanas que de una y otra manera han contribuido para lograr mi carrera profesional.

A los Docentes por sus apoyos, sus consejos, sus alientos y compartir sus conocimientos conmigo, que me ayudo a superar los obstáculos en mi formación profesional.

4. RESUMEN

El presente trabajo de investigación deriva de la línea de investigación denominada: “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES’”, por lo que se formuló el siguiente enunciado del problema **¿Cómo influye el financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018?**

La investigación tuvo como objetivo general, en determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro transporte de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018, es decir variables muy vinculados a los intereses de las micro y pequeñas empresas los cuales son muy importantes para promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas, así como para incrementar su tamaño y extensión en otros espacios geográficos.

La investigación fue de tipo aplicada, nivel correlacional y el diseño de investigación correlacional-descriptivo, se aplicó el cuestionario como instrumento de trabajo de campo 20 representantes de las MYPES rubro transportes de carga pesada, para corroborar o probar la hipótesis y para determinar el grado de relación se utilizó el coeficiente de correlación cuyo resultado es 71,57 %% este valor nos indica que la rentabilidad obtenida por los empresarios corresponde en su mayoría a las acciones de financiamiento, es decir, que la relación entre las variables de estudio es positiva lo cual indica que el financiamiento y rentabilidad existe una relación de dependencia positiva y alta, es decir, que los cambios que presenta en la variable rentabilidad de las micro y pequeñas empresas es influenciado por el financiamiento que reciben u obtienen en sus diferentes modalidades.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad y MYPE.

5. ABSTRACT

The present research work derives from the line of research called: "The financing, training and profitability of the MYPES", for which the following statement of the problem was formulated: How does financing influence the profitability of micro and small enterprises? small companies in the services-sector heavy freight transport sector in Rupa Rupa district, Tingo María, 2018?.

The general objective of the research was to determine the influence of the Profitability Financing of the MYPES of the heavy cargo transportation service sector in Rupa Rupa-2018 district, that is, variables closely linked to the interests of micro and small enterprises. which are very important to promote the strengthening of the competitive capacity of companies, as well as to increase their size and extension in other geographical areas.

The research was of the applied type, correlational level and correlational-descriptive research design, the questionnaire was applied as a fieldwork instrument 20 representatives of the MYPES heavy cargo transport, to corroborate or test the hypothesis and to determine the degree the correlation coefficient was used for this ratio, which results in 71.57%. This value indicates that the profitability obtained by the entrepreneurs corresponds mostly to the financing actions, that is, that the relationship between the study variables is positive. This indicates that financing and profitability have a positive and high dependency ratio, that is, that the changes that it presents in the variable profitability of micro and small enterprises are influenced by the financing they receive or obtain in their different modalities.

Keywords: Financing, Profitability and MYPE.

6. CONTENIDO

1. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iii
2. AGRADECIMIENTO	iv
3. DEDICATORIA	v
4. RESUMEN.....	vi
5. ABSTRACT.....	vii
6. CONTENIDO	viii
7. ÍNDICE DE TABLA	x
8. ÍNDICE DE GRAFICO	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
II. REVISIÓN LITERARIA	19
2.1. ANTECEDENTES	19
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	19
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	29
2.1.3 Antecedentes Regionales.....	36
2.1.4 Antecedentes Locales	41
2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN	45
2.2.1 Teorías de Financiamiento	45
2.2.2 Teorías de Rentabilidad.....	62
2.2.3 Marco Conceptual.....	66
III. HIPÓTESIS.....	68
3.1 Hipótesis General	68
3.2 Hipótesis Específicos	68
IV. METODOLOGÍA.....	69
4.1 El tipo de investigación	69
4.2 Nivel de la investigación.....	69
4.3 Diseño de la investigación.....	70
4.4 Población y Muestra.....	72
4.5 Definición y Operacionalización de las variables	73
4.6 Técnicas e Instrumento de recolección de datos.....	74
4.7 Plan de análisis	74
4.8 Matriz de consistencia.....	75

4.9 Principios éticos.....	76
V. RESULTADOS.....	78
5.1 Resultados	78
5.2 Análisis de resultados.....	100
VI CONCLUSIONES	103
VII RECOMENDACIONES.....	105
Referencias bibliográficas.....	107
ANEXOS.....	111

7. ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?.....	78
Tabla 2 ¿Qué tipo de financiamiento es la que más práctica para obtener recursos financieros para su empresa?	79
Tabla 3 ¿El financiamiento obtenido lo destina para?	80
Tabla 4 ¿Para iniciar con su actividad empresarial usted financio toda su inversión con su capital propio?.....	81
Tabla 5 ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?	82
Tabla 6 ¿Cuáles son las fuentes de su financiamiento?.....	83
Tabla 7 ¿Usted para su financiamiento de la empresa toma en cuenta la tasa de interés?	84
Tabla 8 ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa a través de garantías?	85
Tabla 9 ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es accesible?	86
Tabla 10 ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?.....	87
Tabla 11 ¿Cuáles son las condiciones del financiamiento que usted considera para ser beneficiario de los préstamos?	88
Tabla 12 . ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ingresos se han incrementado?.....	89
Tabla 13 ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su capital de trabajo?	90
Tabla 14 ¿Usted obtiene rentabilidad de su empresa por el incremento de la inversión?	91
Tabla 15 ¿Los repuestos y los accesorios obtiene mediante un crédito de sus proveedores?	92

Tabla 16 ¿Las formas de pago por los servicios brindados de transporte por lo general son?.....	93
Tabla 17 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?	94
Tabla 18 ¿Usted cree que la publicidad contribuye a generar mayor rentabilidad?	95
Tabla 19 ¿Con el uso de la tecnología mejoro su rentabilidad?	96
Tabla 20 ¿Usted ofrece servicios eficiente y oportuno?.....	97

8. ÍNDICE DE GRAFICO

Gráfico 1 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?.....	78
Gráfico 2 ¿Qué tipo de financiamiento es la que más práctica para obtener recursos financieros para su empresa?	79
Gráfico 3 ¿El financiamiento obtenido lo destina para?	80
Gráfico 4 ¿Para iniciar con su actividad empresarial usted financio toda su inversión con su capital propio?.....	81
Gráfico 5 ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?	82
Gráfico 6 ¿Cuáles son las fuentes de su financiamiento?	83
Gráfico 7 ¿Usted para su financiamiento de la empresa toma en cuenta la tasa de interés?	84
Gráfico 8 ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa a través de garantías?	85
Gráfico 9 ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es accesible?	86
Gráfico 10 ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?.....	87
Gráfico 11 ¿Cuáles son las condiciones del financiamiento que usted considera para ser beneficiario de los préstamos?	88
Gráfico 12 ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ingresos se han incrementado?	89
Gráfico 13 ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su capital de trabajo?	90
Gráfico 14 ¿Usted obtiene rentabilidad de su empresa por el incremento de la inversión?.....	91
Gráfico 15 ¿Los repuestos y los accesorias obtiene mediante un crédito de sus proveedores?	92

Gráfico 16 ¿Las formas de pago por los servicios brindados de transporte por lo general son?.....	93
Gráfico 17 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?.....	94
Gráfico 18 ¿Usted cree que la publicidad contribuye a generar mayor rentabilidad?.....	95
Gráfico 19 ¿Con el uso de la tecnología mejoro su rentabilidad?.....	96
Gráfico 20 ¿Usted ofrece servicios eficiente y oportuno?	97

I. INTRODUCCIÓN

La finalidad de este trabajo de investigación fue determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018. Realizado en la ciudad de Tingo María, distrito de Rupa Rupa, provincia de Leoncio Prado, departamento de Huánuco.

Es importante el financiamiento para las MYPES, porque aumenta su capacidad de desarrollo, realiza nuevas y más eficientes operaciones, amplía el tamaño de sus servicios y accede a créditos con mejores condiciones de tasas, plazos, entre otras.

Según Sanabria (2008) Históricamente, se observa que el crecimiento y desarrollo económico de los países, estuvo condicionado por la disponibilidad de medios de transporte económicamente eficientes, puesto que el transporte permite la ampliación de los mercados locales y hace posible el desarrollo de la producción a gran escala, a la vez que aumenta la eficiencia y productividad del capital, resultado que se traduce en mayor competitividad de los productos nacionales en el comercio internacional.

Sin embargo, el papel del transporte no ha sido ampliamente analizado en la teoría moderna del crecimiento económico. Los estudios sobre el tema, le asignan un papel marginal al transporte en el proceso de crecimiento, dejando de lado las implicaciones que tienen las características geográficas de su territorio y su contribución en los niveles de desarrollo y las condiciones para el desarrollo del comercio y la producción nacional facilitando así el crecimiento económico.

El transporte juega un rol muy importante en la economía del país; es un factor clave en la determinación de costos para los diferentes bienes y servicios que se comercializan en un

mercado cada vez más exigente y cambiante. Su rol en la industria es fundamental para el traslado de insumos, materias primas y productos terminados para diversas industrias y clientes en territorios nacionales e internacionales.

Efectivamente el transporte se encuentra relacionado con la economía, a tal punto que se puede afirmar que el transporte, como cualquier otra actividad productiva, es parte de ella: sin la función del sistema de transporte, no se puede dar el bien económico, puesto que la infraestructura se constituye en un factor de producción, y la movilidad en un determinante del costo y del mercado. En efecto, el transporte de carga está directamente relacionado con el resto de las industrias, no cabe duda de su importancia en la economía.

El sector transporte permite el movimiento de carga en todas sus formas conocidas: aérea, marítima y terrestre, mediante las cuales se trasladan insumos, materias primas y productos terminados de un punto a otro según una planificación de la demanda. La utilización de los distintos tipos de transporte dependerá, sin lugar a dudas, de tres variables fundamentales: las distancia entre el origen y el destino, la oferta de transporte y el destino final del transporte.

Según (Calleja, 2014). El acceso al financiamiento hoy en día es una preocupación primordial para las Pyme. La crisis económica ha conducido a una fuerte contratación del crédito. Europa está saliendo lentamente de la crisis. Sin embargo, la recuperación es todavía muy frágil. Más allá de las políticas de crecimiento para acompañar la recuperación, la Unión Europea ha puesto en el centro de sus políticas la competitividad de las empresas. Las MYPES son cruciales ya que representan el 99.8% de las empresas de la Unión Europea. Necesitamos una política dinámica para su desarrollo y para que sigan siendo el motor del crecimiento económico. Por eso, la Comisión Europea ha propuesto todo un abanico de

medidas que permiten facilitar el acceso al financiamiento, medidas normativas y acciones de información específicamente dirigidas a las Mypes.

(Gil, 2016). No es una exageración decir que las mypes son la columna vertebral de la economía europea.

En el sector privado, dos tercios de la fuerza laboral de la Unión Europea fuera del sector financiero trabajan en una Pyme al mismo tiempo un gran número de Mypes económicamente viables, tienen problemas para acceder a créditos debido al daño que han sufrido durante la crisis económica.

Si seguimos investigando, sobre el financiamiento también podemos describir a las micro y pequeñas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Dándole la debida importancia a las medianas y pequeñas empresas en la economía latinoamericana como generadoras de empleos y de tejido empresarial siendo analizada en diferentes estudios desde hace varios años. Estos trabajos enfatizan la necesidad de encontrar fuentes alternativas de financiamiento que permita su formalización y crecimiento. No cabe duda de que las Mypes son fundamentales para el sistema económico en Iberoamérica ya que representan en promedio más del 90% de las empresas totales de la región. Adicionalmente, este tipo de empresas representan entre el 50% y el 75% de los empleados totales y menos del 50% del producto interno bruto, cifras que demuestran la potencialidad de su crecimiento, el cual debe de ser promovido por los gobiernos de la región (Hernández, 2017).

Es importante la rentabilidad de las MYPE, porque es un factor con el cual se mide los logros alcanzados y seguir desarrollándose.

Es importante el financiamiento para las MYPE en las actividades de transportes, porque muchas veces esos financiamientos son destinados a adquirir nuevas unidades de transporte con mayor equipamiento tecnológico (paneles de control, cajas automatizadas, etc.) y seguir desarrollando sus actividades con mayor capacidad, eficiencia y segura para así mantenerse competitivo y responder a las necesidades cambiantes del mercado.

Es importante conocer la rentabilidad de las MYPE en el sector transportes de carga pesada, porque esto permite que muchas personas se incursionen en este tipo de actividad como una alternativa de empleo y mejorar los niveles de vida. A pesar que en esta actividad existen mucho riesgo dado a la cruda realidad que atraviesa los transportistas, especialmente por el inadecuado diseño de las carreteras, asimismo, no existe vías alternas para transportar cargas pesadas sin que se encuentren con otros vehículos de otros servicios, también se observa el incremento del parque motor y otros aspectos que dificultan el desarrollo fluido de esta actividad.

Por las consideraciones expuestas se formuló el siguiente enunciado: **¿Cómo influye el financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María,**

2018? Para el problema planteado se formuló como objetivo general: Determinar la influencia el financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa -Tingo María, 2018.

Para poder responder el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Definir la influencia de los tipos de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa -Tingo María, 2018.
- Describir la influencia de las fuentes del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa -Tingo María, 2018.
- Identificar si las condiciones del financiamiento influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa -Tingo María, 2018.

La presente investigación se realizó, dado que nos permite conocer la realidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018. Respecto de un tema muy importante y que siempre las afecta, nos referimos a las diversos tipos y fuentes de financiamiento a las que pueden acceder y los problemas que estas empresas tienen actualmente para poder cumplir con las condiciones de las entidades financieras que operan en nuestro medio y que muchas veces no son accesibles.

Las razones que me impulsaron a realizar la presente investigación surgen del interés de poder conocer las alternativas de financiamiento y la rentabilidad para este sector tan importante que también es una opción laboral y consecuentemente conocer la eficiencia de esta actividad empresarial en la ciudad de Tingo María.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1 Antecedentes Internacionales

(Sangay, 2017). En su tesis titulada “Influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa de transportes de cargas, ciudad de Texas- México, periodo 2011 - 2014”. Tuvo como objetivo general: Analizar la influencia del financiamiento en su modalidad de arrendamiento en la Rentabilidad de la empresa de Transportes de cargas Ciudad de Texas –México. Periodo 2011 - 2014. Llegando a las siguientes conclusiones: Se ha demostrado que el financiamiento influye significativamente en la rentabilidad económica y financiera donde la empresa puede adquirir un activo fijo, mediante una entidad financiera dentro de las actividades económicas de una manera adecuada, logrando incrementar sus ventas y beneficios del crecimiento para poder enfrentar obligaciones a corto o largo plazo.

Al adquirir un tipo de financiamiento se muestra que sus ventas incrementan periodo a periodo, para analizar el margen de utilidad que genera la empresa y así poder obtener rentabilidad tanto económicamente y financieramente de acuerdo a la solvencia y capacidad de crecimiento.

(Gonzales, 2013). En su tesis sustentada, “Diseño de una estrategia de negocio para una empresa de transporte especializado” ciudad Santiago de Chile. Tuvo como objetivo general: Diseñar una estrategia de negocio para la empresa Tranval y que le sirva como mapa de ruta en su desarrollo entre los años 2013 y 2020, alcanzando las metas propuestas por sus socios. Llegando a las siguientes conclusiones: Es posible

obtener varias conclusiones del trabajo realizado. En primer lugar, se observa que el comportamiento de los mercados que generan la carga ha estado con una tendencia sostenida al alza durante los últimos años, y se proyecta una continuidad de este comportamiento dentro de los próximos períodos. Las inversiones en minería y construcción deberían permitir seguir obteniendo buenos resultados para toda su cadena de valor.

En lo que respecta a la oferta, los datos aportados mantienen convicción en cuanto a tomar ventaja de la situación de atomización presentada, enfocando los esfuerzos por alcanzar la cuota de mercado que se encuentra atendida por empresas de transporte con bajos niveles de organización, y que se traduce en una mala gestión y poca profesionalización. Se observa, a través de un cuadro de aspectos claves en el desarrollo del transporte, una comparación entre lo que es Tranval hoy en día y sus competidores, dejando entrever que con algunas acciones de corrección inmediata se podrían obtener resultados positivos de mejora en un corto plazo. En el trabajo se muestran también ejemplos de algunas empresas que han comenzado sus operaciones de forma similar a Tranval y que se han convertido con el paso de los años en empresas muy exitosas.

En lo que se refiere a los niveles y márgenes de EBITDA, se observa que la empresa ha obtenido resultados relativamente favorables en lo que va de corrido su funcionamiento, y que existe una oportunidad de incrementarlos aún más.

(Illanes, 2017). En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile” muestra el siguiente objetivo general describir el financiamiento de las empresas en Chile y en otros países.

Llegando a las siguientes conclusiones Posteriormente, Los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007, 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales, es si el gerente general es socio, existe una influencia positiva en el ROE de la compañía en que se esperaría que si el gerente general posee participación en la compañía, ésta obtenga mayores retornos debido a los mayores incentivos monetarios que tiene el ejecutivo para que la empresa tenga un buen desempeño. Asimismo en el modelo de Heckman en dos etapas realizado, se constata el uso de un mayor nivel de apalancamiento que estos toman cuando son accionistas (nivel de ROE aumenta debido al nivel de apalancamiento de la firma y los gerentes socios tienden a tener un mayor nivel de deuda). Por otro lado si el administrador es hombre tiene un efecto positivo en los niveles de deuda que posee una empresa pero un efecto negativo en la rentabilidad de ésta que se podría deber a factores que por otras habilidades presentes en los gerentes que no han sido controladas y que son más comunes en las mujeres gerentes. Asimismo, obtenemos que la empresa que posee gerentes con estudios universitarios tiene efectos significativos en el ROE pero negativos. Se podría explicar la influencia negativa de los estudios superiores por la existencia de otras variables que caracterizan al gerente que no han sido controladas, como por ejemplo los niveles de esfuerzo, coeficiente intelectual o habilidades blandas. En caso contrario, cuando el gerente se capacitó durante el año, se encuentra un efecto positivo en el ROE que se puede deber a que

un gerente que se ha capacitado en el año logra mayores eficiencias en la operación y con ello aumenta la rentabilidad de la compañía. El tamaño de las compañías si influye en su ROE, pero de manera negativa que se puede deber a que las empresas más pequeñas se encuentran en nichos de mercado en crecimiento en que se obtienen mayores ventas y márgenes. Asimismo debido a que el acceso al financiamiento es menor en estas compañías, poseen un costo de financiamiento mayor que las grandes empresas por lo que empresas más pequeñas se ven obligadas a ser más rentables para poder hacer frente al servicio de la deuda. En el modelo de Heckman tenemos que un mayor porcentaje de activos fijos sobre activos totales de la compañía ayuda a que la empresa tome un mayor nivel de deuda, debido a que los activos fijos pueden servir de garantías para tener mayor acceso al mercado de créditos. A mayor razón circulante es menor la probabilidad de que la empresa tome, debido que son empresas que tienen menor necesidad de endeudarse en el corto plazo para poder operar y hacer frente a sus obligaciones de corto plazo (capital de trabajo principalmente).

(Vásquez, J. 2013). En su tesis titulada “Instrumentación de créditos para mypes a través de un portafolio de credit Default Swaps En México, periodo 2013, utilizo la metodología Hull & White, con una población de hubo población mypes y una muestra de no hubo población mypes llegando a una conclusión. Aunque los derivados crediticios tuvieron un crecimiento casi exponencial antes de la crisis subprime, este se vio frenado por lo que en resumen puede ser descrito como un evento crediticio masivo que demostró que la protección ofrecida por este instrumento, en contra de cualquier incumplimiento, no era del todo efectiva dados los errores en la medición de los riesgos asociados. En efecto, un cuidadoso análisis

postmortem demostró que no fue el instrumento por sí mismo el causante de la crisis, sino la incorrecta medición de los riesgos asociados. En particular del supuesto de normalidad subyacente en la mayor parte de los modelos de medición y control del riesgo crediticio.

En este trabajo de tesis, en donde se propone el uso de un CDS para atenuar el costo de crédito de las MIPYMES, se demostró que el uso de distribuciones empíricas, basadas en los incumplimientos de un conjunto arbitrario de compañías de perfiles similares resulta una aproximación aceptable al problema de la medición de los incumplimientos, aunque son necesarias pruebas de estrés del modelo tal y como se hicieron en este trabajo. A lo largo del mismo, se demostraron tanto la importancia de las MIPYMES en la economía nacional, como las razones teóricas por las cuales se encarece el crédito para este importante sector. Por tanto, se demostró fehacientemente la pertinencia de este trabajo y el cumplimiento de la principal hipótesis de trabajo, a saber: El uso de un CDS disminuye el costo del crédito de la MIPYME. A fin de mantener coherencia teórica en esta medición y hacerla comparable con otros trabajos, además de la simplicidad del modelo, se decidió hacer la valuación del CDS propuesto usando la metodología de Hull & White. La gran ventaja de este método es la construcción a teórica de las probabilidades de incumplimiento necesarias para la valuación. En particular, este trabajo hizo uso de modelos ARMA para el pronóstico de las probabilidades de incumplimiento, con lo que se obtuvo una estructura temporal de primer orden de las mismas, reduciendo el supuesto de normalidad a los errores conjuntos de las probabilidades calculadas. En realidad, este supuesto puede ser relajado mediante la inclusión de modelos no

normales para el cálculo de las probabilidades, así como modelos de la familia GARCH. Todo esto queda como futura línea de investigación.

Otro resultado de este trabajo de tesis es la medición de las probabilidades de incumplimiento de distintas particiones de la cartera crediticia facilitada por una institución de crédito de segundo piso (la cual solicitó ser anónima). En general, se encontró que las tasas de probabilidad de incumplimiento promedio que el default suceda en algún periodo de tiempo entre el inicio hasta el final del instrumento (7% aproximadamente) y aunado a ciertos supuestos, se calculan las sobretasas que deberá pagar el comprador del CDS que le permita protegerse del riesgo del mercado de la suma de los créditos. Con los resultados obtenidos se procede a la valuación del CDS en el primer escenario que se plantea, en donde se juntan a las MIPYMES en una sola cartera. En este escenario se observa que la sobretasa está por debajo de la media de los spreads crediticios que maneja actualmente la banca comercial que está entre el 1% y 10%¹⁵ dependiendo la calificación crediticia. Este spread manejado por la banca comercial no es significativo para la obtención de la valoración del CDS, sin embargo, se ocupa el más alto como una medida de ajuste. De acuerdo a este análisis, el credit default swap sería una muy buena alternativa para poder financiar al grupo de mipymes mexicanas ya que si bajaría el costo de financiamiento. Adicionalmente, en el segundo escenario, (donde se ¹⁵ Dato tomado en base a información de Banco Santander. Descarta al peor colocador de créditos) se tiene que el promedio de la tasa de incumplimiento es más bajo (del 2.7% contra la serie de datos anterior 7%). Con lo que se observa que la sobretasa obtenida es aún menor, lo que llevaría a vender el

instrumento con una tasa a penas arriba de la tasa base. Es importante mencionar que el riesgo de crédito no se elimina, sólo se disminuye.

Esto por lo supuestos iniciales donde la tasa de recuperación es constante para todo el portafolio y en cada periodo, además del supuesto de eventos crediticios independientes.

(Rojas, 2015). En su trabajo de investigación titulada “Financiamiento público y privado para el sector PYME en la Argentina.” sustentada en la Universidad de Buenos Aires facultad de facultad de ciencias económicas. Escuela de estudios de posgrado donde llegaron a las siguientes conclusiones:

El objetivo del presente estudio es investigar las causas por las cuales las PyMEs no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina. Las PyMEs representan el 99% de la totalidad de las empresas de dicho país, generando el 70% del trabajo y un 42% de las ventas totales. La importancia de las MIPyMEs en las distintas economías del mundo es debido a que las micro, pequeñas y medianas empresas conforman una porción muy importante de la actividad económica. Al igual que en la Argentina, en casi todos los países del mundo, más del 90% de estas, son quienes generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y nuevos trabajos. En el año 2004, según los datos del último Censo Económico, unas 80.000 PyMEs de todos los sectores, generaban casi la mitad de los ingresos de los residentes argentinos. Pero a pesar de esta participación en la generación de la riqueza nacional, la evolución real de estas empresas no recibe

suficiente atención pública. En Argentina, luego del largo período de recesión y depresión iniciado en 1998, fue recién hacia finales de 2003 cuando comenzó a revertirse la dinámica empresarial negativa. Así, en el período 2003/2008 el proceso de creación de empresas fue positivo ya que de un stock de 338 mil empresas al 31/12/2002, se pasó a un total de 490 al 31/12/2008, incorporándose formalmente a la economía argentina algo más de 150.000 nuevas empresas formales. La problemática de las PyMEs es, por lo tanto, la problemática de las empresas argentinas. Argentina presenta una situación similar a la de la mayor parte de los países del mundo, incluyendo a los países industrializados. Con respecto a la participación de la PyMEs en el empleo y el valor agregado, los guarismos de Argentina tienden a ser superiores a los de otros países, sobre todo en comparación con los países industrializados. Algunas de las características estructurales del universo de las PyMEs argentinas, según las estadísticas compiladas por FOP en base al Banco Mundial, la estructura argentina es bastante similar a la que se observa entre los países de altos ingresos del planeta. Sin duda, un éxito de la historia empresarial de este país. En la estructura productiva argentina, las PyMEs (excluidas las micro empresas) generan, como en los países más ricos del mundo, la mitad del empleo y del producto de la economía. Además, son las PyMEs manufactureras, las más conectadas con el mercado internacional, constituyendo el sector más importante de este segmento. El acceso y las condiciones del financiamiento son una cuestión fundamental para cualquier empresa, pero quienes suelen tener ventajas son las más grandes y formales, así como las del sector público. Por ello, el estudio del financiamiento del sistema financiero a las PyMEs es de gran importancia. Este trabajo procura aportar a la comprensión del financiamiento de las PyMEs en

Argentina. Para ello, se investigan las causas por las cuales las PyMEs no acceden a estas fuentes de financiamiento público y privado. Para el periodo 2002-2012, se reseñan los resultados de trabajos anteriores sobre el tema y se estudian las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las PyMEs describiendo los puntos favorables y desfavorables que tienen según encuestas. Con respecto a otros trabajos de investigación, también se han analizado datos estadísticos sobre PyMEs que solicitaron alguna de las fuentes de financiamiento detalladas en el marco conceptual, con el fin de conocer el porcentaje de casos exitosos. Igualmente se ha determinado cuál es él o los factores que generan mayores conflictos al momento de solicitar financiamiento para una PyME, se reseñaron los hechos estilizados del financiamiento a las PyMEs en otros países y la teoría moderna del funcionamiento de los mercados de créditos. El estudio muestra que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector de especial importancia en prácticamente todos los países – aunque esta varía con el grado de desarrollo - por su contribución al producto, su aporte a la generación de empleo y a una mayor igualdad en la distribución de ingresos, conjuntamente con su papel en el incremento de la competencia en los mercados. Más recientemente, las PYMEs contribuyen también a la innovación, la transferencia de tecnología y a las exportaciones directa o indirectamente. Estas son además, una fuente importante de ingresos y empleos de la clase media, un estamento estabilizador en cualquier sociedad. Sin embargo son las mismas quienes sufren desventajas respecto las empresas grandes en cuanto a acceso a mercados, créditos, tecnologías y otras dimensiones importantes para su funcionamiento. La evidencia internacional de países desarrollados muestra que las políticas de fomento a las PYMES, para ser exitosas, requieren de un sólido apoyo institucional, legislativo y

en especial un apoyo político de alto nivel. A nivel de instrumentos, los gobiernos usan, generalmente, una amplia batería de políticas e instrumentos financieros, tributarios, de capacitación y otros. 4.2. Una variable muy importante que está asociada al tamaño de las empresas es su acceso al crédito y a otras fuentes de financiamiento. Los mercados financieros generalmente operan con información asimétrica entre oferentes y demandantes de crédito.

(Aguilar, 2015). En su tesis titulada “Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de las pymes” sustentada en la Universidad de Especialidades Espíritu Santo de Ecuador, donde concluyeron en lo siguiente:

Actualmente, la Corporación Financiera Nacional ha creado fondos o instrumentos financieros para ayudar al financiamiento de las Pymes, tal es el caso del “Fondo de Garantía Crediticia” que ayuda a las micro y pequeñas empresas a obtener un crédito, siempre y cuando, cumpla todos los requisitos establecido por la organización. De la misma manera, estos instrumentos han sido mecanismos efectivos para fortalecer aquellos sectores productivos que representan una gran oportunidad de negocio.

Por otra parte, las instituciones financieras que apoyan a las Pymes han sido muy flexibles en cuanto a los requerimientos del crédito.

Del mismo modo, el mecanismo ecuatoriano es considerado un motor productivo, debido a que genera beneficios para ambas partes, tanto para las instituciones que otorguen el financiamiento como para los microempresarios.

Además, que representa una contribución.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

(Leiva, 2015). En su tesis titulada “Financiamiento y rentabilidad de las mype en el sector servicios rubro transporte de carga pesada de la ciudad de Huaraz - 2013”, sustentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote para optar el título profesional de Contador Público, planteo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el sector servicios rubro transporte de carga pesada de la Ciudad de Huaraz - 2013. Y llega a las siguientes conclusiones:

1. Se ha descrito las principales características del financiamiento y rentabilidad del sector servicios rubro transporte de carga pesada de la Ciudad de Huaraz – 2013, con el 57% de la modalidad de crédito Bancario y el 43% de entidades no Bancarias y un 57% que obtuvieron los créditos 3 veces al año.
2. Quedan descritas las principales características del financiamiento del sector servicios rubro transporte de carga pesada de la Ciudad de Huaraz – 2013, en cuanto al financiamiento el 40% de microempresarios obtuvieron créditos de más de 12,000 soles y 31% entre S/.10,000 a S/.12,000 nuevos soles . El 77% que perciben que fue mayor en el año 2013, y el 71% tienen una mejor percepción generado por el financiamiento Bancario y no Bancario.
3. Se han descrito las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro transporte carga pesada de Huaraz – 2013, con el 37% y 32% que tuvieron un incremento en su rentabilidad anual empresarial de 15% a 20%; con un significativo 14% que tuvieron una rentabilidad de más del 20% . Así como el 83% opinan que las políticas de atención de las entidades financieras favorecen el incremento de la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro

transportes. 1. Es necesario que los propietarios y/o gerentes de las MYPE de transporte de carga pesada fortalezcan su financiamiento mediante la reinversión de sus utilidades en la compra de activos fijos; así como recurrir a entidades financieras bancarias y no bancarias para la obtención de créditos y/o a proveedores quienes pueden facilitarles créditos para la mejora de la empresa y así aprovechar que en la actualidad se vienen cambios con la nueva administración de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT, y aprovechar obtener mayores flotas de transporte y que las empresas de este rubro trabajen de manera formal y competitiva. 2. Es importante que los empresarios de transporte de la Ciudad de Huaraz se informen y capaciten con la ayuda y orientación de la SUNAT, sobre transportes, que viene siendo tema de información y actualización y progreso para la ciudad, con el fin de buscar competitividad con relación a las otras empresas del mismo rubro; con lo que elevarían el nivel de calidad crear mayor satisfacción al cliente. Ser una empresa formal y así tener mayores oportunidades en el mercado, porque se abre la gran posibilidad de incrementar sus utilidades. 3. Es necesario que los empresarios del rubro de transportes de la ciudad de Huaraz, realicen una reinversión de su rentabilidad empresarial, con el fin de reducir la dependencia financiera de entidades bancarias y no bancarias, elevando la capacitación del personal; contribuyendo el crecimiento económico y financiero en las MYPE.

(Fernández & López, 2016). En su tesis titulada “Incidencia del financiamiento en el incremento de activos fijos de la empresa de transporte interprovincial expreso Marañón S.A.C., Chiclayo – 2015”, se formuló como objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento en el incremento de activos fijos de la Empresa de

Transportes Interprovincial Expreso Marañón S.A.C., Chiclayo – 2015.; llegando a las siguientes conclusiones:

Diagnosticar la situación económica financiera en el incremento de activos de la Empresa De Transportes Interprovincial Expreso Marañón S.A.C.

A través del balance general se puede llegar a la conclusión que la empresa no invierte en activos fijos lo que ha generado que con el pasar del tiempo se vayan depreciando y por ende no brindando efectivamente el servicio a los clientes y a través del estado de ganancias y pérdidas se pudo observar que cada vez hay aumento en la demanda del servicio de transporte y eso lo podemos ver reflejado en el aumento de las ventas al paso de cada periodo. La empresa en cada periodo ha tenido un incremento en el porcentaje de la rentabilidad sobre los ingresos, igualmente una creciente positiva en la rentabilidad sobre los activos y lo mismo se puede apreciar en los indicadores de rentabilidad sobre el patrimonio que también muestran un aumento. Por sus ingresos constantes, la empresa cuenta con liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones y cumplir con las deudas pendientes con sus proveedores.

Analizar los diferentes tipos de financiamiento para el incremento de activos fijos de la Empresa De Transportes Interprovincial Expreso Marañón S.A.C.

La empresa está debidamente constituida y cuenta con un plan de desarrollo utilizado en la toma de decisiones lo que le ha permitido no tener inconvenientes a la hora de acceder a un préstamo tampoco al momento de cumplir con sus obligaciones financieras. La información que la empresa utiliza para una tomar una decisión de inversión en activos fijos es el Estado de resultados, balance general de corte, y

Movimientos del Flujo de efectivo. La Empresa De Transportes Interprovincial Expreso Marañón S.A.C. cuenta con financiamiento de instituciones financieras que fue utilizado para invertir en la empresa y por tanto al cumplir periódicamente con sus obligaciones tiene el respaldo para adquirir un nuevo financiamiento para incrementar sus activos fijos. Para la adquisición de sus activos fijos la forma más viable sería a través de un préstamo calificando como sujeto de crédito con mayor énfasis en los bancos GNB, Continental y BCP. Al analizar los requisitos fundamentales para acceder al préstamo se ha encontrado que a la empresa de transportes Interprovincial Expreso Marañón S.A.C, le convendría financiar sus activos fijos en banco de Crédito del Perú ya que ofrece financiar el 99.10% por el mismo tiempo que las demás entidades a una tasa del 16.90%, siendo poco significativo el capital que tendría que aportar la empresa.

Evaluar el costo beneficio del financiamiento en el incremento de activos fijos de la Empresa De Transportes Interprovincial Expreso Marañón S.A.C.

Al calcular tanto los ingresos como egresos que generaría la empresa con la compra de los activos fijos se prosiguió a realizar un flujo de caja proyectado el cual demuestra la eficiencia y eficacia que se generaría en el transcurso del uso del bien. El valor actual neto calculado del flujo de efectivo, se obtuvo un resultado positivo lo cual es un índice que la inversión debe realizarse sin riesgo de pérdida ya que el importe invertido se recuperará en poco tiempo y luego se generarán ganancias. El indicador beneficio costo obtenido fue mayor a 1 significando que además de recuperar la inversión y haber cubierto la tasa de rendimiento se obtuvo una ganancia extra por tanto el proyecto es viable. El beneficio de adquirir un activo fijo se basa en

que el bien produzca ingresos con los que se utilizarían para el cumplimiento de obligaciones generadas por el mismo y además generaría más rentabilidad para la empresa.

Proponer la alternativa más viable del financiamiento en el incremento de activos fijos de la Empresa De Transportes Interprovincial Expreso Marañón S.A.C.

La propuesta más viable para la inversión de activos fijos es a través de un préstamo bancario que a través de un análisis respectivo debe ser financiado por el Banco de Crédito del Perú. Los índices de rentabilidad de los activos que se requieren han dado un resultado positivo por lo que se recomienda a la empresa que realice la inversión ya que de esa forma, más que renovar su flota podrá tener la oportunidad de brindar nuevos y mejores servicios y podrá competir más a la par con los competidores dentro del rubro en que desarrollan sus actividades. Que la empresa tome en cuenta el análisis de los tres 3 bancos (Continental, GNB y BCP) y observe en cada uno de ellos los requisitos fundamentales, intereses, monto que financian y costo de la tasa efectiva anual que los factores fundamentales para ver si la adquisición del préstamo es beneficioso a favor del adquirente. Se recomienda que siempre se piense en innovar ya que es sinónimo de comodidad siendo uno de los factores más importantes que el cliente toma en cuenta para inclinarse por la utilización de los servicios de una empresa.

(Ríos, 2014). En su tesis titulada: “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courieren Lima Metropolitana, 2012-2013” se planteó como objetivo general en determinar la influencia de la gestión de procesos en la rentabilidad de las empresas

de Courier en Lima Metropolitana 2012-2013; entre las principales conclusiones se tiene que:

- ✓ La mayoría de empresas de Courier en Lima Metropolitana al no desarrollar una buena gestión de calidad, no logran reducir los tiempos de entregas de las encomiendas a los distintos puntos del país, ocasionando que la cadena de valor se vea interrumpida disminuyendo la productividad.
- ✓ La mayoría de empresas de Courier en Lima Metropolitana, no han mejorado su productividad, debido a que no realizan un buen diagnóstico ni identifican las posibles causas que la afectan, ocasionando deficiencias en la toma de decisiones.
- ✓ Las empresas de Courier en Lima Metropolitana no apoyan a la gestión de compras ocasionando ineficiencias y demora en el proceso de despacho, afectando la rentabilidad financiera.
- ✓ La mayoría de las empresas de Courier en Lima Metropolitana no logran una mayor competitividad, debido a que no invierten en tecnología, lo que conlleva a incrementar el riesgo financiero en sus operaciones.

(Caballón & Quispe, 2015). En su tesis de investigación denominado “El arrendamiento financiero como estrategia para incrementar la rentabilidad en las empresas de transporte de carga pesada en la provincia de Huancayo” está presente investigación tuvo como objetivo general, Determinar la influencia del arrendamiento financiero como estrategia de financiamiento en el incremento de rentabilidad en las

empresas de transporte de carga pesada en la provincia de Huancayo. Las principales conclusiones del mencionado trabajo son:

1. El contrato de arrendamiento financiero en las empresas de transporte de carga pesada tiene como influencia un resultado positivo en la rentabilidad. El objetivo principal del contrato es el incremento de sus ingresos y la obtención de mayor utilidad, ya que con más unidades las empresas de transporte generan mayores entradas y por lo tanto ganancias. También es provechoso para el arrendatario por las ventajas financieras, fiscales, opción de compra y costo de la deuda. 2. Las herramientas financieras como el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno permitió conocer los resultados favorables del contrato de arrendamiento financiero, determinando al mismo como mejor estrategia de financiamiento para las empresas de transporte de carga. 3. El contrato de arrendamiento financiero es una forma de financiamiento que permite tener un activo fijo. En primer lugar como un alquiler y al finalizar el contrato existe la opción de compra, entonces se ha podido comprobar que tiene el costo financiero más bajo, es más ventajoso que otras formas de financiamiento para la adquisición de activos fijos, le permite pagar en cómodas cuotas que van de dos a cinco años, se utiliza los comprobantes de pago en la parte tributaria, se puede financiar el 100% y la depreciación es acelerada de acuerdo al contrato. 1. Las empresas de transporte de carga pesada deben de realizar el contrato de arrendamiento financiero en forma permanente, ya que se ha podido establecer que tiene como resultado la rentabilidad. El objetivo con este tipo de contratos es el incremento de sus ingresos y la obtención de utilidades, ya que con más unidades de transporte las empresas generan mayores entradas y por lo tanto ganancias. 2. Los

empresarios de transporte de carga pesada debe utilizar las herramientas financieras (el valor actual neto y la tasa interna de retorno) y evaluar el proyecto antes de realizar un financiamiento, evaluar los resultados obtenidos y aplicar las reglas de decisión financiera. 3. Los empresarios del sector transporte de carga deben realizar el contrato de arrendamiento financiero para poder renovar sus activos fijos. Tiene muchas ventajas respecto a otras formas de financiamiento, como es el costo financiero, un periodo o plazo amplio, cómodas cuotas, opción de compra, beneficio tributario, de acuerdo al contrato financiamiento hasta el 100% del valor del activo fijo, es por ello que deben aprovechar del contrato.

2.1.3 Antecedentes Regionales

(Villar, 2016). En su investigación titulada: “Fuentes de financiamiento y el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015”, sustentado en la Universidad de Huánuco en el año 2016, cuyo objetivo: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de una MYPE en el Distrito de Huánuco en el 2015, llegando a las siguientes conclusiones:

Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco en el año 2015, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su

financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes de entidades formales, en este caso de cajas rurales de ahorro y crédito como de cajas municipales de ahorro y crédito. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente.

(Vergara, 2012). Tesis Titulada “Análisis de rentabilidad de las mypes comerciales en el distrito de Rupa Rupa, periodo 2012”, utilizo la metodología inductivo - deductivo con una población de 656 mypes y una muestra de 656 mype llegando a una conclusión Los factores que determinan la rentabilidad de las Mypes del Distrito de Rupa Rupa tiene mayor predominancia el factor endógeno (costo de venta, costos operativos, grado de instrucción) al final se ven reflejado en las utilidades; el factor exógeno va influenciar en menor proporción en las decisiones de las personas que dirigen de acuerdo al comportamiento del entorno.

Existe un alto porcentaje de Mypes comerciales que son conducidos por personas que tienen una baja preparación para asumir la conducción de una empresa comercial, los grados de instrucción primaria y analfabeto alcanzaron un 13% y el 52% de las personas que dirigen las empresas en el Distrito de Rupa Rupa cuentan con una educación secundaria concluida; por lo mismo que no tienen un nivel académico superior el cual conlleva a una deficiente conducción empresarial.

El 95% de las Mypes comerciales en el Distrito de Rupa Rupa no cuentan con una estructura orgánica adecuada, lo que produce el desconocimiento de funciones para conducir áreas empresariales, además se concluye que el 84% de las Mypes

comerciales no cuentan con objetivos y metas establecidas para su desarrollo a corto, mediano y largo plazo el cual se puede concluir que no tienen un direccionamiento.

Las características de los créditos están orientados a obtener recursos financieros para capital de trabajo, el cual se caracteriza por obtener créditos de corto plazo; el 53% de las Mypes comerciales obtienen préstamos con un plazo de pago de 5 a 8 meses y el 34% obtiene en los plazos de 1 a 4 meses; solo el 9% de las Mypes financia sus actividades en un plazo máximo de 12 meses; no se percibe créditos a largo plazo que mayormente son aquellos que están orientados a inversiones en activos.

Los costos operativos han sufrido un incremento de 3.96 %, con relación año 2008 debido a que las Mypes comerciales asumieron proyecciones de un mayor incremento en sus ventas sin tener en cuenta el impacto de algunas variables exógenas en la rentabilidad.

La rentabilidad de las Mypes comerciales en promedio se vieron afectadas en el año 2009 su rentabilidad sobre sus activos disminuyo un 4% al año anterior, la rentabilidad sobre la inversión disminuyo 4% y la rentabilidad sobre las ventas una disminución de 1.17% en el año 2009, esto se debe al impacto de las variables exógenas que pudieron ser controladas por nuestras economías a pesar de algunas medidas anti cíclicas de corto plazo implementadas por el gobierno.

Las Mypes Comerciales económicamente tuvieron como resultados negativos, pues las ventas tuvieron una baja de 1.17% en el 2009. Y la utilidad Neta una disminución promedio de 32.20%; como consecuencia del incremento del costo financiero al haber asumido mayor deuda y mayores costos operativos en el año 2009.

(Jara, 2018). En su tesis titulado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa de transporte Pampamarca express S.R.L. – Tingo María, 2017”; tuvo como objetivo general, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa de Transportes Pampamarca Express S.R.L. – Tingo María, 2017 y llegó a las siguientes conclusiones:

5.1. Respecto al objetivo específico 1

La mayoría de los antecedentes nacionales revisados coinciden que financian sus actividades con crédito de terceros, de la banca formal con tasas de interés de corto y largo plazo. Y mencionan el financiamiento es una herramienta importante para todo micro y pequeño empresario ya que es un medio para lograr sus objetivos, lo cual puede crecer y tener oportunidades en el mercado. Finalmente los créditos financieros obtenidos son utilizados para el progreso de la empresa.

5.2. Respecto al objetivo específico 2

Con respecto al cuestionario aplicado al representante de la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa de Transporte Pampamarca Express S.A.C., utiliza financiamiento de terceros para el desarrollo de sus actividades de servicio de transporte, el financiamiento se obtuvo de la entidad financiera (Crediscotia Financiera), por un monto de S/.30,000.00 soles, por lo que paga de interés del 27.66% anual, relativamente más alta que la banca formal dicho crédito será cancelado a corto plazo, fue invertido en activos fijos (ampliación del local) este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de los socios de la empresa y mejorar el servicio de transporte que realizan, así mismo menciona cuando terminen

de pagar el crédito obtenido solicitaron nuevamente financiamiento de terceros pero esta vez recurrirán a la banca formal por considerar que la tasa de interés son muy bajos y estos crédito lo destinarían para la compra de activos fijos (2 carros). También se menciona que el financiamiento aumenta el ingreso y a su vez permite el desarrollo de la empresa. El representante de la empresa de transporte Pampamarca Express S.A.C., tiene conocimiento y está de acuerdo con el sistema de arrendamiento financiero Leasing; sin embargo, todavía no aplica este tipo de financiamiento. Por lo que se recomienda a los directivos de la empresa estudiada que, procuren acceder al financiamiento del sistema bancario, y más adelante, tratar de utilizar el sistema de arrendamiento financiero.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

Con respecto al análisis comparativos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa de Transportes Pampamarca Express S.R.L., se puede resaltar que la forma de financiamiento de las empresas se da por parte de terceros (externo), a las entidades que recurren es a la banca formal y entidades financieras, obteniendo diferentes tasas de interés a corto y largo plazo, fueron invertidos en capital de trabajos y activos fijos, así de esta manera poder obtener una mejor utilidad y brindar un buen servicio a los clientes.

5.4. Conclusión General

Como se conoce el financiamiento influye de manera considerable en el negocio, además le brinda a la empresa la posibilidad de mantener su economía y continuar con sus actividades diarias de forma eficiente y estable, así como lograr un aporte mayor al sector económico en la que participan. Es por ello que el estado en

coordinación con la banca formal deben de influenciar mejores medidas que beneficien a los empresarios de las micro y pequeñas empresas para la obtención de algún crédito financiero. La mayoría de los autores refieren que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú, acceden al financiamiento de terceros (externo), dicho financiamiento es del sistema financiero, pero sin embargo solicitan menos garantías formales que el sistema bancario. De la misma manera algunos autores mencionan que el sistema de arrendamiento financiero leasing es ventajoso para las micro y pequeñas empresas del sector transporte. Con respecto a la empresa de transporte Pampamarca Express S.A.C. recurre al financiamiento de terceros para el financiamiento de sus actividades brindado por la entidad financiera Crediscotia. Se concluye que las empresas de transporte tanto nacional regional como local, se le recomienda para la compra de activos fijos, el endeudamiento leasing, a tasas muy bajas así para poder obtener utilidad que beneficie a la empresa ya que este es un sistema ventajoso para las empresas de transporte.

2.1.4 Antecedentes Locales

(León, 2016). En su tesis titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (mypes) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Tingo María, periodo 2016.”; tuvo como objetivo general, determinar el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios, rubro transporte de pasajeros en la ciudad de Tingo María, periodo 2016 y llegó a las siguientes conclusiones:

Después de haber aplicado las encuestas a los representantes y/o gerentes de las MYPES de transporte de pasajeros en la ciudad de Tingo María, se concluye que: Los representantes legales de las MYPE del sector Servicios Rubro Transporte de pasajeros en la ciudad de Tingo María son personas adultas y más de la mitad son de género Masculino y la mayoría solo tiene estudios secundarios completo. La mayoría de las MYPES financian su actividad productiva mediante Financiamiento propio, es decir que no suelen acudir a las entidades financieras para poder solventar la operatividad y cumplir con las necesidades que los usuarios demanden. Otro punto importante es que las MYPES cuando acuden a las entidades financieras para solicitar un crédito lo hacen a las entidades No BANCARIAS, esto puede entenderse puesto que las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito son quienes brindan mayor oportunidad de financiamiento para las MYPES. Por otro lado podemos concluir que la mayoría de las MYPE que recibieron un crédito decidieron invertir en lo que es: capital de trabajo, mejoramiento y ampliación del local, y capacitación. De las MYPES encuestadas el nivel de capacitación del gerente y/o representante legal de la MYPE más de la mitad no ha recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito y en cuanto a la capacitación del personal solamente casi la mitad han recibido capacitación en un solo curso, eso nos indica que es muy bajo casi nada, debido a que estas no incluyen en su planificación una programación de Capacitación, y por ende no hay capacitaciones constantes debido a varios factores como puede ser la falta de solvencia de la empresa para poder incurrir en este tipo de actividades. Por otro lado el total de las MYPES encuestadas manifestó que la capacitación es una inversión y que se debe hacer con frecuencia ya que es un factor importante que permitirá tener trabajadores que tomen mejores decisión y con capacidad de dar soluciones a los

problemas que pueda afrontar la empresa. Además dijeron que la capacitación del personal es relevante en una empresa. En lo que es rentabilidad se llega a la conclusión que la mayor parte de las MYPES consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad a consecuencia de la buena y razonable inversión que se le dio al crédito que permitió que la rentabilidad aumentara en los dos últimos años. Por último Las MYPES manifestaron que la capacitación mejora la rentabilidad y se debería dar importancia a este punto que en la actualidad marca la diferencia ya sea a nivel personal y a nivel empresarial y que el usuario toma en cuenta al momento de contratar un servicio.

(Sosa, K. 2018). En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa de transporte turismo Tingo María – Tocache S.A. – Tingo María, 2017”; tuvo como objetivo general, Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso Empresa de Transporte Turismo Tingo María – Tocache S.A. – Tingo María, 2017, y llegó a las siguientes conclusiones:

5.1 Respecto al objetivo específico 1

De acuerdo a los antecedentes que han sido señalados se puede concluir que, en su mayoría las micro y pequeñas empresas recurren al financiamiento por terceros (externo), pero también se puede señalar que no solo recurren a los sistemas bancarios formales sino también recurren a los sistemas no bancarios, ya que el segundo de los mencionados les dan mucho más facilidades en los requisitos que tienen que presentar para la obtención del crédito, con el único inconveniente de que su tasa de interés son las más altas que de un sistema bancario formal. Así mismo, los autores señalan que

los créditos adquiridos fueron a largo y corto plazo y fueron destinados tanto para la compra de activos fijos, capital de trabajo y otros utilizaron para el mejoramiento de su local y han mejorado y aumentado sus ingresos.

5.2 Respecto al objetivo específico 2

Con relación al cuestionario realizado y con los resultados obtenidos, la Empresa de Transporte Turismo Tingo María – Tocache S.A., señala que, no ha recurrido a la banca formal tampoco a las entidades financieras para adquirir un crédito, ya que dicha empresa trabaja con financiamiento propio, el fin que ellos tuvieron para la formalización de la empresa es el de generar empleo y obtener utilidades. Sus utilidades han sido destinadas para la infraestructura, mantenimiento del local y pago de personal que viene laborando en las instalaciones de la empresa. Hasta la actualidad la empresa en estudio no ha tenido la necesidad de recurrir a un financiamiento, ya que han venido trabajando de manera constante y coordinada en beneficio de la empresa y de cada uno de los socios y trabajadores.

5.3 Respecto al objetivo específico 3

Con relación a los resultados de comparación de los objetivos específicos 1 y 2, se puede mencionar que de acuerdo a los autores Flores (2016), Castillo (2017), Baltodano (2016) & Bautista (2016), existe solo una coincidencia con la empresa de Transporte Turismo Tingo María – Tocache S.A., en cuanto a que también trabajan con financiamiento propio. De acuerdo a la entidad que recurren para la obtención del financiamiento, institución financiera que otorgó el crédito, tasa de interés, plazo del crédito solicitado y en que se ha invertido el crédito obtenido, no existe coincidencia alguna, ya que dicha empresa no ha recurrido a ninguna entidad

financiera y banca formal para solicitar un crédito y que solo ha trabajado con financiamiento propio.

5.4 Conclusión general

Las micro y pequeñas empresas del Perú, dentro de ellas la Empresa de Transporte Tingo María – Tocache S.A., ha optado por trabajar con financiamiento propio, ya que ello cubre las necesidades con las que pueda contar dicha empresa. Asimismo el fin de su formalización es el de generar empleo y obtener utilidades. Finalmente y de acuerdo al cuestionario desarrollado, la utilidad ha sido destinada para la infraestructura, mantenimiento de local y el pago del personal que viene laborando en las instalaciones de la empresa. También podemos decir que, las empresas deberían trabajar con su financiamiento para así evitar endeudamiento a corto y largo plazo que en muchas ocasiones ha conllevado a que las micro y pequeñas empresas quiebren.

2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 Teorías de Financiamiento

De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es las más importantes. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento. A través de los financiamientos, se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

En el aporte de mayor aceptación general, los premio nobel Franco Modigliani y Merton Miller, sostienen, que el costo del financiamiento de una firma es independiente de la política de endeudamiento de la misma, ya que el mercado ha de arbitrar una relación entre riesgos y retornos asociados con mayor eficiencia que cualquier decisor individual.

Entonces, la búsqueda de la maximización del valor de mercado de las empresas está limitada por el grado de aversión al riesgo considerado y el énfasis del administrador financiero debería estar puesto en el rendimiento de los activos empresarios, ya que las decisiones de financiamiento no podrán crear mayor valor. Este esquema está basado en tres proposiciones básicas.

Para determinar las valuaciones de los instrumentos que representan las principales formas de financiamiento, tales como acciones y bonos, se ha impuesto el Modelo de Valuación de Activos de Capital (CAPM) de William Sharpe, que hace el hincapié en el rendimiento diferencial de los mismos respecto de su mercado.

Finalmente, para evaluar los riesgos inherentes a la actividad financiera, la herramienta teórica básica consiste en el modelo de Valuación de Operaciones.

Fuentes de financiamiento

En el Perú las micro, pequeñas y medianas empresas tienen la opción de obtener diversas fuentes de financiamiento para impulsar sus negocios. Sin embargo, para muchas mypes, el acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de otras variables como son la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad. Por ello, a continuación,

presentamos algunas instituciones o representaciones que son considerados como fuente de financiamiento, los mismos que son los siguientes:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Financiamientos a corto plazo

Los Financiamientos a Corto Plazo, están conformados por: Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Crédito, Papeles Comerciales Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar y Financiamiento por medio de los Inventarios.

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

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo, las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:
La cuenta abierta: la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.

Las aceptaciones comerciales: son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.
Los Pagarés: reconocimiento formal del crédito recibido; la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Ventajas del crédito comercial

- * Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- * Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas del crédito comercial.

- * Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- * Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Como utilizar el crédito comercial:

El crédito comercial surge, por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

- b) **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de la empresa para obtener un financiamiento. Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Ventajas de un crédito bancario

* La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

* Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas del crédito bancario

* Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.

* Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Como utilizar un crédito bancario:

La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.

e) Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolverse en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo.

f) Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa esté enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

- c) **Pagaré:** El pagaré es un título de crédito, con determinadas formalidades, que contiene la promesa pura y simple de pagar una cantidad de dinero a una persona determinada.

Según el artículo 94 de la Ley Cambiaria y del Cheque, para que un documento sea considerado pagaré, ha de cumplir los siguientes requisitos:

- Ha de contener la palabra pagaré literalmente escrita en el documento, sin que sean válidas otras palabras o expresiones similares como pagará, páguese, etc. además, algunos juristas no aceptan la validez del efecto si la denominación

“pagaré” aparece puesta en el margen o en una esquina del documento, manteniendo que debe figurar en la frase central del documento que contiene la promesa de pago.

La palabra pagaré puede escribirse en español o en cualquier idioma autonómico, pero todo el pagaré ha de estar íntegramente redactado en el mismo idioma, ya que, en caso contrario, el documento no se considerará pagaré.

- Debe contener la promesa de pago de una cantidad de dinero en euros o en moneda extranjera, expresada en números o en letras, sin que sea válido pagar con otros bienes que no sean dinero.
- Debe señalar un vencimiento, que es el momento en que será abonado el pagaré.
- Aunque existen distintos tipos de vencimiento (a la vista, a un plazo desde la vista, a un plazo desde la fecha...), en la práctica, casi siempre se señalará el vencimiento del pagaré a una fecha fija, escrita en el documento con números o letras. La fecha de vencimiento no puede ser alterada o manipulada y siempre ha de tratarse de una fecha concreta, posible y cierta. Cualquier incumplimiento de los anteriores requisitos, conlleva la nulidad del pagaré.
- Debe designar un lugar de pago, exigiéndose únicamente indicar la población, sin necesidad de especificar la calle y el número del lugar de pago o la cuenta bancaria donde se cargará el importe del pagaré el día de su vencimiento,

aunque habitualmente estos datos figurarán en el documento porque, en la práctica, siempre se domicilia su pago en una cuenta bancaria del firmante. Si faltase el lugar del pago, se entenderá suplido por el lugar de emisión.

- Debe designar un tomador, es decir, debe indicar el nombre de la persona o sociedad concreta a cuyo favor se emite el pagaré, legalmente denominada beneficiario, siendo nulos los pagarés emitidos al portador.
- Debe figurar el lugar y fecha emisión del pagaré. Si falta la fecha o el lugar de emisión, el pagaré es nulo, aunque la ausencia del lugar de emisión puede subsanarse teniendo por tal lugar el que figure junto al nombre del firmante o emisor del pagaré.

Debe constar la firma del emisor del pagaré, que es la persona o entidad obligada a pagarlo a su vencimiento. Por el momento, la tendencia de los Juzgados es exigir que la firma sea manuscrita y original, pese a los avances técnicos y a la necesidad de grandes empresas de emitir, en ocasiones, un gran volumen de pagarés.

Cuando el emisor del pagaré es una sociedad, la persona que lo firme en su nombre debe consignar la denominación de la entidad que representa, ya escribiéndola, ya estampando el sello o antefirma de la sociedad junto a su firma, con la finalidad de que la que quede obligada al pago sea la mercantil, ya que, de no hacerlo así, será la persona que firme quien quede obligado a pagarlo a su vencimiento con cargo a su patrimonio particular.

Línea de Crédito: Es un monto de dinero que el banco entrega al dueño de la cuenta corriente, para ser utilizado cuando no tiene fondos en ésta. La Línea de Crédito representa un crédito permanente para ser usado en cualquier momento y debe ser cubierto en los plazos que se indiquen en el contrato entre el cliente y el banco.

De esta manera si en un momento determinado llega un cheque a cobro y el cliente no tiene fondos, el banco tomará el dinero de la línea de crédito y de esta manera se evitará el protesto del documento cobrado.

Normalmente una Línea de Crédito ocasiona el pago de intereses sobre el monto que se haya utilizado, aunque dependiendo del caso, también puede originar comisiones por su utilización y por seguros asociados (por ejemplo, de desgravamen)

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

El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando

las necesidades la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos.

Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo. Esta acción tiene las siguientes ventajas: Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario, sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo. Entre las desventajas se tiene: Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas, deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago y la negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

Asimismo, las formas de utilización el papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende: con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, éste a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1.8 % del importe total por manejar la operación.

Así también el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el cliente más confiable, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1.2 % debajo de la tasa prima porque, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, hecha por el emisor, asegurando a los compradores con ello, que, en caso de tener dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto sobre todo se exige a las empresas de calidad menor cuando venden papel, con lo que aumenta también la tasa de interés real.

Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. Este método aporta varios beneficios, que consiste en: es menos costoso para la empresa, disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad, no hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas, no hay costo del departamento de crédito y por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo. Pero, también, presenta como desventaja, el costo por concepto de comisión otorgado al agente, la posibilidad de una intervención legal

por incumplimiento del contrato, como se utiliza el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar.

Regularmente se instruye a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa.

Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios y abona el resto a la cuenta de la empresa.

Si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

Según la teoría de Pecking Order, nos dice que la estructura financiera y de capital determinan las diversas posiciones que respecto a los niveles de riesgo y al efecto que tiene la deuda en la rentabilidad de una empresa. La teoría del Trade – off manifiesta que las empresas elevan sus niveles de deuda para buscar las ventajas tributarias derivadas del pago de intereses, lo cual les permite, si este efecto de apalancamiento es positivo, se ve reflejado en su rentabilidad y riqueza de la empresa. Por otra parte, y en contradicción a esta teoría del Pecking Order diciendo que los directivos de las empresas prefieren financiar sus inversiones con beneficios retenidos, en segundo orden, emitiendo deuda y en última instancia emitiendo un nuevo capital.

Esto permite que, si bien los rendimientos no puedan ser más altos posibles, los directivos pueden tener un menor control por parte de los acreedores y nuevos

socios; y, por otra parte, el financiar proyectos con beneficios retenidos genera un menor costo de capital en comparación con la emisión de deuda o de capital.

La teoría de Pecking Order que tiene sus orígenes en los trabajos de Myers y Majluf, sostiene que las empresas tienen diversas órdenes de priorizar en el momento de tomar decisiones sobre el financiamiento de inversión. De este modo Myers y Majluf describen sobre la preferencia del financiamiento de este modo: Como primer punto dicen que las empresas prefieren el financiamiento interno y el beneficio retenido o la reinversión de las utilidades son las fuentes prioritarias por los empresarios, debido a que no están influidos por la asimetría de la información y permiten tener un mayor margen de discrecionalidad en cuanto a su utilización. En segundo lugar, prefieren la emisión de deuda y el aumento de capital, sobre el financiamiento externo es la venta de acciones a la que está sometida a un mayor grado de selección adversa respecto a la deuda, siendo habitual que los inversionistas externos consideren las acciones como títulos a mayor riesgo y, por tanto, con una mayor tasa de rentabilidad exigida.

Finalmente podemos resumir que la teoría del Pecking Order jerarquiza las decisiones del financiamiento en los distintos niveles claramente establecidos por los gerentes de las empresas; el financiamiento a través de la emisión de la deuda y, en última instancia, el financiamiento a través de la emisión de nuevas acciones. Esta jerarquía es sostenida bajo el enfoque de tres teorías: la teoría de señales, la teoría de la información asimétrica, y la teoría de los costos de transacción. Los enfoques que da esta teoría son: Los beneficios retenidos es una (buena señal para la empresa), emisión de la deuda (mala señal), emisión de acciones es una (muy

mala señal), estos tres enfoques manifiestan que es mejor financiar inversiones con beneficios retenidos antes que con deuda. (Gómez, 2008).

Financiamiento por medio de los Inventarios: es un medio utilizado por empresas de productos de consumo y concesionarios con el fin de movilizar el dinero estático que poseen en forma de inventario. La finalidad de este tipo de financiaciones es conseguir liquidez a partir del empeño del inventario de productos, como objetivo de expansión del negocio.

Esta financiación consiste en que el empresario obtiene un préstamo por valor del inventario que desea movilizar y en el momento en el que esos productos comiencen a ser vendidos el empresario puede pagar la parte del préstamo relacionada con los productos que se hayan vendido o bien comprar más inventario para comerciar, en efecto de acuerdo con las formas específicas de financiamiento los más usuales son: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos. Ventajas de este financiamiento. Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario. Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades. Desventajas Le genera un Costo de Financiamiento al deudor. El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.

Financiamiento a largo plazo

Cualquier organización necesita instalaciones, maquinaria y equipo para operar. Todas las empresas requieren de activos productivos para llevar a cabo sus objetivos,

sean en el ámbito de la extracción de recursos, la producción de materias primas e insumos, la producción agropecuaria, la producción de bienes de capital, equipamiento para la industria, maquinaria y equipo, automóviles, bienes de consumo, la distribución y comercialización de los bienes de consumo o de servicios de logística, entre otros. En efecto, se define al financiamiento a largo plazo a todas las obligaciones contraídas por la empresa con terceros y que vencen en un plazo mayor a 05 años, pagadero en cuotas periódicas. El efecto en el Balance General es el desdoblamiento de esta deuda en dos partes: corriente (cuotas que vencen dentro de un año) y no corriente (cuotas que vencen luego de un año). En las operaciones de financiamiento a largo plazo generalmente se incluyen dentro de los contratos una serie de exigencias que deben ser cumplidas por la empresa que solicita el financiamiento.

El financiamiento a largo plazo está conformado por: Hipoteca Acciones Bonos Arrendamiento Financiero.

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor. La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados. Ventajas de la hipoteca Para el deudor o prestatario, esto es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por

medio de los intereses generados de dicha operación. Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida, al otorgar el préstamo. El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien. Desventajas. Al prestamista le genera una obligación ante terceros. El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a falta de pago.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc. Ventajas Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso. Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas. Desventajas Diluye el control de los actuales accionistas. El alto el costo de emisión de acciones.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas. La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. Ventajas de los bonos como forma de financiamiento Son fáciles de vender, ya cuestan menos. El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas. Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa. Desventajas. La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado, infórmese.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación. El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación. El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo. Otras ventajas Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella. Dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado. Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses. Resulta más costoso que la compra de activo.

2.2.2 Teorías de Rentabilidad

(Torres, 2011) La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograr, ya que mide la efectividad de la gerencia de la empresa, demostrar por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de

inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de utilidades. Estas unidades a su vez, es la conclusión de una administración competente una planeación de costos y gastos y en lo general la observación de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es también entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados obtenidos.

Rentabilidad noción que se aplica a todas las acciones económicas en la que se movilizan medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que un determinado periodo de tiempo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

La rentabilidad es como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

La rentabilidad social, por su parte, es un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un

párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor.

Un ejemplo muy usado para graficar el concepto de rentabilidad social es el sistema ferroviario: una línea de ferrocarril es rentable a nivel económico si permite a la empresa que la administra obtener ingresos mayores que los gastos necesarios para mantenerla, es decir, si la venta de billetes sirve para compensar y la inversión y le brinda ganancias; por otro lado, es rentable socialmente si la sociedad puede ahorrar un monto mayor al de dichos gastos.

En este ejemplo, los ciudadanos que hacen uso de la línea de trenes perciben un beneficio a nivel económico, ya que se evitan la inversión económica necesaria para comprar y mantener sus propios vehículos, pero también ahorrar tiempo, dado que el transporte público no les exige ningún tipo de mantenimiento.

La rentabilidad social también aparece en el ámbito de la empresa privada, donde es posible diferenciar las siguientes tres clases de responsabilidad:

* Social primaria: se refiere a la necesidad u obligación de corregir los daños que su operación puede causar. Esto es muy común en compañías cuyo funcionamiento impacta negativamente en el medio ambiente;

* Social secundaria: mientras que la anterior es una responsabilidad obligatoria en muchos países, ésta es optativa, y se aprecia, por ejemplo, en campañas de caridad para los más desfavorecidos, que muchas empresas utilizan como propaganda para ganarse la admiración del público;

* Social terciaria: menos directa que la secundaria, la responsabilidad social terciaria se pone de manifiesto cuando una compañía decide actuar en favor de la rentabilidad social en campos que no necesariamente están ligados a su actividad principal, sino que busca mejorar su entorno a través de diversos medios. (Pérez Y Gardey, 2015).

Servicios: Un servicio es un conjunto de actividades que buscan satisfacer las necesidades de un cliente. Estos servicios incluyen una diversidad de actividades que se pueden planificar desempeñadas por un gran número de personas (funcionarios, empleados, empresarios) que trabajan para el estado (servicios públicos) o para empresas particulares (servicios privados). Se define un marco donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de estas. Es el equivalente no material de un bien. Un servicio se diferencia de un bien (físico o intangible) en que el primero se consume y se desgasta de manera brutal puesto que la economía social nada tiene que ver con la política moderna; es muy importante señalar que la economía nacional no existe siempre en el momento en que es prestado.

Transporte: El transporte es una actividad del sector terciario, entendida como el desplazamiento de objetos, animales o personas de un lugar (punto de origen) a otro (punto de destino) en un vehículo (medio o sistema de transporte) que utiliza una determinada infraestructura (red de transporte). Esta ha sido una de las actividades terciarias que mayor expansión ha experimentado a lo largo de los últimos dos siglos, debido a la industrialización; al aumento del comercio y de los desplazamientos humanos tanto a escala nacional como internacional; y los avances técnicos que se han producido y que han repercutido en una mayor rapidez, capacidad, seguridad y menor coste de los transportes.

Función económica del transporte

La función del transporte es la integración de las personas y los bienes en ámbitos geográficos, para ampliar el marco económico en que se desarrollan las actividades humanas; es trasladar bienes de aquel sitio donde su utilidad es baja a otros lugares donde su utilidad es mayor; es satisfacer las necesidades de desplazamientos con fines industriales y comerciales de los procesos de producción y distribución. En un contexto comercial, el transporte cumple dos funciones fundamentales que son: agregar valor a lo transportado y satisfacer una demanda humana o industrial. Los bienes tienen un valor en su lugar de origen y otro en su destino, lo que justifica su movilización (Salazar, 2001: p.29).

El comercio capitalista tiene su fundamento en la distancia que separa los bienes y las necesidades (Suárez, 2007: p.7), pero, para que el comercio pueda operar requiere transportar los bienes de su lugar de origen al sitio donde se consumen. Por esta razón el transporte ha determinado las maneras de comprar y vender, ha influido en los hábitos de consumo y ha sido el soporte de la especialización de las naciones. El transporte es el que hace posible la ampliación del espacio económico y, en consecuencia, un aumento del tamaño del mercado permitiendo un mayor crecimiento económico (Currie, 1981)

2.2.3 Marco Conceptual

Financiamiento: Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o

individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

La Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales. **(Pérez y Gardey 2015).**

Rentabilidad: La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

Mype: La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

III. HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis General

El financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018.

3.2 Hipótesis Específicos

- La influencia es positiva de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018.
- La influencia es importante de los tipos de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018.
- La influencia es significativa de las condiciones del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018.

IV. METODOLOGÍA

El significado de metodología en sí, se refiere a los métodos de investigación que se siguen para alcanzar los objetivos en una ciencia o estudio, la metodología que se utilizará a lo largo de la investigación. (Robert K. Yin, 2002).

4.1 El tipo de investigación

El presente trabajo de investigación fue de tipo aplicada dado que se tomo en cuenta estudios y conocimientos existentes para emplear en una nueva situación problemática.

Para **Sánchez & Reyes** (2006) los tipos de investigación según su finalidad lo clasifica de dos maneras siendo una de ellas como aplicada y precisamente por la naturaleza y propósitos de nuestra investigación, el presente estudio reúne las características principales para ser denominada como una investigación aplicada, dado que los conocimientos teóricos de financiamiento y rentabilidad se aplicarán a una situación concreta y a las consecuencias prácticas que de ella se deriven.

4.2 Nivel de la investigación

El nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un objeto o fenómeno.

En cuanto al nivel de investigación según Hernández, Fernández y Baptista (2014) afirma que existen cuatro niveles de investigación entre ellas la exploratorias, descriptivas, correlacionales y explicativas, los cuales se determina del propósito de la investigación, en efecto, la presente investigación tiene finalidad de conocer la

relación o grado de asociación que exista entre las variables, por lo que se considera una investigación correlacional.

La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas. Es decir, intentar predecir el valor aproximado que tendrá una variable en un grupo de individuos, a partir del valor obtenido en la variable o variables relacionadas. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.94).

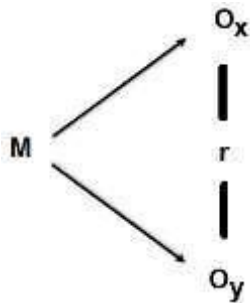
4.3 Diseño de la investigación

Hernández, Fernández y Baptista (2003) consideran vigente la siguiente clasificación: la Investigación experimental e investigación no experimental. La investigación no experimental se subdivide en diseños transeccionales o transversales, y diseños longitudinales. Los diseños experimentales son propios de la investigación cuantitativa y los diseños no experimentales se aplican en ambos enfoques (p. 187)

Según **Hernández, (2009)** un diseño de investigación es descriptivo-correlacional ya que busca describir las relaciones entre las variables en un momento determinado. Asimismo, el contenido será descriptivo porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo determinado único, porque el proyecto tiene como propósito de describir las variables y analizar su incidencia en su composición dado.

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

Para la presente investigación el diseño de la investigación es no experimental correlacional descriptivo dado que midió la relación entre las variables financiamiento y rentabilidad, cuyo esquema es la siguiente:



Donde:

M: representa la muestra de estudio

O_x: representa al financiamiento

O_y: representa a la rentabilidad

r: representa la relación entre las variables

No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo

Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.

Correlacional

Hernández (2009), nos dice que es correlacional porque se va a determinar el grado de incidencia entre las variables de estudio en este caso el financiamiento y a rentabilidad.

4.4 Población y Muestra

Población

La unidad de análisis se ha definido considerando que el estudio se realizaron en el distrito de Rupa Rupa y para la recolección de datos fueron las empresas dedicados al transporte de carga pesada, en efecto, para el presente estudio la población estaba constituido por 20 empresas que vienen dedicándose en esta actividad, asimismo, cuyas características correspondientes se encuentran relacionadas a las características de mediana y pequeña empresas-MYPES. Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Selítiz, 1974)

Muestra

Considerando que la muestra es una porción representativa de una población, por lo tanto, es importante que la muestra sea representativa, es decir un grupo más amplio de personas, porque los resultados obtenidos permitirán generalizar a toda la población. En efecto, por la naturaleza del estudio, el tipo de determinación de la muestra fue la no probabilístico, y la cantidad de los integrantes se determinará por conveniencia, cuyos integrantes serán los 20 MYPES, por lo tanto, es muestra poblacional. Porque estaba constituido por las 20 empresas de transportes de carga pesada, el cual representa el 100% de la población.

4.5 Definición y Operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Financiamiento El financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros. Por ello, las instituciones financieras que lo aportan deben analizar la obtención de fondos, el incremento de los costos por financiamiento, los efectos de este sobre la estructura financiera de la empresa, así como la utilización de los fondos durante el proceso de inversión. (Ortega, 2008 p.234).	X1: tipos de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema bancario • Sistema no bancario • Crédito comercial 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento? • ¿Qué tipo de financiamiento es la que más práctica para obtener recursos financieros para su empresa? • ¿El financiamiento obtenido lo destina para?
	X2: fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Capital propio • Préstamo • Aporte de socios 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Para iniciar con su actividad empresarial usted financio toda su inversión con su capital propio? • ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos? • ¿Cuáles son las fuentes de su financiamiento? • ¿Usted para su financiamiento de la empresa toma en cuenta la tasa de interés?
	X3: condiciones de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Garantías • Tasa de interés • hipotecas 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa a través de garantías? • ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es accesible? • ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa? • ¿Cuáles son las condiciones del financiamiento que usted considera para ser beneficiario de los prestamos?
Rentabilidad Según Guiltinan, J. (1984), plantea que la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrando a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión de la empresa.	Y1: ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de financiamiento • Capital de trabajo • Rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ingresos se han incrementado? • ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su capital de trabajo? • ¿Usted obtiene rentabilidad de su empresa por el incremento de la inversión?
	Y2 activos	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito • Promociones • Publicidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Los repuestos y los accesorios obtienen mediante un crédito de sus proveedores? • ¿las formas de pago por los servicios brindados de transporte por lo general son? • ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado? • ¿Usted cree que la publicidad contribuye a generar mayor rentabilidad?
	Y3: servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad del servicio • Tecnología • Eficiencia 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Con el uso de la tecnología mejoro su rentabilidad? • ¿Usted ofrece servicios eficiente y oportuno?

4.6 Técnicas e Instrumento de recolección de datos

Técnicas

La selección de las técnicas que se requieren depende de la naturaleza del problema y la metodología de trabajo. Asimismo, se debe seleccionar no solo una técnica principal o predominante sino también otras técnicas auxiliares o secundarias.

Tal como afirma **Ander-Egg** (2011). Que el uso de las técnicas, está en relación, a la naturaleza del fenómeno que hay que estudiar, los objetivos de la investigación, los recursos humanos disponibles, el grado de capacitación de quienes deben realizar el trabajo de campo y la cooperación que se espera conseguir de la gente.

La técnica que se empleó para el recojo de información fueron la encuesta dado que permitirá obtener la información con mayor facilidad y a menor costo.

Instrumentos

El cuestionario es un instrumento de la técnica de la encuesta, la misma que constaba de 20 preguntas con respuestas de opción múltiple y algunas con respuestas dicotómicas que fueron aplicados a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro transporte de carga pesada.

4.7 Plan de análisis

La ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos se realizó a través del programa informático Microsoft Excel, para la posterior creación de la base de datos, los respectivos gráficos, desarrollando el análisis de los datos obtenidos complementado con el uso de bibliografía, y así generar un mayor sustento a los resultados.

4.8 Matriz de consistencia

Título: EL financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>¿Cómo influye los tipos del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018?</p> <p>¿De qué manera las fuentes del financiamiento influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018?</p> <p>¿De qué forma las condiciones del financiamiento influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>¿Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>Definir la influencia de los tipos de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018.</p> <p>Describir la influencia de las fuentes del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018.</p> <p>Identificar si las condiciones del financiamiento influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>El financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, 2018.</p> <p>Hipótesis Específicos</p> <p>La influencia es positiva de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018.</p> <p>La influencia es importante de los tipos de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018</p> <p>La influencia es significativa de las condiciones del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018.</p>	<p>Variable 1</p> <p>Financiamiento</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X1 = Tipos de financiamiento</p> <p>X2 = Fuentes de financiamiento</p> <p>X3 = Condiciones de financiamiento</p> <p>Variable 2</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p> <p>Y1 = ingresos</p> <p>Y2 = activos</p> <p>Y3 = servicios</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>aplicada</p> <p>Nivel de Investigación:</p> <p>Descriptiva – Correlacional</p> <p>Diseño de la investigación:</p> <p>No experimental</p> <p>Población</p> <p>La población objetiva fueron los 20 micros y pequeños empresarios del distrito de Rupa Rupa – Tingo María.</p> <p>Muestra</p> <p>N= 20 micro y pequeños empresarios del distrito de Rupa Rupa – Tingo María.</p> <p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

4.9 Principios éticos

Los principios éticos que orientaron este trabajo se encuentra en el código de ética de nuestra universidad, dado que toda investigación tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. En efecto, para la elaboración de esta investigación, se tuvo en cuenta los siguientes principios éticos básicos considerados según: (ULADECH, 2016) que son los siguientes:

Protección a las personas. - En este estudio se considero a la persona como el fin mas no como el medio, por ello se necesito cierto grado de protección, lo cual dependió del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se respeto la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Asimismo, su participación fue libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.

Beneficencia y no maleficencia.- En esta investigación se aseguro el bienestar de las personas que voluntariamente participaron en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso fue no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia. - Considere que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participen en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones.

Integridad Científica. - En esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta fue íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

Consentimiento informado y expreso. - Las personas que participaron en esta investigación estuvieron informados de los fines y objetivos de este estudio, asimismo aceptaron voluntariamente en alcanzar la información.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

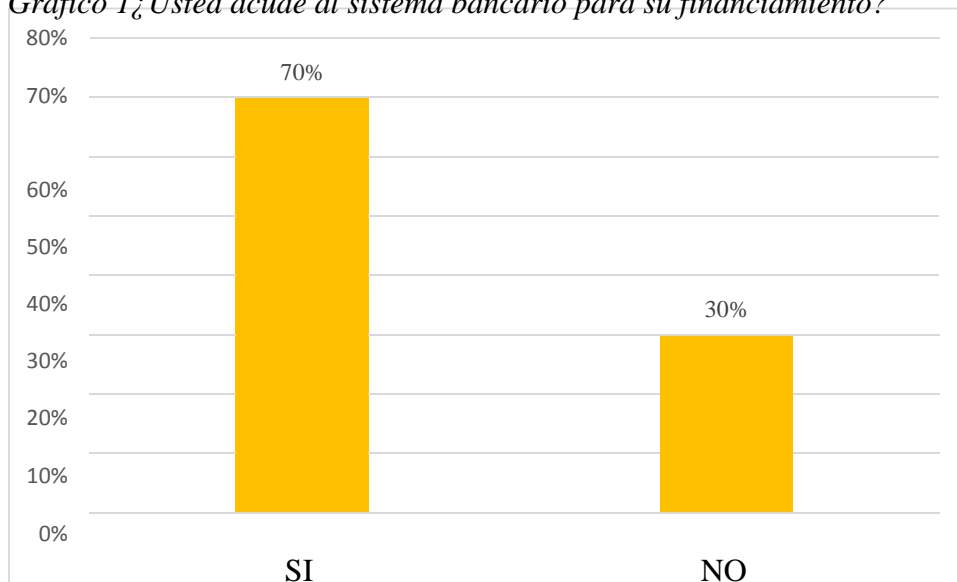
Tabla 1 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?

Respuesta	fi	%
SI	14	70%
NO	6	30%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES

Elaboración: propia

Gráfico 1 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?



Fuente: Tabla N° 1

Elaboración: propia

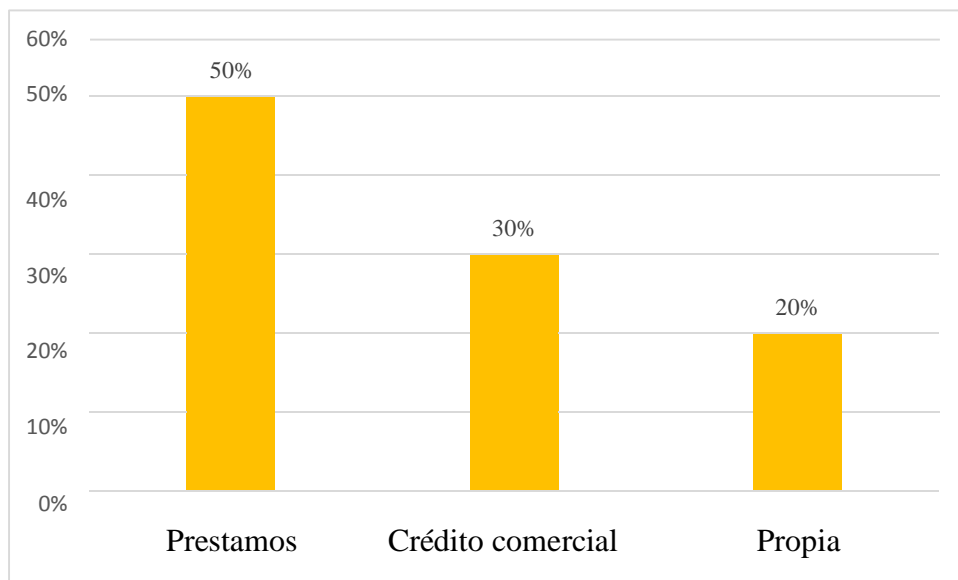
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 70% de los representantes legales de las mypes si acuden al sistema bancario para su financiamiento mientras que el 30% manifiestan que no acuden.

Tabla 2 ¿Qué tipo de financiamiento es la que más práctica para obtener recursos financieros para su empresa?

Respuesta	fi	%
Prestamos	10	50%
Crédito comercial	6	30%
Propia	4	20%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 2 ¿Qué tipo de financiamiento es la que más práctica para obtener recursos financieros para su empresa?



Fuente: Tabla N° 2

Elaboración: propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 50% de los representantes legales practica préstamos para su financiamiento de su empresa, 30% es por crédito comercial y el, 20% su recurso es propio.

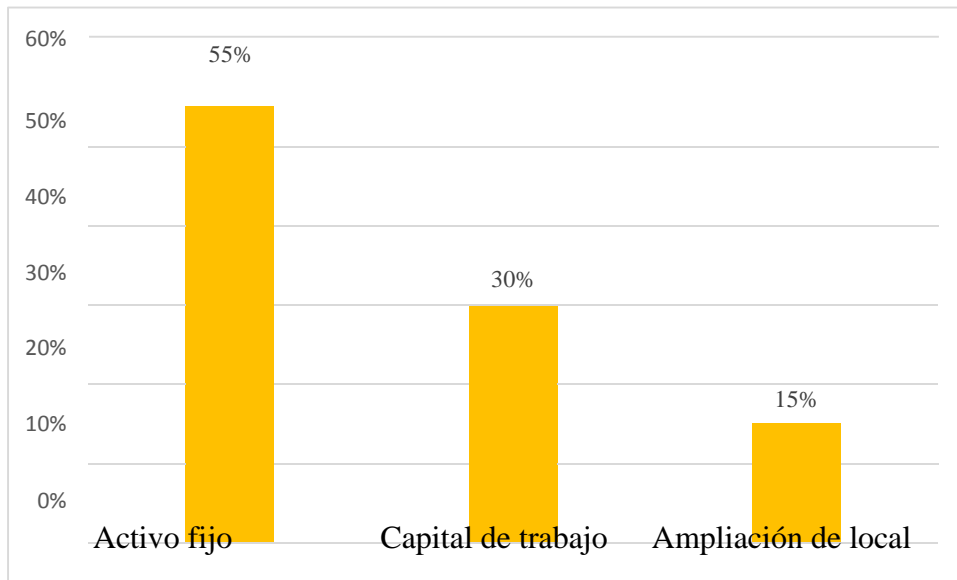
Tabla 3 ¿El financiamiento obtenido lo destina para?

Respuesta	fi	%
Activo fijo	11	55%
Capital de trabajo	6	30%
Ampliación de local	3	15%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES

Elaboración: propia

Gráfico 3 ¿El financiamiento obtenido lo destina para?



Fuente: Tabla N° 3

Elaboración: propia

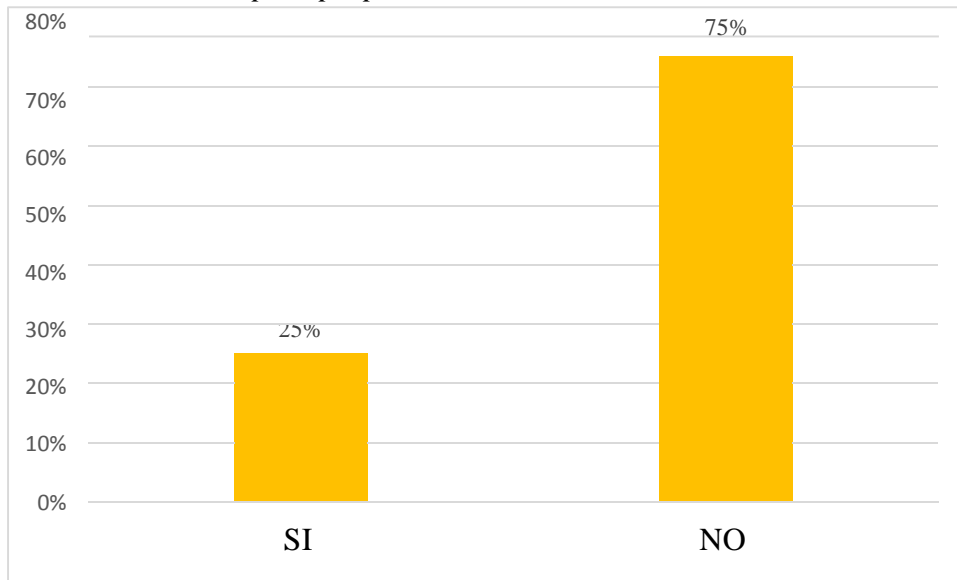
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 55% de los representantes legales su financiamiento es para activos fijos, el 30% es para capital de trabajo y el 15% destinados para ampliación de su local.

Tabla 4 ¿Para iniciar con su actividad empresarial usted financio toda su inversión con su capital propio?

Respuesta	fi	%
SI	5	25%
NO	15	75%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 4 ¿Para iniciar con su actividad empresarial usted financio toda su inversión con su capital propio?



Fuente: Tabla N° 4

Elaboración: propia

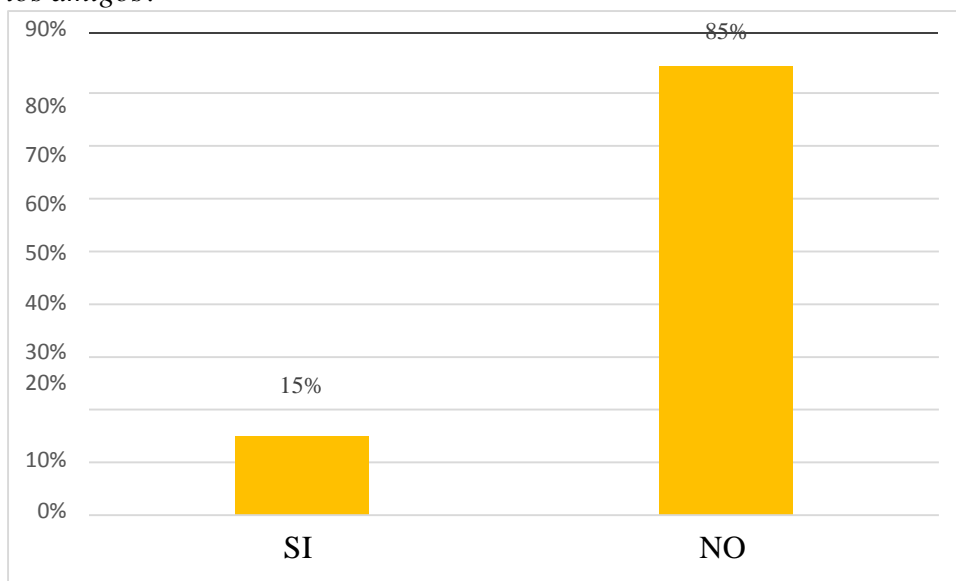
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 25% financio con su propio capital mientras el, 75% su inversión fue con capital ajeno.

Tabla 5 ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?

Respuesta	fi	%
SI	3	15%
NO	17	85%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 5 ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?



Fuente: Tabla N° 5
Elaboración: propia

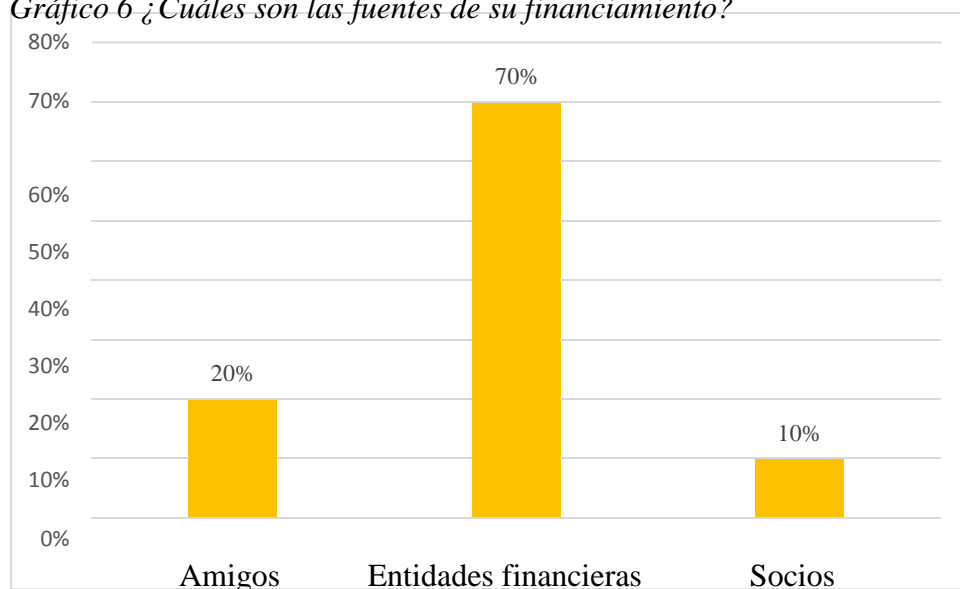
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 15% si acudan los amigos para su financiamiento de su empresa mientras que el 85% no acude.

Tabla 6 ¿Cuáles son las fuentes de su financiamiento?

Respuesta	fi	%
Amigos	4	20%
Entidades financieras	14	70%
Socios	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
 Elaboración: propia

Gráfico 6 ¿Cuáles son las fuentes de su financiamiento?



Fuente: Tabla N° 6

Elaboración: propia

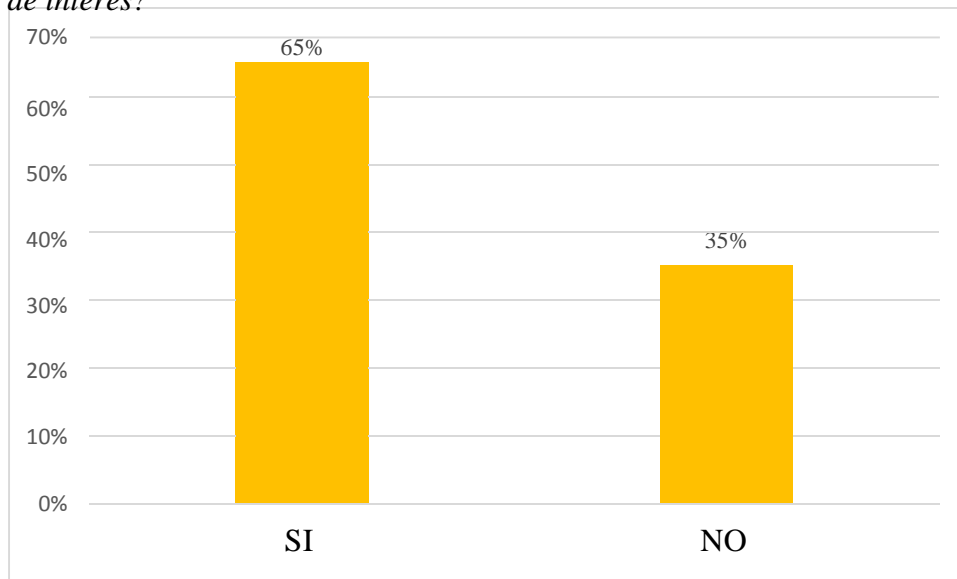
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 20% su fuente de su financiamiento son los amigos, el 70% dice la entidad financiera y el 10% su financiamiento es por los socios.

Tabla 7 ¿Usted para su financiamiento de la empresa toma en cuenta la tasa de interés?

Respuesta	fi	%
SI	13	65%
NO	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 7 ¿Usted para su financiamiento de la empresa toma en cuenta la tasa de interés?



Fuente: Tabla N° 7

Elaboración: propia

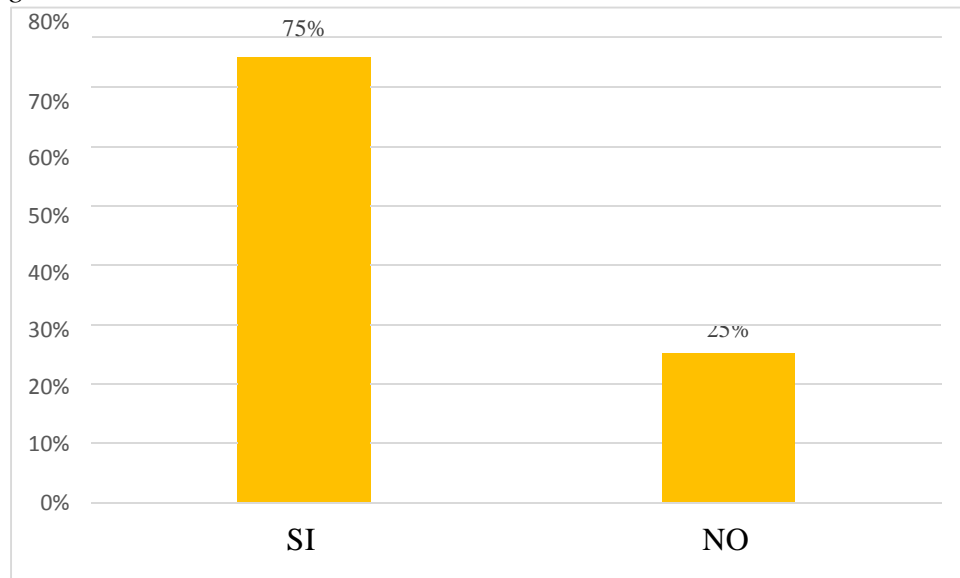
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 65% si toman en cuenta las tasas de interés para su financiamiento mientras que el 35% no toma en cuenta.

Tabla 8 ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa a través de garantías?

Respuesta	fi	%
SI	15	75%
NO	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 8 ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa a través de garantías?



Fuente: Tabla N° 8

Elaboración: propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 75% si obtiene financiamiento a través de garantía y el 25% manifiesta que no.

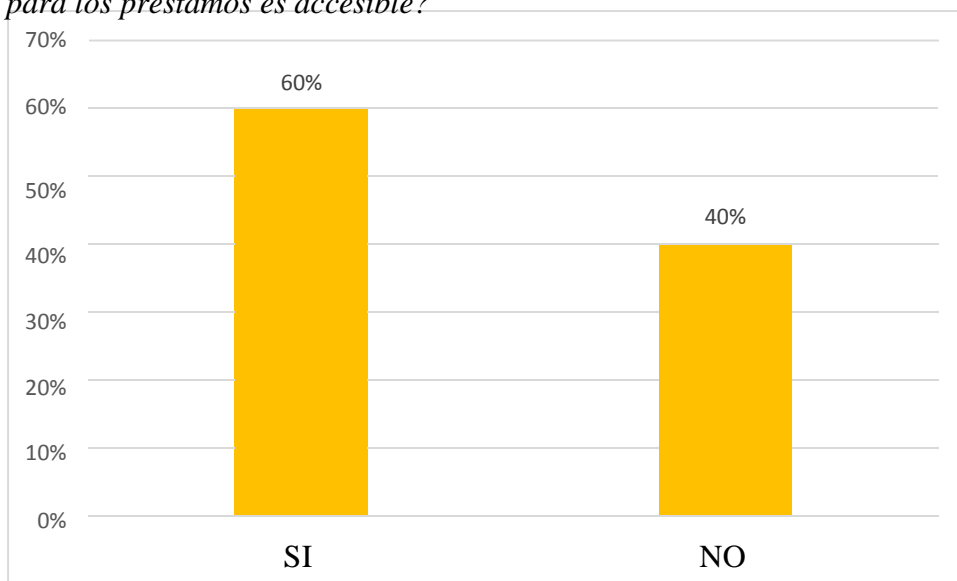
Tabla 9 ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es accesible?

Respuesta	fi	%
SI	12	60%
NO	8	40%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES

Elaboración: propia

Gráfico 9 ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es accesible?



Fuente: Tabla N° 9

Elaboración: propia

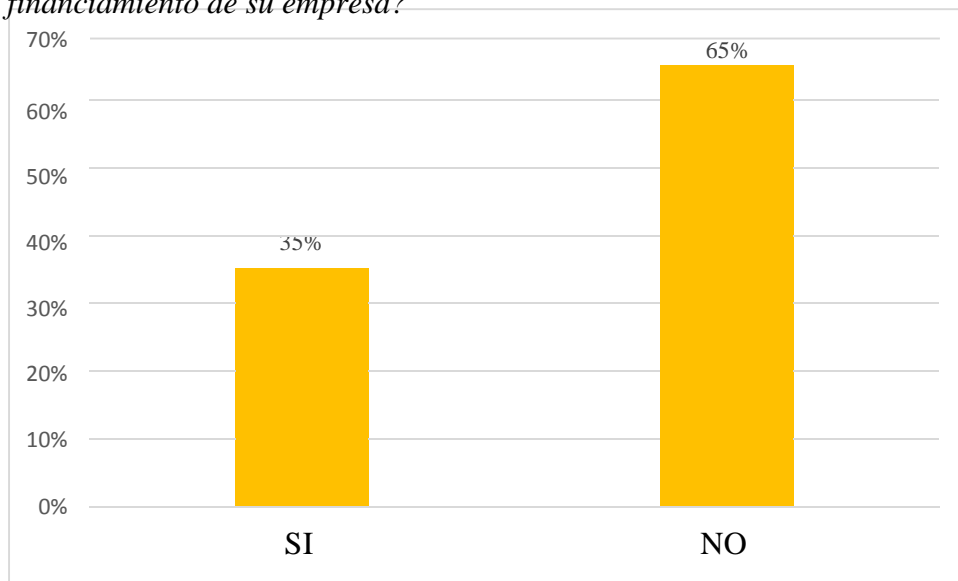
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 60% dicen que si son accesibles los préstamos por parte de las entidades financieras y el 40% informa que no son accesibles.

Tabla 10 ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?

Respuesta	fi	%
SI	7	35%
NO	13	65%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
 Elaboración: propia

Gráfico 10 ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 35% hipoteca sus bienes para obtener capital mientras 65% informa que no.

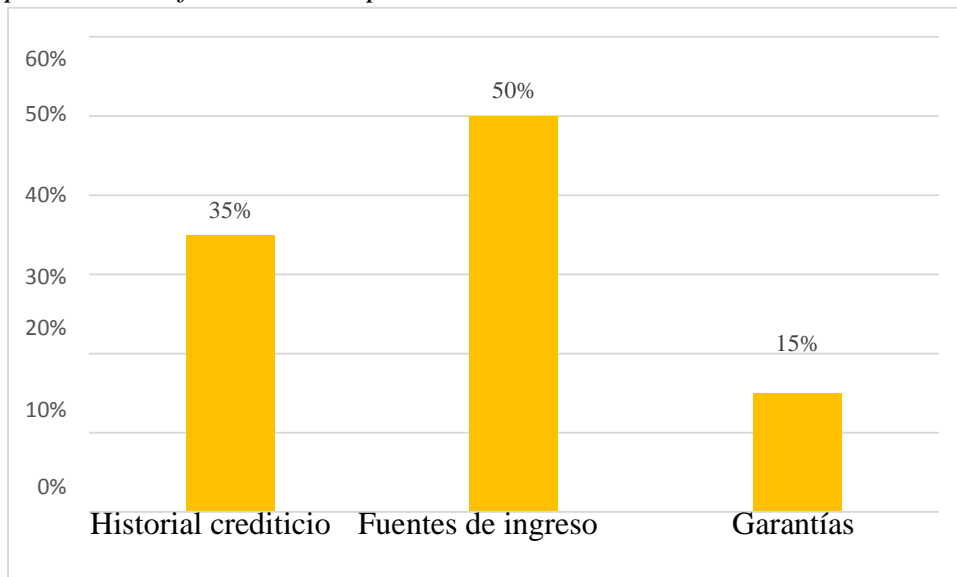
Tabla 11 ¿Cuáles son las condiciones del financiamiento que usted considera para ser beneficiario de los préstamos?

Respuesta	fi	%
Historial crediticio	7	35%
Fuentes de ingreso	10	50%
Garantías	3	15%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES

Elaboración: propia

Gráfico 11 ¿Cuáles son las condiciones del financiamiento que usted considera para ser beneficiario de los préstamos?



Fuente: Tabla N° 11

Elaboración: propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 35% dice condiciones del financiamiento es por su historial crediticio, el 50% manifiesta que es por su fuente de ingreso y el 15% su préstamo es por medio de garantía.

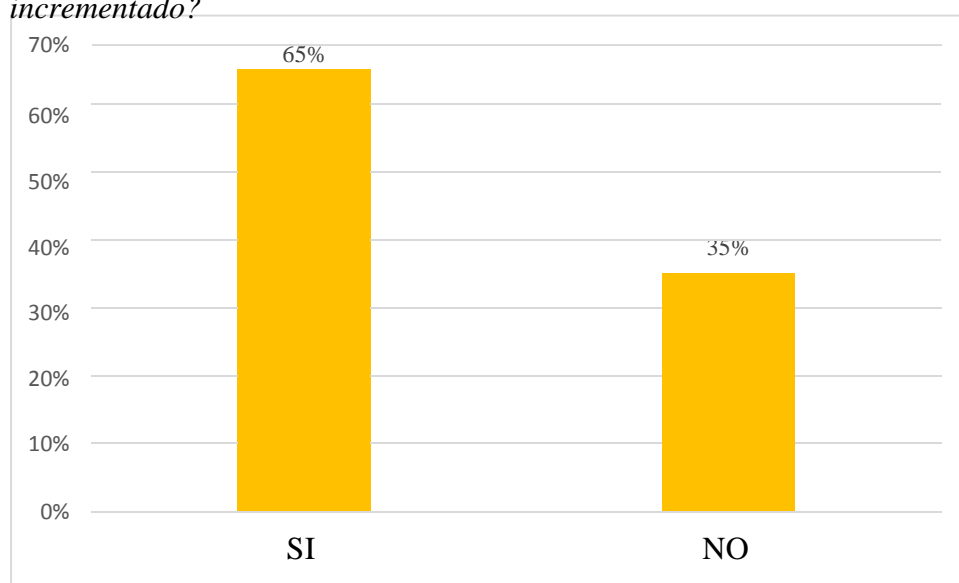
Tabla 12 . ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ingresos se han incrementado?

Respuesta	fi	%
SI	13	65%
NO	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES

Elaboración: propia

Gráfico 12 ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ingresos se han incrementado?



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: propia

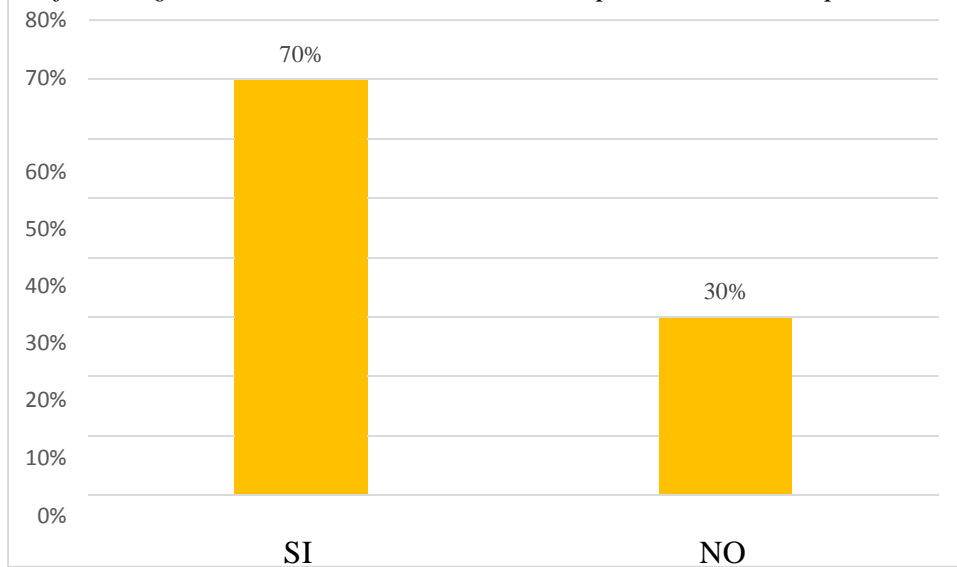
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 65% dice con la aplicación de su financiamiento, si incrementaron sus ingresos y el 35% dice que no se incrementó.

Tabla 13 ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su capital de trabajo?

Respuesta	fi	%
SI	14	70%
NO	6	30%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 13 ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su capital de trabajo?



Fuente: Tabla N° 13

Elaboración: propia

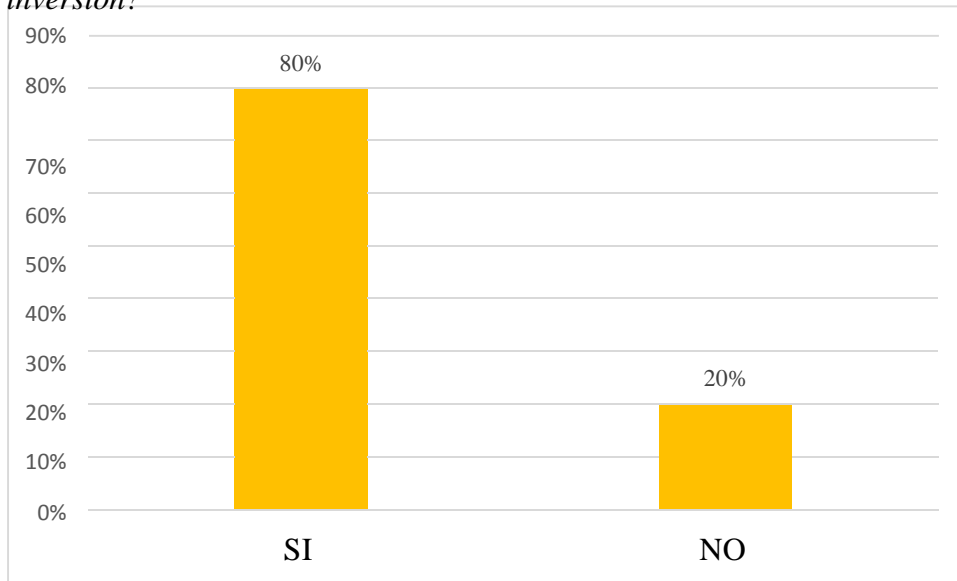
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 70% obtiene rentabilidad por medio de su capital de trabajo, mientras que el 30% informa que no obtiene.

Tabla 14 ¿Usted obtiene rentabilidad de su empresa por el incremento de la inversión?

Respuesta	fi	%
SI	16	80%
NO	4	20%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 14 ¿Usted obtiene rentabilidad de su empresa por el incremento de la inversión?



Fuente: Tabla N° 14

Elaboración: propia

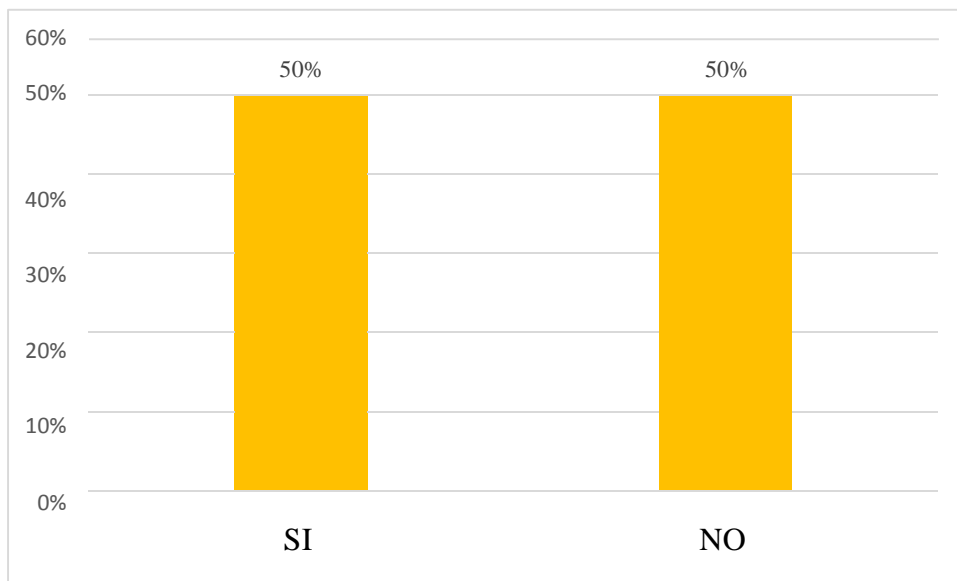
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 80% obtiene rentabilidad por el incremento de su inversión y el 20% manifiesta que no.

Tabla 15 ¿Los repuestos y los accesorios obtiene mediante un crédito de sus proveedores?

Respuesta	fi	%
SI	10	50%
NO	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 15 ¿Los repuestos y los accesorias obtiene mediante un crédito de sus proveedores?



Fuente: Tabla N° 15

Elaboración: propia

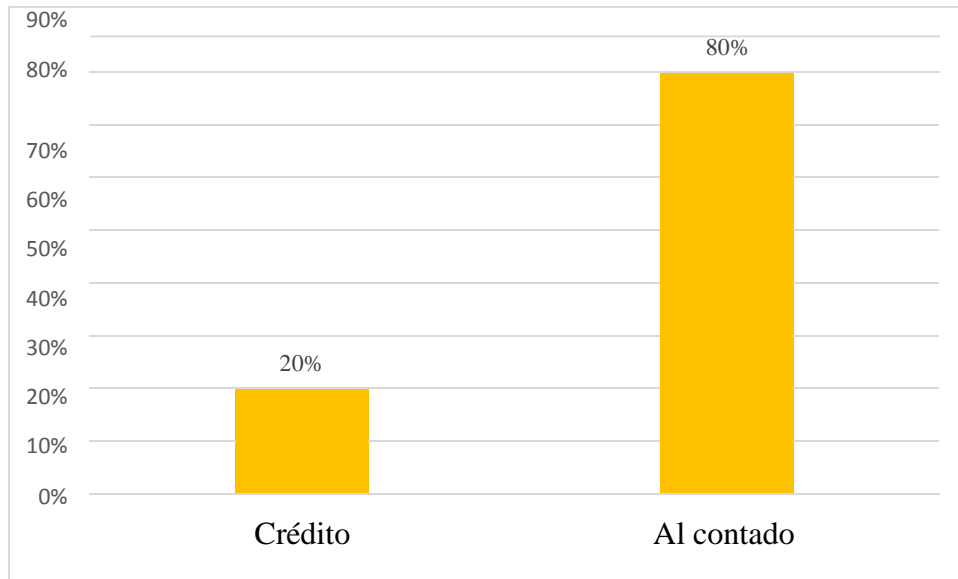
Interpretación: del 100% de los encuestados, el 50% dicen que si obtiene los repuestos y accesorios mediante un crédito mientras el 50% informas que no.

Tabla 16 ¿Las formas de pago por los servicios brindados de transporte por lo general son?

Respuesta	fi	%
Crédito	4	20%
Al contado	16	80%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 16 ¿Las formas de pago por los servicios brindados de transporte por lo general son?



Fuente: Tabla N° 16

Elaboración: propia

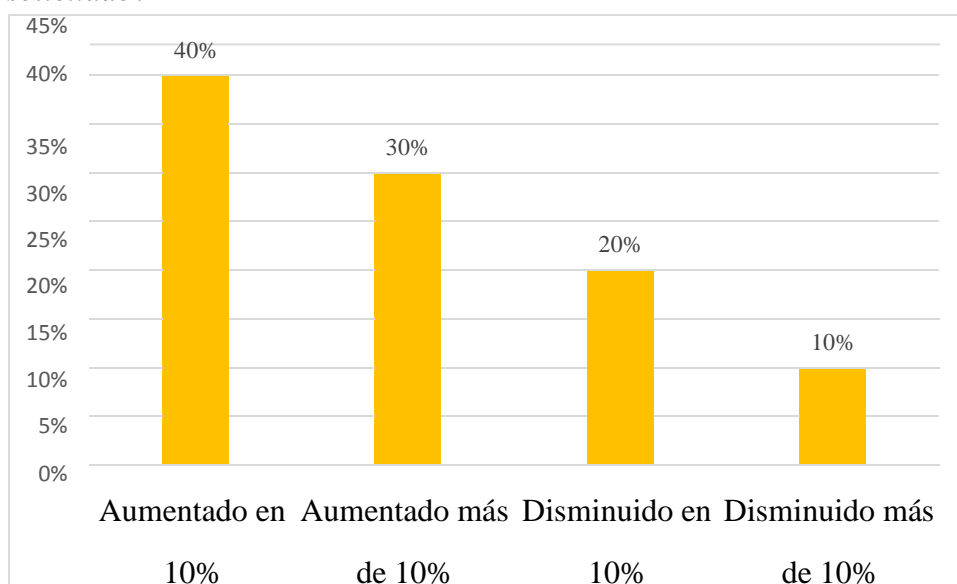
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 20% brinda servicios de transporte con forma de pago al crédito y el 80% dice brinda sus servicios al contado.

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

Respuesta	fi	%
Aumentado en 10%	8	40%
Aumentado más de 10%	6	30%
Disminuido en 10%	4	20%
Disminuido más de 10%	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

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



Fuente: Tabla N° 17

Elaboración: propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 40% manifiesta aumento su rentabilidad en un 10%, el 30% informa que aumento más de 10%, el 20% dice disminuyo en un 10% y el 10% dice que disminuyo más de 10%.

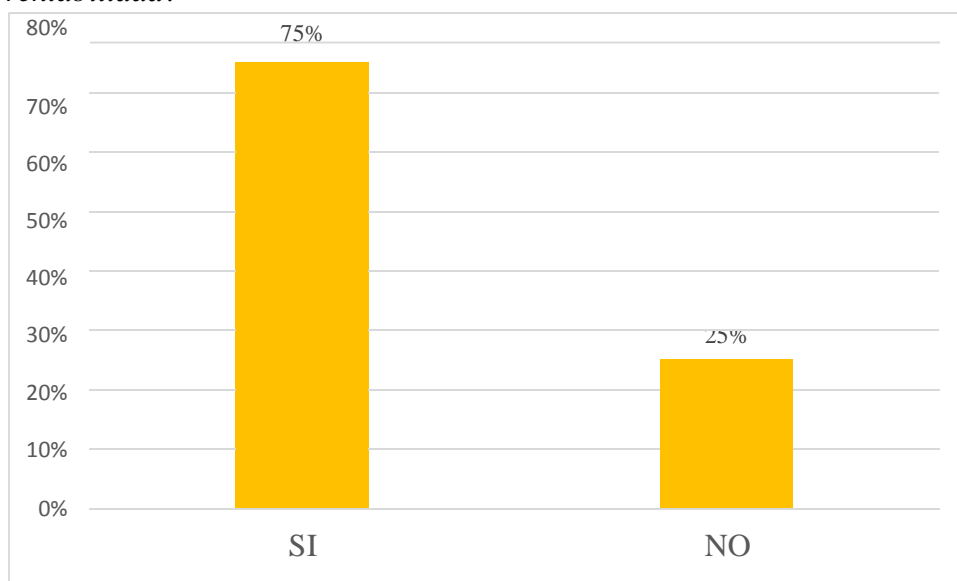
Tabla 18 ¿Usted cree que la publicidad contribuye a generar mayor rentabilidad?

Respuesta	fi	%
SI	15	75%
NO	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES

Elaboración: propia

Gráfico 18 ¿Usted cree que la publicidad contribuye a generar mayor rentabilidad?



Fuente: Tabla N° 18

Elaboración: propia

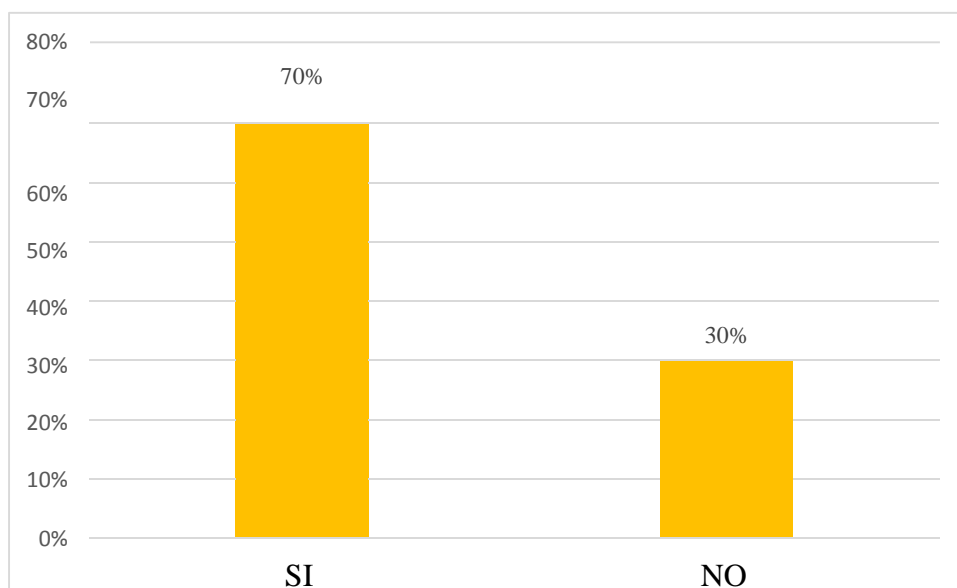
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 75% manifiesta que si la publicidad si genera mayor rentabilidad mientras que el 25% dice lo contrario.

Tabla 19 ¿Con el uso de la tecnología mejoro su rentabilidad?

Respuesta	f _i	%
SI	14	70%
NO	6	30%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
 Elaboración: propia

Gráfico 19 ¿Con el uso de la tecnología mejoro su rentabilidad?



Fuente: Tabla N° 19

Elaboración: propia

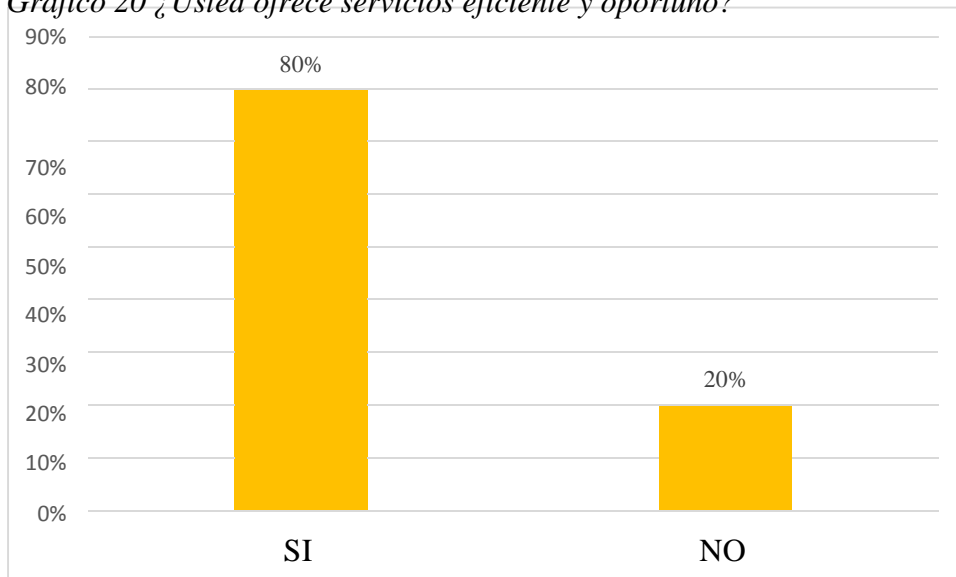
Interpretación: Del 100% de los encuestados, 70% informa que si la tecnología ha incrementado su rentabilidad mientras que el 30% manifiesta que no obtuvo rentabilidad.

Tabla 20 ¿Usted ofrece servicios eficiente y oportuno?

Respuesta	fi	%
SI	16	80%
NO	4	20%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES
Elaboración: propia

Gráfico 20 ¿Usted ofrece servicios eficiente y oportuno?



Fuente: Tabla N° 20
Elaboración: propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 80% si brinda un servicio eficiente y oportuno y el 20% informa que no.

DETERMINACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD

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

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

Para encontrar el valor de r, se tomó en cuenta los puntajes obtenidos mediante la encuesta de cada uno de los representantes o dueños de las MYPES dedicados a la actividad de servicios-rubro transporte de carga pesada en relación del financiamiento y la rentabilidad como se muestra en el siguiente cuadro.

**TABLA DE PUNTUACIÓN POR CADA UNIDAD DE MUESTRA SEGÚN
VARIABLES DE ESTUDIO**

N°	X	Y	X.Y	X*2	Y*2
1	8	10	80	64	100
2	11	14	154	121	196
3	7	10	70	49	100
4	9	12	108	81	144
5	7	10	70	49	100
6	8	10	80	64	100
7	9	11	99	81	121
8	10	12	120	100	144
9	11	13	143	121	169
10	9	11	99	81	121
11	10	12	120	100	144
12	7	9	63	49	81
13	10	12	120	100	144
14	11	13	143	121	169
15	8	10	80	64	100
16	7	9	63	49	81
17	8	10	80	64	100
18	11	12	132	121	144
19	8	10	80	64	100
20	10	12	120	100	144
SUMA	179	222	2024	1643	2502

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las empresas de transporte de carga pesada de Tingo María 2018

Las sumatoria se remplazo en la expresión (r)

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

$$r = \frac{20(2024) - (179)(222)}{\sqrt{20(1643) - (179)^2} \sqrt{20(2502) - (222)^2}}$$

$$r = 0,8471$$

Como el valor obtenido de correlacional de Pearson se encuentra en el siguiente intervalo $0 < 0,8471 < 1$, asimismo es mayor de 0,5 entonces la relación entre la variable 1 financiamiento y la variable 2 rentabilidad podemos afirmar que es positiva alta que índice de manera significativa.

COEFICIENTE DE DETERMINACION (r^2)

$$R^2 = (0,8471)^2 \times 100\%$$

$$R^2 = (0.7175) \times 100\%$$

$$R^2 = 71,75\%$$

El 71,57% de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transporte de carga pesada del distrito de Rupa Rupa -Tingo María, 2018. Corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características.

5.2 Análisis de resultados

A continuación, se presenta la contrastación de los resultados con los objetivos y la hipótesis de la investigación tomado como referencia el marco teórico.

Con la Hipótesis General

La hipótesis general planteada para la presente investigación señala: El Financiamiento incide significativamente en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transporte de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María - 2018. Se acepta la hipótesis dado que el resultado obtenido de la muestra en estudio vía la correlación de Pearson señala que el 71,57 % de los cambios generados en la rentabilidad de las empresas es producto de los cambios que presenta en el financiamiento. Asimismo, se corrobora este resultado con lo señalado en el marco teórico, dado que expresa que el Financiamiento, es una estrategia que permiten ampliar más mercado en otros espacios geográficos, aumentando así el volumen de la producción, construir nuevas plantas o adquirir nuevos activos fijos, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para el beneficio de sí mismo o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado para mejorar la rentabilidad de la empresa.

La lectura de los resultados de cada pregunta la misma que han sido presentados en tablas y gráficos, más los antecedentes de estudio y las bases teóricas nos da suficiente información para poder llegar a relacionar entre estas informaciones respecto al financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

En relación al objetivo 1

En cuanto a los tipos de financiamiento: de los 20 representantes legales encuestados de las MYPES un 70% respondieron que sí acudieron al sistema bancario para su financiamiento, mientras que el 30% de los encuestados manifestaron que no acudieron al sistema financiero para su financiamiento (ver tabla N° 1). Asimismo, el 50% de empresarios respondieron que el tipo de financiamiento a las MYPES es de préstamos de las entidades financieras, de 30% de tipo crédito comercial y el 20% capital propio (ver tabla N° 2). Los cuales, reflejan que la mayoría de las MYPES consideran que el tipo de financiamiento empleado es del préstamo del sistema bancario.

En relación al objetivo 2

En cuanto a las fuentes de financiamiento: del total de los encuestados, es decir del 100% de los encuestados, el 70% respondieron que la fuente de su financiamiento son las entidades financieras; mientras que el 20% respondieron que proviene de los amigos y el 10% respondieron que para el financiamiento de su empresa acuden a los socios; (ver tabla N° 6)

En relación al objetivo 3

En cuanto a condiciones del financiamiento: del total de los encuestados, que el 75% de los representantes de las MYPES respondieron que si obtuvieron el financiamiento vía garantías; mientras que el 25% respondieron que no fue necesario las garantías para obtener el financiamiento (ver tabla N°8), asimismo, el 60% respondió que la tasa de interés ofrecidas por las entidades financieras para

los préstamos es accesible; mientras que el 40% de encuestados respondieron que la tasa de interés ofrecidas por las entidades financieras no son accesibles (ver tabla N°09). Estos resultados demuestran que existen condiciones para conseguir recursos para su financiamiento.

En cuanto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: del 100% de los encuestados, el 35% dice que las condiciones del financiamiento es por su historial crediticio, el 50% manifiesta que es por su fuente de ingreso y el 15% su préstamo es por medio de garantía. (ver tabla N° 11). Asimismo Del 100% de los encuestados, el 40% manifiesta que aumento su rentabilidad en un 10%, el 30% informa que aumento más de 10%, el 20% dice disminuyo en un 10% y el 10% dice que disminuyo más de 10%. (ver tabla N° 17), estos resultados muestran que el ingreso, la eficiencia y la calidad de servicios contribuyen en la mejora de la rentabilidad.

VI CONCLUSIONES

- 1) Los tipos de financiamiento es un elemento muy importante para la rentabilidad de las MYPES en el ámbito encuestado y rubro correspondiente ya que la gran mayoría de representantes de dichas unidades económicas manifiestan la influencia positiva del financiamiento, es decir, un 70% respondieron que sí acudieron al sistema bancario para su financiamiento, dado que a través de ellos se obtienen los recursos financieros para el financiamiento y con la orientación adecuada se podrá contar o lograr mayores beneficios e ingresos, por lo tanto esta actividad se convertirá en una actividad rentable.
- 2) La relación es directa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad dado que para seguir operando las micro y pequeñas empresas cada vez que requieren o tengan dificultades de liquidez acuden al sistema financiero para financiar su capital de trabajo, la compra de activos fijos o cubrir sus deudas. Porque, del 100% de los encuestados afirman que el 70% recurren al financiamiento especialmente al sistema financiero con la finalidad de obtener recursos económicos, mientras el 20% a los amigos y el 10% a los socios según la tabla N° 6.
- 3) Las condiciones de financiamiento tienen incidencia positiva en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, lo cual tiene relación con su historial crediticio para la obtención de los préstamos realizados, mas no las hipotecas y/o garantías con la finalidad que las empresas de transporte de carga pesada pueda seguir operando generando así rentabilidad para los propietarios. Del 100% de los encuestados, el 35% dice que las condiciones del financiamiento es por su

historial crediticio, el 50% manifiesta que es por su fuente de ingreso y el 15% su préstamo es por medio de garantía según la tabla N°11. El Financiamiento tiene relación positiva con la rentabilidad dado que facilita a las micro y el pequeñas empresas-mypes a persistir en el mercado, ampliar su producción y por ende a mejorar sus rentabilidades dado que habrá mayor demanda de servicios.

- 4) En líneas generales se concluye que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transporte de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María 2018, esta afirmación se corrobora con el valor obtenido del coeficiente de determinación que es de 71,57 % este valor nos dice que la rentabilidad obtenida por los empresarios corresponde en su mayoría a las acciones de financiamiento en sus diversas características porque conciben que sin recursos de financiamiento sus actividades económicas tendrían ciertas dificultades, por ende consideran que es la fuerza de empuje para llevar adelante el negocio, en ese sentido la gestión de recursos económicos es fundamental para lograr la rentabilidad de sus empresas.

VII RECOMENDACIONES

- 1) Los tipos de financiamiento es un elemento muy importante para la rentabilidad de las MYPES, pero no todos pueden acceder, porque nos muestra que solo un 50% acude a las entidades financieras para poder obtener un préstamo. Las empresas financieras tiene que ofrecer tasas de mayor accesibilidad, con menor interés y tasas ya que los representantes legales de las micro y pequeñas empresas lo toman como referencia según tabla N° 7, para obtener un financiamiento.
- 2) Las fuentes de financiamiento ayuda generar la rentabilidad y seguir operando en el mercado a las micro y pequeñas empresas, pero el 20% sus fuentes de financiamiento son los amigos y un 10% socios, según tabla N° 6, los representantes legales tienen que acudir a las entidades financieras a obtener un préstamo para poder invertir en adquirir nuevos activos e incrementar la rentabilidad, porque los representantes legales que invirtieron obtuvieron un 80% de rentabilidad según la tabla N° 14.
- 3) Las condiciones de financiamiento ayuda a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas obtener financiamiento, y el 50% considera que la principal condición es sus fuente de ingresos según tabla N° 11. Los representantes legales de las empresas tienen que obtener financiamiento para incrementaran sus ingresos, por ende tener mayores opciones de tasas o interés y optar por un entidad financiera más conveniente.
- 4) En líneas generales se recomienda obtener financiamiento ya que influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transporte de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo

María 2018, esta afirmación se corrobora con el valor obtenido del coeficiente de determinación que es de 71,57 % este valor nos dice que la rentabilidad obtenida por los empresarios corresponde en su mayoría a las acciones de financiamiento. Los representantes legales tiene que obtener mayor financiamiento e incrementar sus inversiones para obtener mayor rentabilidad, seguir brindando servicios eficientes y ayudar a mejorar el desarrollo económico de la ciudad de Tingo María.

Referencias bibliográficas

- Aguilar. (2015), Tesis “Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de las pymes”.
- Ander-Egg (2011). Aprender a investigar nociones básicas para la investigación social. Córdoba, Argentina: Editorial Brujas.
- Caballón & Quispe. (2015), Tesis “El arrendamiento financiero como estrategia para incrementar la rentabilidad en las empresas de transporte de carga pesada en la provincia de Huancayo”.
- Calleja, D. (2014). El impulso europeo a la financiación de la PYME. Disponible en: http://www.revistasice.com/cachepdf/ice_879_51-64_db0088f61eaffc995fadcfedfce8abda.pdf.
- Fernández & López. (2016), Tesis “Incidencia del financiamiento en el incremento de activos fijos de la empresa de transporte interprovincial expreso marañón S.A.C., Chiclayo – 2015”.
- Gómez, L (2008). La teoría del Pecking Order – revista actualidad empresarial. Recuperado de: http://aempresarial.com/web/revitem/9_8674_72018.pdf.
- Gonzales. (2013), Tesis “Diseño de una estrategia de negocio para una empresa de transporte especializado” ciudad Santiago de Chile.
- Hernández, G. (2017). “La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresa a través de los mercados de capitales en Iberoamericana”. Edición y producción (2017). Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de

valores (IIMV) c/ Edición n° 4, segunda planta (28006 Madrid).

Disponible en: <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>

Hernández, Fernández & Baptista (2014). Metodología de investigación. México, mcgraw-hill / interamericana editores, s.a. de C.V.

Illanes. (2017), Tesis “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”.

Jara. (2018), Tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa de transporte Pampamarca express S.R.L. – Tingo María, 2017”.

Leiva. (2015), Tesis “Financiamiento y rentabilidad de las mype en el sector servicios rubro transporte de carga pesada de la ciudad de Huaraz - 2013”.

León. (2016), Tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (mypes) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Tingo María, periodo 2016.”

Lopez. (2014) Lo encuentras en: <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>

Ríos. (2014), “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courieren lima metropolitana, 2012-2013” tesis

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1116/1/rios_sk.pdf

Ríos. (2014), Tesis “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012-2013”.

Rojas. (2015), Tesis “Financiamiento público y privado para el sector PYME en la argentina.”

Sanabria (2008) El papel del transporte en el crecimiento económico colombiano en la segunda mitad del siglo XX. Recuperado el 12_12_18. Users/Usuario/Downloads/Dialnet-ElPapelDelTransporteEnElCrecimientoEconomicoColomb-4829052.pdf.

Sangay. (2017), Tesis “Influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa de transportes de cargas, ciudad de Texas- México, periodo 2011 - 2014”.

Sosa, K. (2018), Tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa de transporte turismo Tingo María – Tocache S.A. – Tingo María, 2017”.

Torres, A. I. (2011). Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de michoacán. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.

Uladech. (2016). Código de ética para la investigación versión 001. Chimbote:

<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>.

Van Horne, J. (2002). Administración Financiera. México: Prentice Hall, Hispanoamericana.

Vásquez, J. (2013) Tesis Titulada “Instrumentación de créditos para mipymes a eun portafolio de credit Default Swaps En México, periodo 2013”

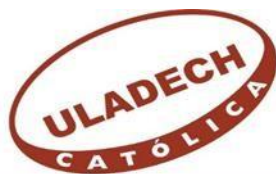
Veleceta, N. (2013), Tesis “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes, periodo 2013”

Vergara, C. (2012), Tesis “Análisis de rentabilidad de las mypes comerciales en el distrito de Rupa Rupa, periodo 2012”.

Villar. (2016), Tesis “Fuentes de financiamiento y el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015”.

<http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1197/APAC%20ROMAYNA%2C%20Lourdes%20Nelly.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

Cuestionario aplicado a la muestra del sector servicios-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro transportes de carga pesada del distrito de Rupa Rupa - Tingo María, 2018.”

La información obtenida será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestados: 20 muestras.

Fecha: 01 de Febrero del 2019

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

1. ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?

Si () No ()

2. ¿Qué tipo de financiamiento es la que más práctica para obtener recursos financieros para su empresa?

a) prestamos b) crédito comercial c) propia

3. ¿El financiamiento obtenido lo destina para?

a) Activo fijo b) Capital de trabajo c) Ampliación de local

4. ¿Para iniciar con su actividad empresarial usted financio toda su inversión con su capital propio?

Si () No ()

5. ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?

Si () No ()

6. ¿Cuáles son las fuentes de su financiamiento?

a) amigos b) entidades financieras c) socios

7. ¿Usted para su financiamiento de la empresa toma en cuenta la tasa de interés?

Si () No ()

8. ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa a través de garantías?

Si () No ()

9. ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es accesible?

Si () No ()

10. ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?

Si () No ()

11. ¿Cuáles son las condiciones del financiamiento que usted considera para ser beneficiario de los préstamos?

a) Historial crediticio b) fuentes de ingreso c) garantías

VARIABLE: RENTABILIDAD

12. ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ingresos se han incrementado?

Si () No ()

13. ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su capital de trabajo?

Si () No ()

14. ¿Usted obtiene rentabilidad de su empresa por el incremento de la inversión?

Si () No ()

15. ¿Los repuestos y los accesorios obtiene mediante un crédito de sus proveedores?

Si () No ()

16. ¿Las formas de pago por los servicios brindados de transporte por lo general son?

a) Crédito

b) al contado

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

Aumentado en 10% ()

Aumentado más de 10% ()

Disminuido en 10% ()

Disminuido más de 10% ()

18. ¿Usted cree que la publicidad contribuye a generar mayor rentabilidad?

Si () No ()

19. ¿Con el uso de la tecnología mejoro su rentabilidad?

Si () No ()

20. ¿Usted ofrece servicios eficiente y oportuno?

Si () No ()

N°	RAZON SOCIAL/APELLIDOS Y NOMBRE	RAZON COMERCIAL	DIRECCION	ACTIVIDAD ECONOMICA
1	SERVIGER SERVICIOS GENERALES S.R.L	SERVIGER SERVICIOS GENERALES S.R.L	AV. RAYMONDI N° 538	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
2	EMP. TRANSP. TRANS MAR EXPRESS S.A.C	EMP. TRANSP. TRANS MAR EXPRESS S.A.C	AV. ENRIQUE PIMENTEL N° 147	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
3	EMPRESA DE TRANSPORTES PAMPAMARCA TOURS S.R.L	EMPRESA DE TRANSPORTES PAMPAMARCA TOURS S.R.L	PASAJE BARRANCO N° 109	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
4	TRANSPORTES ALFA W&R E.I.R.L	TRANSPORTES ALFA W&R E.I.R.L	JR. CAJAMARCA N° 815	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
5	ELIZABETH SANTANA LOPEZ AYLAS	EMP. DE TRANSP. MDE CARGA SEÑOR DE MURUHUYAY	AV. RAYMONDI N° 653 INT.A	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
6	TITO RODRIGO RUPAY NAVARRO	HERMANOS RUPAY	AA.HH LOS CLAVELES MZ. B LT. 07	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
7	EMPRESA DE TRANSPORTES MECHALS E.I.R.L	EMPRESA DE TRANSPORTES MECHALS E.I.R.L	CARRET. TM - PUCALLPA - PP.JJ 09 OCT.	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
8	BETTY YESSENIA DIAZ TORATO	AGENCIA DE TRANSP.DE CARGA Y SERV. GENERALES DIAZ	JR. CAYUMBA N° 241-A	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
9	TRANSPORTE CAJITAS CARGO E.I.R.L	TRANSPORTE CAJITAS CARGO E.I.R.L	AV. ENRIQUE PIMENTEL N°457	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
10	GLORIA NESSY RAMIREZ PACAYA	TRANSPORTE GLORIA RAMIREZ	PP.JJ. 09 DE OCTUBRE MZ. L LT. 16	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
11	JUVNER DOGAN RUBIO DEZA S.C.R.L	JUVNER DOGAN RUBIO DEZA S.C.R.L	CPM AFILADOR KM. 2.5	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
12	ROBERT MICHAEL SALAZAR HILAICONDO S.C.R.L	ROBERT MICHAEL SALAZAR HILAICONDO S.C.R.L	JR. TUPAC AMARU N° 211	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
13	YOLANDA CHAVEZ MATIAS	YOLANDA CHAVEZ MATIAS	JR. AUACAYACU N° 493	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
14	GUILLERMO GONZALES RETIS	TRANSPORTES GONZALES	AV. AMAZONAS N° 565	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
15	TRANSCAR D&D S.R.L	TRANSCAR D&D S.R.L	AV. ALAMEDA PERU N° 223 PISO 5	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
16	VICTORIA DEL CENTRO S.A.C	VICTORIA DEL CENTRO S.A.C	AV. ENRIQUE PIMENTEL N° 421	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
17	VILCONS S.R.L	VILCONS S.R.L	PP.JJ. JESUS ALBERTO PAEZ MZ.4	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
18	EDUARDO RONALD LAVERIANO JACOBO	EDUARDO RONALD LAVERIANO JACOBO	JR. SAN ALEJANDRO N° 828	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
19	PRIMITIVO TIMOTEO MIRAVAL SANCHEZ	MULTISERVICIOS PESCADITO	AV. ENRIQUE PIMENTEL N° 581	TRANSPORTE DE CARGA PESADA
20	JUAN CARLOS GARCÍA BARRUETA	J.C.G.B.	LOTIZACIÓN LOS TINGALES, LOTE 10-B, SECTOR AFILADOR	TRANSPORTE DE CARGA PESADA



EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

Encuestando a la representante legal de la empresa CAJITAS CARGO E.I.R.L.



Encuestando al representante legal de la empresa SEÑOR DE MURUHUAY



Encuestando al representante legal de la empresa TRANSCAR D&D S.R.L.

