



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DEDICADAS AL  
TRANSPORTE DE CARGA DE LIMÓN SUTIL DEL  
SECTOR CIENEGUILLO NORTE, DISTRITO DE  
SULLANA, AÑO 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA  
EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR**

**Bach. KATTY YUVISSA OLAYA MENA**

**ASESOR**

**Mgr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS**

**SULLANA – PERÚ**

**2019**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

**BACH. KATTY YUVISSA OLAYA MENA**

**AUTOR**

**MGTR. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS**

**COAUTOR**

**DOCENTE TUTOR INVESTIGADOR**

**MGTR. VÍCTOR HUGO VILELA VARGAS**

**DAR**

**DOCENTE ASESOR REVISOR**

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO**

MGTR. VÍCTOR HUGO VILELA VARGAS

PRESIDENTE

MGTR. MARIA DEL CARMEN ROSILLO DE PURIZACA

SECRETARIO

DOC. FÉLIX WONG CERVERA

MIEMBRO.

MGTR. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS

ASESOR

## **AGRADECIMIENTO**

A las instituciones y empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil por facilitarme la información necesaria para llevar a cabo mi investigación y permitirme el desarrollo de la misma.

## **DEDICATORIA**

A Dios; mi guía y mi más grande protector, es quien me sujeta de su mano siempre ayudándome a seguir adelante y a

luchar para alcanzar cada uno de mis sueños.

A mi madre que siempre me ha motivado a no rendirme con tan sólo saber que existe, la persona que más amo y admiro en el mundo, a quién le debo mi vida entera. La que con su esfuerzo y dedicación logro que hoy vea más corto el

camino de llegar a ser una profesional.

A mi esposo por su apoyo constante, porque gracias a ello

hoy estoy a un paso de lograr una de mis tan anheladas

metas.

## RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivos general: determinar las características del financiamiento y competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana, año 2018. Así también se ha diseñado la siguiente interrogante ¿Cuáles son las características del financiamiento y competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana, año 2018? La investigación es descriptiva, de nivel cuantitativo, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 10 gerentes de las empresas del rubro en estudio y se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas respecto al financiamiento y para la competitividad fueron 67 clientes con un cuestionario de 10 preguntas, obteniendo los siguientes resultados: el 60% de los gerentes responden que siempre hacen uso del financiamiento a largo plazo, el 37.31% responden que la flota de vehículos de carga siempre es moderna y cumplen con el requerimiento para el traslado de limones. Se concluye que las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPE de transporte de carga de limón en el distrito de Sullana son el financiamiento externo, así mismo aseguran iniciar sus negocios con financiamiento interno, y el financiamiento a largo plazo. Los factores del financiamiento de las empresas de transporte de carga es el tiempo que se toman en aprobarles sus créditos, también se determina que las habilidades de la competitividad en las empresas son aprender de la incertidumbre, adaptabilidad, la diferenciación y la toma de decisiones.

Palabras claves: Competitividad, Financiamiento y Mype.

## **ABSTRACT**

The general objectives of this research are: to determine the characteristics of the financing and competitiveness of the companies dedicated to the transport of cargo of subtle lemon of the sector Scieneguillo Norte, district of Sullana, year 2018. Also the following question has been designed What are the characteristics of the financing and competitiveness of the companies dedicated to the transport of cargo of subtle lemon of the sector Scieneguillo Norte, district of Sullana, year 2018? The research is descriptive, of a quantitative level, in order to carry it out a sample of 10 managers of the companies under study was chosen and a questionnaire of 10 questions regarding the financing and for competitiveness were 67 clients with a questionnaire of 10 questions, obtaining the following results: 60% of managers answer that they always make use of long term financing, 37.31% respond that the fleet of cargo vehicles is always modern and meet the requirement for the transfer of lemons. It is concluded that the sources of financing used by MYPE for the transport of lemon cargo in the Sullana district are external financing, as well as assuring to start their businesses with internal financing, and long term financing. The factors of the financing of the companies of transport of load is the time that are taken in approving their credits to them, also it is determined that the abilities of the competitiveness in the companies are to learn of the uncertainty, adaptability, the differentiation and the taking of decisions.

Keywords: Competitiveness, Financing, Mype

## TABLA DE CONTENIDO

EQUIPO DE TRABAJO .....	iii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO.....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT .....	viii
INDICE DE TABLAS .....	xiv
INDICE DE GRAFICOS.....	xv
INDICE DE CUADROS .....	xvi
INTRODUCCIÓN .....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA .....	25
2.1. ANTECEDENTES .....	25
2.1.1. VARIABLE FINANCIAMIENTO .....	25
2.1.2. VARIABLE COMPETITIVIDAD.....	33
2.2. MARCO TEORICO.....	45
2.2.1 EL FINANCIAMIENTO.....	45
2.2.1.1 DEFINICIÓN .....	45
2.2.1.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO .....	46
2.2.1.2.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO SEGÚN EL TIEMPO DE DEVOLUCIÓN .....	46
A). LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO: .....	46

B) LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LARGO PLAZO .....	47
2.2.1.2.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO SEGÚN LA PROCEDENCIA. .....	47
A). FUENTES INTERNAS.....	48
B). FUENTES EXTERNAS.....	48
2.2.1.4 FACTORES DEL FINANCIAMIENTO .....	50
2.2.1.4.1. COSTO. ....	50
2.2.1.4.2. TIEMPO DE APROBACIÓN. ....	50
2.2.1.4.3. PLAZO. ....	51
2.2.2. COMPETITIVIDAD .....	51
2.2.2.1. DEFINICIÓN .....	51
2.2.2.2. HABILIDADES DE LA COMPETITIVIDAD.....	52
2.2.2.2.1. DIFERENCIACIÓN. ....	53
2.2.2.2.2. TOMA DE DECISIONES .....	53
2.2.2.2.3. ADAPTABILIDAD.....	53
2.2.2.2.4. INNOVAR .....	54
2.2.2.2.5. APRENDER DE LA INCERTIDUMBRE:.....	54
2.2.2.3. ESTRATEGIAS IMPORTANTES DE LA COMPETITIVIDAD.....	54
2.2.2.3.1. ELIMINAR VULNERABILIDADES:.....	54
2.2.2.3.2. REDISEÑAR SISTEMAS: .....	54
2.2.2.3.3. POSICIONAR SUS VENTAJAS COMPETITIVAS: .....	55
2.2.2.3.4. LOGRAR LA CALIDAD EN LOS SERVICIOS: .....	55



4.7.2. JUSTICIA .....	67
4.7.3. CONSENTIMIENTO INFORMADO Y EXPRESO. ....	67
V. RESULTADOS .....	68
5.1. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS. ....	68
5.1.1. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO .....	68
5.1.2 RESPECTO A COMPETITIVIDAD .....	78
5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	88
5.2.1 DETERMINAR LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE DEL SECTOR EN ESTUDIO.....	88
5.2.2 IDENTIFICAR LOS FACTORES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE EN ESTUDIO.....	92
5.2.3 DESCRIBIR LAS HABILIDADES DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR EN ESTUDIO. ....	94
5.2.4 IDENTIFICAR LAS ESTRATEGIAS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR EN ESTUDIO .....	97
VI. CONCLUSIONES.....	101
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....	103
PROPUESTA DE MEJORA .....	103
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	104
ANEXOS .....	116
1. PRESUPUESTO:.....	117

2.	LISTA DE MYPES .....	118
3.	CUESTIONARIOS: .....	119
3.1.	RESPECTO AL FINANCIAMIENTO .....	119
3.2.	RESPECTO A LA COMPETITIVIDAD.....	121
4.	CUADROS DE RESULTADOS: .....	123
5.	PERMISOS PARA EJECUTAR LA RECOLECCIÓN DE DATOS .....	127
6.	VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD (SPSS) .....	129
6.1.	LIBRO DE CÓDIGOS .....	132
6.1.1.	VARIABLE FINANCIAMIENTO.....	132
6.1.2.	VARIABLE COMPETITIVIDAD .....	133
7.	CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTOS .....	135
8.	RESULTADOS DEL TURNITING .....	138

**INDICE DE TABLAS**

TABLA N° 1.....	68
TABLA N° 2.....	69
TABLA N° 3.....	70
TABLA N° 4.....	71
TABLA N° 5.....	72
TABLA N° 6.....	73
TABLA N° 7.....	74
TABLA N° 8.....	75
TABLA N° 9.....	76

TABLA N° 10.....	77
TABLA N° 11.....	78
TABLA N° 12.....	79
TABLA N° 13.....	80
TABLA N° 14.....	81
TABLA N° 15.....	82
TABLA N° 16.....	83
TABLA N° 17.....	84
TABLA N° 18.....	85
TABLA N° 19.....	86
TABLA N° 20.....	87

## **INDICE DE GRAFICOS**

GRÁFICO N° 1 .....	68
GRÁFICO N° 2 .....	69
GRÁFICO N° 3 .....	70
GRÁFICO N° 4 .....	71
GRÁFICO N° 5 .....	72
GRÁFICO N° 6 .....	73
GRÁFICO N° 7 .....	74
GRÁFICO N° 8 .....	75
GRÁFICO N° 9 .....	76
GRÁFICO N° 10 .....	77
GRÁFICO N° 11 .....	78
GRÁFICO N° 12 .....	79

GRÁFICO N° 13 .....	80
GRÁFICO N° 14 .....	81
GRÁFICO N° 15 .....	82
GRÁFICO N° 16 .....	83
GRÁFICO N° 17 .....	84
GRÁFICO N° 18 .....	85
GRÁFICO N° 19 .....	86
GRÁFICO N° 20 .....	87

### **INDICE DE CUADROS**

CUADRO N° 1 LISTA DE MYPEs EN ESTUDIO .....	59
---	----

## INTRODUCCIÓN

En este mundo completamente globalizado y competitivo es importante continuar con la investigación y por ende con el desarrollo. Por ello la investigación tiene como líneas de investigación los temas de la capacitación, competitividad, sin dejar de lado la opción de ampliar la investigación, acorde a los exigentes momentos que las empresas viven en la adaptabilidad de los consumidores, en las MYPE de Piura. Por lo tanto la tarea que habitualmente realizan muchos individuos en las MYPES es totalmente primordial para lograr el desarrollo en nuestro país, su constante trabajo en todo los sectores de la economía nacional y así mismo en cada rincón del territorio nacional ahorrando, cada sol y reinvertiendo sus ganancias y sobre todo su esfuerzo y dedicación y una gran parte de innovación, alcanzaron cada vez la cimentación de un país con nuevas oportunidades y más prosperidad para más peruanos (PROMPERU, 2015).

Las pequeñas y micro empresas (MYPE) abarcan uno de los más importantes sectores económicos del país, ya que representa el 96.5% de las empresas que operan en el Perú. Sobre el tipo de actividades que abarcan las MYPES en el país, el docente sostuvo que el 50.1% de ellas se dedica al rubro de servicios, 33.8% al sector comercio y un 16.1% a otras actividades vinculadas a la extracción y producción. Respecto a sus ganancias mensuales, estas ascienden a S/ 1.156 en el rubro de servicios, S/ 1.002 en comercio y S/1.441, promedio, en extracción y producción, además dan trabajo a aproximadamente 8 millones de peruanos en los rubros de servicios, comercio y producción. (Rodríguez, 2018).

Por tanto las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPE) formales representan un componente muy importante en la dinámica económica de la Comunidad Andina (CAN), pues forman un sector que contribuye a la inserción internacional de los países de

la región de forma equitativa y favorable, se resaltó que las micro, pequeñas y medianas empresas generan el 60% del empleo en los países de la CAN, siendo considerado un sector altamente importante, por su implicación social, constituido básicamente por unidades familiares (Lira, 2017).

Las MYPES desempeñan con un rol sumamente importante y favorable, gracias a su gran aporte produciendo u ofertando bienes y servicios, adquiriendo y vendiendo productos o así mismo añadiéndoles valor agregado constituye un elemento determinante en la actividad económica y generación de empleo, pero, carecen de capacitación, poca gestión de negocios, falta de capitales de trabajo por elevado financiamiento de crédito, poca asistencia técnica, y demasiada informalidad (Palacios, 2018)

“Muchas de las actividades MYPES tienen un alto componente informal, por lo tanto lo que tienen que hacer es ayudarlas a formalizarse para que contribuyan no solo con empleo, sino también con impuestos, seguro social y todo lo que implica la formalización”, existe entre el 50% y 60% de las MYPES son formales y cumplen con los requisitos para ello, no obstante, existe una serie de motivos que generan informalidad en el sector. “La informalidad tiene que ver, más que con un tema de trámites, que también es un motivo, con la baja productividad de la mano de obra, con el poco acceso a financiamiento barato y con el tamaño de la producción” (Chu, 2018).

Hoy en día en el Perú, nueve de cada diez empresas son micro y pequeñas (MYPES) y contribuyen el 21,6% del PBI local, y advirtió que el 83,1% del total de micro y pequeñas empresas del país son informales; y precisó que en este tipo de organizaciones laboran 7,7 millones de personas, 66,5% de las cuales no cuentan con un salario ni mucho menos servicios como seguro de salud o sistema previsional. Esta realidad responde a que el 72,5% es mano de obra familiar, estimó la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX) (Luna, 2016).

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) juegan un rol muy importante en la economía de nuestra región. A nivel nacional Piura ocupa el cuarto puesto en relación a participación empresarial después Lima, Arequipa y La Libertad. El Ing. Juan Quezada, director de Micro, Pequeña Empresa y Cooperativas (DIMYPE-C) de la Dirección Regional de Producción (DIREPRO), informó que si bien, las empresas promueven el desarrollo económico de la región, su crecimiento es en gran ocasiones impedido por la informalidad, problema para acceder al financiamiento, uso impropio de la tecnología, entre otros; lo cual llevan a una baja producción y productividad, así también como a una menor rentabilidad y competitividad evitando muchas veces que salgan al mercado (BCRP, 2016).

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 lo tanto los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos" (Agüero, 2013).

Las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las MYPES, este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las microfinanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios. Para impulsar la creación de una Pyme o su

expansión, es fundamental elegir el préstamo más conveniente con el fin de que evite que a la larga se convierta en una pesadilla (Rivas, 2016).

Asimismo Rojas (2018) menciona que existen dos fuentes de financiamiento; por un lado las externas y por el otro lado las internas, las internas son aquellas que se generan dentro de la empresa como resultado de sus operaciones; entre estas están las utilidades reinvertidas, aportaciones de los socios, venta de activos, depreciaciones y amortizaciones etc.

Las externas son aquellas que son otorgadas por terceras personas como los proveedores, anticipo a clientes, bancos, acreedores diversos etc. También son conocidas como “Apalancamiento Financiero”, tiene muchas ventajas cuando se adquiere y se utiliza como una estrategia financiera ya que cuando una empresa recurre a un financiamiento pueden suceder dos situaciones, la primera que la empresa al adquirir un financiamiento incrementa sus utilidades que sería el mejor resultado que toda organización desea alcanzar y la segunda que si la empresa recurre a mayor apalancamiento corre el riesgo de colocar su empresa en manos de terceras personas (Becerra, 2015).

Por lo tanto el crédito para actividades empresariales del SF ascendió a S/190.582 millones en el primer semestre del año, representando un crecimiento de 9,6% con respecto al mismo periodo del año pasado. Si bien la banca múltiple tiene la mayor participación en el crédito a las mypes (48,1%), en los últimos cuatro años viene redireccionando sus créditos hacia grandes corporaciones, pasando de 32,1% al 39,3% de su cartera y reduciéndose de 12,2% a 10,9% en el caso de mypes. Por su parte, las cajas aportando en la gran mayoría el 80% de los créditos que recibe cada actividad económica, incluso llegando al 99% en sectores como Minería y Electricidad, Gas y Agua. Una ligera menor participación se encuentra en Hoteles y Restaurantes (79,2%), Transporte y Comunicaciones (78,8%), Agricultura (70,9%) y Hogares Privados con Servicio Doméstico y Órganos Extraterritoriales (56,2%). Las cajas municipales se han

especializado en el crédito al sector Comercio, representando casi 40% de su total de créditos y aportando el 12% del total recibido por dicho sector. Le siguen Transportes y Comunicaciones (12,6%), Hogares Privados con Servicio Doméstico y Órganos Extraterritoriales (8,2%) y Actividades Inmobiliarias (7,8%) (Peñaranda, 2018). Impulsar la competitividad de las micro y pequeñas empresas (Mype), a través de la implementación de mecanismos que promuevan su desarrollo, resulta fundamental para nuestro país, en la medida que estas son una gran fuente de empleo. En la actualidad, las micro y pequeñas empresas (mypes) necesitan volverse competitivas si desean expandirse a nuevos mercados, para ello deben cambiar su perspectiva de desarrollo (Luna, 2018).

Tal como hemos visto, un mercado grande nos permitirá incrementar nuestra competitividad. Por tal motivo, es necesario un crecimiento sostenido de nuestro PBI, pero también de nuestras importaciones. Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), el crecimiento de nuestra economía para 2019 sería del 4% y la inversión privada sería un importante determinante para ello. Asimismo, se espera una aceleración del volumen de nuestras importaciones, principalmente vinculadas a la inversión. Para ello, serán necesarias medidas de simplificación y generar confianza al sector privado para garantizar los proyectos de inversión en agenda (COMEXPERÚ, 2019).

El servicio de transporte de carga en el Perú, es considerado como un eslabón de toda una cadena de distribución que se encarga de trasladar bienes o productos a un determinado precio, desde el lugar que se produce o vende hasta el lugar de consumo o compra como destino final. Es importante señalar, que durante el proceso de transporte de carga hasta el destino final; el producto o mercadería pasa por lugares de embarque, almacenaje y desembarque. Una manera de lograr que una empresa de transporte sea más competitiva y exitosa es a través de la homologación de la misma ante una certificadora de reconocido prestigio. La homologación proporciona información de contraste entre la realidad de la empresa de transportes y aquello que los clientes esperan de su gestión.

Lo que va a producir, sea esta una pyme, mediana o grande, es que la organización tenga un giro 360° en su estructura y manejo, lo cual provocará que sea más competitiva en un corto plazo y a un bajo costo (Caballero, 2015).

El ministro de Comercio Exterior y Turismo, Eduardo Ferreyros, dio a conocer a decenas de empresarios de Australia las diversas oportunidades que tiene el Perú en los sectores comercio y turismo, y de esta manera aprovechar el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito entre ambos países. “El TLC permite al Perú acercarse a uno de los mercados más importantes de la región Asia Pacífico y cuyos habitantes tienen un gran poder adquisitivo. Estoy seguro que este tratado nos brindará grandes oportunidades”, En el encuentro presentó las oportunidades que tiene el Perú en torno al transporte aéreo y de carga, luego de la suscripción del TLC (Ferreyros, 2018).

La economía peruana creció 2.81% en enero del 2018 y sumó 102 meses de avance sostenido, mientras que en el periodo anualizado febrero 2017-enero 2018 lo hizo en 2.33%, el crecimiento de enero del 2018 (2.81%) se sustentó en el resultado favorable de la mayoría de los sectores de la economía, entre los que destacaron Construcción, Transporte, Almacenamiento y Mensajería, Telecomunicaciones, Comercio y Agropecuario, que explicaron cerca del 50% del resultado del mes. En el subsector Transporte aumentó el transporte aéreo (15.7%) por el mayor tráfico de pasajeros y carga; el transporte por vía terrestre y tuberías (0.9%) debido al mayor tráfico de carga y pasajeros por vía férrea (19.5%) y por carretera (0.8%). (INEI, 2018)

Además más del 50% del transporte interprovincial de pasajeros y más del 80% de transporte de carga en el país operan informalmente. Es decir, si tomamos en cuenta que existen cerca de 8.500 ómnibus interprovinciales (no urbanos) y más de 100.000 camiones de carga pesada circulando por las carreteras, tenemos que cercar de un 77% del transporte interprovincial no cumple con las exigencias que regulan sus operaciones

y el el aumento de demanda de transporte en provincias debido al crecimiento económico del país, ha aumentado tanto la oferta formal como informal. “Aunque no existe un estudio estadístico oficial, observamos que hay cerca de un 60% de manejo informal en el sector” (Derteano, 2014).

La inversión en infraestructuras, transporte y logística no había sido muy significativa en las últimas décadas. El crecimiento económico de los últimos años proveyó las condiciones y exigencias para un rápido mejoramiento de las mismas. Si anteriormente el Estado era el actor más importante del sector transporte, hoy son las empresas privadas las que han tomado mayor dinamismo, con inversiones en flota de camiones, barcazas y logística portuaria, dejando al Estado el mantenimiento e instalación de nueva infraestructura vial. Además La oferta de camiones utilizados para el transporte de carga exhibió una leve variación al alza del 2% en 2013 comparando con el 2012. El tipo de camiones “light” fue el que tuvo mayor incidencia dentro del total, con un incremento de 9% en la cantidad importada respecto al año anterior. Los médium y heavy, por su parte, tuvieron una caída del 10 y 54% respectivamente (Lira, 2016).

Con la finalidad de mejorar la competitividad del país, ya que el transporte terrestre en su conjunto representa el 9% del PBI nacional, movilizándolo a los 30 millones de peruanos y a todo lo que consumen y producen, los gremios representantes de este sector se han unido para conformar la “Alianza Gremial Pro Mejora del Transporte Terrestre”, “El transporte moderno consiste en trasladar personas o mercancías, de un lugar a otro, bajo tres condiciones: en el menor tiempo posible, a bajo costo y con la mayor seguridad. Ninguna se cumple y generan sobrecostos que terminamos pagando los ciudadanos”, comentó el vocero de la Alianza y presidente de la Asociación Automotriz del Perú (AAP) (Derteano, 2017).

El Índice de Costos elaborado mensualmente por FADEEAC exhibió un aumento del 3.82% en agosto tras la notoria suba de 7.17% en julio, lo que afecta de manera

preocupante la competitividad de una de las actividades más importantes de la economía nacional. Con el aumento de septiembre de los combustibles, la suba del tercer trimestre llegaría a 34%. Es decir, se marcaría un promedio de al menos 3,5 puntos de inflación del flete en el transcurso de 2018, en un marco en el que todavía se prevén fuertes ajustes de costos en la cadena del transporte y logística para la segunda parte del año (Orrantia & Tanca, 2018).

Estos valores arrastran a la inflación del flete en el transcurso del año unos cinco puntos por encima a la registrada en 2017, que fue del 24 %, con el agravante de la importante desaceleración de la actividad. El sostenido aumento de los costos para transportar mercadería en el país que redobla la presión sobre el Transporte de Carga tiene el agravante de sumar una carga impositiva del orden del 40%. Junto al fuerte encarecimiento nominal y relativo del combustible, de las mayores presiones salariales y el resto de los rubros componentes en general, y de la depreciación de la moneda, la competitividad del sector está cada vez más amenazada (Orrantia & Tanca, 2018). Además Medina (2018) debido a la creciente expansión del sector industrial, comercial y logístico, la demanda de transporte de carga formal se ha incrementado significativamente en el país y ha llegado a tener un movimiento de 850 millones de toneladas anuales. De acuerdo a la plataforma digital Efletex, dicho rubro tiene una proyección de crecimiento del 12% anual y podría seguir ascendiendo al mejorar factores como disponibilidad de unidades, comparación de precios al momento de contratar y acceso a la comunidad de transporte.

También Casas, (2018) ex viceministro de Economía y profesor de la Universidad del Pacífico, indicó que el mayor impacto en la modificación en el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) se mostró en el transporte. “Con esta medida se afectó los precios del pasaje y de las tarifas del transporte de carga, que representa más del 50% de los costos y el impacto en la inflación solo se reportó para ese mes, por lo no considera

que el efecto sea significativo. “Se tiene una inflación baja hasta el momento, y el incremento en el ISC no fue significativo para la inflación anual”.

Asimismo, las Mype se consolidan como una de las principales fuentes de empleo y de ingresos para los peruanos, pues emplearon a 8.23 millones de trabajadores en 2017, un 1.2% más que en 2016. Esto representó casi la mitad (46.5%) de la PEA de 2017, proporción similar a la de 2016. En cuanto a las horas trabajadas, un 27.2% de los empleados de las Mype trabajaron más de 40 horas a la semana, mientras que un 4.2% lo hicieron por más de 60 horas semanales. En 2016, un 25.4% de estos trabajaron más de 40 horas a la semana, y un 3.9%, más de 60. Por su parte, en 2017, al igual que en 2016, una Mype promedio empleó a un trabajador. Además, del total de trabajadores, un 69% fueron familiares de los dueños, de los cuales el 95.6% no fue remunerado. Como discutiremos más adelante, un problema característico de este tipo de empresas es la alta incidencia de informalidad, que se refleja en un bajo acceso de los trabajadores a un sistema de pensiones (solo un 14.1% del total cuenta con dicho acceso) y a un seguro de salud (2.4%). Ambos porcentajes representan una disminución del acceso a ambos servicios con respecto a 2016 (COMEXPERÚ, 2018).

Además la población económicamente activa (PEA) o fuerza de trabajo, la integran las personas que están ocupadas y las que buscan estarlo. La PEA representa el 68,0% (5 millones 276 mil 200 personas) de la población en edad de trabajar. Comparada con similar trimestre del año anterior se incrementó en 0,8% (40 mil 900 personas). De acuerdo a la edad, la PEA aumentó en 7,6% (104 mil 200 personas) en los adultos de 45 y más años y en 0,3% (8 mil 400 personas) en la población de 25 a 44 años; mientras que disminuyó en 6,3% (71 mil 800 personas) en los jóvenes de 14 a 24 años. El 20,3% de la PEA tiene entre 14 a 24 años, el 51,6% de 25 a 44 años y el 28,1% de 45 y más años de edad (INEI, 2019).

Se estima que el 99% de la mercadería nacional se transporta por carretera, esto significa que el sector de transporte terrestre no solo tiene que ser estratégico, sino que también deberá mejorarse constantemente con el objeto de evitar los denominados sobrecostos logísticos. Una posibilidad es ponerlo a tono con la coyuntura y la tecnología, en concordancia con la oferta y demanda del mercado. Tanto empresarios como productores, particulares, proveedores y transportistas están en pro de un transporte carretero nacional productivo para movilizar insumos y bienes terminados o realizar una simple mudanza. Iniciativas que apuntan hacia estos objetivos siempre serán bienvenidas (Mackee, 2016).

El término ITS hace referencia a las siglas en inglés de Sistema de Transporte Inteligentes y son las tecnologías basadas en la informática y las telecomunicaciones orientadas a solucionar los problemas del transporte terrestre. Estas nuevas tecnologías permiten a todos los conductores, particulares y transportistas, estar mejor informados, evitar situaciones de riesgo y hacer un uso más inteligente de las infraestructuras terrestres. Actualmente ya existen tecnologías ITS, como por ejemplo los peajes de cobro automático (Ibercondor, s.f.).

En el caso del transporte terrestre de mercancías, también existen tecnologías que permiten recoger en tiempo real cuál es el tiempo atmosférico o cuál es el estado de las carreteras por las que los transportistas deben pasar. El objetivo pasa por conseguir unos sistemas de gestión aún más eficientes, a la vez que reducir los accidentes de tráfico y aportar soluciones en tiempo real. Es por esto que se está trabajando para que los camiones estén 100% conectados a Internet, lo que permitirá, por ejemplo, llamar automáticamente a los bomberos o a una ambulancia en situaciones de riesgo, mostrar rutas alternativas para ahorrar tiempo y combustible o localizar aquellas gasolineras más próximas a la posición del transportista (Ibercondor, s.f.).

En el sector de transporte de carga pesada existe el problema de los "viajes de retorno vacíos" y del "falso flete". Cerca del 60% de los viajes de retorno que se generan día a día en las unidades de transporte de carga están vacíos. Hoy en día a través de una plataforma web, transportistas y generadores de carga podrán publicar información sobre sus unidades de transporte disponibles o sobre su carga, recibir pedidos en tiempo real de acuerdo a su perfil a través de correo electrónico y mensajes de texto, logrando conseguir la carga o el transporte requerido en cualquier lugar y en el momento oportuno (Lira, 2014).

Así mismo el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) estableció el cronograma con las fechas máximas para que los vehículos destinados al transporte de mercancías cuenten con un Sistema de Posicionamiento Global (GPS), tecnología que permitirá que presten sus servicios con más seguridad y confiabilidad. Con el GPS los transportistas de carga podrán identificar la ubicación y hacer seguimiento de sus unidades en tiempo real, lo cual les brindará mayor seguridad para sus clientes y para ellos mismos. Los dispositivos permitirán también ofrecer el servicio de transporte con seguimiento en línea de la carga, una ventaja apreciada por los dueños de las mercaderías. Además, se facilitará el control de las unidades con la detección de la velocidad promedio con la que se desplaza el vehículo (MTC, 2017).

Por consiguiente, la tecnología ha avanzado en ofrecer los mejores dispositivos para la seguridad vial de su transporte de carga. Todo ello permitirá minimizar los riesgos presentes en los productos transportados, al igual que los costos operativos inmersos. En estos últimos tiempos existen diferentes tipos de sistema dentro del cual tenemos Sistema Global de Navegación por Satélite. (GNSS) que es un conjunto de sistemas que brinda a los negocios servicios de posicionamiento, navegación y temporización. En los transportes de carga, se instala un receptor GPS que emplea las señales de radio para determinar su posición. Su ventaja fundamental es el conocimiento de la ubicación exacta

del transporte. El uso del sistema en las carreteras se ha incrementado en los últimos años con un crecimiento de más de 60%. se estima que para el 2020, sea de un 90% (Destino Negocio, s.f.).

Muchas veces olvidamos que incluso las pequeñas cosas pueden crear un gran impacto en nuestro entorno. Hay muchas maneras de ser más amigables con el medio ambiente en nuestra vida cotidiana. Siendo conscientes al reciclar más, ahorrando energía e utilizando bolsas biodegradables son solo algunos ejemplos de cómo podemos mejorar nuestro estilo de vida y así crear un ambiente más saludable. Es cierto que cuidar el medio ambiente es un poco más difícil al ser un conductor de tracto camiones, pero aun así puedes hacer tu mejor esfuerzo. Todas estas prácticas cotidianas no solo debemos seguirlas cuando estamos dentro de las carreteras, sino que en todo momento debemos llevarlas a cabo. Dicho esto, hay muchas maneras que tú, como transportista y conductor profesional de un tractocamión, puedes contribuir a un ambiente más saludable reduciendo las emisiones de gases del efecto invernadero (InterPerú, 2017).

Como consecuencia de la combustión de los motores, se emiten gases contaminantes a la atmósfera. Esta es una de las principales causas del cambio climático. Consciente de ello y con el cumplimiento de los objetivos que plantea el Protocolo de Kioto, la industria del transporte industrial por carretera busca de formas más ecológicas de trasladar las mercancías. La innovación es la única herramienta para poder conseguir esos objetivos. Aparecen nuevos combustibles como el gas natural, el biodiesel o el diésel ultra bajo en azufre. Además aparecen otras fuentes alternativas como el licuado de petróleo o los biocombustibles. Los materiales se hacen menos pesados gracias a la innovación y se utilizan termoplásticos y aluminio. Estas mejoras ya se aplican actualmente, pero también existen otras menos implantadas y más novedosas. Te mostramos tres innovaciones muy sorprendentes (Gómez, 2017).

La cáscara de arroz se presenta como una gran innovación en el sector de la fabricación de neumáticos. En condiciones normales se deshecha, pero combinada con caucho puede convertirse en un material resistente para los vehículos. La sílice obtenida de sus cenizas es capaz de minimizar el rozamiento que se produce entre la rueda y el asfalto. Esta característica genera un ahorro de combustible y hace la circulación más sostenible. Goodyear, fabricante de neumáticos de Estados Unidos, es el primero en trabajar con esta innovación (Gómez, 2017).

Además el transporte, sea de carga o pasajeros, independientemente del medio utilizado (tierra, mar, aire), ha tenido grandes y nocivos impactos sobre el medio ambiente mundial. Las actividades de transporte han dado lugar a niveles crecientes de motorización y propiciado el desarrollo de numerosas industrias conexas, que inevitablemente han generado una alta contaminación de nuestros suelos, agua y aire. De tal forma el artículo de esta edición, presenta y explica los grandes impactos que propicia el sector transporte en el medio ambiente del orbe, lo cual debe servir y tener como objetivo, la concientización en todos los ámbitos llámense políticos, sociales, empresa privada, para buscar los mecanismos que permitan un desarrollo de la actividad en concordancia con la protección y cuidado del entorno natural de nuestro planeta (Gutiérrez, 2013).

Respecto a la Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre LEY N° 27181 - El rol estatal en materia de transporte y tránsito terrestre proviene de las definiciones nacionales de política económica y social. El Estado incentiva la libre y leal competencia en el transporte, cumpliendo funciones que, siendo importantes para la comunidad, no pueden ser desarrolladas por el sector privado. El Estado promueve la inversión privada en infraestructura y servicios de transporte, en cuales quiera de las formas empresariales y contractuales permitidas por la Constitución y las leyes. El Estado garantiza la estabilidad de las reglas y el trato equitativo a los agentes privados de manera que no se

alteren injustificadamente las condiciones de mercado sobre la base de las cuales toman sus decisiones sobre inversión y operación en materia de transporte. Las condiciones de acceso al mercado se regulan por las normas y principios contenidos en la presente Ley y el ordenamiento vigente (LEY N° 27181).

También la ley N° 27181 - Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre; artículo 24, se detallan las responsabilidades en lo que respecta al transporte de carga en el país. En el artículo 24 “de la responsabilidad administrativa por las infracciones”, encontramos seis incisos que se refieren a las obligaciones y sanciones tanto para quien brinda el servicio como para quien paga por él. El inciso 24.1 sostiene que el conductor de un vehículo es responsable administrativamente de las infracciones del tránsito y del transporte vinculadas a su propia conducta durante la circulación. Mientras que en el inciso 24.2 se señala que el propietario del vehículo y, en su caso, el prestador del servicio de transporte, son solidariamente responsables ante la autoridad administrativa de las infracciones vinculadas a las condiciones técnicas del vehículo, incluidas las infracciones a las normas relativas a las condiciones de operación del servicio de transporte. En tanto, en el inciso 24.6 se indica que, en el transporte de carga, la responsabilidad del dador y del receptor de la misma serán las establecidas por el Reglamento Nacional de Administración de Transportes.

Al analizar las fuerzas 5 fuerzas competitivas de Porter en el sector del transporte de carga de limón. Hay una gran variedad de oferta para el transporte de carga de limón a lo largo de toda la geografía y este sector se ha visto favorecido gracias a la amplia variedad de oferta de transporte propuesta a los clientes.

La amenaza de entrada de nuevos competidores es constante porque con la crisis se está obteniendo una elevada cantidad de inversión extranjera, por lo que al día de hoy, las empresas de transporte peruano no sólo deben ofrecer calidad, sino un buen precio

para hacer frente a estos nuevos competidores que van apareciendo, aparte claro, de los propios competidores dentro de cada industria.

Hay una rivalidad entre los competidores en lo referido al transporte de carga de limon ya que hay un gran número de competidores tanto a nivel de Cineguillo Norte, nivel Regional, nivel Nacional como a nivel Internacional

La amenaza de nuevos productos sustitutivos: Dentro de los distintos medios de transporte no es difícil sustituirlos entre sí, pero el sustituir un medio de transporte por otro depende de algunos motivos como por ejemplo pueden ser: la comodidad, el precio. El poder negociador de los clientes: El cliente en el sector de transportes tiene un poder muy fuerte, aunque la demanda de los clientes que transportan su carga de limón en los transportes influye en el precio y en los tiempos de los mismos, por ellos, se hacen diversos estudios para ver los tiempos más demandadas por los clientes que transportan la carga de limón al interior y exterior del país y los precios más adecuados.

El poder de negociador de los proveedores es alto en el transporte de carga en el Perú puesto que tienen el control de no sólo de la carga de limón, además de otros productos como el mango, la uva y hortalizas que salen de las comunidades, además de otros tipos de cargas, por lo que podrían llegar a paralizar el transporte.

El gran problema de Latinoamérica es la falta de infraestructura y el Perú no escapa de ello; sé que se está modernizando el puerto del Callao, pero eso no soluciona el problema, porque también se necesita trabajar las conexiones del puerto con Lima y el resto del país. También sé que tienen una línea de tren en la capital y están por construir otra, pero no basta, deberían construir más líneas de metro para mejorar su índice de competitividad logística y tienen que tomar medidas pronto. La solución a la falta de infraestructura de transporte pasa por una decisión política. Hoy existen soluciones técnicas que se pueden construir de manera rápida y eficiente. Todo el mundo sabe que la

solución es reformar la economía para que exista el suficiente dinero en la caja para adoptar las soluciones técnicas que pongan en marcha los grandes proyectos que cambiarán la vida de los ciudadanos peruanos y adoptar soluciones integrales a la falta de infraestructura de transporte para incrementar su competitividad (Cruz, 2015).

Los problemas no acaban ahí. El transporte de carga en el Perú también tiene la limitación de que en su mayoría se hace por carretera. Las vías férreas prácticamente no existen en el país y el cabotaje está limitado por una regulación que prohíbe que las empresas internacionales presten este servicio, además "Con una economía sólida y próspera, los empresarios del país hacen mayores esfuerzos para tener empresas de clase mundial. ¿Pero de qué vale que mejoren su equipamiento logístico si sus camiones quedarán varados varias horas cuando salen a distribuir la mercadería, lo que representa más gasto de combustible, mayor deterioro de sus unidades, mayores horas hombres de trabajo, etc.?", afirma (Gálvez, 2013).

En los últimos tiempos las lluvias e inundaciones en el país ya impactan actividades como el segmento de transporte de carga. Quiroz, (2017) calcula que estas pérdidas llegan a los S/ 30 millones diarios. Sostuvo que a la fecha habría unas 30,000 unidades de transporte afectadas por los desbordes de ríos y deslizamientos a nivel nacional y que, en promedio, cada unidad cobra S/ 1,000 por día. En el caso de la costa norte se registran inundaciones en zonas cercanas a la frontera con Ecuador, y en Bayóvar. También existieron problemas en el cruce de Piura y Sullana debido al colapso de puentes, y en la sierra de La Libertad (Huamachuco) los deslizamientos de tierra ya generan interrupción en el tránsito de transporte de carga.

En el Perú, el 64.7 % del parque vehicular de las empresas de transporte de carga tiene una antigüedad no mayor de 10 años. Así lo indica el último Boletín Estadístico del Ministerio de Transportes y Comunicaciones. Sin embargo, para que una compañía obtenga beneficios desde el proceso del transporte de su mercadería o carga, no solo es

importante tener vehículos nuevos o relativamente nuevos. Optimizar la ruta de transporte es un factor fundamental para este objetivo. "A menudo, únicamente se informa al chofer acerca de su destino para llevar la mercancía. Sin embargo, lo más importante es indicarle por cuál trayecto debe pasar, en qué puntos encontrará retenciones de tráfico, los sitios para repositar combustible y en qué tramos puede realizar una pausa". También se debe elaborar la programación de rutas, la cual permitirá una entrega con la máxima carga permitida en los vehículos. Para ello, se debe programar las cargas de manera efectiva y asegurar múltiples detalles. Por ejemplo, garantizar el límite en el número total de entregas, el máximo de kilómetros recorridos por cada transporte, la capacidad de carga (peso y volumen), la demanda de productos por los consumidores, etc. De acuerdo con (Cornejo, 2018).

En el mercado peruano, en donde se ven beneficiadas las empresas dedicados al transporte y carga de bienes, las empresas de logística, las empresas dedicadas a la venta o alquiler de camiones, entre otras. Es por ello que, dedicarse a éste tipo de negocios puede resultar muy beneficioso. Para poder gozar de los beneficios lucrativos de este negocio, primero hay que invertir. Existen diversas empresas de transporte, desde las más pequeñas con una persona y un camión, hasta las más grandes organizaciones con una gran flota de camiones, muchas de ellas empezaron con poco, pero las inversiones fueron creciendo gradualmente hasta conseguir grandes frutos. Las necesidades de financiamiento de cada compañía de transporte pueden variar, pero todas deben seguir algunas direcciones, sean grandes o pequeñas empresas (Vega, 2016).

El crédito mype de las empresas de transporte de carga alcanzó los S/37.749 millones, creciendo a una tasa promedio de 6,8% en los últimos cuatro años y con una tasa de dolarización mínima del 3%. La banca múltiple (48,1%) y cajas municipales (32,8%) son las principales entidades financieras en otorgar créditos a este segmento empresarial. Si bien la banca múltiple tiene la mayor participación en el crédito a las

mypes (48,1%), en los últimos cuatro años viene redireccionando sus créditos hacia grandes corporaciones, pasando de 32,1% al 39,3% de su cartera y reduciéndose de 12,2% a 10,9% en el caso de mypes (Peñaranda, 2018).

Por tanto el ámbito de transporte público local o interprovincial en los últimos años es una clara tendencia creciente. El sector de servicio de transportes público local es el que mayor desarrollo ha tenido con un crecimiento promedio de 5 % anual, mientras que el sector de servicio de transportes interprovincial a mostrar un incremento paulatino en el crecimiento, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, el rubro de transportes también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse. (Álvarez y Cerna, 2013).

En la ciudad de Sullana, el sector de transporte de carga terrestre se caracteriza actualmente por el aumento en la demanda debido al crecimiento de los sectores productivos de bienes y servicios, al incremento de nuevos mercados y a la creación de nuevas rutas. Esto origina en las empresas de transporte una lucha por lograr un mejor posicionamiento. Pero a la vez existe dificultades como: errores e ineficiencias observados en el servicio ofrecido por las actuales empresas de transporte de carga terrestre, el incremento de la competencia que está reflejado en la renovación del servicio y funcionamiento con otras empresas para una mejor posición en el mercado. (Villegas, 2013).

Por tanto en la provincia de Sullana, sector Cieneguillo norte, las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil se caracteriza actualmente por el aumento en la demanda debido al crecimiento de los sectores productivos de bienes y servicios, al incremento de nuevos mercados y a la creación de nuevas rutas.

Es así como este rubro ha ido tomando forma y posicionamiento en el mundo empresarial con el paso de los años, puesto que si lo analizamos desde hace 10 años atrás cuando por una parte la falta de capital o financiamiento era la principal barrera que no los dejaba trascender de la mano con la baja rentabilidad, cuando sus centros de trabajo u “oficinas” eran unos precarios ranchos en los que funcionaban estas hoy llamadas empresas de transporte, en donde se realizaban las actividades de trámites, emisión de facturas, estiba, cancelación de transportistas y funciones propias de este rubro.

Y con el paso de los años y a su vez con mucha perseverancia por parte de los empresarios poco a poco con las facilidades que las entidades financieras y bancarias empezaron a brindar, centrándose en el apoyo a las MYPE ya en ese entonces sin tanta burocracia ni garantías se les empezaron a abrir las puertas como bien lo mencionan ellos mismos ya que gracias a ello hoy en día estas personas han ido surgiendo económicamente y aunque no del todo en función a su aspiraciones puesto que ese apoyo no ha resultado del todo bueno por un sinnúmero de factores que intervienen en él, rescatan el gran aporte que ha dado a sus vidas para salir del estanque en el que se encontraban en sus inicios.

Es por ello que es necesario investigar por cuanto los factores consecuentes en este tipo de financiamientos: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías y los plazos muy cortos. Dadas estas dificultades, los micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. Para tal fin se plantea la siguiente pregunta de investigación ¿Cuáles con las características del financiamiento y competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana año 2018? El mismo que deriva de la línea de investigación de la escuela de administración de la universidad Uladech – Católica. Y para dar respuesta a dicha pregunta se plantea el objetivo general: Determinar las

características del financiamiento y competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana año 2018, además se han diseñado los siguientes objetivos específicos: (a) describir las principales Fuentes de financiamiento de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana año 2018, (b) identificar los factores del financiamiento de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana año 2018, (c) describir las habiliades de la competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana año 2018; (d) identificar las estrategias de la competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana año 2018.

La presente investigación se justifica en el aspecto teórico, porque permitió conocer las características del financiamiento y competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana año 2018, y si estas se aplican dentro de las mismas pues sabemos que el financiamiento y la competitividad, en estos últimos tiempos, donde la tecnología es una parte vital para el desempeño óptimo de cualquier empresa pues le permite destacar y sobresalir dentro de un mercado globalizado donde la competencia es ardua, cuando se brinda calidad en el servicio y producto se pueden ofrecer beneficios esenciales para ser más competitivo ya que si sobrepasan las expectativas, el impacto en el consumidor puede ser muy positivo por lo que se debe instruir acerca de las características de dichas variables.

De otro lado se justifica de manera práctica por el desarrollo de tareas diarias, entre ellas del financiamiento y competitividad, en el trabajo constante y perseverante para alcanzar altos niveles los cuales permitirán a estas empresas de transporte de carga de

limón desarrollar de manera excelente sus servicios y mejorar sus productos, además de conseguir un financiamiento adecuado.

Metodológicamente la investigación fue de tipo descriptiva donde se diseñó un cuestionario para el recojo de la información que fue validado por expertos en la materia, y que es de valioso apoyo para obtener la información necesaria con respecto a las empresas de transporte de carga de limón, de lo que sus clientes opinan al respecto de su variable competitividad.

Además se justifica en el aspecto profesional e institucional, con el cual estoy obteniendo el licenciamiento en la carrera de Administración, institucionalmente porque es requisito que establece la universidad según las normas por la SUNEDO.

Así también se justifica en el aspecto social porque es importante y analizó el sector de las empresas de transporte de carga de limón, determinando los atributos y comportamiento de los usuarios de dicho rubro, y sirvió como base para los gerentes de dicha empresa.

En el aspecto personal porque permitió ampliar y fortalecer los conocimientos adquiridos durante la vida estudiantil; además de poner en práctica dichos conocimientos con respecto al financiamiento y competitividad de dichas empresas con el cual los propietarios pueden tener conocimiento de ello.

Además la investigación se justifica porque se ha elaborado una propuesta de mejora de del financiamiento y competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana año 2018; para que ellos consideren su aplicación y ejecución a fin de mejorar las dificultades que presenta la empresa con respecto a las variables en la presente investigación.

Por lo tanto la presente investigación obtuvo como principales resultados y conclusiones los siguientes: el 60% de los presentantes encuestados responden que

siempre hacen uso del financiamiento a largo plazo, el 20% que a veces y el otro 20% que nunca, el 70% de los encuestados responden que para iniciar su negocio siempre hicieron uso de financiamiento interno, mientras el 30% nunca, el 80% de los encuestados responden que siempre hacen uso del financiamiento externo para cumplir con sus actividades empresariales, el 10% a veces y el otro 10% nunca, el 50% responde que nunca están de acuerdo con el plazo que se le establece para la cancelación de su prestamos, el 30% responde que a veces y el 20% que siempre, el 68.66% de los encuestados consideran que los servicios brindados por las empresas de transporte de carga siempre son competitivos, el 22.39% considera que a veces y el 8.96% que nunca, el 70.15% responden que el personal siempre está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar, el 17.91% a veces y el 11.94% nunca, el 71.64% de los encuestados considera que las empresas de transporte de carga siempre sacan ventajas frente a la amenaza de los competidores, el 16.42% responden que a veces y el 11.94% que nunca, el 73.13% de los encuestados responden que los servicios brindado por el personal de la empresa siempre son efectivos y de calidad, el 20.90% responden que a veces y el 5.97% nunca.

En la investigación para efectos de la presente tesis está dividido en cinco capítulos donde en principio se desarrolla el planteamiento de la investigación, que incluya las características de problema, enunciado del problema, objetivos generales y específicos, y la justificación.

En el segundo capítulo se desarrolla la revisión de la literatura en los que se presentan los antecedentes relacionados al tema en estudio y las definiciones conceptuales sobre las micro y pequeñas empresas en relación con las variables “Financiamiento y competitividad”, las cuales forman parte de la investigación.

El tercer capítulo hace referencia a la Hipótesis y su la razón por la cual no se aplica en la presente investigación

Así mismo, el cuarto capítulo presenta el marco metodológico en el cual se menciona el tipo y nivel de la investigación, dando forma que será de tipo cuantitativo debido a que se harán recolecciones a datos para ser representados a través de procedimientos estadísticos, también presenta dentro del capítulo el diseño de la investigación, la población y la muestra. De la misma manera se desarrolla un plan de análisis donde se permite de carácter descriptivo detallar como se planificó la recolección de información y con que estrategias, que instrumentos se necesitaron, y porque es necesario realizar un plan de análisis para esta investigación, por lo cual me permite tener datos más concretos y a la ves viables.

El quinto capítulo da a conocer los resultados obtenidos de acuerdo a la investigación realizada.

Y el sexto y último capítulo consta de las conclusiones que se obtuvieron con el desarrollo de la investigación en relación a las empresas del rubro y sector en estudio.

Para finalizar se presentan las referencias bibliográficas para así darle mayor compatibilidad a esta investigación, que las ideas plasmadas en este documento sean de apoyo para guiar de manera prospectivo.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1. ANTECEDENTES**

#### **2.1.1. VARIABLE FINANCIAMIENTO**

Logreira y Bonett (2017) en su trabajo de investigación denominado “Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla - Colombia”, Tesis para optar el grado de Magister en Administración, en la Universidad de la Costa, Colombia, el cual tuvo como objetivo general: Analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla - Colombia, empleó la metodología de investigación el enfoque epistemológico emperico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio, a su vez el diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en la que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información mediante un cuestionario que aplicó a 200 microempresas; los principales resultados y conclusiones fueron que el 50% de microempresarios afirma contar con financiamiento a largo plazo compuesta en su mayoría por préstamo en moneda local provenientes de bancos comerciales y respecto a la financiación a corto plazo, las microempresas también utilizan los préstamos bancarios, crédito comercial (con proveedores) pero estos no ofrecían ventajas algunas para los microempresarios, debido que el acceso a estos eran en las mismas condiciones que cualquier PYME o gran empresa, además deben tener en cuenta que los bancos comerciales son los que más requisito exigen; aun cuando se

establece que algunas entidades ofertaban los créditos micro empresariales, con condiciones más favorables para su acceso, estos tienen un costo financiero elevado debido al riesgo que asume el intermediario financiero, por tanto las microempresas prefieren utilizar sus propios recursos para financiar sus operaciones o accedan con mayor facilidad a créditos informales que de igual manera son onerosos, si bien los proveedores constituyen una fuente natural con la que se podrían financiar, esto no sucede debido a que no existe una confianza entre los proveedores para otorgarle financiación.

Rojas (2015) en su trabajo de investigación denominado “Financiamiento público y privado para el sector PYME en la Argentina”, Tesis para optar el grado de Magister en Especialista de Administración Financiera, en la Universidad de Buenos Aires, Argentina, el cual tuvo como objetivo general: Investigar las causas por las cuales las PYMES no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el período 2002-2012, empleó la metodología de investigación el enfoque epistemológico empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio, a su vez el diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en la que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información mediante un cuestionario; los principales resultados y conclusiones fueron que 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. Los oferentes de crédito generalmente tienen menos información sobre la capacidad de repago de los préstamos y la real viabilidad económica de las empresas que los que solicitan el crédito, existen restricciones financieras para las PYMES argentinas, una de las causas serían poca transparencia de la información de las empresas, ya que las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en PYMES que las fuentes de financiamiento privado. Esto se debe

a los problemas de información financiera (selección adversa y moral hazard), por los cuales si los bancos o instituciones públicas no participan es difícil que las PYMES obtengan financiamiento, además en base a un dato del documento “Determinantes de la inversión en Pequeñas y Medianas empresas” (Argentina 2008), en el cuál se especifica que sólo un 20% de las PYMES se acerca a los bancos a solicitar un crédito, de las cuales el 80% lo obtiene. Reforzando esta idea se encontró que hay un abanico de instrumentos públicos y privados que ofrecen financiamiento a las PYMES pero las mismas no lo solicitan.

Delgado y Riera (2015) en su trabajo de investigación denominado “Análisis y alternativas para financiamiento de MYPIMES a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Azuay”, Tesis para optar el Título de Ingeniero Comercial, en la Universidad Politécnica Salesiana Ecuador, Ecuador, el cual tuvo como objetivo general: Analizar los mecanismos de financiamiento que nos permita plantear alternativas eficientes para atender de mejor manera este sector, empleó la metodología de investigación científico inductivo descriptivo con la técnica de la encuesta el instrumento el cuestionario; los principales resultados y conclusiones fueron que el 38.67% de las micro, medianas empresas aseguraron no tener créditos en instituciones financieras por la dificultad que se presenta al momento de tratar de adquirirlos, tiempo que se toman para aprobar los mismos, esto por los trámites engorrosos que tienen que seguir y por todo los requisitos que tienen que cumplir, además tienen ausencia de información acerca de los créditos a los que pueden acceder, se limitan trabajar con dinero propio o de familiares por el temor a endeudarse en una institución financiera, y estas empresas quieren trabajar con las cooperativas de ahorro y crédito, siempre y cuando estas no pongan muchas trabas al momento de solicitar el crédito, y las tasas de interés que cobran las cooperativas de ahorro y crédito por los créditos, son otra razón para que la empresa no trabajen con las

mismas, debido a que las consideran altas, con créditos a corto plazo y largo plazo; además presentan algún tipo de garantía; estos financiamientos les permite a las MYPES puedan acceder con créditos con menores costos y podrán adquirir activos fijos o capital de trabajo para desarrollarse y crecer en el mercado, por otro lado las cooperativas de ahorro y crédito podrán disponer de productos financieros que satisfagan las necesidades de las MYPES y de igual manera podrán crecer en el mercado financiero, obteniendo de esta manera una mayor ventaja competitiva.

Tinoco (2015) en su tesis titulada “Estructura de capital de las pymes ecuatorianas: Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador (MESE), CIU A0119.03 cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, periodo 2000 a 2012, que de acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas pertenecen al cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos. Con este trabajo se ha corroborado que las fuentes de financiamiento externo inciden en la rentabilidad de las medianas empresas en general, desde la perspectiva de las medianas empresas las fuentes de financiamiento externas mejoran la rentabilidad, sin embargo se evidencia que las instituciones del sistema financiero están estructuradas para ofrecer créditos con ciertas condiciones y requisitos que dificultan el acceso de las mismas. Las MESE consideran el uso de las herramientas financieras, principalmente, balances, proforma y el flujo de caja para la gestión y toma de decisiones que generan competitividad.

Castillo (2015) en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE de servicios, rubro alquiler de vehículos de transporte liviano de pasajeros en la ciudad de Piura, año 2014” la investigación tiene como objetivo general: determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE de servicios, rubro alquiler de vehículos de transporte liviano de pasajeros en

la ciudad de Piura, año 2014, Tesis para optar el título profesional de licenciada en Administración. Es de tipo descriptiva, desarrollada mediante la aplicación de un cuestionario, Revisión Bibliográfica y Documental bajo la perspectiva de que la información recolectada es la verdadera y nos informa acerca de la situación relacionada con el tema de investigación. Se ha recurrido a documentos como tesis y direcciones de Internet y revisión bibliográfica para la recolección de información. El tema de investigación ha dado como resultado analizar las implicancias de un adecuado manejo y las formas de financiamiento, dando como resultado una buena rentabilidad en las MYPE de Servicios, Rubro Transporte de Pasajeros en la Ciudad de Piura año 2014, las cuales han sido seleccionadas. Se concluye teniendo en cuenta que un adecuado manejo del financiamiento y gestión de las empresas de transporte puede lograr una mayor rentabilidad. Luego de revisar la información seleccionada y realizar un análisis podemos además concluir que el manejo adecuado del financiamiento logrará la obtención de una mejor rentabilidad y esto es similar en cualquier empresa y que depende mucho del líder administrativo para su éxito o fracaso.

Román (2015) en su trabajo de investigación, titulado “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios - Rubro Restaurantes de comida china en el Distrito de Barranco, Provincia de Lima, periodo 2014-2015”, Tesis para optar el título de licenciada en Administración, tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y su relación con la rentabilidad, para la realización se escogió una población de 07 restaurantes de comida china; a las que se les aplicó 15 preguntas basadas en la técnica de la encuesta, donde los principales resultados fueron: el 100% son dueños de las Mype comida china, y su antigüedad en el mercado puede ser de 25 años, la mayoría de este tipo de empresas laboran todos los días, y cuentan con el permiso de

funcionamiento municipal. Por otra parte el 100% reciben apoyo financiero de parte de las instituciones bancarias y tienen la percepción de que estas instituciones, tienen políticas de apoyo al micro empresario, que influye directamente en la Rentabilidad y los resultados de gestión de las Mype, el 100% de los microempresarios consideran relevante y necesario ser financiados por dichas entidades bancarias que les permite mejorar la calidad de sus trabajos. Los microempresarios concluyen que existe una clara relación entre la rentabilidad y el financiamiento, que permita elevar el nivel de su actividad económica en la sociedad Barranquina.

Rivera (2015) en su trabajo de investigación titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro joyerías del distrito de Chimbote, año 2014, Informe de tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad en las MYPES del sector comercio- rubro Joyerías del distrito Chimbote, Año 2014. La investigación tuvo el siguiente diseño: no experimental-transversal-descriptivo de una población de 6 MYPES, se aplicó un cuestionario estructurado por 20 preguntas y se utilizó la técnica de las encuestas. Los principales resultados fueron: Referente al Financiamiento: el 100,0% si ha solicitado crédito, el 50,0% solicito de 1 a 2 veces de crédito, el 50,0% solicito en otro tipo de Institución, el 66,7% el financiamiento se usa en capital de trabajo.

Castillo (2015) En su trabajo de investigación titulado Caracterización del Financiamiento Y Rentabilidad de las MYPE de Servicios, Rubro Transportes liviano de pasajeros en la Ciudad de Piura, Año 2014. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, Es de tipo descriptiva, desarrollada mediante la aplicación de un cuestionario, Revisión Bibliográfica y Documental bajo la perspectiva de que la

información recolectada es la verdadera y nos informa acerca de la situación relacionada con el tema de investigación. El tema de investigación ha dado como resultado analizar las implicancias de un adecuado manejo y las formas de financiamiento, dando como resultado una buena rentabilidad en las MYPE de Servicios, Rubro Transporte de Pasajeros en la Ciudad de Piura año 2014, las cuales han sido seleccionadas. Se concluye teniendo en cuenta que un adecuado manejo del financiamiento y gestión de las empresas de transporte puede lograr una mayor rentabilidad. Luego de revisar la información seleccionada y realizar un análisis podemos además concluir que el manejo adecuado del financiamiento logrará la obtención de una mejor rentabilidad y esto es similar en cualquier empresa y que depende mucho del líder administrativo para su éxito o fracaso.

Carreño (2017) en su trabajo de investigación titulado “Caracterización de la gestión de calidad y financiamiento de las mype rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017” Tesis para optar el título profesional de licenciada en Administración, tuvo como objetivo general: Determinar las principales características de la gestión de calidad y financiamiento de las MYPE rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017; la investigación es de tipo descriptiva, nivel cuantitativa, de diseño no experimental con corte transversal. La población en el variable financiamiento es de 10 personas, y en la variable gestión de calidad es infinita, aplicando formula estadística se determinó 384 clientes a encuestar. Para la recopilación de la información se utilizó la técnica de la encuesta y la herramienta del cuestionario, conformado de 22 preguntas cerradas. El 90% manifiestan que para la marcha de la empresa es indispensable el financiamiento, y el mismo porcentaje refieren que la obtención del financiamiento es en la modalidad de largo plazo con el que están de acuerdo, así mismo manifiestan que siente que su opinión es importante. Se concluye que las unidades económicas en materia de investigación, para la gestión de la organización es importante el financiamiento en las

MYPES por el flujo de efectivo porque cubre todos los gastos de las empresas como son pagos de personal, servicios básicos, seguros, impuestos, la modalidad de obtención es a largo plazo.

Silva (2015) en su trabajo de investigación titulada “Caracterización de la capacitación, el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, año 2014”, Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, tuvo como como objetivo general: Determinar las principales características de la capacitación, el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE antes mencionadas. La investigación fue de tipo descriptiva y de nivel cuantitativo, se escogió una muestra de 40 MYPE y se le aplicó un cuestionario de 29 preguntas. Se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 83% siempre inicia sus actividades con financiamiento propio, el 43% siempre recibió información sobre cómo acceder al financiamiento formal, el 30% siempre usa financiamiento a mediano y largo plazo, 83% siempre solicitó financiamiento en los dos últimos años, el 40% siempre utilizó el financiamiento para capital de trabajo, el 35% considera que casi siempre la tasa de interés es alta. Finalmente se concluye que a pesar de que los dueños de las MYPE estudiadas consideran importante a la capacitación, no hacen nada por implementarla; además se ven en la necesidad de solicitar financiamiento y su rentabilidad en la mayoría de ellas si incrementó.

Coronado (2015) en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo, rubro Cevicherías del distrito Sullana, año 2014”, Tesis para optar el título profesional de Licenciada en Administración, tuvo como como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE antes mencionadas. La

investigación fue de tipo descriptiva y de nivel cuantitativo y se escogió una muestra de 30 MYPE, a quienes se le aplicó un cuestionario de 20 preguntas y se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 80% recibió información sobre cómo acceder al financiamiento formal, el 57% siempre usa financiamiento a mediano plazo, el 43% solicitó financiamiento en los bancos, el 73% utilizó el financiamiento para capital de trabajo, el 77% no está conforme con la tasa de interés; Finalmente se concluye que las MYPE estudiadas están bien posicionadas en el mercado y es por ello que tienen varios años en el rubro; además solicitaron financiamiento y en su gran mayoría lo solicitaron a los bancos; por último se concluye que la rentabilidad de estas MYPE ha crecido.

Caucha (2015) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Ayabaca, año 2014, Tesis para optar el título profesional de Licenciada en Administración, tuvo por objetivo general: describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio –rubro abarrotes de la ciudad de Ayabaca –año 2014. La Investigación fue cuantitativa de nivel descriptiva, con un diseño no experimental-descriptivo. La muestra fue dirigida a 25 microempresarios de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 23 preguntas, obteniendo como principales resultados lo siguiente: Respecto al financiamiento. Más del 50% utilizó capital propio para iniciar sus actividades, más del 56% tiene conocimiento de cómo acceder al financiamiento, el 60% nunca utiliza financiamiento de prestamistas informales, el 68% solicitó financiamiento en los dos años y el 56% manifestó que invirtió el financiamiento en capital de trabajo.

### **2.1.2. VARIABLE COMPETITIVIDAD**

Mora (2016) en su trabajo de investigación “Estudio prospectivo del sector de Logística y Transporte para el cambio de la matriz productiva de la Provincia del Carchi,

Marzo – Julio 2015”, Tesis para optar el título de Magíster en Gestión y Logística del Transporte Multimodal., en la Universidad Central del Ecuador, en la ciudad de Quito, Ecuador; el cual tuvo como objetivo general: Describir y evaluar la aplicabilidad que ha tenido la decisión 399 en la zona fronteriza colombo - ecuatoriana en el periodo del 2004 y 2012, empleó la metodología de la investigación inductiva, el cual consiste en detallar y evaluar ciertas características de la situación actual del sector de Logística y Transporte y la matriz productiva en la Provincia del Carchi; además se utilizará el método deductivo el cual parte de lo general a lo particular, es decir, se analiza el cambio de la matriz productiva y mediante un estudio prospectivo se concluirá el aporte de transporte y la logística; los principales resultados y conclusiones fueron que en su mayoría dichas instituciones tiene dentro de su flota vehicular, Tractomulas (57%) y Sencillos (31%) para la trasportación de la carga pesada a los diferentes destinos, debido al volumen de carga que se transporta y los fletes más frecuentes son de cemento, tubería, madera, alimentos perecibles y no perecibles, entre otros. Así mismo, se identifica que la flota vehicular de las empresas filiales de transporte de carga pesada, en un 42,30% tienen un año de fabricación entre el 2005 y el 2014; considerando que la vida útil para la utilización de los vehículos de carga pesada es de 30 años, se conoce que dicha flota es moderna y cumple con los requerimiento para el traslado de la mercancía a sus destinos; sin embargo un 22% de vehículos ya tiene 25 años o más de uso; se consideran ya obsoletos y presentan muchos daños mecánicos, para lo cual es necesario un proceso de chatarrización y renovación vehicular. Y que la inversión en capacitación de talento humano es una variable transversal del estudio lo que indica que es un prerrequisito para alcanzar las demás estrategias de contribución de la Logística y Transporte para transformar la matriz productiva. El mejoramiento de la calidad del servicio de transporte de carga pesada mejorará el entorno Empresarial cuando todas las empresas del sector obtengan las certificaciones BASC e ISO9001 que se propone en los planes de acción de la estrategia

de “adaptación productiva y modernización de la flota vehicular”, es decir, la formalización de las empresas del sector, logrando así que el mismo sea considerado un prestatario fiable del servicio.

Cruz (2015) en su trabajo de investigación “Diseño de un sistema de cadena de suministros aplicable a una empresa de transporte de carga pesada. Caso Litena CIA. LTDA.”, Tesis para optar el título de Magíster en Administración de Empresas con Mención en Gerencia de la Calidad y Productividad, en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, en la ciudad de Quito, Ecuador; el cual tuvo como objetivo general: Diseñar un sistema de cadena suministro aplicable a una empresa de transporte de carga pesada. Caso Litena Cia. Ltda., empleó la metodología de la investigación por su naturaleza es teórica, documental y práctica, bajo el enfoque es cuantitativo y por su alcance será descriptiva explicativa, la técnica que empleó fue entrevistas a expertos encargados en Federaciones Nacionales de Transporte pesado, personas con amplia trayectoria y experiencia en el negocio, encuestas a clientes y proveedores. Se utilizará libros de investigación, revistas, como fuentes secundarias se utilizarán publicaciones, artículos relacionados. Además se realizó una investigación de observación en las rutas con mayor frecuencia y representación económica; los principales resultados y conclusiones fueron que realizó a unos de 3 clientes de la empresa, la cual dio como resultado la calificación de satisfacción de 3, es una calificación por debajo del promedio, siendo los puntos más débiles los implementos de seguridad industrial y el tiempo de llegada de la carga. Como plan de acción inmediato se completó los implementos de seguridad industrial al personal que presta atención a este cliente, y se le haga seguimientos al movimiento de los vehículos por parte de la asistente contable para que no se prolonguen las paradas y pudo identificar los procesos principales o de línea, que generarán valor al momento de brindar el servicio a nuestros clientes, esto hará que la empresa tenga una ventaja competitiva ante

sus competidores. La gestión de la cadena suministro (Supply Chain Management- SCM) optimiza los recursos físicos de la empresa; instalaciones, recurso humano, insumos, información con el cliente en todos los procesos principales, obteniendo el menor costo para obtener mayor rentabilidad siempre y cuando vaya encaminado a la satisfacción del cliente debido a la naturaleza del servicio. Consolidar las relaciones cliente-proveedor por medio de las encuestas para saber su nivel de satisfacción, además de las necesidades del cliente, ya que por ser un servicio el que se ofrece, muy poco se puede diferenciar de la competencia.

Alvia y Gavilanes (2014) en su trabajo de investigación “Análisis de competitividad del transporte público y el transporte privado en la ciudad de Guayaquil - Sector Sauces”, Tesis para optar el título de Maestría en Transportes, en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, en la ciudad de Guayaquil, Ecuador; el cual tuvo como objetivo general: Preparar una metodología, que conlleve a obtener las variables y ponderaciones para medición de la competitividad entre el transporte público y privado en un sector de la zona norte de la ciudad de Guayaquil y hace referencia a las características socioeconómicas y a los elementos que se presentan favorables o no para la movilidad de las personas, empleó la metodología de la investigación fue es de tipo exploratorio, descriptivo e inferencial. Analiza la existencia de distintas variables para definir medidas racionalizadoras del uso del transporte privado o mejoras al sistema de transporte público en la ciudad, los principales resultados y conclusiones fueron que el sistema de transporte utilizado frecuentemente en el sector norte del estudio es: bus 59%, Metrovía 31%, taxi 3%, vehículo particular 6% y expresos 1%, es decir el 93% de los encuestados utiliza el transporte público y apenas el 6% el transporte privado, bajo esta óptica, los valores ponderados en la calificación general no representarían aparentemente igualdad de condiciones al comparar poblaciones que usan mayoritaria y marcadamente un tipo de

transporte en particular, sin embargo el estudio realizado, involucra variables orientadas a los niveles socio económicos de las personas, que usan indistintamente una de las dos opciones de transporte; y que la variable costo, donde para el usuario resulta más ventajoso utilizar el transporte público, para las demás variables el transporte privado tiene una calificación mayor por parte de los usuarios y por ende les resulta mucho más competitivo que el transporte público obteniéndose en forma general una diferencia de 1.36 puntos porcentuales en favor del primero. Esta calificación general deja ver la gran inclinación que mantiene la ciudadanía en general, de adquirir vehículos para su transportación, motivados a su vez por las facilidades económicas y crediticias para su adquisición.

Méndez (2015) en su trabajo de investigación “Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transporte de carga a domicilio en el casco urbano de Chimbote, 2013”, Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Chimbote, el cual tuvo como objetivo general: Determinar las principales características de la Competitividad en las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicio Rubro Transporte de carga a domicilio en el Casco Urbano Chimbote, 2013, empleó la metodología de la investigación fue de tipo cuantitativa – descriptiva, se trabajó con una población muestral de 15 Micro y pequeñas empresas, la técnica empleada para la recolección de la información fue la encuesta y se utilizó como instrumento un cuestionario de 12 preguntas, los principales resultados y conclusiones fueron que el 100% es competitiva en el mercado y siempre sacan ventajas frente a sus competidores, y que una empresa con mayor competitividad en el mercado tiene mejor imagen, el 80% brinda servicio de calidad el cual genera competitividad en el mercado, los procesos de servicios de carga están bien elaborados por ende no deben de cambiarse, el 100%

considera que una empresa competitiva obtiene mayor rentabilidad, y que el trato de su personal hacia los usuarios es considerado y amable, el 67% no realiza un control de atención en tiempo y forma a sus clientes, de los representantes el 67% tiene conocimiento que los clientes recomiendan los servicios. Y concluyó que la totalidad de los representantes de las micro y pequeñas empresas considera que su empresa es competitiva en el mercado, consideran que una empresa con mayor competitividad en el mercado tiene mejor imagen, brindan servicios de calidad, su competitividad genera mayor rentabilidad, el trato que brinda su personal hacia los usuarios es considerado y amable, La mayoría realizan un control de la atención en tiempo y forma a sus clientes y saben que sus clientes recomiendan los servicios a sus colegas.

Estrada (2017) en su trabajo de investigación titulado “Caracterización de la gestión de calidad y competitividad de las mypes del sector servicio rubro transporte terrestre en el la provincia de Leoncio Prado período 2017” Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, el cual tuvo como objetivo general, determinar la caracterización de la gestión de calidad y la competitividad de las MYPES rubro transporte terrestre de la ciudad de Tingo María, Año 2017. La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto. Fue descriptiva y se escogió una muestra de 15 microempresas, aplicando un cuestionario de 13 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a la competitividad en un 87% están de acuerdo a la necesidad del cliente, el documento de gestión más utilizado es el plan estratégico, y constantemente son implementadas las empresas, su evaluación de satisfacción en un 67% están satisfechos los clientes y utilizan un 53% las TICS. Finalmente las conclusiones son: Con mayor frecuencia responden a sus consultas o reclamos posteriores a la compra.

Ramos (2015) en su trabajo de investigación “Caracterización de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso empresa de transporte Samanco-Huambacho S.A. de Samanco, 2013”, Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Chimbote, el cual tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características de la competitividad, de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa de transporte Samanco Huambacho S.A de Samanco, 2013, empleó la metodología de la investigación fue cualitativa y se utilizó la técnica de revisión bibliográfica-documental, los principales resultados y conclusiones fueron que la empresa del caso estudiada, está encaminada a ser competitiva, porque según el gerente de dicha empresa, las principales características de la competitividad de su MYPE son: Mejora de la calidad de sus productos, atención al cliente, innovación de los productos además de mejorar el buen trato de su personal y de los pasajeros además de la capacitación de sus choferes haciendo mención que en los dos últimos años mejoro la gestión y adquirió nuevos equipos para la empresa. Tanto los autores revisados que han investigado las características de la competitividad de las MYPE del Perú y la empresa estudiada comparten una serie de características en cuanto a competitividad se refiere, es por eso que podemos decir que la empresa de transporte Samanco-Huambacho S.A., está encaminada a ser una empresa competitiva si sigue mejorando e implementado mejorar de calidad en sus procesos y servicios que ofrece a la comunidad.

Alberca (2015) en su trabajo de investigación “Caracterización calidad de servicio y competitividad MYPE del rubro transporte de pasajeros ruta Piura – Lalaquiz - año 2013”, Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, en la Universidad

Católica Los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Piura, el cual tuvo como objetivo general: Determinar las características de la calidad de servicio y la competitividad de las MYPE del rubro transporte pasajeros de la ruta de Piura – Lalaquiz, año 2013, empleó la metodología de la investigación su nivel es descriptivo, con un diseño no experimental, transversal. La población está conformada por las MYPES del rubro transporte de pasajeros de la ruta de Piura – Lalaquiz donde la muestra está conformada por un total de 02 MYPE, 15 trabajadores y 173 clientes, la técnica de recolección de datos es las encuestas, y el instrumento es el cuestionario, los principales resultados y conclusiones fueron que los dueños de las MYPE manifestaron en un 100% que si cuentan con disponibilidad de efectivo para realizar inversiones; además ambos representantes respondieron que cuentan con un amplio conocimiento del rubro que desempeñan; se evidenció en un 100% que las MYPE consideran como ventaja los precios de los pasajes acordes al mercado; en un 100% los dueños o representantes manifestaron que el personal de atención se encuentra capacitado para adaptarse a las situaciones; asimismo coincidieron que su personal cuenta con los recursos necesarios en un 100% para cumplir con sus actividades y funciones; a la pregunta si la MYPE era reconocida en el mercado ambos coincidieron en que sí en un 100%, y concluyó que las ventajas competitivas de las MYPE del rubro transporte de la ruta Piura - Lalaquiz, se basan a que sólo existen 02 MYPE que satisfacen la demanda de los clientes; cuentan con experiencia en la ruta por más de 10 años en el rubro; cuentan con disponibilidad de efectivo para invertir; y precios accesibles. Las estrategias competitivas de las MYPE del rubro transporte de pasajeros interprovincial de la ruta de Piura – Lalaquiz se basan en la estrategia de precios asequibles a los usuarios del servicio, consolidando una demanda constante.

Albán (2016) en su trabajo de investigación titulado: “Características de la competitividad y rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes

pollerías de la ciudad de Sullana, año 2016”, Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Sullana, el cual tuvo como objetivo general: Determinar las características de la competitividad y rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes pollerías de la ciudad de Sullana, año 2016, empleó la metodología de la investigación cuantitativo y nivel de investigación descriptiva, con un diseño que corresponde al descriptivo simple no experimental ; así como, se trabajó con una población de 25 MYPE del sector servicios rubro restaurantes pollerías de la ciudad de Sullana y una muestra intencional de 10 MYPE para la variable rentabilidad y 200 clientes para la variable competitividad, los principales resultados y conclusiones fueron que el 57.5% opina que los restaurant Pollería no cuentan con la calidad suficiente para atender, el 53% opina que los precios no son aceptables y concluyó que el nivel de competitividad de las MYPE de los restaurantes pollerías de la ciudad de Sullana, carecen de calidad en cuanto a la rapidez de la atención y equipamiento; sin embargo se rescata que cuentan con mozos adecuados para brindar una atención con amabilidad; siendo otro aspecto importante el descontento de los precios ya que manifiestan que no son aceptables en comparación con el costo del pollo. Los factores de competitividad de las MYPE de los restaurantes pollerías de la ciudad de Sullana, como Infraestructura tecnológica, Gestión de recursos humanos, y Relaciones con los clientes, presentan deficiencias. Mientras que el factor de competitividad: Estrategias de ventas es positivo, puesto que ofrecen una carta variada con productos complementarios al pollo a la brasa.

Navarro (2015) en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización de la motivación y la competitividad del talento humano en la MYPE bananera rubro exportador Apbosmam, Mallaritos - Sullana, 2015”, Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote,

en la ciudad de Sullana, el cual tuvo como objetivo general: Describir la importancia que cumple la motivación y la competitividad del talento humano en la MYPE APBOSMAM, logrando describir comportamientos de dichas variables, empleó la metodología de la investigación de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, diseño no experimental de corte transversal, los principales resultados y conclusiones fueron que la condición Sí se encuentra 22% de los encuestados (10 colaboradores) afirman que conocen los objetivos de la compañía y como las responsabilidades afectan a éstos, mientras que un 78% (35 colaboradores) afirman que No, la condición Sí se encuentra 44% de los encuestados (20 colaboradores) afirman que disponen de los recursos suficientes para el desarrollo de sus responsabilidades/ Tareas, mientras que un 56% (25 colaboradores) afirman que No y concluyó que los elementos de la motivación en las conductas competitivas laborales del talento humano de APBOSMAM se refleja una poca integración holística de los empleados con sus superiores, los recursos, herramientas, sistemas de trabajo, de motivación que necesitan (tecnologías, sistemas de información, delegación, reconocimiento, capacitación y sistema de carrera integrados). Haciendo hincapié, en la identificación de las condiciones laborales que apoyan las capacidades del colaborador de la MYPE de banano orgánico APBOSMAM, Mallaritos, Sullana, 2015, se afirma que son medianamente aceptables en términos de seguridad y salud ocupacional, capacitación que no generan competencias en el trabajador, clima laboral tenso y con un pésimo sistema de reconocimiento - compensaciones. En torno a lo referente, a la importancia que cumple la comunicación en el desempeño laboral del talento humano de la MYPE de banano orgánico APBOSMAM, Mallaritos, Sullana, 2015. Se afirma, que existen niveles poco efectivos de relaciones comunicativas en la MYPE que retrasan procesos, comunicación poco interiorizada hacia la cultura organizacional, los colaboradores tienen deficiente feedback, los jefes hacia sus colaboradores no retroalimentan, existencia de pedidos

perdidos, maquinaria ociosa, y debido a un proceso de comunicación lento se generan conflictos gerenciales y técnicos que dificultan la toma de decisiones.

Viera (2015) en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización de la competitividad y la gestión de calidad de las MYPE comerciales, rubro prendas de vestir, Sullana 2015”, Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Sullana, el cual tuvo como objetivo general: Identificar las características de la Competitividad y la gestión de calidad de las MYPE comerciales, rubro prendas de vestir, Sullana 2015, empleó la metodología de la investigación de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, diseño no experimental de corte transversal, los principales resultados y conclusiones fueron que con respecto a la infraestructura, se encontró que el 48% de los clientes la han considerado como deficiente. Con respecto a la tecnología, se encontró que el 80% no cuentan con un terminal electrónico de venta/servicio (POS), con respecto a los objetivos corporativos se encontró que el 80% de las empresas no cuentan con visión y misión institucional y concluyó que las características de la competitividad y la gestión de calidad, se muestra que los propietarios tienen alianzas estratégicas con sus proveedores, la distribución e infraestructura que presentan estas MYPE son deficientes. Uno de los factores de la competitividad (innovación, responsabilidad social, distribución de resultados); muestra que los representantes o propietarios de las MYPE estudiadas no se preocupan por innovar su empresa u organización, no aprovechan las redes sociales, no cuentan con una página web que promocióne su empresa y sus productos. Respecto al marketing se concluyó que las MYPE no están capacitando a su personal respecto a las técnicas de venta, no realizan publicidad constante que incremente las ventas de los productos. Las empresas estudiadas no aportan los recursos necesarios para que la política de calidad sea viable, pues se constató que estas MYPE no cuentan con objetivos corporativos como son la visión y

misión. Con respecto a los elementos de la gestión de calidad carecen de una infraestructura organizacional integrada, no existe liderazgo y una planificación estratégica.

## **2.2. MARCO TEORICO**

## **2.2.1 EL FINANCIAMIENTO**

### **2.2.1.1 Definición**

El financiamiento resulta ser uno de los elementos primordiales de las empresas. Córdoba (2012) afirma:

El financiamiento son aquellos recursos monetarios a través del cual las distintas organizaciones tienen la posibilidad de mantener una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, y otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Si es un préstamo por terceros implican un costo. (p.343)

El financiamiento son los recursos económicos financieros necesarios para realizar una actividad económica, con la característica principal que habitualmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios

El financiamiento por la vía de créditos externos se ha elevado considerablemente en los últimos tiempos pero a su vez tiende a estar dirigido a empresas de mayor tamaño de la región quedando excluidas nuevamente aquí las empresas más pequeñas. Consta una gran coincidencia que indica que la capacidad de los sistemas de apoyar procesos de crecimiento económico y social sostenible depende no solo de su habilidad de movilizar mayores montos de recursos y de canalizarlos de forma eficiente hacia las mejores oportunidades de inversión sino también de su capacidad de ser inclusivos en el sentido de brindar acceso a servicios financieros a un conjunto amplio de individuos y empresas. (Vera y Titelman, 2013, p. 8)

García (2013) Una estructura de financiamiento óptima es entonces aquella que minimiza el costo del capital de la empresa y que, al mismo tiempo, representa para los acreedores y los propietarios el menor riesgo posible.

### **2.2.1.2. Fuentes de financiamiento**

Las distintas fuentes de financiamiento poseen una variedad de efectos sobre la empresa exclusivamente sobre la solvencia y sobre los niveles de rentabilidad. La solvencia está vinculada con el nivel de endeudamiento de la empresa y repercute en su probabilidad de quiebra, mientras que la rentabilidad se vincula con el coste del financiamiento. Es por ello que el responsable financiero, antes de optar por tomar alguna decisión de financiamiento debe conocer cuál es el objetivo prioritario de la empresa. Ya que no todas las empresas poseen el mismo objetivo. (Montserrat y Josep, 2013)

Estas fuentes de financiamiento se encuentran en función de las diferentes necesidades que presenta la empresa con relación al plazo de uso de los recursos. Morales y Alcocer (2014) indican:

#### **2.2.1.2.1 Fuentes de financiamiento según el tiempo de devolución**

##### **a). Las fuentes de Financiamiento a corto plazo:**

Este financiamiento tiene como objetivo principal apoyar los activos circulantes de la empresa; los inventarios, las cuentas por cobrar y el efectivo preciso para lograr afrontar de manera temporal a los gastos normales que origina la operación de la empresa, coinciden en requerimientos similares de financiamiento.

Las opciones de financiamiento a corto plazo también son llamadas fuentes de financiamiento del capital de trabajo, son contratadas regularmente hasta por un año, las fuentes de financiamiento a cortos plazo más comunes son:

- Financiamiento de proveedores
- Financiamiento bancario
- Crédito simple
- Línea de crédito simple
- Línea de crédito resolvente
- Factores financieros
- Pasivos acumulados

### **b) Las fuentes de financiamiento de largo plazo**

Las principales característica que poseen estas fuentes radican en que los montos disponibles son mayores , y sus vencimientos van desde 1 año hasta más de 35 años dándose el caso de contratos con instituciones financieras o créditos colectivos, incluso en el caso de las acciones no existe el plazo definido para la finalización del financiamiento.

Los recursos que entran a la empresa y que estarán en ella por mucho tiempo participan no solo en la solución de problemas temporales de efectivo, sino que forman parte de la capacidad financiera de la empresa alcanzar sus objetivos organizacionales; también están expuestos a los riesgos derivados de la manera en que se lleva la administración, las principales fuentes de financiamiento a largo plazo son:

- Financiamiento bancario
- Crédito de habilitación o avío
- Crédito refaccionario
- Crédito hipotecario industria
- Arrendamiento financiero
- Bonos
- Acciones
- Utilidades retenidas

#### **2.2.1.2.2 Fuentes de financiamiento según la procedencia.**

Se clasifican en:

Córdoba (2012) clasifica a las fuentes de financiamiento tanto internas como externas de la siguiente manera

##### **a). Fuentes internas.**

Rojas (2018) las internas son aquellas que se generan dentro de la empresa como resultado de sus operaciones; entre estas están las siguientes:

- **Capital social común o acciones comunes**

Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por aquellos que pueda invertir en el manejo de la compañía. Participar de ellos mismos y tienes la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea de forma directa o bien por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por si mismos o por medio de los representantes individuales o colectivos. (Córdoba, 2012, p.312)

- **Capital social preferente o acciones preferentes**

Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y las decisiones de la empresa; si se les invita para que proporción recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo. Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo pero guardando ciertas diferencias entre ellos. (Córdoba, 2012, p.312)

**b). Fuentes externas**

Las externas son aquellas que son otorgadas por terceras personas como los proveedores, anticipo a clientes, bancos etc. También son conocidas como “Apalancamiento Financiero”, tiene muchas ventajas cuando se adquiere y se utiliza como una estrategia financiera ya que cuando una empresa recurre a un financiamiento pueden suceder dos situaciones, la primera que la empresa al adquirir un financiamiento incremente sus utilidades que sería el mejor resultado que toda organización desea alcanzar y la segunda que si la empresa recurre a mayor apalancamiento corre el riesgo de colocar su empresa en manos de terceras personas (Becerra, 2015).

- **Proveedores**

Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la

oferta debido a excesos de mercado competitivo o de producción. En épocas de inflación alta una de las medidas más efectivas para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa es incrementar el financiamiento de los proveedores. . (Córdoba, 2012, p.315)

En los últimos años se ha producido un cambio importante en lo concerniente a la relación con los proveedores. Las empresas le dan, cada vez, una mayor relevancia a la función de Compras y esto se manifiesta fundamentalmente en que dentro de las organizaciones ha empezado a ser habitual encontrar que dicha función es denominada Departamento o Dirección de Compras. (Pinto, 2016, p. 32)

- **Hipoteca**

Córdoba (2012) es un traslado condicional condicionado de propiedad sobre un bien, que otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor), con el fin de garantizar el pago de una deuda.

- **Bonos**

Son instrumentos de deuda a largo plazo, emitidos por las empresas que participan el mercado de valores con el objetivo de obtener financiamiento a largo plazo. Habitualmente los recursos que se obtienen por la colocación de obligaciones son usados por la empresa para invertirlos en proyectos originados en el proceso de presupuestos de capital. . (Córdoba, 2012, p.317)

- **Arrendamiento financiero o leasing**

Es un 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 tiempo determinado y durante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según las situaciones y necesidades de cada una de las partes. . (Córdoba, 2012, p.320)

#### **2.2.1.4 Factores del financiamiento**

Existen varios factores que pueden influir en el financiamiento. Tomayo (2010) por tanto describe los más importantes:

En primer lugar se tiene que haber cumplido con los requisitos que la entidad requiere para la evaluación; decidir qué préstamo y bajo qué condiciones resulta más conveniente dependerá únicamente de nosotros, para ello se presentan los siguientes criterios

#### **2.2.1.4.1. Costo.**

El costo de un crédito está basado generalmente a la tasa de interés, que quizá en muchos casos es el factor determinante, sin embargo el banco podría estar cobrando costos adicionales, ya sea asociados al otorgamiento de crédito (gastos administrativos, portes, seguros de degravamen, comisión de desembolso, constitución de garantías etc.). Es necesario indagar sobre los distintos costos que la entidad cobra.

La medida que refleja el valor o costo del dinero es el Interés, el mismo que puede representado por un porcentaje, tasa o un valor monetario. El variable tiempo íntimamente ligado a dicho valor; de tal modo que el interés se debe generar cuando transcurrido el tiempo establecido en una transacción. (Gonzales, 2017, p.24)

#### **2.2.1.4.2. Tiempo de aprobación.**

Si necesitamos con mucha urgencia el dinero, este podría ser el factor decisivo, pues podríamos perder alguna oportunidad más conveniente. El tiempo que demora la aprobación del crédito también debería ser considerado.

#### **2.2.1.4.3. Plazo.**

Según la documentación recibida la entidad financiera nos dirá el plazo mínimo o máximo en el que pagaremos el crédito. Un plazo mayor significa cuotas más bajas que pueden ser más fáciles de pagar pero, pero que implica un monto nominal mayor para la operación. . (p.139)

Así mismo Echeverría (2013) refiere que cada programa de préstamos exige al empresario una serie de documentos específicos que necesita presentar junto a la solicitud,

en la mayoría de los casos se le pide la misma información, aunque los préstamos sean diferentes.

## **2.2.2. COMPETITIVIDAD**

### **2.2.2.1. Definición**

De acuerdo a Uribe (2010) describe a la competitividad como la capacidad que tiene una empresa para Dominar su mercado, Obtener utilidades y generar valor, y Satisfacer a sus clientes

El dominio del mercado exige una posición de liderazgo y un permanente ejercicio de la innovación y la productividad; representa liderazgo de la organización, frente a sus competidores. Las empresas que dominan su mercado están en permanente cambio, de tal forma que asumen una posición proactiva; esto es, cambian antes que el entorno. Es más, sus propios cambios generan lo propio en sus competidores y en general en el entorno. Las empresas comunes son reactivas: ante el cambio del líder o del entorno, simplemente reaccionan para tratar de acomodarse y evitar perder terreno. (Uribe, 2010, p.21)

La competitividad no es un enunciado interno de la organización, es un reconocimiento de los clientes de la empresa que la ven, que la prefieren frente a otras opciones similares del mercado, cuando el cliente le compra a la empresa está maximizando su bienestar y obteniendo valor agregado, lo cual le confiere la calidad de competitiva a la organización. Una empresa competitiva es aquella cuyo comportamiento responde a un proceso de continuo cambio y aprendizaje, orientado a conseguir el reconocimiento del mercado como una organización excelente. (Uribe, 2010, p.22)

Por su parte Porter (2015) señala que la competitividad es aquella que determina el éxito o fracaso de las empresas. También es la que establece la conveniencia de las actividades que favorecen su desempeño como innovaciones, una cultura cohesiva o una adecuada implementación. La estrategia coadyuva en la búsqueda de una posición

favorable dentro de una industria, escenario fundamental donde se lleva a cabo la competencia. Asumiendo como finalidad que la empresa alcance una posición rentable y sustentable tomando en cuenta a las fuerzas que rigen la competencia en la industria.

Así mismo Estrada & Sanabria (2014) manifiestan que la competitividad es un término microeconómico, referido principalmente al ámbito de la empresa y su capacidad para competir frente a otras en el mercado.

Uno de los instrumentos más poderosos y empleados por las compañías para distinguirse de su competencia y desarrollar una ventaja competitiva sostenible es el servicio al cliente. Al desplegar una estrategia de servicio al cliente se deben enfrentar tres importantes decisiones: ¿qué servicios se ofrecerán, qué nivel de servicio se debe ofrecer y cuál es la mejor forma de ofrecer los servicios? Ortis, Jaime , & Giraldo (2014).

#### **2.2.2.2. Habilidades de la competitividad**

Uribe (2010) en la actualidad las empresas tienen como objetivo primordial captar personas competitivas, capaces de dominar su mercado, con visión proactiva y con capacidad de dar soluciones no problemas, y no sólo de exhibir sus conocimientos técnicos. Es un gran error pensar que la competitividad sólo se basa exclusivamente en conocimientos; ya que, el campo de trabajo está más relacionado con el talento, la innovación y las habilidades personales.

En la actualidad, las empresas suelen buscar candidatos que, además de trabajar bajo presión, tengan espíritu de colaboración, la inteligencia emocional para comprender tanto las necesidades propias como las de los demás, y que sean acertivos al momento de tomar decisiones.

La finalidad de competir es primordialmente aprender a reconocer y estimular cualidades propias. Sólo así se ofrece un valor agregado y se cumple con la fórmula ganar-ganar, en la que no sólo se beneficia la persona, sino todos los que la rodean.

Asimismo, alguien competitivo no tiene temor a arriesgar, está alerta de lo que sucede a su alrededor, se siente capaz porque vive constantemente informado de sus entorno y en su lugar de trabajo, y se pone a prueba de manera continua para superar lo establecido.

Uribe (2010) da a conocer las siguientes habilidades de la competitividad:

#### **2.2.2.2.1. Diferenciación.**

Para distinguirse de la competencia es necesario darle un valor agregado al producto o servicio que se ofrece, procurando que su negocio califique a ser competitivo.

#### **2.2.2.2.2. Toma de decisiones**

La rapidez y la complejidad con que se mueve el mundo laboral, obliga a los ejecutivos, cada vez más, a usar la información como una herramienta básica para tomar sus decisiones.

#### **2.2.2.2.3. Adaptabilidad**

Este punto hace énfasis a la flexibilidad y capacidad que tienen los empresarios para manejar los cambios que suelen presentarse en cualquier escenario de la organización.

#### **2.2.2.2.4. Innovar**

En términos de trabajo este concepto no sólo implica tener un producto diferente, hacer uso de la tecnología o emplear instrumentos necesarios para sacar a delante la empresa sino también dar un plus a las tareas que son parte de tu día a día.

#### **2.2.2.2.5. Aprender de la incertidumbre:**

El cambio es una constante en nuestra sociedad en ocasiones suele presentarse en forma de amenaza, del cual también se debe sacar provecho.

#### **2.2.2.3. Estrategias importantes de la competitividad**

La estrategia competitiva implica posicionar una empresa para maximizar el valor de las capacidades' que la distinguen de sus competidores. (Ramos & Marín, 2010, p.25)

Uribe (2010) manifiesta que independientemente a la etapa del Diagnóstico de Competitividad Organizacional en la cual se encuentre la empresa, siempre será necesario

emprender acciones de mejoramiento que le permitan incrementar su nivel de competitividad; para ello se recomiendan algunas estrategias:

#### **2.2.2.3.1. Eliminar vulnerabilidades:**

Lo primero que deben hacer los actores de la empresa es analizar cuáles son sus debilidades más grandes, aquéllas que puedan ser sujeto de ataques efectivos de su competencia. Se debe analizar qué es lo que más le duele a la empresa, por dónde le pueden hacer daño. A partir del diagnóstico estratégico, mediante la matriz DOFA, la matriz de impacto y el Perfil de Capacidades Internas PCI, la empresa podrá priorizar aquellas debilidades de mayor grado y mayor impacto; es decir, sus vulnerabilidades.

(Uribe, 2010, p.25)

#### **2.2.2.3.2. Rediseñar sistemas:**

Algunos directivos tienen la creencia de que los sistemas, procedimientos y productos que han sido exitosos lo serán por toda la vida, simplemente porque sí. Los gustos y las preferencias de los consumidores, así como los desarrollos tecnológicos (en tecnologías duras y blandas) demuestran lo contrario. Por tal motivo es necesario que se estén revisando permanentemente los sistemas de la empresa y realizando mejoramientos en ellos, de tal forma que los hagan más eficientes, mejoren la productividad de la empresa e incrementen su competitividad. El sistema financiero, el de mercados, el de gestión del talento humano, el de distribución, son algunos pocos ejemplos de los sistemas con los cuales cuenta una empresa y que son susceptibles de nuevos diseños o formas de llevarse a cabo. La organización puede tomar para estos efectos herramientas derivadas de la calidad total y el mejoramiento continuo, de la reingeniería, del benchmarking, entre otros, para llevar a cabo estos rediseños e incrementar sus ventajas competitivas en un mercado determinado. (Uribe, 2010, p.25)

#### **2.2.2.3.3. Posicionar sus ventajas competitivas:**

Es necesario que el mercado, la competencia, los clientes, la comunidad en general conozcan las ventajas competitivas de la empresa. No basta con generarlas si no se realizan campañas divulgativas y publicitarias sobre su base. De las ventajas competitivas debe desprenderse una estrategia seria y coherente de comunicación, de tal forma que se logre su posicionamiento en la mente del cliente. (Uribe, 2010, p.26)

#### **2.2.2.3.4. Lograr la calidad en los servicios:**

Es indudable que el cliente moderno sabe distinguir entre calidad y no calidad; decide entre calidad y no calidad. En términos tradicionales ésta se reflejaba en los productos; es decir, la empresa realizaba todos sus esfuerzos para que el cliente percibiera la calidad involucrada en el producto concreto que éste consumía. (Uribe, 2010, p.26)

La satisfacción del cliente es uno de los elementos primordiales e importantes que resulta de prestar servicios bien hechos, atendiendo no solo a la calidad del producto final sino también a las expectativas del cliente. (Borrego, 2013, p.7)

### **III- HIPÓTESIS**

La presente investigación no presenta hipótesis porque es de tipo descriptiva por tanto las variables no han sido manipuladas, solo se ha observado el fenómeno tal y como se manifiesta para luego analizarlo.

Hernández, Fernández, & Baptista, (2014), cuando se realiza una investigación descriptiva no se registra hipótesis, ya que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis; por lo tanto al ser esta investigación de estudio de carácter descriptiva no se especifica la hipótesis.

## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1. Diseño de la investigación**

#### **4.1.1. Tipo de la investigación.**

El tipo de la investigación fue descriptivo, puesto que solo se tomó como límite a describir las principales características de las variables en estudio, así como también de Mype

Bernal (2006) “Indican que la investigación es descriptiva puesto que se reseñan las características o rasgos del fenómeno objeto de estudio, y se soportan principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental” (Pág. 112)

### **4.1.2 Nivel de investigación**

El nivel de investigación fue cuantitativo puesto que la información se representó de manera numérica y en porcentajes, así mismo se hizo uso de las técnicas e instrumentos de la estadística.

Pita & Pertegas (2002) indica que la investigación es cuantitativa porque trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una Población de la cual toda muestra procede. Tras el estudio de la asociación o correlación pretende, a su vez, hacer inferencia causal que explique por qué las cosas suceden o no de una forma determinada.

### **4.1.3. Diseño de la investigación**

#### ***4.1.3.1. No experimental***

El diseño en esta investigación fue no experimental, ya que no se realiza la manipulación de forma intencional de ninguna de las variables.

Díaz & Cavazos (2015) es no experimental porque no se manipulan las variable independientes para medir su efecto sobre variables dependientes, si no que se involucra la observación del fenómeno tal y como se da en su contexto natural para después analizarlo, de manera que no se construye ninguna información situación más bien observa situaciones existentes no provocadas intencionalmente por el investigador.

#### ***4.1.3.2. Transversal***

Corte transversal porque la información se recopiló única vez en un periodo delimitado en el tiempo y de una población definida y en consecuencia sus resultados son generalizables a dicho momento y dicha población

Según Hernández, Fernández, & Baptista, (2010), Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su

propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mype encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad. No experimental

#### 4.2. Población y muestra.

##### 4.2.1. Población

P1-La población está constituida por 10 Gerentes de las Mype dedicadas al sector y rubro en estudio respecto al financiamiento, siendo finita conocida.

P2 – Por parte de la competitividad se desconoce el número exacto de la población, por tanto se considera que pertenece a una población infinita.

**Cuadro N° 1 Lista de Mypes en estudio**

NÚMERO DE RUC	NOMBRE	DIRECCIÓN DE DOMICILIO FISCAL
20526115121	EMPRESA COMERCIALIZADORA Y DE TRANSPORTES DE CARGA LUCHADORES S.A.C.	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (CIENEGUILLO - KM 7)
20526391072	ASOCIACIÓN CENTRO DE ACOPIO Y SERVICIOS COMERCIANTES UNIDOS	CAR. PANAMERICANA S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS, CIENEGUILLO
20103081603	CARGUEROS TERRESTRES E.I.R.L	AV. BUENOS AIRES NRO. 1500 A.H. EL OBRERO / PIURA – SULLANA - SULLANA
20492377661	TRANSPORTES OROZCO S.A.C	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (CIENEGUILLO - KM 7)
20101939589	TRANSPORTE DE CARGA INTER REGIONAL S.R.L	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (CIENEGUILLO - KM 7)
20524698057	TRANSPORTES INGA CARGO	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (CIENEGUILLO - KM 7)
20526553153	NEGOCIOS Y SERVICIOS LA FORTALEZA S.R.L	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE KM 7.5. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (SECTOR LA LIMONERA CIENEGUILLO)

10457621090	TRANSPORTES SANTA TERESA E.I.R.L	CAL. TUNSTEGNO NRO 124, AAHH. CESAR VALLEJO (FRENTE A LA SUB REGION DE TRABAJO) PIURA - SULLANA - SULLANA.
20484322393	LAS RECABITAS S.R.L	KM 7.5. CIENEGUILLO (CARRETERA SULLANA TAMBOGRANDE) PIURA - SULLANA - SULLANA.
10036604650	AGRONEGOCIOS Y SERVICIOS ELIZABETH	KM 7.5. CIENEGUILLO (CARRETERA SULLANA TAMBOGRANDE) PIURA - SULLANA - SULLANA.

#### 4.2.2. Muestra

M1- Respecto a la variable financiamiento finita conocida, se accede por conveniencia, donde la muestra es mismo número de gerentes de las MYPEs objeto de investigación. Donde  $n = 10$ .

Sampieri (2010) indica que cuando la muestra es igual o menor a 50 individual se iguala  $N$  a  $n$  es decir  $N = n$ , por ello para la variable financiamiento La población es finita y está constituida por las 10 Gerentes de las MYPEs del rubro.

M 2 - Guerra (2016) determina que cuando el número de elementos no tiene un tamaño exacto o definido se considera infinito, por ello para la variable competitividad la población es infinita

Según Ochoa (2013) la fórmula es:

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q}{e^2}$$

Dónde:

$P$ = probabilidades de concurrencia: (0.5)  $q$ =

probabilidades de no concurrencia: (0.5)  $e$ =

margen de error: (0.1)

Z= grado de confianza: 90% (1.645) n=

factor valor por determinar

Entonces la muestra se determinó de la siguiente manera:

$$n = \frac{(1.645)^2 \times 0.50 \times 0.50}{(0.1^2)}$$

$$n = \frac{2.7060 \times 0.50 \times 0.50}{0.01}$$

$$n = \frac{0.6765}{0.01}$$

$$n = 67.65 \cong 67 \text{ personas.}$$

### **4.2.3 Criterios de inclusión y exclusión**

#### **4.2.3.1 Criterio de inclusión**

Propietarios de la MYPE bajo estudio, personas de ambos géneros mayores de 18 años, y los clientes de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo Norte, Distrito de Sullana.

#### **4.2.3.2 Criterio de exclusión.**

Personas no disponibles, propietarios de empresas que nos estén debidamente formalizadas.

### **4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.**

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN			FUENTES
Financiamiento	El financiamiento son aquellos recursos económicos financieros necesarios para realizar una actividad económica, con la característica principal que habitualmente se tratan de sumas tomadas a préstamos para complementar recursos propios (Córdoba, 2012, p. 343)	Fuentes	Corto plazo	¿Utiliza el financiamiento a corto plazo?	Siempre	A veces	Nunca	Gerentes
				¿Considera que el financiamiento a corto plazo le genera ventajas a en su empresa?	Siempre	A veces	Nunca	
			Largo plazo	¿Hace uso del financiamiento a largo plazo?	Siempre	A veces	Nunca	
			Internas	¿Al iniciar su negocio contaba con financiamiento interno?	Siempre	A veces	Nunca	
			Externas	¿Hace uso del financiamiento externo para cumplir con sus actividades empresariales?	Siempre	A veces	Nunca	
				¿Considera que es una necesidad para las Mype hacer uso del financiamiento externo?	Siempre	A veces	Nunca	
		Factores	Interés	¿Está de acuerdo con la tasa de interés que le cobran por sus préstamos?	Siempre	A veces	Nunca	Gerentes
			Tiempo de aprobación	¿Le pareció prudente el tiempo que se tomaron para aprobarle su crédito?	Siempre	A veces	Nunca	
			Plazo	¿Está de acuerdo con el plazo que se le establece para la cancelación de su crédito?	Siempre	A veces	Nunca	
				¿Toman en cuenta su opinión al momento de establecer el plazo de cancelación de sus créditos?	Siempre	A veces	Nunca	

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN			FUENTES
Competitividad	Estrada y Sanabria (2014) manifiestan que la competitividad es un término microeconómico, referido principalmente al ámbito de la empresa y su capacidad para competir frente a otras en el mercado.	Habilidades	Diferenciación	¿Considera que los servicios brindados por las empresas de transporte de carga son competitivos?	Siempre	A veces	Nunca	Clientes
			Toma de decisiones	¿Considera que los Gerentes de las Mype siempre toman decisiones que garantizan tanto su bienestar como el de sus clientes?	Siempre	A veces	Nunca	
			Innovación	¿Considera que se hace uso de vehículos modernos que cumplen con el requerimiento para el traslado de limones?	Siempre	A veces	Nunca	
			Adaptabilidad	¿Considera que el personal está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar?	Siempre	A veces	Nunca	
			Aprender de la incertidumbre	¿Considera que las empresas de transporte de carga sacan ventajas frente a la amenaza que presenta el mercado?	Siempre	A veces	Nunca	
		Estrategias	Eliminar vulnerabilidades	¿Considera que los Gerentes de las empresas realizan un estudio sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias?	Siempre	A veces	Nunca	Clientes.
			Rediseñar sistemas	¿Considera que la empresa debería de cambiar o modificar su sistema de trabajo?	Siempre	A veces	Nunca	
			Posicionar sus ventajas competitivas	¿Las empresas de carga de limón realizan publicidad constante para para dar a conocer sus servicios y las ventajas que este le ofrece?	Siempre	A veces	Nunca	
				¿Considera que los servicios brindado por el personal de la empresa son efectivas y de calidad?	Siempre	A veces	Nunca	

			Calidad	¿La calidad del servicio que ha percibido le genera la confianza para ser un cliente fiel?	Siempre	A veces	Nunca
--	--	--	---------	--	---------	---------	-------

#### **4.4 Técnicas e instrumentos.**

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta la cual busca recaudar datos por medio de un cuestionario prediseñado. Los datos se obtienen a partir de la realización de un conjunto de preguntas cerradas dirigidas a una muestra representativa, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El cuestionario se ha obtenido a partir de la operacionalización de las variables, utiliza un listado de preguntas escritas que se entregaron a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito.

Hernández, Fernández, & Baptista, (2014), Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis.

Así mismo Hernández, Fernández, & Baptista, (2014) indican que las preguntas cerradas contienen categorías u opciones de respuesta que han sido previamente delimitadas. Es decir, se presentan las posibilidades de respuesta a los participantes, quienes deben acotarse a éstas.

#### **4.5 Plan de análisis**

Para el adecuado desarrollo de la presente investigación se aplica la técnica de la encuesta, con la finalidad de la recaudación de datos haciendo uso de un cuestionario prediseñado. Los datos se lograron obtener a partir de realizar un conjunto de preguntas cerradas dirigidas a una muestra representativa, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. Para el análisis de los datos que se recolectan en la investigación se realizó análisis categórico, de tablas y gráficos de frecuencias simples y múltiples, cuadros estadísticos, se utilizó el programa Word para explicar la parte teórica y del programa de Microsoft Office Excel 2010 que nos permitió el cálculo que se

considere necesario, de la misma manera se utilizó el SPSS para comprobar el grado de fiabilidad del cuestionario.

Cruz (2009) esta etapa consiste en procesar los datos dispersos, desordenados, obtenidos de la población objetivo de estudio durante el trabajo de campo.

#### **4.6 Matriz de consistencia.**



TITULO	PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS/ INSTRUMENTOS
<b>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DEDICADAS AL TRANSPORTE DE CARGA DE LIMÓN SUTIL, SECTOR CIENEGUILLO NORTE DISTRITO DE SULLANA, AÑO 2018.</b>	¿Cuáles son las características del financiamiento y Competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana, año 2018?	Objetivo general :Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil, sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana, año 2018 Objetivos específico:	Financiamiento	El financiamiento son aquellos recursos monetarios a través del cual las distintas organizaciones tienen la posibilidad de mantener una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, y otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. si es un préstamo por terceros implican un costo (Córdoba, 2012, p. 343)	Fuentes	corto plazo	encuesta/cuestionario
		largo plazo					
		internas					
		externas					
		Factores			interés	encuesta/cuestionario	
					Tiempo de aprobación		
		plazos					
		Objetivo general a) Describir las principales Fuentes de financiamiento de las Mype del sector en estudio. b) Identificar los factores del financiamiento de las Mype del sector en estudio. c) Describir las habilidades de la competitividad de las Mype del sector en estudio d) identificar las estrategias de la competitividad de las Mype del sector en estudio.	Estrada y Sanabria (2014) manifiestan que la competitividad es un término microeconómico, referido principalmente al ámbito de la empresa y su capacidad para competir frente a otras en el mercado.	Habilidades	diferenciación	encuesta/cuestionario	
					Toma de decisiones		
					innovación		
					Adaptabilidad		
Estrategias	Aprender de la incertidumbre			encuesta/cuestionario			
	eliminar vulnerabilidades						
	Rediseñar sistemas						
	Posicionar sus ventajas competitivas						



66

#### **4.7. Principios éticos**

Código De Ética Para La Investigación , Versión 001 (2016) La presente investigación se ha llevado a cabo rigiéndose estrictamente en el código de ética que nos proporciona la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, los valores con los que trabajaremos son los siguientes:

##### **4.7.1. Protección a las personas.**

Las personas que brindaron la información, siendo el fin para llevar a cabo la investigación tienen el cierto grado de protección, respetando la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad.

##### **4.7.2. Justicia**

Se tomaron las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos y las limitaciones de sus capacidades y conocimientos no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados.

##### **4.7.3. Consentimiento informado y expreso.**

En esta investigación se cuenta con la manifestación de voluntad, informada, libre e inequívoca y específica, mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## V. RESULTADOS

### 5.1. Interpretación de resultados.

#### 5.1.1. Respecto al financiamiento

*Tabla N° 1*

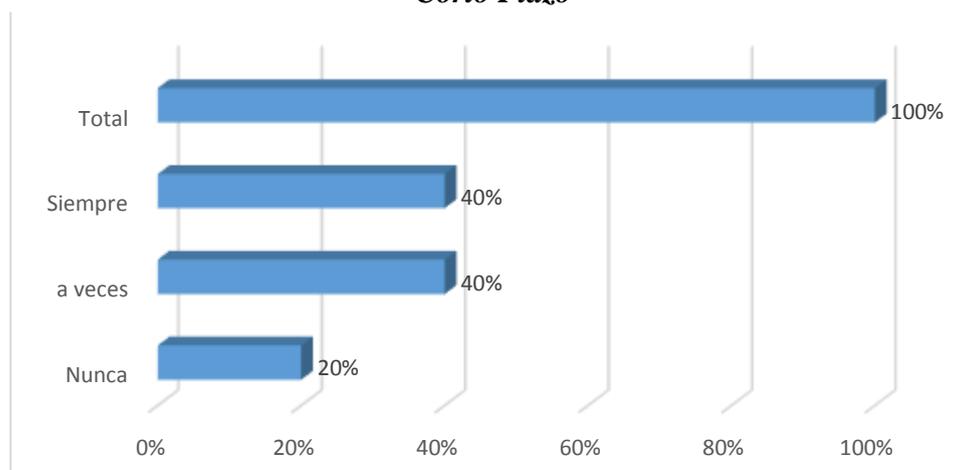
#### *Corto plazo*

¿Utiliza el financiamiento a corto plazo?			
Categoría	Frecuencia	Porcentaje	
Nunca	2	20%	
a veces	4	40%	
Siempre	4	40%	
Total	10	100%	

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las MYPEs (Elaborado por el autor)

*Gráfico N° 1*

#### *Corto Plazo*



**FIGURA 1:** Gráfico de barras sobre el financiamiento a corto plazo

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

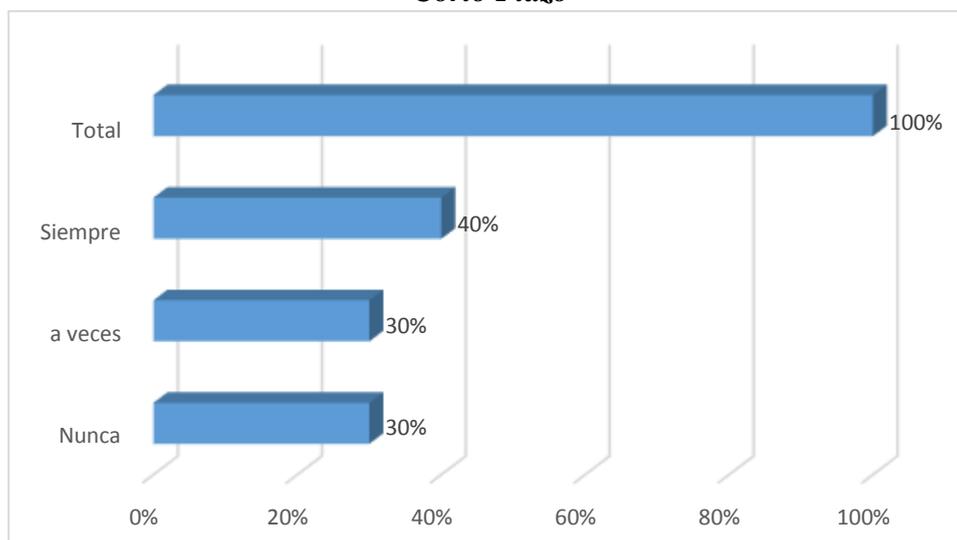
**INTERPRETACIÓN:** El 40% de los encuestados responden que siempre hacen uso del financiamiento interno, otro 40% a veces y mientras que 20% manifiestan que nunca.

**Tabla N° 2 Corto plazo**

¿Considera que el financiamiento a corto plazo le genera ventajas para su empresa?			
Categoría	Frecuencia	Porcentaje	
Nunca	3	30%	a veces
Siempre	4	40%	
Total	10	100%	

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las MYPEs (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 2 Corto Plazo**



**FIGURA 2:** Gráfico de barras sobre el financiamiento a corto plazo

**INTERPRETACIÓN:** el 40% manifiesta que el financiamiento a corto plazo siempre les ha generado ventajas para su empresa, el 30% a veces y el 30% responde que nunca.

**Tabla N° 3**

**Largo plazo**

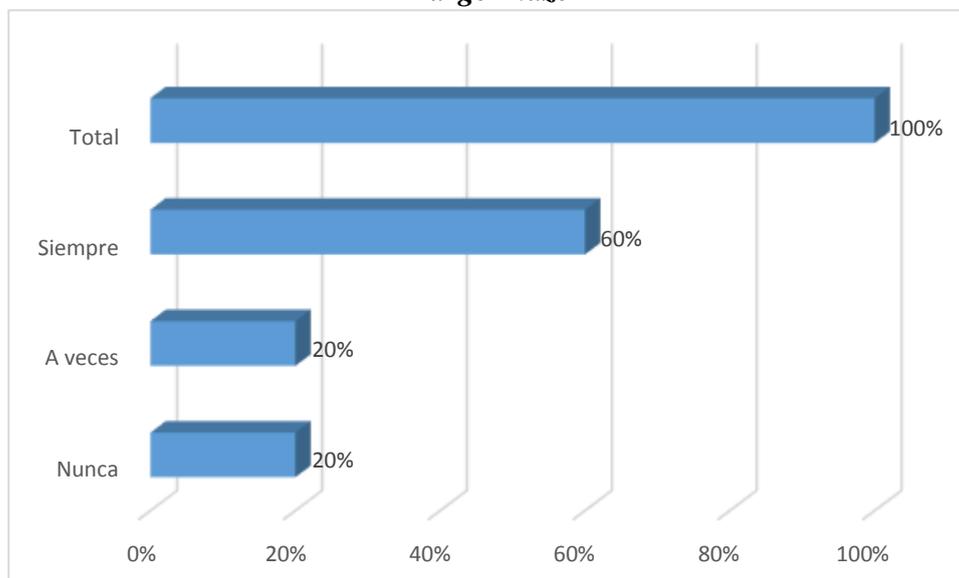
¿Hace uso del financiamiento a largo plazo?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	20%
A veces	2	20%
Siempre	6	60%
Total	10	100%

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las MYPEs (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 3**

**Largo Plazo**



**FIGURA 3:** Grafico de barras sobre el financiamiento a largo plazo.

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

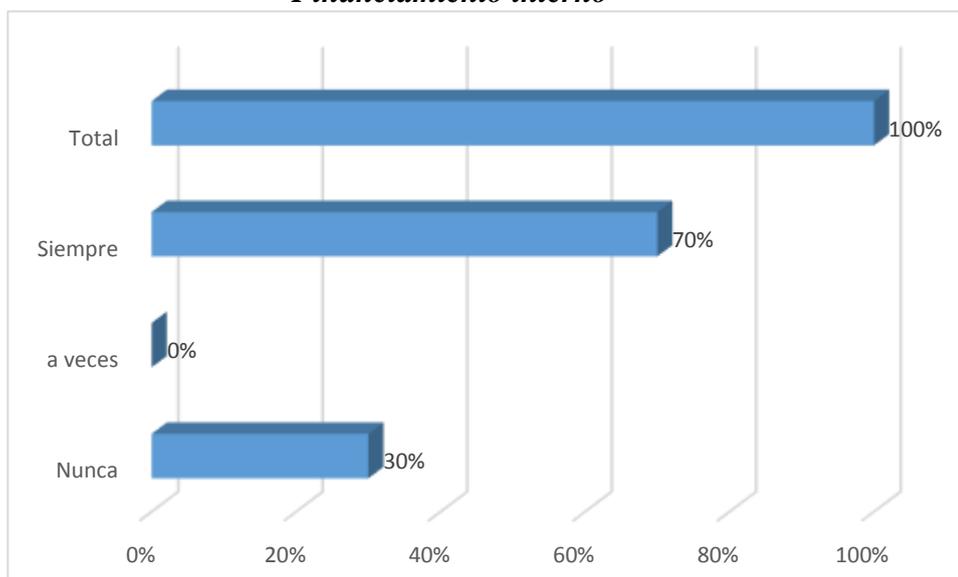
**INTERPRETACIÓN:** El 60% de los presentantes encuestados responden que siempre hacen uso del financiamiento a largo plazo, el 20% que a veces y el otro 20% que nunca

**Tabla N° 4**  
**Financiamiento interno**

¿Para iniciar su negocio hizo uso de financiamiento interno?			
Categoría	Frecuencia	Porcentaje	
Nunca	3	30%	
a veces	0	0%	
Siempre	7	70%	
Total	10	100%	

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las MYPEs (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 4**  
**Financiamiento interno**



**FIGURA 4:** Grafico de barras sobre financiamiento interno.

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

**INTERPRETACIÓN:** El 70% de los encuestados responden que para iniciar su negocio siempre hicieron uso de financiamiento interno, mientras el 30% nunca.

**Tabla N°  
5**

**Fuentes externas**

---

---

¿Hace uso del financiamiento externo para cumplir con sus actividades empresariales?

---

---

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	10%
A veces	1	10%
Siempre	8	80%
Total	10	100%

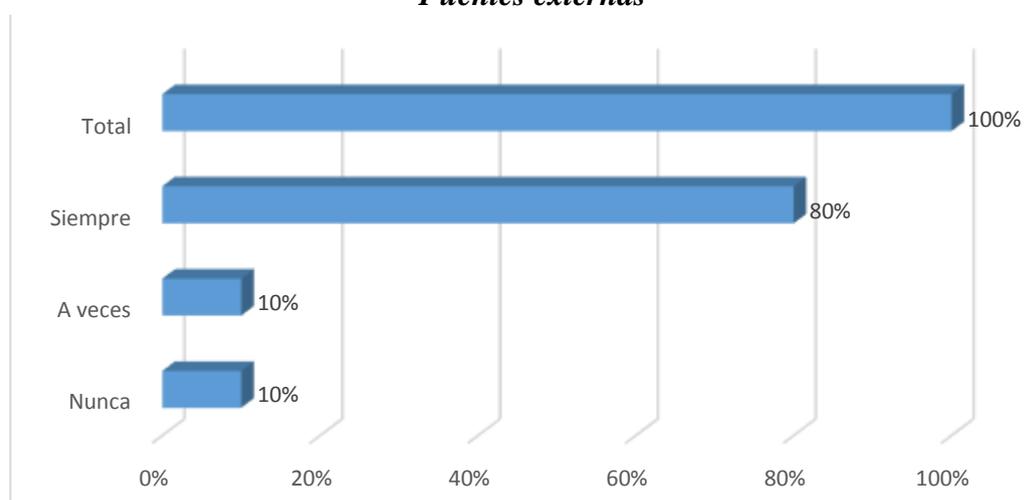
---

---

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las MYPEs (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 5**

**Fuentes externas**



**FIGURA 5:** Grafico de barras sobre fuentes externas

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

**INTERPRETACIÓN:** El 80% de los encuestados responden que siempre hacen uso del financiamiento externo para cumplir con sus actividades empresariales, el 10% a veces y el otro 10% nunca.

**Tabla N°**

**6**

**Fuentes externas**

¿Considera que es una necesidad para las Mype hacer uso del financiamiento externo?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	20%
A veces	4	40%
Siempre	4	40%
Total	10	100%

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las MYPEs (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 6**

**Fuentes externas**

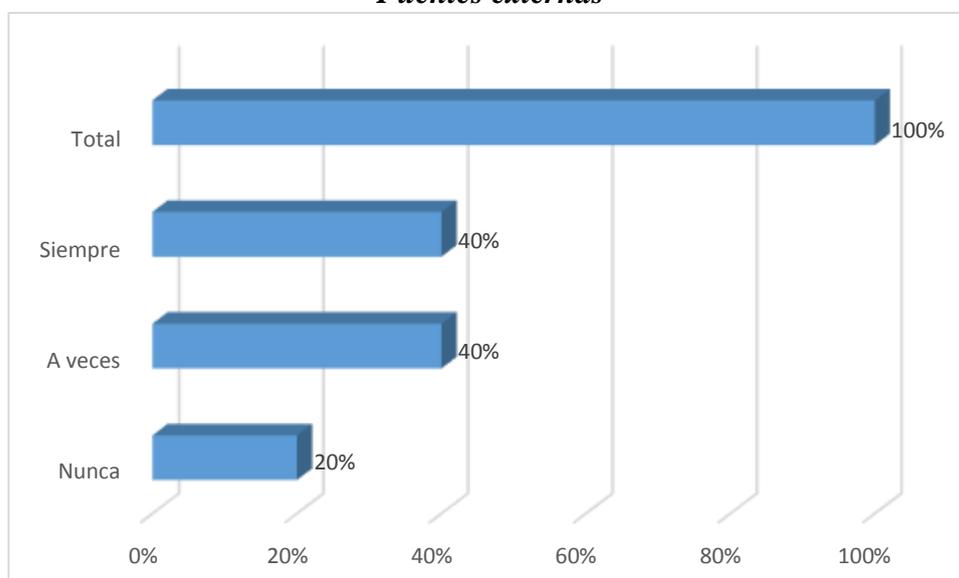


FIGURA 6: Grafico de barras sobre fuentes externas

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

**Tabla N°**

INTERPRETACIÓN: el 40% de los encuestados responden que consideran que siempre es una necesidad de las Mype hacer uso del financiamiento externo, el 40% de a veces y el 20% responden que nunca.

7

**Interes**

¿Está de acuerdo con el interés que le cobran por sus préstamos?			
Categoría	Frecuencia	Porcentaje	
Nunca	5	50%	a veces
Siempre	2	20%	
Total	10	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 7**

**Interes**

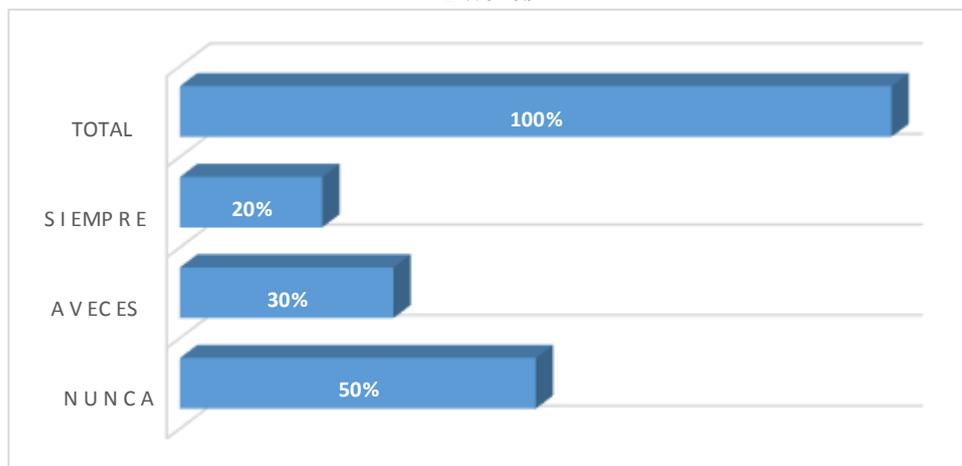


FIGURA 7: Grafico de barras sobre el interés

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: un 50% de los encuestados responden que nunca están de acuerdo con el interés que se les cobra por sus préstamos, otro 30% que a veces y el 20% responde que siempre.

**Tabla N°**

**8**

***El tiempo de aprobación***

---

---

¿Le pareció prudente el tiempo que se tomaron para aprobarle su crédito?

---

---

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	20%
A veces	3	30%
Siempre	5	50%
Total	10	100%

---

---

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 8**

***El tiempo de aprobación***

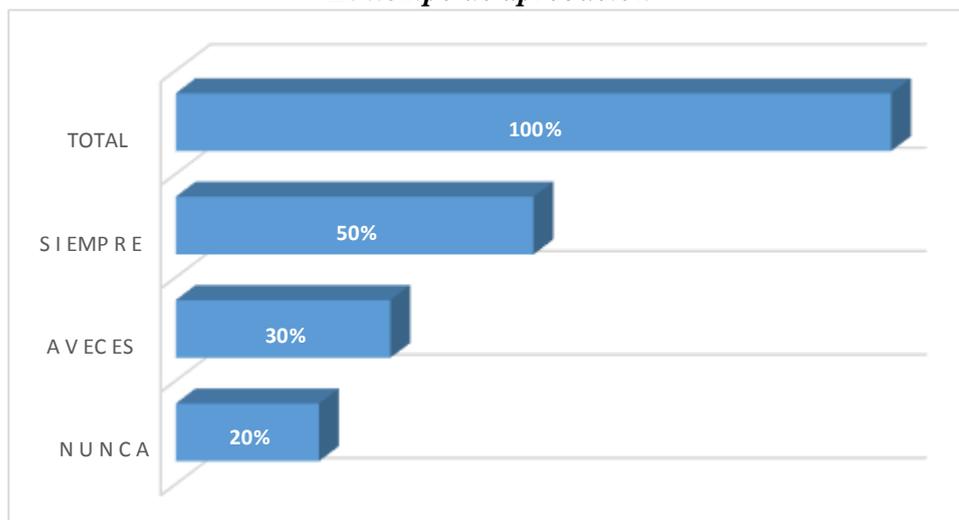


FIGURA 8: Grafico de barras sobre el tiempo de aprobación

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

**Tabla N°**

INTERPRETACIÓN: el 50% de los encuestados responden que siempre les parece prudente el tiempo que se toman en aprobarles sus créditos, el 30% responden que a veces les parece prudente y el 20% que nunca

**9**

**El plazo**

¿Está de acuerdo con el plazo que se le establece para la cancelación de su crédito?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	5	50%
a veces	3	30%
Siempre	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 9**

**El plazo**

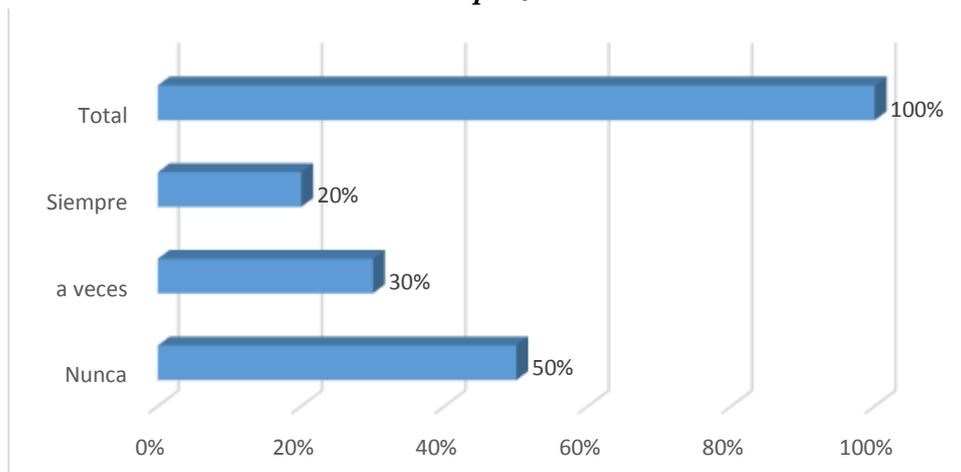


FIGURA 9: Grafico de barras sobre el plazo para la cancelación del crédito

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

**Tabla N°**

INTERPRETACIÓN: el 50% responde que nunca está de acuerdo con el plazo que se le establece para la cancelación de su prestamos, el 30% responde que a veces y el 20% que siempre.

**10**

**El plazo**

---

---

¿Toman en cuenta su opinión al momento de establecer el plazo de cancelación de sus créditos?

---

---

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	4	40%
a veces	3	30%
Siempre	3	30%
Total	10	100%

---

---

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 10**

**El plazo**

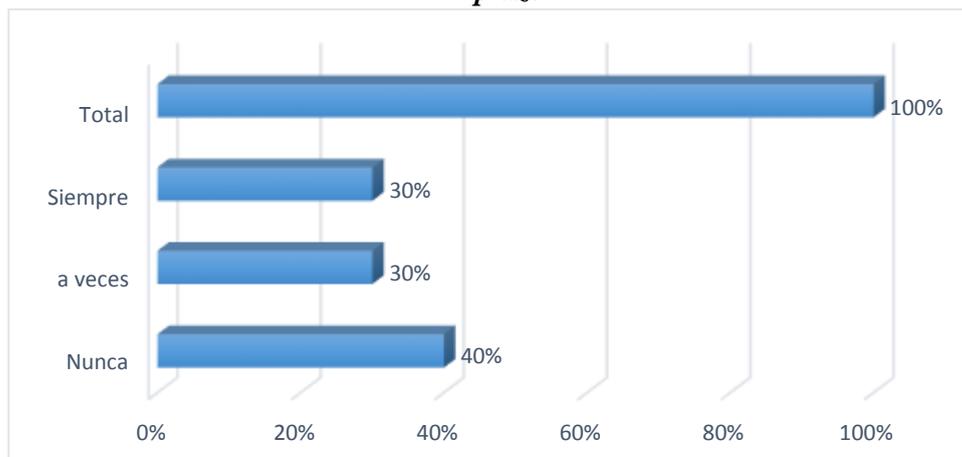


FIGURA 10: Grafico de barras sobre el plazo para la cancelación del crédito

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

***Tabla N°***

INTERPRETACIÓN: el 40% responde que nunca toman en cuenta su opinión al momento de establecer el plazo de cancelación de sus créditos, el 30% responde que a veces y el 30% que siempre.

### 5.1.2 Respecto a competitividad

*Tabla N° 11*

*Diferenciación*

		rindados por las em son competitivos?		rte de carga	
Categoría	Frecuencia	Porcentaje			
Nunca	6	8.96%			
a veces	15	22.39%			
Siempre	46	68.66%			
Total	67	100%			

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la MYPE (Elaborado por el autor)

*Gráfico N° 11*

*Diferenciación*

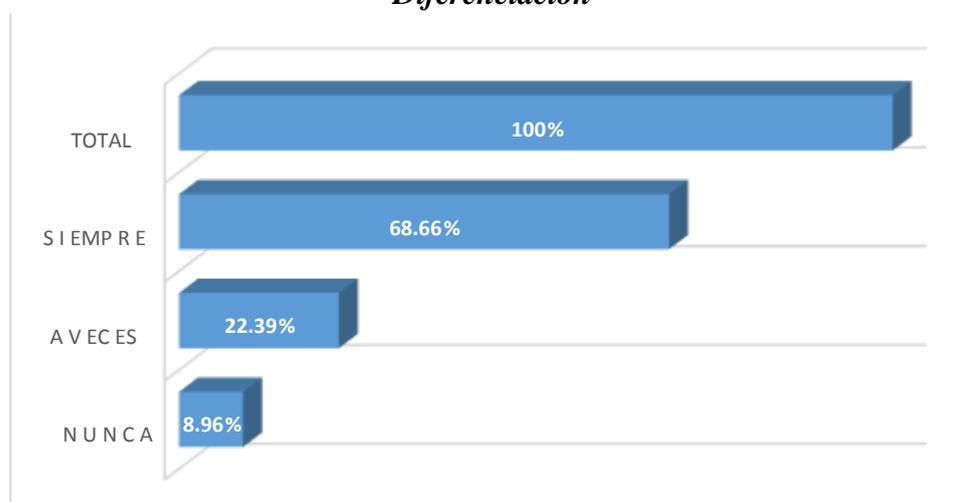


FIGURA 11: Grafico de barras sobre diferenciación

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 68.66% de los encuestados consideran que los servicios brindados por las empresas de transporte de carga siempre son competitivos, el 22.39% considera que a veces y el 8.96% que nunca.

**Tabla N°**

**12**

**Toma de decisiones**

---

---

¿Considera que los propietarios de las Mype toman decisiones que garantizan tanto su bienestar como el de sus clientes?

---

---

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	7 10.45%	a veces 16 23.88%
Siempre	44	65.67%
Total	67	100%

---

---

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 12**

**Toma de decisiones**

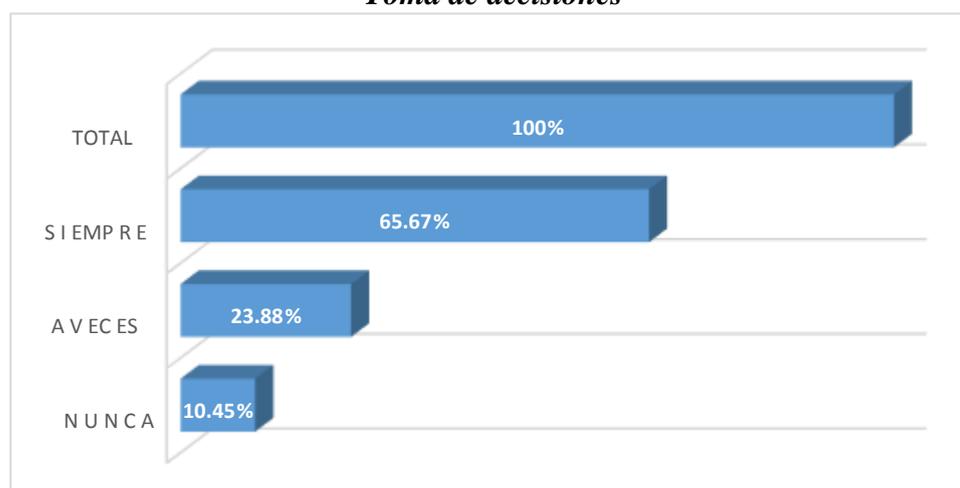


FIGURA 12: Grafico de barras sobre toma de decisiones

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 65.67% consideran que los propietarios de las Mype siempre toman decisiones que garantizan tanto su bienestar como el de sus clientes, el 23.88% consideran que a veces y el 10.45% consideran que nunca.

**Tabla N°**

**13**

**Innovación**

¿La flota de vehículos de carga es moderna y cumplen con el requerimiento para el traslado de limones?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	22	32.84%
a veces	20	29.85%
Siempre	25	37.31%
Total	67	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 13**

**Innovación**

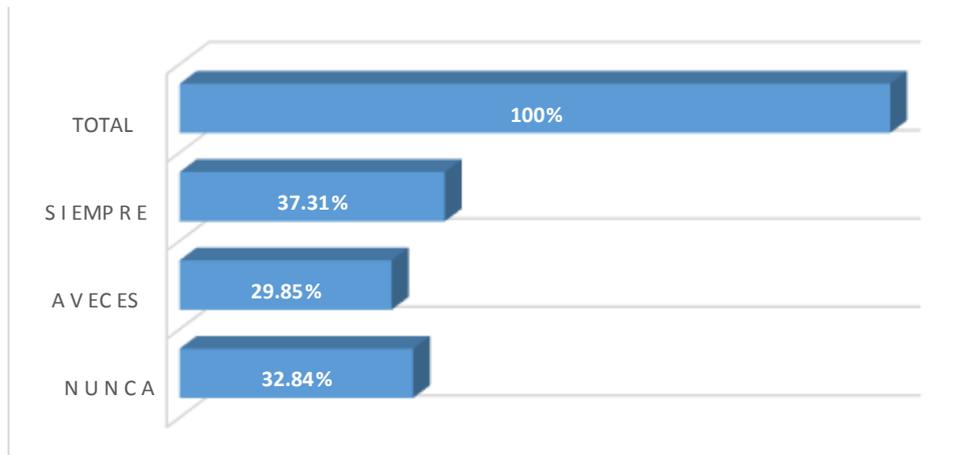


FIGURA 13: Grafico de barras sobre la innovación

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 37.31% responden que la flota de vehículos de carga siempre es moderna y cumplen con el requerimiento para el traslado de limones, el 32.84% consideran que nunca y el 29.85% que a veces.

**14**

**Adaptabilidad**

**Tabla N°**

¿Considera que el personal está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar?			
Categoría	Frecuencia	Porcentaje	
Nunca	8	11.94%	
a veces	12	17.91%	
Siempre	47	70.15%	
Total	67	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 14**

**Adaptabilidad**

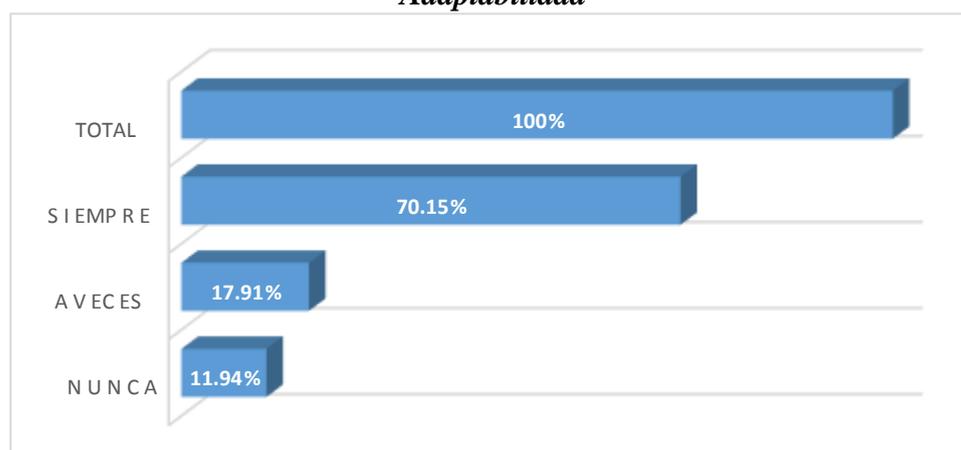


FIGURA 14: Grafico de barras sobre adaptabilidad

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 70.15% Considera que el personal siempre está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar, el 17.91% considera que a veces y el 11.94% considera que nunca.

**Tabla N°**

**15**

***Aprender de la incertidumbre***

---

---

¿Considera que las empresas de transporte de carga sacan ventajas frente a la amenaza de los competidores?

---

---

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	8	11.94%
a veces	11	16.42%
Siempre	48	71.64%
Total	67	100%

---

---

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 15**

***Aprender de la incertidumbre***

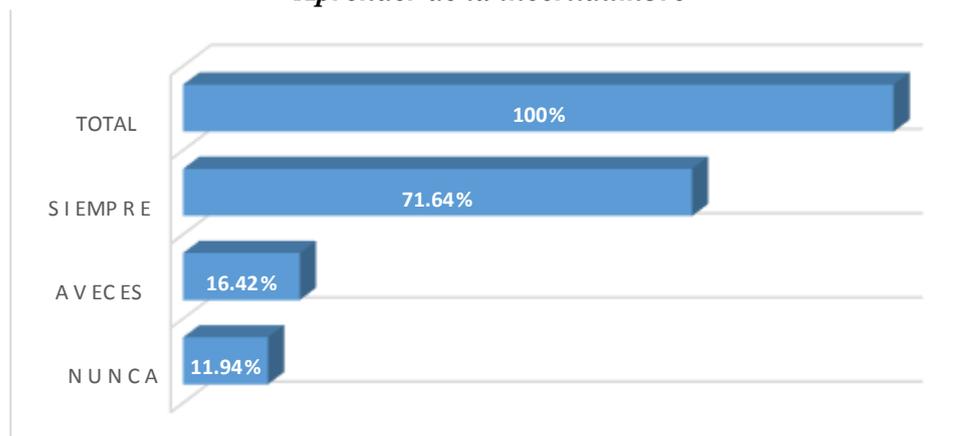


FIGURA 15: Grafico de barras sobre aprender de la incertidumbre

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 71.64% de los encuestados considera que las empresas de transporte de carga siempre sacan ventajas frente a la amenaza de los competidores, el 16.42% responden que a veces y el 11.94% que nunca.

**16**

**Tabla N°**

**Eliminar vulnerabilidades**

---

---

¿Considera que los propietarios de las empresas realizan un estudio sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias?

---

---

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	9	13.43%
Siempre	42	62.69%
Total	67	100%

---

---

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 16**

**Eliminar vulnerabilidades**

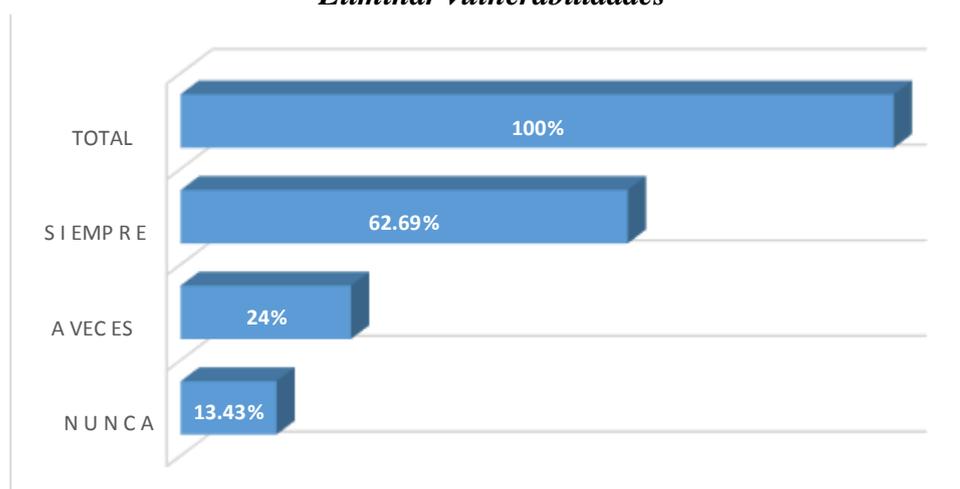


FIGURA 16: Grafico de barras sobre Eliminar vulnerabilidades

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 62.69% considera que los propietarios de las empresas siempre realizan un estudio sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias, el 24% a veces y el 13.43% nunca.

**Tabla N° 17**  
**Rediseñar sistemas**

¿Considera que la empresa debería de cambiar o modificar su sistema de trabajo?			
	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
	Nunca	42	62.69%
	Siempre	8	11.94%
	Total	67	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 17**  
**Rediseñar sistemas**

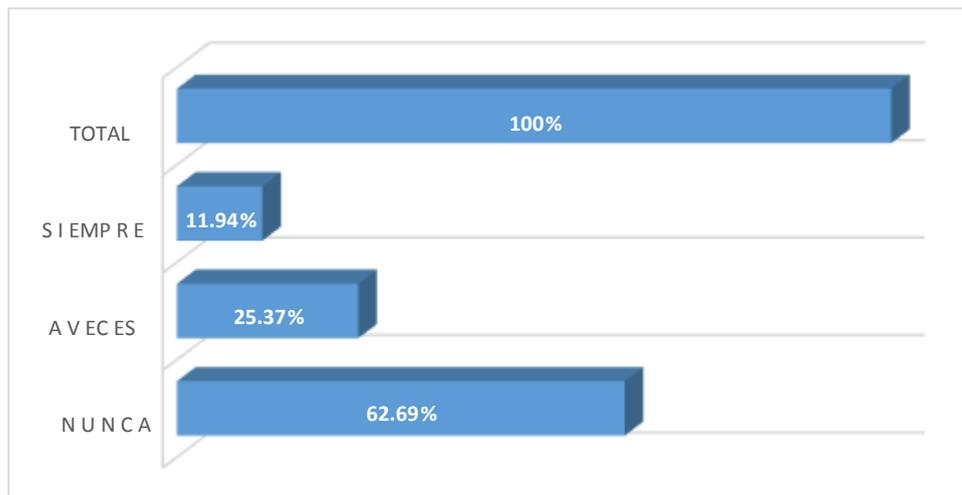


FIGURA 17: Grafico de barras sobre rediseñar sistemas

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 62.69% de los encuestados responden que la empresa nunca debería de cambiar o modificar su sistema de trabajo, el 25.37% que a veces y el 11.94% que siempre.

**Tabla N° 18**

***Posicionar sus ventajas competitivas***

---

---

¿Las empresas de carga de limón realizan publicidad para dar a conocer sus servicios y las ventajas que este le ofrece?

---

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	30	44.78%
a veces	25	37.31%
Siempre	12	17.91%
Total	67	100%

---

---

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 18**

***Posicionar sus ventajas competitivas***

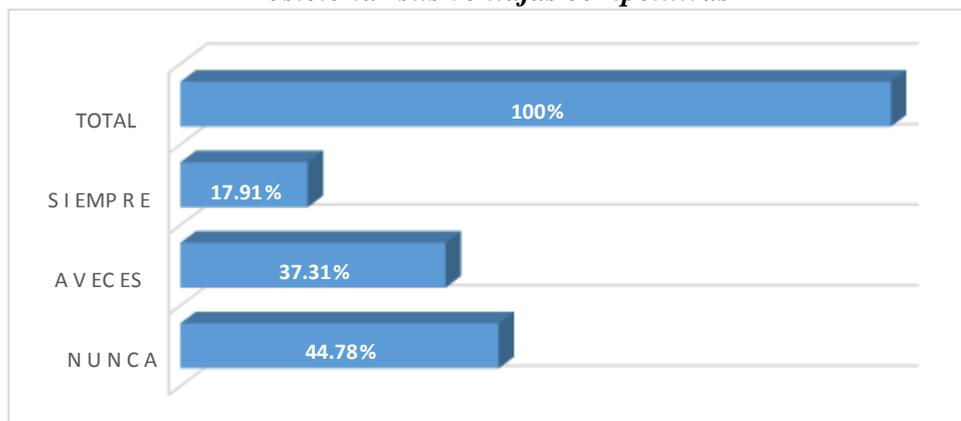


FIGURA 18: Grafico de barras sobre posicionar sus ventajas competitivas

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: 44.78% de los encuestados responden que los empresarios de carga de limón nunca realizan publicidad para dar a conocer sus servicios y las ventajas que este le ofrece, el 36.31% que a veces y el 17.91% siempre.

**Tabla N° 19**

**Calidad**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	4	5.97%
a veces	14	20.90%
Siempre	49	73.13%
Total	67	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 19**

**Calidad**

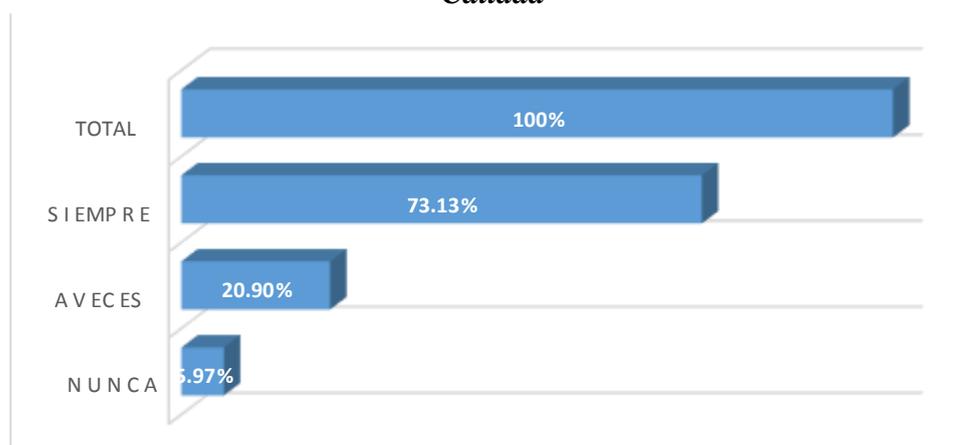


FIGURA 19: Grafico de barras sobre calidad.

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 73.13% de los encuetados responden que los servicios brindado por el personal de la empresa siempre son efectivas y de calidad, el 20.90% responden que a veces y el 5.97% nunca.

**Tabla N° 20**  
**Calidad**

¿La calidad del servicio que ha percibido le genera la confianza para ser un cliente fiel?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	8	11.94%
A veces	10	14.93%
Siempre	49	73.13%
Total	67	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE (Elaborado por el autor)

**Gráfico N° 20**  
**Calidad**

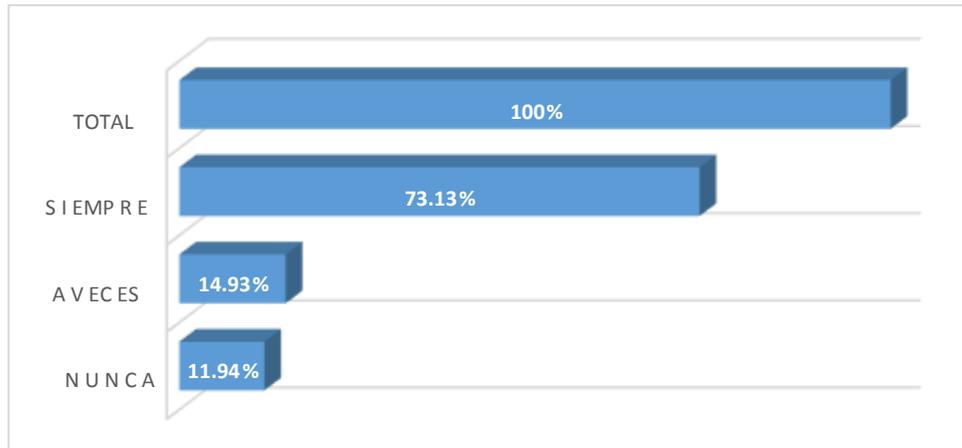


FIGURA 20: Grafico de barras sobre calidad.

Fuente: Encuesta

Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: el 73.13% de los encuetados responden que la calidad del servicio que ha percibido siempre le genera la confianza para ser un cliente fiel, el 14.93% responden que a veces y el 11.94% nunca.

## 5.2 Análisis de resultados

### **5.2.1 Determinar las fuentes de financiamiento de las Mype del sector en estudio.**

En la tabla 1 denominada “financiamiento a corto plazo” el 40% de los encuestados responden que siempre hacen uso del financiamiento interno, otro 40% a veces y mientras que 20% manifiestan que nunca este resultado es diferente al de Coronado (2015) ya que en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo, rubro Cevicherías del distrito Sullana, año 2014”, obtiene como resultado que el 57% siempre usa financiamiento a mediano plazo.

Morales y Alcocer (2014) el financiamiento a corto plazo tiene como objetivo principal apoyar los activos circulantes de la empresa; los inventarios, las cuentas por cobrar y el efectivo preciso para lograr afrontar de manera temporal a los gastos normales que origina la operación de la empresa, coinciden en requerimientos similares de financiamiento.

En la tabla 2 denominada “financiamiento a corto plazo” el 40% manifiesta que el financiamiento a corto plazo siempre les ha generado ventajas para su empresa, el 30% a veces y el 30% responde que nunca, resultado que es idéntico al de Logreira y Bonett (2017) en su trabajo de investigación denominado “Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla - Colombia”, Tesis para optar el grado de Magister en Administración, en la Universidad de la Costa, Colombia; obtienen como resultado que las microempresarios también hacen uso del financiamiento a corto plazo pero estos no ofrecen ventajas para los microempresarios.

Morales y Alcocer (2014) el financiamiento a corto plazo tiene como objetivo principal apoyar los activos circulantes de la empresa; los inventarios, las cuentas por cobrar y el efectivo preciso para lograr afrontar de manera temporal a los gastos normales que origina la operación de la empresa, coinciden en requerimientos similares de financiamiento.

En la tabla 3 denominada “financiamiento a largo plazo” el 60% de los presentantes encuestados responden que siempre hacen uso del financiamiento a largo plazo, el 20% que a veces y el otro 20% que nunca, este resultado es igual al de Carreño (2017) en su trabajo de investigación titulado Caracterización de la gestión de calidad y financiamiento de las mype rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017, quién obtuvo como resultado que el 90% de los propietarios definen que hacen uso de un financiamiento a largo plazo.

Morales y Alcocer (2014) las principales característica que posee el financiamiento a largo plazo radican en que los montos disponibles son mayores, y sus vencimientos van desde 1 año hasta más de 35 años dándose el caso de contratos con instituciones financieras o créditos colectivos, incluso en el caso de las acciones no existe el plazo definido para la finalización del financiamiento.

En la tabla 4 denominada “financiamiento interno” El 70% de los encuestados responden que para iniciar su negocio siempre hicieron uso de financiamiento interno, mientras el 30% nunca, este resultado es igual al de Silva (2015) en su trabajo de investigación titulada “Caracterización de la capacitación, el financiamiento y la

rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, año 2014” obtiene como resultado que el 83% siempre inicia sus actividades con financiamiento propio.

Rojas (2018) las internas son aquellas que se generan dentro de la empresa como resultado de sus operaciones.

En la tabla 5 denominada “financiamiento externo” El 80% de los encuestados responden que siempre hacen uso del financiamiento externo para cumplir con sus actividades empresariales, el 10% a veces y el otro 10% nunca, este resultado es diferente al de Logreira y Bonett (2017) en su trabajo de investigación denominado “Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla - Colombia”, Tesis para optar el grado de Magister en Administración, en la Universidad de la Costa, Colombia; obtienen como resultado que las microempresas prefieren utilizar sus propios recursos para financiar sus operaciones o accedan con mayor facilidad a créditos informales que de igual manera son onerosos.

Becerra (2015) las externas son aquellas que son otorgadas por terceras personas como los proveedores, anticipo a clientes, bancos etc. También son conocidas como “Apalancamiento Financiero”, tiene muchas ventajas cuando se adquiere y se utiliza como una estrategia financiera ya que cuando una empresa recurre a un financiamiento pueden suceder dos situaciones, la primera que la empresa al adquirir un financiamiento incrementa sus utilidades que sería el mejor resultado que toda organización desea

alcanzar y la segunda que si la empresa recurre a mayor apalancamiento corre el riesgo de colocar su empresa en manos de terceras personas.

En la tabla 6 denominada “financiamiento externo” el 40% de los encuestados responden que consideran que siempre es una necesidad de las Mype hacer uso del financiamiento externo, el 40% de a veces y el 20% responden que nunca, por tales motivos se puede decir que este resultado es diferente al de Tinoco (2015) en su tesis titulada “Estructura de capital de las pymes ecuatorianas: Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador (MESE), CIIU A0119.03 cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, periodo 2000 a 2012, que de acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas pertenecen al cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, quien con su trabajo corrobora que las fuentes de financiamiento externo inciden en la rentabilidad de las Mype en general, aportándoles muchas ventajas.

Becerra (2015) las externas son aquellas que son otorgadas por terceras personas como los proveedores, anticipo a clientes, bancos etc. También son conocidas como “Apalancamiento Financiero”, tiene muchas ventajas cuando se adquiere y se utiliza como una estrategia financiera ya que cuando una empresa recurre a un financiamiento pueden suceder dos situaciones, la primera que la empresa al adquirir un financiamiento incrementa sus utilidades que sería el mejor resultado que toda organización desea alcanzar y la segunda que si la empresa recurre a mayor apalancamiento corre el riesgo de colocar su empresa en manos de terceras personas.

### **5.2.2 Identificar los factores del financiamiento de las Mype en estudio** En

la tabla 7 denominada “el costo” un 50% de los encuestados responden que nunca están de acuerdo con el interés que se les cobra por sus préstamos, otro 30% que a veces y el 20% responde que siempre, este resultado es similar al de Coronado (2015) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo, rubro Cevicherías del distrito Sullana, año 2014, quien en su trabajo de investigación afirma que el 77% no está conforme con la tasa de interés.

Tomayo (2010) el costo de un crédito está basado generalmente a la tasa de interés, que quizá en muchos casos es el factor determinante, sin embargo el banco podría estar cobrando costos adicionales, ya sea asociados al otorgamiento de crédito (gastos administrativos, portes, seguros de degravamen, comisión de desembolso, constitución de garantías etc.). Es necesario indagar sobre los distintos costos que la entidad cobra.

En la tabla 8 denominada “el tiempo de aprobación” el 50% de los encuestados responden que siempre les parece prudente el tiempo que se toman en aprobarles sus créditos, el 30% responden que a veces les parece prudente y el 20% que nunca, este resultado es diferente al de Delgado y Riera (2015) en su trabajo de investigación denominado Análisis y alternativas para financiamiento de MYPIMES a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Azuay, quien tuvo como resultado que el 38.67% de las micro, medianas empresas aseguraron no tener créditos en instituciones financieras por la dificultad que se presenta al momento de tratar de adquirirlos, tiempo que se toman para aprobar los mismos, esto por los trámites engorrosos que tienen que seguir y por todo los requisitos que tienen que cumplir.

Tomayo (2010) respecto al tiempo de aprobación si necesitamos con mucha urgencia el dinero, este podría ser el factor decisivo, pues podríamos perder alguna oportunidad más conveniente. El tiempo que demora la aprobación del crédito también debería ser considerado.

En la tabla 9 denominada “el plazo para la cancelación de préstamos” el 50% responde que nunca están de acuerdo con el plazo que se le establece para la cancelación de su préstamo, el 30% responde que a veces y el 20% que siempre, este resultado se asimila al de Carreño (2017) en su trabajo de investigación titulado Caracterización de la gestión de calidad y financiamiento de las mype rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017, quién obtuvo como resultado que el 90% refieren que la obtención del financiamiento es en la modalidad de largo plazo con el que están de acuerdo, así mismo manifiestan que sienten que su opinión es importante.

Tomayo (2010) manifiesta respecto al plazo de cancelación del crédito que según la documentación recibida la entidad financiera nos dirá el plazo mínimo o máximo en el que pagaremos el crédito. Un plazo mayor significa cuotas más bajas que pueden ser más fáciles de pagar pero, pero que implica un monto nominal mayor para la operación

En la tabla 10 denominada “el plazo para la cancelación de préstamos” del total de personas encuestadas responden que el 40% toman siempre en cuenta su opinión al momento de establecer el plazo de cancelación de sus créditos, el 30% responde que a

veces y el 30% que siempre, este resultado es diferente al de Carreño (2017) en su trabajo de investigación titulado Caracterización de la gestión de calidad y financiamiento de las mype rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017, quién obtuvo como resultado que el 90% refieren que la obtención del financiamiento es en la modalidad de largo plazo con el que están de acuerdo, así mismo manifiestan que siente que su opinión es importante.

Tomayo (2010) según la documentación recibida la entidad financiera nos dirá el plazo mínimo o máximo en el que pagaremos el crédito. Un plazo mayor significa cuotas más bajas que pueden ser más fáciles de pagar pero, pero que implica un monto nominal mayor para la operación.

### **5.2.3 Describir las habilidades de la competitividad de las Mype del sector en estudio.**

En la tabla 11 denominada “diferenciación” el 68.66% de los encuestados consideran que los servicios brindados por las empresas de transporte de carga siempre son competitivos, el 22.39% considera que a veces y el 8.96% que nunca, este resultado es similar al de Méndez (2015) en su trabajo de investigación Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transporte de carga a domicilio en el casco urbano de Chimbote, 2013, en su trabajo de investigación obtiene como resultado que 100% es competitiva en el mercado, y que una empresa con mayor competitividad en el mercado tiene mejor imagen.

Uribe (2010) Para distinguirse de la competencia es necesario darle un valor agregado al producto o servicio que se ofrece, procurando que su negocio califique a ser competitivo.

En la tabla 12 denominada “Toma de decisiones” el 65.67% de los encuestados consideran que los empresarios de las Mype siempre toman decisiones que garantizan tanto su bienestar como el de sus clientes, el 23.88% a veces y el 10.45% nunca, este resultado es idéntico al de Estrada (2017) quien en su trabajo de investigación titulado Caracterización de la gestión de calidad y competitividad de las mypes del sector servicio rubro transporte terrestre en el la provincia de Leoncio Prado período 2017, tiene como resultado que gracias a la implementación constante de su plan estratégico ayuda a tomar mejores decisiones, llegando a alcanzar un 67% respecto a la satisfacción de sus clientes.

Uribe (2010) expresa que la rapidez y la complejidad con que se mueve el mundo laboral, obliga a los ejecutivos, cada vez más, a usar la información como una herramienta básica para tomar sus decisiones.

En la tabla 13 denominada “innovación” el 37.31% responden que la flota de vehículos de carga siempre es moderna y cumplen con el requerimiento para el traslado de limones, el 32.84% consideran que nunca y el 29.85% a veces, este resultado idéntico al de Mora (2016) en su trabajo de investigación Estudio prospectivo del sector de Logística y Transporte para el cambio de la matriz productiva de la Provincia del Carchi, Marzo – Julio 2015, identificó que la flota vehicular de las empresas filiales de transporte de carga pesada, en un 42,30% tienen un año de fabricación entre el 2005 y el 2014; considerando que la vida útil para la utilización de los vehículos de carga pesada es de 30 años, se conoce que dicha flota es moderna y cumple con los requerimiento para el traslado de la mercancía a sus destinos.

Uribe (2010) En términos de trabajo el termino innovación no sólo implica tener un producto diferente, hacer uso de la tecnología o emplear instrumentos necesarios para sacar a delante la empresa sino también dar un plus a las tareas que son parte de tu día a día

En la tabla 14 denominada “Adaptabilidad” el 70.15% responden que el personal siempre está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar, el 17.91% a veces y el 11.94% nunca, resultado que es idéntico al Alberca (2015) en su trabajo de investigación Caracterización calidad de servicio y competitividad MYPE del rubro transporte de pasajeros ruta Piura – Lalaquiz - año 2013, obtuvo como resultado que el 100% de representantes cuentan con un amplio conocimiento del rubro que desempeñan, así mismo manifiestan que el personal está capacitado para adaptarse a los a las diferentes situaciones.

Uribe (2010) describe a la adaptabilidad como aquella que hacen énfasis a la flexibilidad y capacidad que tienen los empresarios para manejar los cambios que suelen presentarse en cualquier escenario de la organización.

En la tabla 15 denominada “amenazas” el 71.64% de los encuestados considera que las empresas de transporte de carga siempre sacan ventajas frente a la amenaza de los competidores, el 16.42% responden que a veces y el 11.94% que nunca, este resultado es parecido al de Méndez (2015) en su trabajo de investigación titulada Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transporte de

carga a domicilio en el casco urbano de Chimbote,2013; afirma que las empresas de transporte de carga siempre sacan ventajas frente a sus competidores.

Uribe (2010) el cambio es una constante en nuestra sociedad en ocasiones suele presentarse en forma de amenaza, del cual también se debe sacar provecho

#### **5.2.4 Identificar las estrategias de la competitividad de las Mype del sector en estudio**

En la tabla 16 denominada “Eliminar vulnerabilidades” el 62.69% considera que los propietarios de las empresas realizan un estudio sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias, el 24% a veces y el 13.43% nunca, este resultado es idéntico al de Cruz (2015) quien afirma en su investigación titulada en su trabajo de investigación “Diseño de un sistema de cadena de suministros aplicable a una empresa de transporte de carga pesada. Caso Litena CIA. LTDA, que las empresas de transporte de carga pesada consolidan las relaciones cliente-proveedor por medio de las encuestas para saber su nivel de satisfacción, además de las necesidades del cliente, ya que por ser un servicio el que se ofrece, muy poco se puede diferenciar de la competencia.

Uribe (2010) lo primero que deben hacer los actores de la empresa es analizar cuáles son sus debilidades más grandes, aquéllas que puedan ser sujeto de ataques efectivos de su competencia.

En la tabla 17 denominada “Rediseñar sistemas” el 62.69% de los encuestados responden que las empresas nunca deberían de cambiar o modificar su sistema de trabajo, el 25.37% que a veces y el 11.94% que siempre, resultado que es parecido al de Mendéz

(2015) quien en su trabajo de investigación titulado Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transporte de carga a domicilio en el casco urbano de Chimbote,2013; tiene como resultado que el 80% brinda servicio de calidad el cual genera competitividad en el mercado, a su vez manifiestan que sistema de servicios de carga están bien elaborados por ende no deberían ser cambiados.

Uribe (2010) es necesario que se estén revisando permanentemente los sistemas de la empresa y realizando mejoramientos en ellos, de tal forma que los hagan más eficientes, mejoren la productividad de la empresa e incrementen su competitividad.

En la tabla 18 denominada “Posicionar sus ventajas competitivas” 44.78% de los encuestados responden que las empresas de carga de limón nunca realizan publicidad para dar a conocer sus servicios y las ventajas que éste le ofrece, el 36.31% que a veces y el 17.91% que siempre, este resultado es idéntico al de Viera (2015) quien en su trabajo de investigación titulado: Caracterización de la competitividad y la gestión de calidad de las MYPE comerciales, rubro prendas de vestir, Sullana 2015; determino que las Mype no realizan publicidad constante que incremente las ventas de los productos.

Uribe (2010) es necesario que el mercado, la competencia, los clientes, la comunidad en general conozcan las ventajas competitivas de la empresa. No basta con generarlas si no se realizan campañas divulgativas y publicitarias sobre su base.

En la tabla 19 denominada “la calidad” el 73.13% de los encuestados responden que los servicios brindado por el personal de la empresa siempre son efectivos y de calidad, el 20.90% responden que a veces y el 5.97% nunca, este resultado es idéntico al de Mendéz (2015) quien en su trabajo de investigación titulado Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transporte de carga a domicilio en el casco urbano de Chimbote,2013; tiene como resultado que el 80% responde que el personal brinda servicio de calidad el cual genera competitividad en el mercado y que además el trato dado por su personal hacia los usuarios es considerado y amable.

Uribe (2010) Es indudable que el cliente moderno sabe distinguir entre calidad y no calidad; decide entre calidad y no calidad. En términos tradicionales ésta se reflejaba en los productos; es decir, la empresa realizaba todos sus esfuerzos para que el cliente percibiera la calidad involucrada en el producto concreto que éste consumía.

En la tabla 20 denominada “la calidad” el 73.13% de los encuestados responden que la calidad del servicio que han percibido siempre le genera confianza para ser un cliente fiel, el 14.93% a veces y el 11.94% nunca, resultado es diferente al de Albán (2016) quien en su trabajo de investigación titulado Características de la competitividad y rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes pollerías de la ciudad de Sullana, año 2016, obtuvo como resultados que el 57.5% opina que los restaurant Pollería no cuentan con la calidad suficiente para atender, el 53% opina que los precios no son aceptables y concluyó que el nivel de competitividad de las MYPE de los restaurantes pollerías de la

ciudad de Sullana, carecen de calidad en cuanto a la rapidez de la atención y equipamiento generándoles desconfianza en sus servicios.

Uribe (2010) Es indudable que el cliente moderno sabe distinguir entre calidad y no calidad; decide entre calidad y no calidad. En términos tradicionales ésta se reflejaba en los productos; es decir, la empresa realizaba todos sus esfuerzos para que el cliente percibiera la calidad involucrada en el producto concreto que éste consumía.

## VI. CONCLUSIONES

En relación a las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPE de transporte de carga de limón en el distrito de Sullana son el financiamiento externo, ya que lo utilizan para cumplir con sus actividades empresariales, así mismo el financiamiento interno, porque al momento de iniciar su negocio siempre cuentan con este, y hacen uso del financiamiento a largo plazo.

En función a los factores del financiamiento de las empresas de transporte de carga de limón se identificaron los siguientes, el tiempo de aprobación, porque los empresarios lo consideran prudente, por otro lado el costo con el cual los gerentes de las Mype no están de acuerdo, así mismo el plazo para la cancelación de los créditos con el que tampoco están de acuerdo.

Respecto a las habilidades de la competitividad de las empresas de transporte de carga del limón del distrito de Sullana son, aprender de la incertidumbre; ya que los empresarios sacan ventajas de las amenazas que les presenta el mercado, adaptabilidad; porque el personal está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar, diferenciación; ya que los servicios brindados por las empresas de transporte de carga son competitivos, y la toma de decisiones; puesto que los empresarios toman decisiones acertadas que garantizan la satisfacción y bienestar de sus clientes

En relación a las estrategias de la competitividad de las empresas de transporte de carga limón del distrito de Sullana se identificaron las siguientes, lograr la calidad de los servicios; porque los servicios brindados son efectivos y les generan la confianza necesaria a sus clientes para logrando fidelizarlos, eliminar vulnerabilidades; ya que los gerentes de las empresas realizan estudios sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias, y rediseñar sistemas; porque los clientes están de acuerdo con el sistema de trabajo que se lleva a cabo.

## ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### Propuesta De Mejora

VARIABLES	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PROBLEMA ENCONTRADO	SOLUCIÓN	RESPONSABLE
Financiamiento	Describir las principales Fuentes de financiamiento de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana.	Falta de apoyo para las Mype	Buscar información sobre otras instituciones financieras que presten apoyo y generen ventajas a las micro y pequeñas empresas	Gerente o propietario
	Identificar los factores del financiamiento de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana.	Inconformidad con las elevadas tasas de interés.	Buscar opciones e Indagar sobre las tasas y plazos que te ofrecen las distintas instituciones financieras para hacer comparaciones y optar por la que más le convenga.	Gerente o propietario
Competitividad	Describir las habilidades de la competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana	Bajo nivel de innovación	Contratar vehículos modernos, en un considerable estado físico procurando que estos no tengan más de 10 años de antigüedad, de esta forma se lograra evitar en gran medida desperfectos, fallas técnicas que podrían ocasionar accidentes y de la misma manera se logra brindar un mejor y óptimo servicio.	Gerente o propietario
	Identificar las estrategias de la competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana.	Carencia en el posicionamiento de sus ventajas competitivas	Incrementar la publicidad a corto plazo, haciendo uso de la tecnología a través de una página web que divulgue de manera asertiva las ventas, el tipo y calidad de servicio que ofrecen, ayudando a acrecentar el número de clientes.	Gerente o propietario

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agüero, L. (2013). Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes. Diario Gestión en Línea.
- Albán, N. (2016). “Características de la competitividad y rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes pollerías de la ciudad de Sullana, año 2016”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Sullana.
- Alberca, M. (2015). “Caracterización calidad de servicio y competitividad MYPE del rubro transporte de pasajeros ruta Piura – Lalaquiz - año 2013”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Piura.
- Alvia, M. y Gavilanes, P. (2014). “Análisis de competitividad del transporte público y el transporte privado en la ciudad de Guayaquil - Sector Sauces”. Tesis para optar el título de Maestría en Transportes. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Guayaquil, Ecuador.
- Ávila, G. Castañeda, L. Minaya C. y Orihuela O. (2016). “Mejoramiento de la competitividad en lima norte con la reducción del caos vehicular, implementando un terminal terrestre interprovincial con interconexión vial futura al metro de Lima y corredor complementario”. Tesis para optar el título profesional de Magíster en Dirección de la Construcción. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima.

- Bazán, C. (2016). Implementación de los planes estratégicos y operativos y su incidencia en la sostenibilidad de la empresa BGL arqueológica y contratista S.A.C. tesis para optar el título de contador público Perú, Trujillo.
- Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. (2° Ed.). México: PEARSON educación.
- BCRP. (2016). Caracterización del departamento de Piura. Informe, Piura. Recuperado el 6 de diciembre de 2016, de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Piura/piura-caracterizacion.pdf>.
- Becerra, C. (2015). Financiamiento para las mypes. Diario Oficial del Bicentenario El Peruano.
- Borrego, J. M. A. (2013). La calidad en los procesos gráficos (mf0200\_2). Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Burgos, M. (2015). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito La Esperanza, provincia de Trujillo, año 2014. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, universidad católica los Ángeles de Chimbote, Trujillo.
- Caballero, J. (2015). La homologación genera competitividad y crecimiento en las empresas de transporte terrestre. ConexiónEsan.
- Carreño Nima, w. (2017). Caracterización de la gestión de calidad y financiamiento de las mype rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017. tesis para optar el titulo de licenciado en administración, Sullana.
- Casas, C. (2018). Alza en el ISC: El mayor impacto se verá en el transporte, sostiene Casas. Diario Gestión en Línea.

- Castillo, D. (2015). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE de servicios, rubro alquiler de vehículos de transporte liviano de pasajeros en la ciudad de Piura, año 2014. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Piura.
- Castillo, E. (2015). El financiamiento y la rentabilidad en las MYPES de artesanía en Catacaos (Piura - 2013). Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura.
- Caucha, M. (2015). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Ayabaca, año 2014. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, universidad católica los Ángeles de Chimbote, Sullana.
- Chorro, M. (2010). Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador. Santiago de Chile.
- Coronado, R. (2015). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro cevicherías del distrito de Sullana, año 2014. Tesis para optar el título de licenciado en administración, Uladech Católica, Sullana.
- COMEXPERÚ, (2018). Situación de las mype en 2017: muchos retos en el camino. Revista del Sector de Comercio Exterior del Perú.
- COMEXPERÚ, (2019). Reporte de competitividad global: tamaño de mercado. Revista del Sector de Comercio Exterior del Perú.
- Cornejo, J. (2018). ¿Cómo optimizar las rutas de transporte de una empresa?. Conexión Esan.
- Córdoba, M. (2012). Gestión financiera. España: Ecoe ediciones.

Cruz, C. (2015). “Diseño de un sistema de cadena de suministros aplicable a una empresa de transporte de carga pesada. Caso Litena CIA. LTDA.”. Tesis para optar el título de Magíster en Administración de Empresas con Mención en Gerencia de la Calidad y Productividad. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, Ecuador.

Cruz, L. A. (2009). Obtenido de <http://plandetesisdeluisolano.blogspot.pe/2009/09/plande-tesis.html>

Cruz, D. (2015). “El problema de la infraestructura de transporte tiene solución política”. Adi Perú.

Chu, E. (2018). Produce: micro y pequeñas empresas aportan 24% al PBI nacional. Agencia Peruana de Noticias.

Derteano, E. (2014). El 77% del transporte interprovincial es informal. Diario El Comercio.

Derteano, E. (2017). Gremios de transporte terrestre se unen para mejorar situación del sector. Asociación Automotriz del Perú.

Destino Negocio, (s.f.). La importancia de los sistemas tecnológicos empleados para la seguridad vial. Destino Negocio de Movistar.

Delgado, A. y Riera, L. (2015). “Análisis y alternativas para financiamiento de MYPIMES a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Azuay”. Tesis para optar el Título de Ingeniero Comercial. Universidad Politécnica Salesiana Ecuador, Ecuador.

Díaz, C., & Cavazos, J. (2015). Investigación de mercados para pequeñas y medianas empresas. México: Universitaria.

- Echeverría M. (2013). ¿Cuáles son los factores para obtener un préstamo para mi negocio? [Dinero, finanzas, Negocio, préstamo], La Opinión.
- El Comercio (2016). Mypes: Cinco consejos para hacer crecer tu negocio. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/negocios/mypes-cinco-consejos-crecer-negocio-250839>
- El Comercio (2017). ¿Que pasara con el alza en el precio del limón? Recuperado el 5 de Octubre de 2017, de <http://elcomercio.pe/economia/pasara-alza-precio-limonnoticia-449568>
- El Comercio. (02 de octubre de 2017). ¿Cómo ser más competitivos?, por Orlando Marchesi. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/opinion/competitivisorlando-marchesi-noticia-462400>
- Estrada, B., & Sanabria, A. (2014). Qué hacemos con la competitividad. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Estrada , F. (2017). Caracterización de la gestión de calidad y competitividad de las mypes del sector servicio rubro transporte terrestre en el la provincia de Leoncio Prado período 2017. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Tingo Maria.
- Ferreyros, E. (2018). Mincetur presenta oportunidades de comercio y turismo a empresarios de Australia. Diario Gestión en Línea.
- Gálvez, (2013). Los problemas del transporte de carga. SemanaEconomica.com Garcia, J., & Paredes, L. (2014). Estrategias financieras empresariales. México: Larousse - Grupo editorial Patria.

- García, J. (2013). Teoría financiera aplicada a la empresa pequeña y mediana: un enfoque econométrico, multivariado: las investigaciones financieras aplicadas más importantes a las pymes en México. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Gestión. (2014). Mypes podrían reducir sus costos si usaran más tecnologías de información y comunicación. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/mercados/mypes-reducir-costos-usaran-tecnologiasinformacion-comunicacion-56408>
- Gonzales, U. P. A. (2017). Gestión de la inversión y el financiamiento: herramientas para la toma de decisiones. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Gómez, C. (2017). Innovaciones de los vehículos de transporte. Sertrans.
- Guerra, C. (2016). Formula para determinar la población infinita. Obtenido de <https://prezi.com/ixhxck3eti53/formula-para-determinar-la-poblacion-infinitayfinita/>
- Gutiérrez, F. (2013). Transporte y medio ambiente. Revista Makinaria.
- Ibercondor,( s.f.). Nuevas tecnologías en el transporte de mercancías. Transportes Internacionales y aduanas.
- Hernández, R., Fernández, c., & Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación. Mexico: McGRAW-HILL.
- INEI, (2018). Economía peruana creció 2.81% en enero impulsada por la Construcción que avanzó 7.84%. Diario Gestión en línea.
- INEI, (2019). Situación del mercado laboral. Revista Instituto Nacional de Estadística Informática.
- InterPerú, (2017). 8 maneras de cuidar el medio ambiente con tu flota de tracto camiones.

Internacionales camiones del Perú.

LEY N° (27181). Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre. D.S. N° 016-2009MTC

(TUO del Reglamento - Código de Tránsito). D.S. N° 033-2001-MTC

(REGLAMENTO)

Lira, S. (2014). Transcarga lanza primera bolsa digital de servicios de carga y de transporte en el Perú. Diario Gestión.

Lira, S. (2016). INEI: Sector Transporte, Almacenamiento, Correo y Mensajería creció 3.3%. Diario Gestión en Línea.

Lira, S. (2017). Micro, pequeñas y medianas empresas generan el 60% del empleo en los países de la CAN. Diario Gestión en Línea.

Logreira, C. y Bonett, M. (2017). “Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla - Colombia”. Tesis para optar el grado de Magister en Administración. Universidad de la Costa, Colombia.

Luna, J. (2016). MYPES aportan el 21,6% de la producción del país, pero el 83,1% son informales. Diario la república en línea.

Luna, J. (2018). Situación de las mype en 2017: muchos retos en el camino. Revista del Sector de Comercio Exterior del Perú.

Mackeet, F. (2016). Herramienta para el transporte terrestre. Tecnología online. El peruano económico.

Medina, M. (2018). Transporte de carga representa 22% de los costos en empresas de consumo. Diario Correo en Línea.

MTC, (2017). MTC: Vehículos de transporte de carga deben transmitir información de su GPS a partir de 2018. Recuperado el 19 de febrero de 2019 en: <https://gestion.pe/economia/mtc-vehiculos-transporte-carga-deben-transmitirinformacion-gps-partir-2018-150375>

- Méndez, G. (2015). “Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transporte de carga a domicilio en el casco urbano de Chimbote, 2013”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote.
- Montalván, M. (2017). “Caracterización de la competitividad y capacitación en MYPE, rubro agencias de viajes (Piura Cercado), año 2014”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración., Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Piura.
- Montserrat, R., & Josep, J. (2013). La financiación de la empresa: cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor. Barcelona.
- Morales, A., Morales, J., & Ramón Alcocer, F. (2014). Administración financiera. México: Larousse - Grupo editorial Patria.
- Mora, E. (2016). “Estudio prospectivo del sector de Logística y Transporte para el cambio de la matriz productiva de la Provincia del Carchi, Marzo – Julio 2015”. Tesis para optar el título de Magíster en Gestión y Logística del Transporte Multimodal. Universidad Central del Ecuador, en la ciudad de Quito, Ecuador.
- Navarro, A. (2015). “Caracterización de la motivación y la competitividad del talento humano en la MYPE bananera rubro exportador Apbosmam, Mallaritos - Sullana, 2015”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Sullana.
- Ochoa, C. (2013). Obtenido de <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/que-tamanodemuestra-necesito>
- Ortis, V. M., Jaime, G. O. D., & Giraldo, O. M. (2014). Marketing: conceptos y aplicaciones. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>

- Orrantía, J. & Tanca, J. (2018). Fuerte aumento en los costos del transporte de carga terrestre. *Todo Logística*.
- Palacios, A. (2018). Perú: situación de las micro y pequeñas empresas. *Revista Con Nuestro Perú*.
- Peñaranda, C. (2018). Financiamiento a empresas aumenta en 9,6%. *Informe Económico*.
- Perú21. (10 de agosto de 2017). el precio del imón aumento en 493% entre enero y agosto de este año, señaló el ministro de Agricultura. Recuperado el 5 de octubre de 2017, de <https://peru21.pe/economia/precio-limon-aumento-493-enero-agosto-ano-senaló-ministerio-agricultura-1-238888>
- Pita, S., & Pertegas, S. (2002). *Investigación cuantitativa y cualitativa*. Científico, España. Obtenido de [http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti\\_cuali/cuanti\\_cuali.asp#Bibliografía](http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp#Bibliografía).
- Pinto, S. (2016). Los procesos de compra y la negociación con proveedores: una nueva forma de relación basada en la cooperación. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Porter, M. E. (2015). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior* (2a. ed.). Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Quiroz, J. (2017). Transporte de carga pierde por día S/ 30 millones a causa de las lluvias. *Diario Gestión en Línea*.
- Ramos, F. (2015). “Caracterización de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso empresa de transporte Samanco-Huambacho S.A. de Samanco, 2013”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote.

Ramos, S & Marin, F. (2010). Las ventajas competitivas y los profesionistas en México.

Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>

Rivera, E. (2015). Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro joyerías del distrito de Chimbote, año 2014. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, universidad católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote.

Rivas, P. (2016). Financiamiento en las Mypes. InkaPari Perú.

Rodríguez, C. (2015). Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector industrial - rubro panaderías del distrito de Nuevo Chimbote, 2011. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, universidad católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote.

Rodríguez, J. (2018). Mypes representan el 98% de empresas que le venden al Estado.

Diario La República.

Rojas, J. (2015). "Financiamiento público y privado para el sector PYME en la Argentina". Tesis para optar el grado de Magister en Especialista de Administración Financiera. Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Román, L. (2015). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro restaurante de comida china del distrito de Barranco, provincia de Lima, departamento de Lima. Periodo 2014 - 2015. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, universidad católica los Ángeles de Chimbote, Lima.

Ruíz, R. (2015). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la Micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado modelo de

Sullana. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, Sullana.

Rojas, K. (2018). El financiamiento en las MYPES. Revista científica de la Facultad de Ciencias Contables & Administrativas de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Sampieri, H. (2010). metodología de la investigación. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/32801628/Sampieri-Metodologia-de-La-Investigacion>

Silva, L. (2015). Caracterización de la capacitación, el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, año 2014. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Sullana

Tinoco, A. (2015). “Estructura de capital de las PYMES Ecuatorianas: Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las medias empresas societarias de Ecuador (MESE), CIIU A0119.03 cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, periodo 2000 a 2012”. Tesis para optar el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador.

Tomayo, G. (2010). Financiamiento. Pro Inversión, 139.

Vera, C., & Titelman, D. (2013). El sistema financiero en América Latina y el Caribe.

Santiago de Chile. Obtenido de

[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35880/LCL3746\\_es.pdf?sequence=1 &isAllowed=y](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35880/LCL3746_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Vargas, J. (2016). “Caracterización de la rentabilidad y competitividad de las MYPE del rubro moto repuestos de la urbanización san ramón, calle Salaverry - Piura: 2015”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Piura.
- Viera, M. (2015). “Caracterización de la competitividad y la gestión de calidad de las MYPE comerciales, rubro prendas de vestir, Sullana 2015”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Sullana.

# ANEXOS

## 1. PRESUPUESTO: PRESUPUESTO

(Expresado en nuevos soles)

RUBROS	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	SUB TOTAL	TOTAL
I. BIENES DE CONSUMO					53
cuaderno	6		2	12	
hojas A4	1	millar	20	20	
lapiceros	4		3	12	
resaltados	1		2	2	
corrector	2		2	4	
lápiz	3		1	3	
II SERVICIOS					4,030
internet	8	meses	130	1140	

USB 16G	2		45	90	
impresiones	100		0.2	20	
tinta de impresora	3		40	120	
taller de asesoría	2	meses		2100	
movilidad				300	
fotocopias				100	
varios			60	160	
<b>III. EQUIPOS</b>					2000
laptop	1		2000	2000	
<b>TOTALES</b>					6,083

## 2. LISTA DE MYPEs

### **EMPRESAS DEDICADAS AL TRANSPORTE DE CARGA DE LIMÓN SUTIL DEL SECTOR CIENEGUILLO NORTE, DISTRITO DE SULLANA.**

NÚMERO DE RUC	NOMBRE	DIRECCIÓN DE DOMICILIO FISCAL
20526391072	ASOCIACIÓN CENTRO DE ACOPIO COMERCIANTES UNIDOS	CAR. PANAMERICANA S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS, CIENEGUILLO.
20526115121	EMPRESA COMERCIALIZADORA Y DE TRANSPORTES DE CARGA LUCHADORES S.A.C.	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (CIENEGUILLO - KM 7)
20103081603	CARGUEROS TERRESTRES E.I.R.L	AV. BUENOS AIRES NRO 1500 AH. EL OBRERO / PIURA - SULLANA - SULLANA.
20492377661	TRANSPORTES OROZCO S.A.C	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (CIENEGUILLO - KM 7)
20101939589	TRANSPORTE DE CARGA INTER REGIONAL S.R.L	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (CIENEGUILLO - KM 7)
20524698057	TRANSPORTES INGA CARGO	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE S/N CAS. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (CIENEGUILLO - KM 7)
20526553153	NEGOCIOS Y SERVICIOS LA FORTALEZA S.R.L	CAR. SULLANA - TAMBOGRANDE KM 7.5. SAN JUAN DE LOS RANCHOS (SECTOR LA LIMONERA CIENEGUILLO)
10457621090	TRANSPORTES SANTA TERESA E.I.R.L	CAL. TUNSTEGNO NRO 124, AAHH. CESAR VALLEJO (FRENTE A LA SUB REGION DE TRABAJO) PIURA - SULLANA - SULLANA.
20484322393	LAS RECABITAS S.R.L	KM 7.5. CIENEGUILLO (CARRETERA SULLANA TAMBOGRANDE) PIURA - SULLANA - SULLANA.

10036604650	AGRONEGOCIOS ELIZABETH	KM 7.5. CIENEGUILLO (CARRETERA SULLANA TAMBOGRANDE) PIURA - SULLANA - SULLANA.
-------------	------------------------	--

### 3. CUESTIONARIOS:

#### 3.1. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ADMINISTRATIVAS Y  
FINANCIERAS

#### ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

ENCUESTADO ----- FECHA -----/----/-----

INSTRUCCIONES: Marcar dentro Del paréntesis con una “X” la alternativa

correcta: RESPECTO AL FINANCIAMIENTO:

1. ¿Utiliza el financiamiento a corto plazo?

Nunca

A veces

Siempre

2. ¿Considera que el financiamiento a corto plazo le genera ventajas para su empresa?

Nunca

A veces

Siempre

3. ¿Hace uso del financiamiento a largo plazo?

Nunca

A veces

Siempre

4. ¿Al iniciar su negocio contaba con financiamiento interno?

Nunca

A veces

Siempre

5. ¿Hace uso del financiamiento externo para cumplir con sus actividades empresariales?

Nunca

A veces

Siempre

6. ¿Considera que es una necesidad para las Mype hacer uso del financiamiento?

Nunca  A veces  Siempre

7. ¿Está de acuerdo con el interés que se le cobra por sus préstamos?

Nunca  A veces  Siempre

8. ¿Le pareció prudente el tiempo que se tomaron para aprobarle su crédito?

Nunca  A veces  Siempre

9. ¿Está de acuerdo con el plazo que se le estableció para la cancelación de su crédito?

Nunca  A veces  Siempre

10. ¿toman en cuenta su opinión al momento de establecerle el tiempo para cancelación de sus créditos?

Nunca  A veces  Siempre

### 3.2. RESPECTO A LA COMPETITIVIDAD



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ADMINISTRATIVAS Y  
FINANCIERAS

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**ENCUESTADO ----- FECHA -----/----/----**

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa

correcta: RESPECTO A LA COMPETITIVIDAD:

1. ¿Considera que los servicios brindados por las empresas de transporte de carga son competitivos?  
Nunca  A veces  Siempre
2. ¿Considera que los Gerentes de las Mype siempre toman decisiones que garantizan tanto su bienestar como el de sus clientes?  
Nunca  A veces  Siempre
3. ¿Considera que se hace uso de vehículos modernos que y cumplen con el requerimiento para el traslado de limones?  
Nunca  A veces  Siempre
4. ¿Considera que el personal está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar?  
Nunca  A veces  Siempre
5. ¿Considera que las empresas de transporte de carga sacan ventajas frente a las amenazas que presenta el mercado?  
Nunca  A veces  Siempre
6. ¿Considera que los gerentes de las empresas realizan un estudio sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias?  
Nunca  A veces  Siempre
7. ¿Considera que la empresa debería de cambiar o modificar su sistema de trabajo?  
Nunca  A veces  Siempre
8. ¿Las empresas de carga de limón realizan publicidad para dar a conocer sus servicios y las ventajas que este le ofrece?  
Nunca  A veces  Siempre
9. ¿Considera que los servicios brindado por el personal de la empresa son efectivas y de calidad?  
Nunca  A veces  Siempre
10. ¿la calidad del servicio que ha percibido le genera la confianza para ser un cliente fiel?

Nunca

A veces

Siempre

#### 4. CUADROS DE RESULTADOS:

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	RESULTADOS			ANTECEDENTES	TEORÍA	CONCLUSIONES
			SIEMPRE	A VECES	NUNCA			
1° FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Corto plazo	¿Utiliza el financiamiento a corto plazo?	40%	40%	20%	Coronado (2015)	Morales y Alcocer (2014)	En relación a las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPE de transporte de carga de limón en el distrito de Sullana son el financiamiento externo, ya que lo utilizan para cumplir con sus actividades empresariales, así mismo el financiamiento interno, porque al momento de iniciar su negocio siempre cuentan con este, y hacen uso del financiamiento a largo plazo.
		¿Considera que el financiamiento a corto plazo le genera ventajas a en su empresa?	40%	30%	30%	Logreira y Bonett (2017)	Morales y Alcocer (2014)	
	Largo plazo	¿Hace uso del financiamiento a largo plazo?	60%	20%	20%	Carreño (2017)	Morales y Alcocer (2014)	
	Financiamiento interno	¿Al iniciar su negocio contaba con financiamiento interno?	70%	0%	30%	Silva (2015)	Rojas (2018)	
	Financiamiento externo	¿Hace uso del financiamiento externo para cumplir con sus actividades empresariales?	80%	10%	10%	Logreira y Bonett (2017)	Becerra (2015)	
		¿Considera que es una necesidad para las Mype hacer uso del financiamiento externo?	40%	40%	20%	Tinoco (2015)	Becerra (2015)	

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	RESULTADOS			ANTECEDENTES	TEORÍA	CONCLUSIONES
			SIEMPRE	A VECES	NUNCA			
2ºFACTORES DE FINANCIAMIENTO	Costo	¿Está de acuerdo con la tasa de interés que le cobran por sus préstamos?	20%	30%	50%	Coronado (2015)	Tomayo (2010)	En función a los factores del financiamiento de las empresas de transporte de carga de limón se identificaron los siguientes, el tiempo de aprobación, porque los empresarios lo consideran prudente, por otro lado el costo con el cual los gerentes de las Mype no están de acuerdo, así mismo el plazo para la cancelación de los créditos con el que tampoco están de acuerdo
	Tiempo de aprobación	¿Le pareció prudente el tiempo que se tomaron para aprobarle su crédito?	50%	30%	20%	Delgado y Riera (2015)	Tomayo (2010)	
	Plazo	¿Está de acuerdo con el plazo que se le establece para la cancelación de su crédito?	20%	30%	50%	Carreño (2017)	Tomayo (2010)	
		¿Toman en cuenta su opinión al momento de establecer el plazo de cancelación de sus créditos?	40%	30%	30%	Carreño (2017)	Tomayo (2010)	

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	RESULTADOS			ANTECEDENTES	TEORÍA	CONCLUSIONES
			SIEMPRE	A VECES	NUNCA			
3° HABILIDADES DE LA COMPETITIVIDAD	Diferenciación	¿Considera que los servicios brindados por las empresas de transporte de carga son competitivos?	68.66%	22.39%	8.96%	Mendez (2015)	Uribe (2010)	Respecto a las habilidades de la competitividad de las empresas de transporte de carga del limón del distrito de Sullana son, aprender de la incertidumbre; ya que los empresarios sacan ventajas de las amenazas que les presenta el mercado, adaptabilidad; porque el personal está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar, diferenciación; ya que los servicios brindados por las empresas de
	Toma de decisiones	¿Considera que los empresarios toman decisiones acertadas que garantizan la satisfacción y bienestar de sus clientes?	65.67%	24%	10,45%	Estrada (2017)	Uribe (2010)	
	Innovación	¿Considera que se hace uso de vehículos modernos que cumplen con el requerimiento para el traslado de limones?	37.31%	29.85%	32.84%	Mora (2016)	Uribe (2010)	
	Adaptabilidad	¿Considera que el personal está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar?	70,15%	17,91%	11,94%	Alberca (2015)	Uribe (2010)	

	Aprender de la incertidumbre	¿Considera que las empresas de transporte de carga sacan ventajas frente a la amenaza que presenta el mercado?	71,64%	16,42%	11,94%	Mendez (2015)	Uribe (2010)	transporte de carga son competitivos, y la toma de decisiones; puesto que los empresarios toman decisiones acertadas que garantizan la satisfacción y bienestar de sus clientes
--	------------------------------	--	--------	--------	--------	---------------	--------------	---

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	RESULTADOS			ANTECEDENTES	TEORÍA	CONCLUSIONES
			SIEMPRE	A VECES	NUNCA			
4° ESTRATEGIAS DE LA COMPETITIVI DAD	Eliminar vulnerabilidades	¿Considera que los propietarios de las empresas realizan un estudio sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias?	62,69%	24%	13,43%	Cruz (2015)	Uribe (2010)	En relación a las estrategias de la competitividad de las empresas de transporte de carga limón del distrito de Sullana se identificaron las siguientes, lograr la calidad de los servicios; porque los servicios brindados son efectivos y les generan la confianza necesaria a sus clientes para logrando fidelizarlos, eliminar
	Rediseñar sistemas	¿Considera que la empresa debería de cambiar o modificar su sistema de trabajo?	11,94%	25%	62,69%	Mendéz (2015)	Uribe (2010)	
	Posicionar sus ventajas competitivas	¿Las empresas de carga de limón realizan publicidad constante para dar a conocer sus servicios y las ventajas que este le ofrece?	17,91%	37,31%	44,78%	Viera (2015)	Uribe (2010)	

Lograr la calidad de los servicios	¿Considera que los servicios brindado por el personal de la empresa son efectivas y de calidad?	73,13%	20,90%	5,97%	Méndez (2015)	Uribe (2010)	vulnerabilidades; ya que los gerentes de las empresas realizan estudios sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias, y rediseñar sistemas; porque los clientes están de acuerdo con el sistema de trabajo que se lleva a cabo.
	¿La calidad del servicio que ha percibido le genera la confianza para ser un cliente fiel?	73,13%	14,93%	11,94%	Albán (2016)	Uribe (2010)	

## 5. PERMISOS PARA EJECUTAR LA RECOLECCIÓN DE DATOS

"Año del Dialogo y la Reconciliación Nacional"

SOLICITO: PERMISO PARA EJECUTAR TESIS

Sullana 24 de abril del 2018

Sr. Cesar Augusto Panta Ruesta

Administrador de la Empresa de Transporte Santa Teresa E.I.R.L

Katty Yuvisa Olaya Mena con DNI: 47832877 domiciliada en la Avenida Buenos Aires N° 174 - AA.HH. Juan Velasco Alvarado – Sullana, estudiante del X ciclo de la escuela de Administración, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote "ULADECH – CATÓLICA" me dirijo a usted y expongo lo siguiente.

Que al culminar mis estudios universitarios y al estar realizando mi trabajo de tesis para obtener el título de Licenciada en Administración, solicito a Ud. que me otorgue el permiso correspondiente para la ejecución de la misma y aplicar las encuestas que sirven como instrumento para obtener datos. ya que la población investigada estará integrada por el propietario y clientes de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón.

Esperando contar con su apoyo en beneficio de generar propuestas de mejora mediante la investigación, me despido no sin antes manifestar éxitos a su empresa.

Gracias



Katty Yuvisa Olaya Mena

DNI: 47832877



TRANSPORTES SANTA TERESA  
Cesar Panta Ruesta  
03579841

"Año del Dialogo y la Reconciliación Nacional"

SOLICITO: PERMISO PARA EJECUTAR TESIS

Sullana 24 de abril del 2018

Sr. Henry Carreño

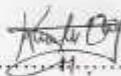
Administrador de la Empresa de Transporte Los Recabitas S.R.L

Katty Yuvisa Olaya Mena con DNI: 47832877 domiciliada en la Avenida Buenos Aires N° 174 - AA.HH. Juan Velasco Alvarado – Sullana, estudiante del X ciclo de la escuela de Administración, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote "ULADECH – CATÓLICA" me dirijo a usted y expongo lo siguiente.

Que al culminar mis estudios universitarios y al estar realizando mi trabajo de tesis para obtener el título de Licenciada en Administración, solicito a Ud. que me otorgue el permiso correspondiente para la ejecución de la misma y aplicar las encuestas que sirven como instrumento para obtener datos, ya que la población investigada estará integrada por el propietario y clientes de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón.

Esperando contar con su apoyo en beneficio de generar propuestas de mejora mediante la investigación, me despido no sin antes manifestar éxitos a su empresa.

Gracias



Katty Yuvisa Olaya Mena

DNI: 47832877



LAS RECABITAS S.R.L.  
RUC N° 20484322393

## 6. VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD (SPSS)

“Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad”

**DOCENTE:** Mg. Lic. IGNACIA ABIGAIL LOZANO RAMOS

**ESPECIALIDAD:** ESTADÍSTICO

**COLEGIADO:** COESPE N°214

### **Validez y Confiabilidad:**

Para evaluar el instrumento en su validez y confiabilidad se realizó una prueba piloto, a fin de garantizar la calidad de los datos. El instrumento se aplicó a 77 personas con el fin de explorar sobre la claridad y comprensión de las preguntas.

**Validez:** El instrumento que midió la "Caracterización del financiamiento y competitividad de las empresas dedicadas al transporte de carga de limón sutil del sector Cieneguillo norte, distrito de Sullana, año 2018" fue validado por expertos que acrediten experiencia en el área, para emitir los juicios y modificar la redacción del texto para que sea comprensible por el entrevistado.

**Confiabilidad:** La confiabilidad fue evaluada mediante el método de Alfa de Cronbach, utilizando el paquete estadístico *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)* versión 25. Dando el siguiente resultado:

  
LIC IGNACIA ABIGAIL LOZANO RAMOS  
COESPE 214  
COLEGIO DE ESTADÍSTICOS DEL PERÚ

ESTADÍSTICO DEL ALFA DE CRONBACH PARA DETERMINAR "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DEDICADAS AL TRANSPORTE DE CARGA DE LIMÓN SUTIL DEL SECTOR CIENEGUILLO NORTE, DISTRITO DE SULLANA, AÑO 2018"

**VARIABLE FINANCIAMIENTO:**

Estadística de Fiabilidad	
Nº de Preguntas	Alfa Cronbach
10	0.974

Estadísticos total-elemento				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
P01	19,40	45,156	,947	,968
P02	19,50	44,056	,946	,968
P03	19,20	44,844	,909	,969
P04	19,20	44,400	,815	,974
P05	18,90	48,767	,700	,976
P06	19,40	45,156	,947	,968
P07	19,90	45,878	,831	,972
P08	19,30	44,678	,951	,968
P09	19,90	45,878	,831	,972
P10	19,70	44,678	,887	,970

Podemos Determinar que el Instrumento utilizado para este estudio es confiable debido a que existe un 97.4 % de confiabilidad con respecto a 10 Preguntas (10 encuestados) de la Variable Financiamiento.

  
 LIC. IGNACIA BIGAL LOZANO RAMOS  
 COESPE 214  
 COLEGIO DE ESTADÍSTICOS DEL PERÚ

**VARIABLE COMPETITIVIDAD:**

Estadística de Fiabilidad	
Nº de Preguntas	Alfa Cronbach
10	0.970

Estadísticos total-elemento				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
P01	20,78	31,692	,928	,964
P02	20,82	31,331	,937	,964
P03	21,30	30,273	,882	,966
P04	20,82	31,058	,943	,963
P05	20,78	31,267	,920	,964
P06	20,88	30,895	,931	,964
P07	21,88	33,713	,578	,976
P08	21,64	32,142	,732	,971
P09	20,70	32,667	,882	,966
P10	20,78	31,397	,905	,965

Podemos Determinar que el Instrumento utilizado para este estudio es confiable debido a que existe un 97.0% de confiabilidad con respecto a 10 Preguntas (67 encuestados) de la Variable Competitividad.

  
LIC. IGNACIA ABIGAIL LOZANO RAMOS  
COESPE 214  
COLEGIO DE ESTADÍSTICOS DEL PERÚ

## 6.1. LIBRO DE CÓDIGOS

### 6.1.1. VARIABLE FINANCIAMIENTO

P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	2	1	1	1	1	
2	1	2	1	3	2	1	2	1	
2	2	2	3	3	2	1	2	1	1
2	2	3	3	3	2	1	2	1	2
2	2	3	3	3	2	2	3	2	2
3	3	3	3	3	3	2	3	2	2
3	3	3	3	3	3	2	3	2	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

1= 20% 1= 30% 1= 20% 1= 30% 1= 10% 1= 20% 1= 50% 1= 20% 1= 50% 1= 40%

2= 40% 2= 30% 2= 20% 2= 0% 2= 10% 2= 40% 2= 30% 2= 30% 2= 30% 2= 30% 3= 40% 3= 40% 3= 60%

3= 70% 3= 80% 3= 40% 3= 20% 3= 50% 3= 20% 3= 30%





## CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL EXPERTO: Carlos David Ramos Rosas.  
PROFESIÓN : Lic. en Administración  
DNI : 03694324

Por medio del presente hago constatar que he revisado con fines de validación el instrumento de Recolección de datos del trabajo de investigación "Caracterización del Financiamiento Y Competitividad de las Empresas dedicadas al Transporte de Carga de Limón Sutil del Sector Cieneguillo Norte, Distrito de Sullana, Año 2018", presentado por la estudiante Universitaria Katty Yuvissa Olaya Mena, cursante del taller de titulación en Administración.

Una vez indicada las correcciones pertinentes considero que los instrumentos de recolección de datos son válidos para su aplicación.



.....  
Lic. David Ramos Rosas  
Firma y sello  
DOCENTE TUTOR ULADECH  
CLAD 03509

ITEMS RELACIONADOS CON LA VARIABLE FINANCIAMIENTO	¿ES PERTINENTE CON EL CONCEPTO?		¿NECESITA MEJORAR LA REDACCIÓN?		¿ES TENDENCIOSO AQUIESCENTE?		¿SE NECESITA MAS ITEMS PARA MEDIR EL CONCEPTO?	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
1. ¿Utiliza el financiamiento a corto plazo?	X			X	X			X
2. ¿Considera que el financiamiento a corto plazo le genera ventajas para su empresa?	X			X	X			X
3. ¿Hace uso del financiamiento a largo plazo?	X			X	X			X
4. ¿Al iniciar su negocio contaba con financiamiento interno? Nunca	X			X	X			X
5. ¿Hace uso del financiamiento externo para cumplir con sus actividades empresariales?	X			X	X			X
6. ¿Considera que es una necesidad para las Mype hacer uso del financiamiento?	X			X	X			X
7. ¿Está de acuerdo con el interés que se le cobra por sus préstamos?	X			X	X			X
8. ¿Le pareció prudente el tiempo que se tomaron para aprobarle su crédito?	X			X	X			X
9. ¿Está de acuerdo con el plazo que se le estableció para la cancelación de su crédito?	X			X	X			X
10. ¿toman en cuenta su opinión al momento de establecerle el tiempo para cancelación de sus créditos?	X			X	X			X

  
 Sr. Carlos David Ramos Rosas  
 DOCENTE TUTOR UNAD ECH  
 CLAD 03/09

136

139

ITEMS RELACIONADOS CON LA VARIABLE COMPETITIVIDAD	¿ES PERTINENTE CON EL CONCEPTO?		¿NECESITA MEJORAR LA REDACCIÓN?		¿ES TENDENCIOSO AQUIESCENTE?		¿SE NECESITA MAS ITEMS PARA MEDIR EL CONCEPTO?	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
1. ¿Considera que los servicios brindados por las empresas de transporte de carga son competitivos?	X			X	X			X
2. ¿Considera que los Gerentes de las Mype siempre toman decisiones que garantizan tanto su bienestar como el de sus clientes?	X			X	X			X
3. ¿Considera que se hace uso de vehículos modernos que y cumplen con el requerimiento para el traslado de limones?	X			X	X			X
4. ¿Considera que el personal está capacitado para adaptarse a los diferentes cambios que se puedan presentar?	X			X	X			X
5. ¿Considera que las empresas de transporte de carga sacan ventajas frente a las amenazas que presenta el mercado?	X			X	X			X
6. ¿Considera que los gerentes de las empresas realizan un estudio sobre las necesidades de los clientes para mejorar en las deficiencias?	X			X	X			X
7. ¿Considera que la empresa debería de cambiar o modificar su sistema de trabajo?	X			X	X			X
8. ¿Las empresas de carga de limón realizan publicidad para dar a conocer sus servicios y las ventajas que este le ofrece?	X			X	X			X
9. ¿Considera que los servicios brindado por el personal de la empresa son efectivas y de calidad?	X			X	X			X
10. ¿La calidad del servicio que ha percibido le genera la confianza para ser un cliente fiel?	X			X	X			X

  
 LIC. ADM. E.P. Carlos David Ramos Rosas  
 DOCENTE TUTOR ULADECHI  
 CLAD 03509

137

140

## 8. RESULTADOS DEL TURNITING

Katty Yuvisa OLAYA MENA Información del usuario Mensajes Estudiante ▾ Español ▾ ? Ayuda Cerrar sesión



Portafolio de la clase Mis notas Discusión Calendario

ESTÁS VIENDO: INICIO > CURSO CO-CUCURRICULAR

**Página de Inicio de la clase**

Esta es la página de inicio de su clase. Para entregar un trabajo, haga clic en el botón de "Entregar" que está a la derecha del nombre del ejercicio. Si el botón de Entregar aparece en gris, no se pueden realizar entregas al ejercicio. Si está permitido entregar trabajos más de una vez, el botón dirá "Entregar de nuevo" después de que usted haya entregado su primer trabajo al ejercicio. Para ver el trabajo que ha entregado, pulse el botón "Ver". Una vez la fecha de publicación del ejercicio ha pasado; usted también podrá ver los comentarios que le han dejado en el trabajo haciendo clic en el botón de "Ver".

**Bandeja de entrada del ejercicio: curso Co-Curricular**

	Información	Fechas	Similitud	
1ER AVANCE		Comienzo 26-ene.-2019 9:21AM Fecha de entrega 31-mar.-2019 11:59PM Publicar 31-mar.-2019 11:59PM	0% 	<a href="#">Enviar</a> <a href="#">Ver</a> 
informe Final		Comienzo 13-mar.-2019 4:51PM Fecha de entrega 28-mar.-2019 11:59PM Publicar 28-mar.-2019 11:59PM	8% 	<a href="#">Enviar</a> <a href="#">Ver</a> 