



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MYPE
RUBRO DE TRANSPORTES DE LA RUTA PIURA – LA
UNIÓN, DEL DISTRITO DE LA UNIÓN, AÑO 2019**

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

AUTOR:

VIERA SOSA, CÉSAR ROBERTO

ORCID: 0000-0002-2220-7761

ASESORA:

GARCÍA MANDAMIENTOS, EDME MARTHA

ORCID: 0000-0003-0012-652X

PIURA - PERÚ

2019

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
MYPE RUBRO DE TRANSPORTES DE LA RUTA
PIURA – LA UNIÓN, DEL DISTRITO DE LA UNIÓN,
AÑO 2019**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Viera Sosa, César Roberto

ORCID: 0000-0002-2220-7761

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Piura,
Perú.

ASESORA

García Mandamientos, Edme Martha

ORCID: 0000-0003-0012-652X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad,
Piura, Perú

JURADO

Víctor Manuel Landa Machero

ORCID: 0000-0003-4687-067X

Jannyna Reto Gómez

ORCID: 0000-0002-2169-9741

Víctor Manuel Ulloque Carrillo

ORCID: 0000-0002-5849-9188

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA

Dr. Víctor Manuel Landa Machero

Presidente

Mgtr. Jannyna Reto Gómez

Miembro

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo

Miembro

Mgtr. García Mandamientos, Edmé Martha

Asesora

AGRADECIMIENTO

A Dios, por la vida que me ha dado, por la salud, sabiduría y fortaleza en el amanecer de cada día; por haber sido mi amigo fiel, que nunca dejó que me derrumbara frente a las adversidades presentadas a lo largo de mi vida y de mi carrera profesional.

A mis padres, y a toda mi familia, mi ejemplo y razón de mi existencia, gracias por formar parte de mi crecimiento personal y profesional.

A mis abuelos Nicanor y Manuel, A mi tía Lucia y Ricardina, A mi tío José y Baltazar, A mi prima Fiorella, quienes son mis ángeles que me cuidan desde el cielo.

A mi Tío Wilberto por haber motivado a mis padres a darme una carrera universitaria, A mi Tía Chávella y A mi Tío Oscar, quienes siempre han estado firmes brindándoles su apoyo incondicional a mis padres.

A los asesores de negocios de Mibanco, CMAC Huancayo, Financiera Confianza, CRAC Raíz y Edpyme Alternativa, por su apoyo con la encuesta realizada para la recolección de datos de mi trabajo de investigación.

A mi gran amigo Milton Fernández, por su apoyo incondicional brindado a mi familia. Gracias por su sincera amistad.

Al jefe de créditos de CMAC Piura Sr. Carlos Ruesta, Al Jefe de Créditos de Financiera Confianza Sr. Ismael Lachira y Al Administrador de Edpyme Alternativa Sr. Fernando Torres, por permitirme aplicar la encuesta a sus asesores de negocios y a su persona, recolectando información importante para mi trabajo de investigación

A mi Jefe y una gran persona Daniel Franco, por su apoyo brindado con la encuesta y los permisos brindados para disponer del tiempo necesario en la elaboración de mi trabajo de investigación. Gracias por tu apoyo incondicional.

DEDICATORIA

A mi Dios, a mi Hijo Dylan y a mis padres Pascual y Lilly, por ser mi motor y motivo que me impulsan cada día a seguir adelante y ser el mejor. Gracias por su amor infinito y ese apoyo incondicional que siempre me demostraron. Gracias por los valores, principios y coraje que siempre me inculcaron y que me han ayudado a cumplir una de mis metas más anheladas y por lo cual yo sé que se sienten orgullosos de mí, los amo hasta el infinito.

A mis hermanos, Nico, Paty, Raúl, a mí cuñada Aracely y a mis sobrinos Steven y Erick, que siempre han estado ahí conmigo para demostrarme lo bendecido que soy al tener la familia que tengo. A un gran líder y sobre todo un buen amigo, Elmer Huayama, por sus consejos y ese apoyo incondicional hacia mi persona, el cual siempre me ha motivado a seguir superándome y crecer profesionalmente.

RESUMEN

El presente proyecto de investigación tuvo como objetivo establecer una propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019. Trabajándose una metodología de tipo descriptiva, nivel cuantitativo y de diseño no experimental. Se contó con una población de 5 MYPE rubro transportes de pasajeros de la ruta Piura – La Unión, la muestra para el estudio fueron 01 representante de la MYPE Empresa de Transportes Unión Express S.R.L. y a 69 asesores de negocio de financieras y bancos; a los cuales se les aplicó una encuesta referente a los factores relevantes para acceso a financiamiento. Teniendo como principales resultados los siguientes: El 79.71% señalan que a veces los microempresarios del sector transporte son sinceros y honestos cuando presentan documentación requerida para el otorgamiento de un crédito. El 72.46% manifestaron que las empresas de transporte cuentan con documentación que evidencian su formalidad. El 94.20% manifestaron que, los microempresarios del sector transporte, no cuentan con estados de situación financiera debidamente actualizados. El 84.06% manifestaron que regularmente, los microempresarios del sector transporte, solicitan financiamiento para adquisición de activos fijos, principalmente para renovación de flota, mantenimiento y reparación. El 100% manifestaron que, para financiar unidades de transporte, se utiliza el crédito directo. Finalmente se concluye que la propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento se basa en 3 estrategias de gestión estratégica, gestión organizacional y gestión financiera de las MYPE.

Palabras claves: Financiamiento, Factores relevantes, MYPE rubro transportes.

ABSTRACT

The objective of this research project was to establish an improvement proposal to increase the opportunities for access to financing in the MSEs of the transport sector of the Piura - La Unión route, in the district of La Unión, 2019. Working on a descriptive methodology, quantitative level and non-experimental design. It was counted on a population of 5 MYPE transports of the route Piura - La Union, the sample for the study were 01 representative of the MYPE Company of Transports Union Express S.R.L. and 69 financial and banking business advisors; to which a survey was applied regarding the relevant factors for access to financing. Having as main results the following: 79.71% indicate that sometimes the micro entrepreneurs of the transport sector are sincere and honest when they present documentation required for the granting of a loan. 72.46% stated that the transport companies have documentation evidencing their formality. 94.20% stated that the micro-entrepreneurs of the transport sector do not have updated financial statements. 84.06% stated that regularly, the micro-entrepreneurs of the transport sector request financing for the acquisition of fixed assets, mainly for fleet renewal, maintenance and repair. 100% stated that direct credit is used to finance transportation units. Finally, it is concluded that the improvement proposal to increase the opportunities for access to financing is based on 3 strategic management strategies, organizational management and financial management of the MYPE.

Keywords: Financing, Relevant Factors, MYPE transport item.

CONTENIDO

TITULO.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN.....	vii
CONTENIDO.....	ix
INDICE DE TABLA.....	xi
1. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA.....	6
2.1. Antecedentes.....	6
2.2. Bases Teóricas.....	12
III. HIPÓTESIS.....	24
3.1 Hipótesis.....	24
IV. METODOLOGÍA.....	25
4.1. Diseño de la investigación.....	25
4.2.- Población y Muestra.....	26
4.3 Definición y Operacionalización de variables.....	28
4.4. Técnicas e instrumentos.....	30
4.5 Plan de análisis.....	30
4.6 Matriz de Consistencia.....	32

4.7 Principios éticos.....	34
V. RESULTADOS	35
5.1 Resultados de la encuesta	35
5.2. Análisis de Resultados.....	61
VI. CONCLUSIONES	70
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	72
ANEXOS.....	77
Anexo 1: Cuestionarios	78
Anexo 2: Turnitin.....	81
Anexo 3: Evidencias de visita a MYPE	82

INDICE DE TABLA

Tabla 1. ¿Usted evidencia que los microempresarios del sector transporte tienen conocimientos para gestionar los recursos financieros de la MYPE?.....	35
Tabla 2. Evidencia que los microempresarios del sector transporte realiza planificaciones financieras	36
Tabla 3. ¿Considera que los microempresarios del sector transporte al momento de presentación documentación son sinceros y honestos?.....	37
Tabla 4. ¿Los microempresarios del sector transporte, tienen experiencia en rubro donde se desempeñan?	38
Tabla 5. ¿Los microempresarios del sector transporte, evidencian tener conocimiento en el rubro para hacer frente a la competencia?.....	39
Tabla 6. ¿Considera que los microempresarios del sector transporte, analizan adecuadamente los factores positivos o negativos al momento de solicitar un financiamiento?	40
Tabla 7. ¿Considera que la ubicación del negocio, es estratégica para captar la demanda mayor posible?	42
Tabla 8. ¿Las empresas del sector transporte, cuentan con toda la documentación que evidencien su formalidad?.....	43
Tabla 9. ¿Considera que el negocio de servicio de transportes, genera utilidades en comparación con otros rubros que solicitan financiamiento?	44
Tabla 10. ¿Las MYPE del rubro transporte que solicitan financiamiento, se desempeñan con anterioridad en el sector?.....	45
Tabla 11. ¿Se evidencia que el rubro de transportes cuenta con una demanda considerable por la población?	46

Tabla 12. ¿Para usted la competitividad en el rubro, es un factor que dificulta el aumento de ingresos para los microempresarios?.....	47
Tabla 13. ¿Según los reportes presentados por los microempresarios, sus estados de situación financiera son rentables?	48
Tabla 14. ¿Los microempresarios del sector transporte cuentan con sus estados de situación financiera, debidamente actualizados?.....	50
Tabla 15. ¿A qué entidades por lo general recurren los microempresarios:	51
Tabla 16. ¿Los microempresarios presentan toda la documentación requerida al momento de solicitar financiamiento sin dificultad?	52
Tabla 17. ¿El nivel de endeudamiento, de los microempresarios del rubro transporte es: .	53
Tabla 18. ¿Qué monto aproximado suelen solicitar los microempresarios del rubro transporte:	54
Tabla 19. ¿Qué tasa de interés se les brinda a los microempresarios del rubro transporte:.	55
Tabla 20. ¿Los microempresarios del rubro transporte, cuentan con garantías para poder solicitar financiamientos?.....	56
Tabla 21. ¿Para qué regularmente los microempresarios del sector transporte solicitan financiamiento:.....	57
Tabla 22. Para el financiamiento de unidades de transporte que instrumentos financieros utilizan:.....	58
Tabla 23. ¿En alguna oportunidad algún microempresario ha optado por financiamiento de Leasing?	59

1. INTRODUCCIÓN

La investigación denominada “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019”; cuyo objetivo general fue establecer una propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de pasajeros de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, se desarrolla bajo la línea de investigación aprobada por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote para la Escuela Profesional de Contabilidad.

El mundo está experimentando cambios importantes en los ámbitos geopolítico, económico y tecnológico, que afectan las posibilidades de crecimiento de la región y, al mismo tiempo, generan nuevos espacios que pueden ser aprovechados. El lento crecimiento económico, el menor dinamismo del comercio internacional, la aceleración de la revolución digital —que está modificando los patrones de consumo y de producción en todo el mundo— y las nuevas demandas globales vinculadas a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible representan desafíos y oportunidades para que los países de América Latina puedan encarar un nuevo estilo de desarrollo más justo y sostenible. (Dini y Stumpo, 2018)

Asimismo, Dini y Stumpo (2018), señalan que las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) no pueden quedar al margen de este proceso. Más aún, su peso en el tejido productivo (el 99% de las empresas formales latinoamericanas son mipymes) y en el empleo (el 61% del empleo formal es generado por empresas de ese tamaño) las vuelve un actor central para garantizar la viabilidad y eficacia de la transformación generadora de una nueva dinámica de desarrollo que permita un crecimiento económico más rápido y continuo, que al mismo tiempo sea incluyente y sostenible.

En Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPE) son unidades económicas que pueden desarrollar actividades de producción, comercialización de bienes, prestación de servicios, transformación y extracción, existen casi 6 millones a nivel nacional, 93.9% microempresas (1 a 10 trabajadores) y solo 0.2% pequeñas (de 1 a 100 trabajadores), el resto, 5.9% son medianas y grandes empresas. (Palacios, 2018)

Las mipymes mueven la economía regional y representan el 84% del total de las empresas de Piura. A nivel país, estas empresas aportan más del 40% del nivel de producción y generan el 70% de empleo (Silupu, 2018)

Piura es la cuarta región con mayor participación empresarial a nivel nacional. En ese rango, muchas de las empresas corresponden al rubro de las mypes. Aunque existe un marco regulatorio para su formalización, no existe un número exacto del total de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Región Piura, dado que muchas son informales. (Mercados & Regiones, 2019)

El financiamiento a las MYPE es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, y que no solo necesita de entidades financieras bancarias sino también de apoyo por parte de las instituciones del Estado. En el estudio de los factores externos o macroambiente, el Perú ha experimentado un período de permanencia democrática y bancaria en las últimas dos décadas, donde la economía fue tratada con cautela y coherencia con tendencias ascendentes y descendentes, y alentó la inversión e inauguración productiva (avalado por 17 acuerdos de libre comercio) y con estabilidad macroeconómica. (Ferrero, 2015)

En el Perú, las MYPE 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.

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. (InkariPerú, 2018)

Hace aproximadamente más de 10 años, las empresas de transporte realizaban sus servicios en Combi, la cual demandaba un mayor tiempo en viajar de Piura – La Unión y viceversa, esto debido que las combis tenían una mayor capacidad de pasajeros, lo cual les demandaba mayor tiempo para llenar y salir de un paradero a otro. Sin embargo con el transcurrir de los años, y debido a la demanda de la población, se crearon nuevas empresas de transporte, las cuales ofrecían a los usuarios una mejor experiencia de viajar cómodo y en menor tiempo, es por ello el surgimiento de empresas de transporte de auto colectivo, las cuales fueron aumentado debido a la demanda de la población y que actualmente son 8 empresas de auto colectivo que se encuentran cubriendo esta ruta de Piura – La Unión. Por ello los microempresarios vieron una oportunidad de negocio en este rubro, renovando sus flotas por autos y con ayuda de financiamiento, varios microempresarios de este sector, crearon más empresas que cubrían esta ruta y le hacían una fuerte competencia a las combis quienes con el transcurrir del tiempo fueron remplazados por buses y autos colectivos.

En relación al Financiamiento, los microempresarios para acceder a créditos deben ser mayores de edad y contar con una calificación 100% normal en el sistema financiero, tanto titular, conyugue o conviviente. Además es importante tener experiencia en rubro no menor a 6, contar con vivienda propia y documentación en regla y actualizada de la actividad.

Para el financiamiento de unidades nuevas o renovación de flota, será necesario que clientes cuenten con el respaldo de una empresa de transporte para poder circular y realizar

esta actividad, así como también es importante que cuenten con aporte inicial para poder más das viabilidad a sus solicitudes.

El problema que se ha identificado como: ¿Las oportunidades de acceso al financiamiento mejoran las posibilidades en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión - 2019? Así, este problema permite señalar como objetivo general: Establecer una propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019. Además, los objetivos específicos establecidos son:

a) Establecer las características y experiencia del microempresario que permiten mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019.

b) Describir las características del servicio y del rubro que permitan mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019.

c) Identificar los criterios relacionados a la información contable y financiera permitan mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019.

d) Identificar una propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019

La investigación se justifica debido a que las MYPE en los países en desarrollo tienen un acceso limitado a los servicios financieros formales debido a la falta de garantías y el coste relativamente alto de las transacciones de préstamos pequeños. En este sentido, es fundamental la disponibilidad de financiación bancaria para asegurar la viabilidad y el crecimiento de la empresa, así como la consecución de sus objetivos empresariales. Por ello,

las dificultades para conseguir recursos financieros para invertir en nuevos proyectos pueden no solo afectar su crecimiento sino también su supervivencia en el mercado. (Rocca, 2017)

Desde el punto de vista práctico la investigación busca proponer una propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, basándose en factores relevantes para el acceso a financiamiento, desde el punto de vista de los asesores de negocio en el momento de la concesión de créditos.

Esta investigación de manera teórica se basó en las variables de investigación Factores relevantes para acceso a financiamiento, para dar fundamento a la investigación; y poder orientar la investigación desde el campo científico y en las teorías de diversos autores. Además se presentan diversos antecedentes de estudio a nivel internacional, nacional y local relacionados a las variables.

De manera metodológica la investigación utilizó la técnica de la encuesta para el recojo de datos primarios, a través del instrumento cuestionario aplicado a los asesores de negocio de diferentes microfinancieras y Bancos relacionados a créditos MYPE, cuya representación se realizará por medio de tablas de frecuencia y su respectivo análisis de resultados.

Finalmente desde el punto de vista social esta investigación, se justifica porque permite a las MYPE en estudio, conocer su realidad y en un futuro tomar las recomendaciones para poder tener un mayor acceso al crédito, incrementado sus posibilidad para su sostenimiento empresarial; lo que de alguna manera permitirá a la MYPE permanecer en el mercado competitivo en el que se desenvuelve. Además es un requisito de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH) para obtener el Título Universitario de Licenciado en la Escuela de Contabilidad.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1 Variable Factores relevantes del financiamiento

Dentro de los antecedentes internacionales se considera a **Ixchop (2014)**, realizó la investigación titulada “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”, presentada en la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. La investigación es de tipo descriptiva, la población está constituida por 18 pymes dedicadas a la confección, asimismo se consideró a 30 representantes de entidades financieras; se empleó la técnica de la encuesta utilizando un cuestionario de preguntas abiertas, cerradas y de opción múltiple.

En los resultados se determinó que en su totalidad los microempresarios si conocen sobre fuentes de financiamiento; el 37% de microempresarios utilizan préstamos con instituciones financieras, el 32% utilizan utilidades retenidas, mientras un 26% utilizan a proveedores finalmente un 5% recurren a préstamos particulares con intereses. Asimismo manifestaron que el 78% han adquirido prestamos en los dos últimos años; la entidad financiera que le ha otorgado financiamiento en un 44% han acudido a bancos, mientras un 28% afirmaron utilizar ONG’s, el 6% menciona a las cooperativas, el restante 22% no respondió; además el destino del crédito en un 52% se utilizó en compra de materia prima, el 18% en pago a proveedores, y un 13% invirtió en maquinaria; finalmente el 28% manifestó haber solicitado Q. 20,000.00 quetzales, el 22% Q. 30,000.00, el 17% Q. 50,000.00 y un 11% Q. 10,000.00 respectivamente. La investigación concluye que la mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas ha sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

Arostegui (2013), realizó la investigación denominada “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y mediana empresa”, presentada en la Universidad Nacional de La Plata de Argentina. La investigación es de tipo exploratoria cualitativa, con un diseño no experimental; la población estuvo conformada por las MYPE y PYME del sector industrial, las empresas en el partido de Lanús que cumplían con las características descriptas son un total de 44; se empleó la técnica de la encuesta utilizando un cuestionario estructurado. Dentro de los resultados se determinó acerca de las Expectativas en la Evolución del Acceso al Crédito para los próximos meses que ningún empresario pretende o ve conveniente incrementar sus niveles de deuda, en cuanto a los Destinos del Endeudamiento el 85% de ellos utiliza el endeudamiento para cancelar cualquier tipo de deudas, ya sea en el mercado local como en el mercado exterior; el 80% de ellos utiliza el endeudamiento para la adquisición de bienes de capital; el 8% de ellos utiliza el endeudamiento para dar crédito a clientes; y además el 43% de ellos utiliza el endeudamiento para la adquisición de stock. En relación a las necesidades de Financiamiento, el 83% de ellos necesita financiarse para la inversión en activos fijos, el 100% de ellos necesita financiarse para la inversión en bienes de capital, ninguno de ellos necesita financiarse para la capacitación empresarial; el 10% de ellos necesita financiarse para la pre-financiación de exportaciones / importaciones; y el 95% de ellos necesita financiarse para la adquisición de maquinarias e implementos industriales. Se concluye que frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias.

Díaz, Lugo, Páez, Mojica y Corbacho (2015) en su investigación titulada “Oportunidades de financiamiento a operadores privados de transporte público en Latinoamérica. 3 casos de estudio: Bogotá, Ciudad de México y Santiago”, NOTA TÉCNICA

N° IDB-TN-899, Banco Interamericano de Desarrollo. La metodología para definir el perfil económico y financiero de los operadores de servicios de transporte público analizados se basa en la aplicación de un modelo de análisis de riesgos. Para ello se utilizaron las pautas establecidas en la Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 31000, Gestión del Riesgo, Principios y Directrices (2011, que es una adopción idéntica (IDT por traducción de la norma ISO 31000:2009. El análisis fue complementado con los indicadores de riesgo del modelo TECOP (Técnico, Económico, Comercial, Organizacional y Político, utilizado para evaluar la situación del entorno en que se desenvuelven los tres casos de estudio. Al respecto, el estudio identifica una serie de factores que inciden en la reticencia de la banca a otorgar financiamiento a los operadores: falta de capital para la constitución de las empresas, carencia de garantías satisfactorias, inexistencia de estructuras organizacionales y gobiernos corporativos adecuados, falta de un historial financiero detrás y alto riesgo que los términos de los contratos suponen para el operador. Los riesgos existentes no son sólo internos: también hay situaciones externas a las empresas que atentan contra su calificación de sujetos de crédito: carencia de infraestructura adecuada, implementación incompleta de sistemas de control y recaudo, disminución de la demanda de pasajeros, evasión en el pago de tarifa, expansión urbana desmedida, aumento de la congestión vehicular, etc.

Dentro de los antecedentes nacionales se considera a **Nureña (2016)** en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento de las empresas del Perú y de la empresa de “Transportes Covisa SAC.” - Trujillo, 2015”, presentada en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del Perú y de la empresa de “Transportes Covisa SAC.” - Trujillo. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y caso para el recojo de la información se utilizó como instrumentos la ficha bibliográfica y el cuestionario de preguntas. En sus conclusiones, señala que se han encontrado trabajos de

investigación que coinciden que el financiamiento permite a las empresas a tener una mayor capacidad de desarrollo, además por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Se describió que el financiamiento obtenido para incrementar su activo fijo fue favorable debido a que incremento su rentabilidad, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas de transporte. A través del financiamiento las empresas pueden adquirir capital de trabajo o invertir en su activo fijo favoreciendo así en la rentabilidad de las empresas.

Cochachin (2019) en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, Transportes de Huaraz, 2018”, presentada en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Trazó el siguiente objetivo, describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, Transportes de Huaraz, 2018. La metodología que se utilizó en la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental; la población muestral conformada por 30 representantes del sector servicio transporte de Huaraz, a quienes se les aplicó una encuesta con 19 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: El 100% de las MYPE tienen 16 años de antigüedad en el mercado , el 57% de los trabajadores son capacitados, respecto al financiamiento: el 57% de los encuestados afirman haber obtenido crédito de entidades financieras, el 60% a corto plazo, el 40% invierten en ampliación del local y para 87% el financiamiento recibido mejor la rentabilidad. En conclusión, las MYPE tienen una antigüedad de 16 años, tienen trabajadores capacitados, obtienen crédito de entidades financieras a corto plazo y el financiamiento obtenido invierte en ampliación del local.

Vargas (2018) presentó la investigación “La influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016”, en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote de Huaraz. El

tipo de investigación fue cuantitativo, debido a que se aplicó la estadística en el análisis de datos, el nivel de investigación fue descriptivo, porque los datos fueron obtenidos solo con hechos reales, el diseño fue descriptivo simple – no experimental – transversal, la población estuvo conformado por 30 Mype, tomando como muestra al muestreo no probabilístico conformado por 18 representantes legales, la técnica aplicada fue la encuesta, aplicándose como instrumento al cuestionario estructurado, cuyos resultados logrados fueron: El 67% de los representantes legales afirmaron haber obtenido crédito a través de sus proveedores, el 56% de los propietarios adquirieron crédito bancario más de tres veces, el 56% de los encuestados afirmaron haber mejorado la rentabilidad de las Mype en relación a años anteriores, el 72% de los representantes legales encuestados afirmaron haber invertido adecuadamente en la adquisición de activos para su Mype. Llegando a la conclusión de que: La obtención de un crédito se puede dar mediante diferentes tipos y clases de financiamiento, los cuales pueden ser de gran ayuda para poder solventar a una Mype.

Dentro de los antecedentes locales se considera a **Alberca (2018)** en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento en las empresas de transportes en el Perú. Caso: Empresa de Transportes Hermanos Tume S.A.C. Piura – Tambogrande 2018”, presentada en la Universidad Católica Ángeles de Chimbote de Piura. La metodología de la investigación fue tipo cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, bibliográfico, documental y de caso. Utilizó la técnica de la encuesta, entrevista y observación directa. Para el recojo de información hizo uso de un instrumento de recolección de datos a manera de cuestionario pre estructurado con 34 preguntas dirigidas a dar respuesta a los objetivos específicos planteados, el cual fue aplicado a uno de los trabajadores de la empresa en estudio, para la obtención de los siguientes resultados: la empresa de transportes HERMANOS TUME SAC es una empresa que se encuentra empresarialmente formalizada; pero que actualmente afronta como principal desafío mantenerse en el Mercado; además desconoce las diferentes

alternativas que se ofrecen en las entidades financieras (entidades bancarias y no bancarias). La empresa cuenta con liquidez para asumir el pago de su línea de crédito; por lo que como requisito para brindarle el crédito es que tenga Solvencia Económica la empresa presentándose un flujo de caja proyectado. Actualmente la empresa de Transportes cuenta con un financiamiento de las cajas municipales (caja municipal Sullana) ya que sostiene un buen historial crediticio positivo.

Cruz (2018) en su investigación titulada “Características del financiamiento en las empresas de transportes Urbano en el Perú. Caso: Empresa de Transporte El Sol de Piura S.A.C Piura, 2018”; presentada en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento de las empresas de transporte urbano en el Perú y de la empresa de Transporte el Sol de Piura S.A.C – Piura, 2018. La metodología de la investigación fue de tipo cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, bibliográfico, documental y de caso. Utilizó la técnica de la encuesta, entrevista y observación directa. Para el recojo de la información, hizo uso de un instrumento de recolección de datos a manera de cuestionario pre estructurado con treinta y cuatro (34) preguntas dirigidas a dar respuesta a los objetivos específicos, el cual fue aplicado al representante legal de la empresa de estudio, obteniendo como principales resultados: respecto a la caracterización del financiamiento, se encuentra actualmente formalizada, el sistema financiero ayudo al desarrollo comercial- empresarial, tiene una política empresarial es habitual la conducta de tomar créditos, conoce las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano, actualmente cuenta con un financiamiento para su empresa por parte de una entidad Bancaria, cuenta con un historial de crédito positivo, cuenta con liquidez necesario para afrontar el pago, el monto de crédito otorgado es de S/. 60,000.00, con una tasa de interés que gravo al crédito del 27%, con un plazo de devolución de crédito de catorce (14) meses, crédito que fue utilizado para la construcción y remodelación de un terminal de área de

400 m², considerando que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial.

Inga (2018) en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes turísticos, en el distrito Canoas de Punta Sal, Provincia Contralmirante Villar, Región Tumbes – 2018”; presentada en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. El objetivo de la presente investigación fue determinar las características de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes turísticos, en el distrito Canoas de Punta Sal, provincia Contralmirante Villar, región Tumbes - 2018. Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal – descriptivo, con un nivel cuantitativo; la población muestral estuvo conformada por 7 Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro transportes turísticos; a los representantes legales se les aplicó un cuestionario sobre las dos variables del estudio. Con el análisis de los resultados se puede concluir que, tanto el financiamiento como la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes turísticos, en el distrito Canoas de Punta Sal, provincia Contralmirante Villar, región Tumbes – 2018, ha mejorado notoriamente en el último año

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Variable del financiamiento

Según Ccaccya (2015), se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son: (a) para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.) (b) para la adquisición de activos (c) para pago de deudas o

refinanciamiento (d) necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo (e) para iniciar un nuevo negocio.

La financiación, es el proceso mediante el cual las empresas o personas obtienen los recursos financieros para el desarrollo de su actividad o necesidades (Blanco, 2008)

El Banco Central de Reserva del Perú (2009) expresa que el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

Las empresas requieren de recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permitan alcanzar diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. (Banco Central de Reserva del Perú 2009)

De acuerdo a Mamani (2014) es importante mencionar que las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa. Así se tiene que las fuentes de financiamiento se clasifican según su procedencia en:

a) Fuentes internas de Financiamiento (Inversión)

Las fuentes internas de financiamiento. Son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, dentro de las cuales están:

Incrementos de Pasivos Acumulados: Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc. (Rodríguez, 2014)

Utilidades Reinvertidas: Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación

predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas). (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2008)

- Aportaciones de los Socios: Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- Venta de Activos (desinversiones): Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras
- Depreciaciones y Amortizaciones: Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2008)
- Emisión de acciones: Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembro de una corporación: son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa, son esencialmente especulativas, quien adquiere una acción no sabe cuánto ganará, ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos. (Mamani, 2014)

b) Fuentes Externas de Financiamiento (Pasivo)

Por otro lado, según Rodríguez (2014) existen fuentes externas de financiamiento, y son aquellas otorgadas por terceras personas tales como:

- Proveedores: como el anticipo de clientes
- Fuentes externas -Bancos (créditos, descuento de documentos)
 - Acreedores diversos (arrendamiento financiero)
 - Público en general (emisión de obligaciones, bonos, etc.)
 - Gobierno (fondos de fomento y garantía)

De acuerdo a Ccaccya (2015), las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

- Financiamiento a corto plazo: son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.
- Financiamiento a largo plazo: son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes.

De acuerdo Mamani (2014) entre las diversas formas de clasificar los créditos que otorgan las Instituciones Financieras, se encuentra una que es muy comúnmente utilizada: los créditos directos y los créditos indirectos.

- a. Créditos directos.** - también se les puede denominar créditos o riesgos por caja porque la entidad entrega un dinero al solicitante, realizando trámite que inicia el registro de caja. A la vez señala que puede efectuarse a través del abono en cuenta corriente, cuenta de ahorro o en situaciones especiales por medio de la entrega de cheque de gerencia o dinero en efectivo (Mamani, 2014)

- Productos de los créditos directos:
 - Créditos en cuenta corriente
 - Descuento de pagarés y letras.
 - Préstamos (comerciales, micro y pequeñas empresas, de consumo, personales, vehiculares, hipotecarios, etc.)
 - Factoring.
 - Arrendamiento Financiero o Leasing

b. Créditos indirectos. - también se les puede denominar créditos contingentes o créditos no por caja porque la entidad no realiza ningún desembolso en efectivo al solicitante, más bien es un respaldo o garantía que ofrece la entidad u otros intermediarios financieros que puede efectuarse a través de aval bancario, cartas de fianza. (Mamani, 2014)

- Productos de los créditos indirectos:
 - Aval bancario; Aceptaciones Bancarias; Cartas Fianza; Crédito Documentario o Carta de Crédito

Rodríguez (2012), señala que las entidades de financiamiento captan los ahorros y efectúan préstamos o llevan a cabo inversiones de los demandantes a cambio de pago de intereses o dividendos.

En este punto, las empresas que se encuentran bajo supervisión de la SBS se clasifican de la siguiente forma: Empresas bancarias; empresas financieras; cajas municipales de ahorro y crédito; Cajas rurales de ahorro y crédito; cajas municipales de crédito popular; administradoras de fondos de pensiones; empresas de arrendamiento financiero; corporación financiera de desarrollo (COFIDE); bolsa de valores y bolsa de productos; bancos de inversores; sociedad nacional de agentes de bolsa; empresas de desarrollo de pequeña y micro empresa (EDYPYMES); cooperativas de ahorro y crédito; empresa de transferencia de

fondos; empresas afianzadoras y de garantías; almacenes generales de depósito; empresa de servicios fiduciarios y empresas de seguros. (Rodríguez, 2012)

Refiriéndose a los Montos de financiamiento, la Resolución SBS N° 11356-2008 define a la mediana empresa en función de su endeudamiento. Así, pues, se considera como tal a la persona jurídica cuyo endeudamiento total en el sistema financiero supera los trescientos mil nuevos soles (S/. 300,000) en los últimos seis meses y que no reúne las características necesarias para ser clasificadas como corporativas o grandes empresas (SBS, 2008).

Los créditos se caracterizan de acuerdo al Banco Central de Reserva (2009), en cuanto a la segmentación se deben tener en cuenta los tipos de segmentos utilizados en los créditos, de lo cual cada segmento tiene características diferentes en su monto, plazo promedio, garantía y utilización. En el segmento corporativo, los montos suelen ser elevados, con un plazo promedio variable, generalmente no se especifica garantías, y finalmente la utilización es para la producción. En el segmento Mediana empresa, el monto de crédito es mediano, el plazo suele ser variable, cuentan con garantías específicas y la utilización es para producir bienes o servicios. En el segmento pequeña empresa, los montos suelen ser de rango pequeño, el plazo promedio es de un año, las garantías por lo general son específicas y solidarias, y la utilización es para el sector productivo.

Asimismo, en el segmento consumo alto/medio, los montos son variables (hasta US\$ 30,000), el plazo promedio es hasta tres años, en relación a las garantías suelen ser específicas, no específica y solidaria; mientras que la utilización es para el consumo. En el segmento Microfinanzas, el monto promedio corresponde a US\$ 300, el plazo promedio generalmente es un año, siendo la garantía por aval de terceros o solidaria, la utilización suele ser para la producción o consumo. Finalmente, en el segmento Hipotecario, el monto es no más de US\$ 100,000 en promedio, el plazo promedio es usualmente de doce años, la garantía

es hipotecaria, y su utilización es de compra y construcción de inmuebles. (Banco Central de Reserva 2009)

2.2.2.1 Factores que determinan la concesión de un crédito

El crecimiento y consolidación de las empresas está muy relacionado con su capacidad para acceder a los recursos financieros (Montoya, 2016)

La relativa opacidad de la información que presentan las pequeñas empresas hace que influya en el rechazo a los requerimientos de préstamos por parte de las entidades financieras. Las empresas presentan proyectos que son difíciles de monitorear y evaluar, o están manejadas por directivos con historial muy reciente y presentan garantías muy limitadas (Freel, Carter, Tagg, y Mason, 2012).

Esta opacidad de la información agudiza los problemas de asimetría de información, ocasionado por la presentación de estados financieros no muy claros, no equilibrados y sin auditar (Dayé, Houssa y Reding, 2015).

Las entidades financieras, para tomar la decisión acerca de la aprobación de los créditos a los potenciales prestatarios, emplean diversos tipos de información, así como definen las características del contrato de crédito a pactar con los clientes (Agarwal, Ambrose, Chomsisengphet y Liu, 2011).

Por tanto, la adquisición de información es una función básica por parte de los intermediarios financieros, que los conduce a un mejor y mayor conocimiento de sus prestatarios para descartar los proyectos de menor calidad (Karapetyan y Stacescu, 2014).

Las entidades financieras utilizan esta información para discriminar aquellas operaciones que consideran arriesgadas o que tienen una probabilidad de impago. Para ello utilizan diversas herramientas que les permite una mejor evaluación, medición y control de sus clientes (Alexandre y Smondel, 2012).

Muchos bancos tratan de conseguir más información a través de las centrales de información de créditos y van acumulando información que les ayude para crear un modelo

de credit scoring para seleccionar a los mejores prestatarios. Existe un amplio consenso en clasificar a la información que manejan las entidades de crédito en dos tipos: información blanda e información dura. Alexandre y Smondel (2012) definen la información blanda como todos aquellos datos cualitativos, que se reducen a un pequeño texto escrito y que reflejan las opiniones y los juicios de la persona que los recopiló, quien a su vez es el que debe tener una relación directa y cercana con el prestatario; mientras que la información dura lo constituyen los datos cuantitativos, que tienen un menor contenido impersonal y son independientes del contexto en el que fue recolectado.

Petersen (2010) agrega que también son parte de la información considerada como blanda aspectos como la honestidad del cliente, su capacidad de gestión y su comportamiento ante situaciones bajo presión, la percepción del mercado, la situación de los planes futuros de la empresa y las proyecciones económicas. Como ejemplos de información dura, menciona a la información contenida en los estados financieros auditados, el historial de pagos de los clientes y el rendimiento de las acciones de la empresa.

La información blanda puede también ser de mucha utilidad para el analista de crédito en la toma de decisiones en el otorgamiento de préstamos, al darle información adicional relacionada a la disponibilidad del empresario para pagar el préstamo (Agarwal, Ambrose, Chomsisengphet y Liu, 2011).

Para procesar el grueso de la información dura, no se necesita de personas altamente calificadas, mas sí para el análisis de la información blanda (Alexandre y Smondel, 2012). Contar con personal con más experiencia y competencia involucra mayores costos en la recopilación y análisis de la información blanda debido al nivel salarial que normalmente exige este tipo de analistas. En el caso del tratamiento de la información dura, al ser procesada por personal más operativo, los costos son menores y la toma de decisiones con la

información procesada se centraliza en los niveles altos de la organización crediticia (Alexandre y Smondel, 2012).

La cantidad de información de que disponen los bancos acerca de los prestatarios es cada vez mayor, facilitada por el progreso en las tecnologías de información y comunicación, así como por la mayor capacidad para el procesamiento y análisis de la información y la existencia de agencias especializadas que proporcionan información de crédito. Este progreso ha facilitado la reducción de las visitas a las empresas por parte de los analistas de crédito y el control y seguimiento de los clientes, aumentando la productividad del personal involucrado (DeYoung, Glennon, y Nigro, 2008).

Además, la informática, que puede procesar altos volúmenes de información a muy bajo costo, ha hecho que la información dura haya sido el tipo de información de más amplio uso por las instituciones financieras, debido a su facilidad para su almacenamiento y comunicación (Alexandre y Smondel, 2012).

Varios autores resaltan los principales criterios que se deben utilizar al evaluar la posibilidad de otorgar créditos a empresas que presentan nuevos proyectos. Zhang (2012) considera cinco aspectos clave para la evaluación de una operación: 1) la evaluación de la gestión de la empresa; 2) evaluación de la operación (plan de ingresos, gestión de los gastos, los planes operacionales y la eficiencia y calidad del proceso; 3) evaluación de la estrategia que incluye las tendencias del mercado, su posición competitiva, su estrategia de crecimiento y la gestión de los clientes; 4) evaluación de las transacciones que incluye el valor de realización de la empresa y su tiempo de salida; 5) evaluación de costos (de financiación, la relación de ingresos y gastos, y la estructura de sus activos).

Mishra (2004) por su parte analiza factores referentes a la personalidad y experiencia del empresario, características del producto o servicio, y del mercado, en la evaluación de las inversiones. Por otro lado, Ge, Mahoney y Mahoney (2005) consideran aspectos como:

diferenciación del producto, tasa de crecimiento de la demanda, experiencia previa del emprendedor en el sector, experiencia previa del empresario en alta dirección, experiencia en el emprendimiento previo de otros negocios, si el fundador del negocio es único o es un equipo, si la empresa cuenta con un equipo de gestión y si cuenta con vínculos externos.

2.2.2. MYPE

Según la ley MYPE N° 30056 (2013). En el artículo 4° establece que la micro y pequeñas empresas son: una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades como: extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o la prestación de servicios.

Según la Ley 30056, el objetivo de la presente ley es la competitividad, promoción, formalización y desarrollo de las de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su rentabilidad y productividad, la contribución al Producto Bruto Interno, ampliar el mercado interno y las exportaciones.

Según Flores (2004), las MYPE pueden definirse como unidades empresariales que operan en forma organizada, que los dueños o directores utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos y/o prestar servicios a terceros, el objetivo de las empresas es obtener lucro o ganancia que ayudan a ampliar sus mercados.

En sus características de las MYPE se destaca:

Microempresa. - el nivel de venta anual no debe superar los 150 UIT.

Pequeña empresa. - el nivel de venta anual no debe superar los 1700 UIT.

Según Sánchez (2014), las MYPE son muy importantes debido a que generan empleos, en nuestro país el 80% de la población económicamente activa se encuentran laborando y también genera un 40% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, las MYPE son una de las principales fuentes de empleo, debido a que brindan abundantes puestos de trabajo y alivia la pobreza, esto se debe a:

- Brindan varios puestos de empleos.

- Reducen la pobreza por medio de las actividades que generan ingresos.
- Promueve e incentiva el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la sociedad.
- Es una de las importantes fuentes de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la contribución del ingreso
- Aportan al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Según DECRETO LEGISLATIVO N°-1269-EF, (2016). Este Decreto Legislativo tiene como objeto establecer en nuevo Régimen MYPE Tributario, el cual comprende a los contribuyentes que menciona el artículo 14° de la LIR. Para ello no deben superar las 1700 UIT en sus ingresos netos anuales. No estarán comprendidos en el RMT los que incurren en cualquiera de los siguientes supuestos:

- a) Tengan vinculación, directa o indirectamente, con respecto al capital con otras entidades de personería natural o jurídica; y, cuyos ingresos netos anuales consolidados no debe superar el límite de las 1700 UIT.
- b) Cuando son sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente en el país de empresas unipersonales, sociedades y entidades de cualquier otra naturaleza constituido en el exterior.
- c) Los que han obtenido ingresos netos mayores a 1700 UIT en el ejercicio anterior.

En el caso de contribuyentes que hubieran estado en otro régimen tributario con respecto a renta de tercera categoría, ellos deberán hacer un consolidado de sus ingresos, de acuerdo al siguiente detalle, de corresponder:

- Del Régimen General y del RMT se debe considerar los ingresos netos del ejercicio anual.
- Del Régimen Especial deberán sumarse todos los ingresos netos de cada mes
- Del Nuevo RUS deberán sumar el total de ingresos brutos declarados en cada mes.

Según DECRETO LEGISLATIVO N° 1269-EF, (2016), el impuesto a la renta para los contribuyentes del RMT se determinará aplicando la renta neta anual determinado de acuerdo a lo señalado en Ley del Impuesto a la Renta, la escala es progresiva y acumulativa de acuerdo al siguiente detalle:

- Hasta los 15 UIT se determinará el impuesto a la renta anual con la tasa del 10%
- Más de 15 UIT se determinará el impuesto a la renta neta anual con la tasa del 29.5%.

III. HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis

El presente estudio será de tipo descriptivo, por lo cual no se formularán hipótesis porque su alcance no implica una influencia o causalidad. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

El tipo de investigación es descriptiva porque busca especificar las características del problema y evalúa los hechos que se dan en un contexto determinado de las MYPE rubro transportes de pasajeros de la ruta Piura – La Unión. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la investigación descriptiva busca especificar las propiedades, características y los perfiles de personas grupos, comunidades, o fenómenos empresariales

Además, presenta un nivel cuantitativo, ya que permite examinar los datos de manera científica, en forma numérica con ayuda de la estadística. Recoge y analiza datos sobre las variables y estudia las propiedades y fenómenos de la situación problemática de manera objetiva, así los resultados se pueden generalizar.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el enfoque cuantitativo usa procedimientos estandarizados (que sean aceptados por una comunidad científica); tales datos se representan numéricamente y son analizados por métodos estadísticos.

El diseño de la investigación es no experimental porque se realiza sin manipular las variables, es decir se observa los fenómenos tal y como están en su ambiente natural para poder analizarlos. Finalmente presenta un diseño transversal, ya que la recolección de los datos y la aplicación de los instrumentos que se usarán como medio de recolección de información serán en un solo momento el propósito es describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), define a los diseños no experimentales como “Estudios que se realizan sin manipulación deliberada de las variables y en los que solo se observan y obtienen los fenómenos en su ambiente natural, para después

analizarlos” y los diseños transversales realizan la recolección de datos en un solo momento y tiempo único donde su propósito es describir las variables.

M -----→ O

Donde:

M: Representa la Muestra

O: Representa lo que observamos

4.2.- Población y Muestra

4.2.1 Población

En el presente trabajo, se ha determinado dentro del sector de MYPE rubro transportes de pasajeros de la ruta Piura – La Unión, considerando un promedio de 5 unidades económicas.

Tabla 1. Población de MYPE

MYPE	DIRECCION	RUC	REPRESENTANTE
Empresa de transportes Súper Unión Express S.R.L	Calle Comercio N° 1002 La Arena Piura	20600169115	Rivas Chavesta, Pablo Daniel
Empresa de transportes Unión Express S.R.L	Calle Lima N° 325 La Unión Piura	20484089079	Ancajima Macalupú, Marcos Ángel
Empresa de transportes Turismo Unión Norte S.R.L	Calle Sánchez Cerro N° 426 Centro Poblado 19 de agosto.	20600960947	Seminario Paico, Roso Javier
Empresa de transportes Arenas Tours Piura-La Unión S.R.L	Jirón Lima N°236 La Arena Piura	20529887748	Ancajima Inga, Rosendo
Transportes Auto Express S.R.L	Calle Unión N°1117 La Unión Piura	20483990961	Seminario Morales, Vicente

Fuente: Elaboración propia

4.2.2 Muestra

Para la variable factores relevantes estará conformada por el representante de la Empresa de Transportes Unión Express S.R.L, y acreedores externos de financiamiento, representado por asesores de negocio de financieras y bancos que ofertan crédito a MYPE, siendo estas 6 entidades.

Siendo la población finita se calculará la muestra aplicando una formula estadística, para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

N: 96

Z²: 1.88 (Nivel de Confianza: 94%)

P: Probabilidad de concurrencia: 50%

q: 1 – p probabilidad de no concurrencia: 50%

e: Error muestral de 6%

Entonces la muestra será determinada de la siguiente manera:

$$n = \frac{96 * 1.88^2 * 0.5 * 0.5}{0.06^2 * (96 - 1) + 1.88^2 * 0.5 * 0.5}$$

n : 69 encuestas

Por lo que, la muestra estará conformada por 69 asesores.

4.3 Definición y Operacionalización de variables.

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Fuentes
Factores relevantes para la obtención de financiamiento	Para la obtención de financiamiento, el acceso es considerado una de las limitaciones más relevantes, cuyas causas son complejas y multidimensionales, debido a aspectos sociales, económicos e institucionales. (Saavedra, Ruiz, y Avilés, 2012)	Características y experiencia del empresario	La dimensión “Características y experiencia del empresario” se medirá mediante los indicadores capacidad de gestión, honestidad e integridad, experiencia profesional, conocimiento del sector y habilidad analítica, a través de un cuestionario aplicado a asesores de crédito de las microfinancieras del distrito de La Unión.	Capacidad de gestión Honestidad e integridad Experiencia profesional Conocimiento del sector Habilidad analítica	Nominal	Asesores de crédito de las microfinancieras del distrito de La Unión.
		Características del servicio y del rubro	La dimensión “Características del servicio y del rubro” se medirá mediante los indicadores ubicación del negocio, formalidad de la empresa, tipo del negocio, tiempo en el rubro, demanda del servicio, competitividad en el rubro y rubro rentable, a través de un cuestionario aplicado a asesores de crédito de las	Ubicación del negocio Formalidad de la empresa Tipo del negocio Tiempo en el rubro Demanda del servicio Competitividad en el rubro Rubro rentable	Nominal	

			microfinancieras del distrito de La Unión.			
		Criterios relacionados a la información contable y financiera	La dimensión “Criterios relacionados a la información contable y financiera” se medirá mediante los indicadores información de situación financiera disponible, registro crediticio, nivel de endeudamiento y garantías, a través de un cuestionario aplicado a asesores de crédito de las microfinancieras del distrito de La Unión.	Información de situación financiera disponible Registros crediticios Nivel de endeudamiento Garantías	Nominal	

4.4. Técnicas e instrumentos

4.4.1 Técnicas

- a) Encuestas: La elaboración de la encuesta pretende establecer los factores relevantes del financiamiento en las MYPE del rubro transportes de pasajeros de la ruta Piura – La Unión

Encuesta es una herramienta que cuando es elaborada, diseñada y aplicada científica y rigurosamente permite obtener información relevante sobre qué está pasando con la población. (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014)

4.4.2 Instrumentos

- a) Cuestionario: Los cuestionarios fueron aplicadas a los 69 asesores de crédito de las 06 entidades que ofertan financiamiento en el distrito de La Unión, para obtener información sobre los objetivos planteados de investigación

El Cuestionario es "un medio útil y eficaz para recoger información en un tiempo relativamente breve". En su construcción pueden considerarse preguntas cerradas, abiertas o mixtas. (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014)

4.5 Plan de análisis

Para el recojo de datos se realizaron coordinaciones con las Unidades de Negocio de las 06 entidades financieras para poder encuestar a los asesores de negocio sobre los factores relevantes del financiamiento en el rubro transporte de pasajeros, así como al representante legal de la Empresa Unión Express S.R.L, para obtener la autorización y aplicar el cuestionario. El presente estudio de investigación realiza un plan de análisis posterior a la recopilación de los datos, según la tabulación y presentación mediante tablas y gráficos, dichos resultados responden a los objetivos de investigación. Se empleará estadística

descriptiva, calculando las frecuencias y porcentajes, se empleará el programa Excel y programas estadísticos.

4.6 Matriz de Consistencia

Título	Problema General	Objetivos	Hipótesis	Técnicas / Instrumentos
Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019	¿De qué manera la propuesta de mejora permite incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019?	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Proponer una propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>a) Determinar qué características de personalidad y experiencia del microempresario permiten mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019</p> <p>b) Describir las características del servicio y del rubro que permitan mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019</p> <p>c) Identificar los criterios relacionados a la</p>	Para el presente estudio no se formularon hipótesis porque su alcance no implica una influencia o causalidad. La investigación a desarrollar es de tipo descriptivo (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).	Encuesta / Cuestionario

		<p>información contable y financiera permitan mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019</p> <p>d) Identificar una propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019</p>		
--	--	---	--	--

4.7 Principios éticos.

Este trabajo de investigación se realizó con total transparencia al momento de realizar la recolección de datos de la población en estudio; además se puso énfasis en la autenticidad de los resultados obtenidos, la confidencialidad de las encuestas aplicadas fue de estricto carácter y honestidad al momento de realizar los análisis. Además, se respetaron los derechos del autor.

En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales:

Justicia.- El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, 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. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

Integridad científica. La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados

Consentimiento informado y expreso. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, 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 la investigación

V. RESULTADOS

5.1 Resultados de la encuesta

5.1.1 Resultados del objetivo específico N°1: Características de personalidad y experiencia del microempresario

Tabla 1. ¿Usted evidencia que los microempresarios del sector transporte tienen conocimientos para gestionar los recursos financieros de la MYPE?

Categoría	F	%
Siempre	7	10.14%
A veces	59	85.51%
Nunca	3	4.35%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

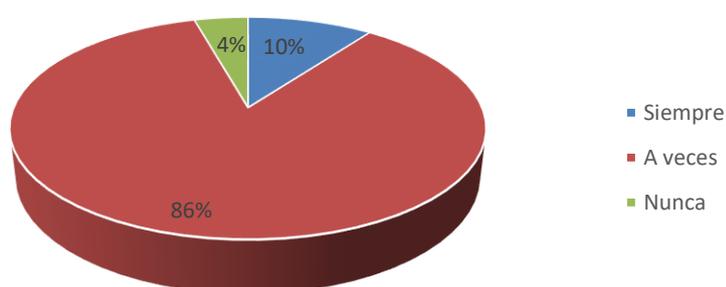


Figura 1. Conocimientos para gestionar los recursos financieros de la MYPE

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 85.51% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que los microempresarios del sector transporte, a veces cuentan con conocimientos para gestionar los recursos financieros, esto principalmente se da, porque los microempresarios a veces no son conscientes de las circunstancias en las que operan a la hora de elaborar sus presupuestos.

Tabla 2. Evidencia que los microempresarios del sector transporte realiza planificaciones financieras

Categoría	f	%
Siempre	17	24.64%
A veces	34	49.28%
Nunca	18	26.09%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

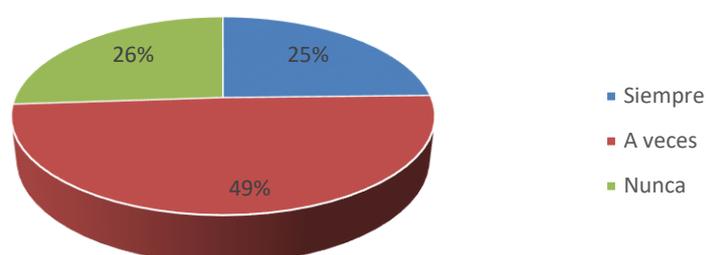


Figura 2. Los microempresarios del sector transporte realiza planificaciones financieras

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 49.28% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron los microempresarios del sector transporte, a veces realizan planificaciones financieras, esto se da, debido que, los microempresarios se trazan planes, pero no detallan las acciones requeridas para cumplir con sus metas.

Tabla 3. ¿Considera que los microempresarios del sector transporte al momento de presentación documentación son sinceros y honestos?

Categoría	f	%
Siempre	13	18.84%
A veces	55	79.71%
Nunca	1	1.45%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

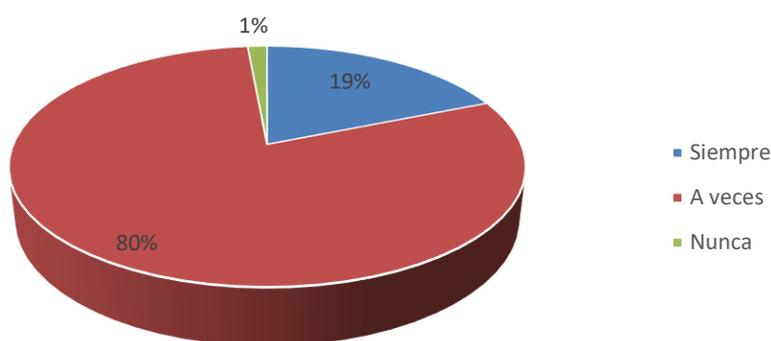


Figura 3. Los microempresarios del sector transporte al momento de presentación documentación son sinceros y honesto

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 79.71% de los asesores de créditos, manifestaron que a veces los microempresarios del sector transporte son sinceros y honestos cuando presentan documentación requerida para el otorgamiento de un crédito, esto se da principalmente por la asimetría de información, ya que siempre en una transacción uno posee mejor información que el otro, por tal motivo hay clientes que con el fin que se les otorgue el crédito pueden adulterar u ocultar información.

Tabla 4. ¿Los microempresarios del sector transporte, tienen experiencia en rubro donde se desempeñan?

Categoría	f	%
Si	69	100.00%
No	0	0.00%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

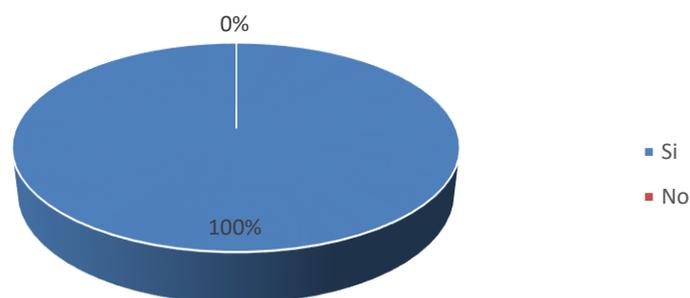


Figura 4. Los microempresarios del sector transporte, tienen experiencia en rubro donde se desempeñan

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 100% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que los microempresarios del sector transporte, si cuentan con experiencia en el rubro donde se desempeñan, ya que vienen desarrollando la actividad con anterioridad, contando con unidades propias, alquiladas y conocen la ruta.

Tabla 5. ¿Los microempresarios del sector transporte, evidencian tener conocimiento en el rubro para hacer frente a la competencia?

Categoría	f	%
Si	38	55.07%
No	31	44.93%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

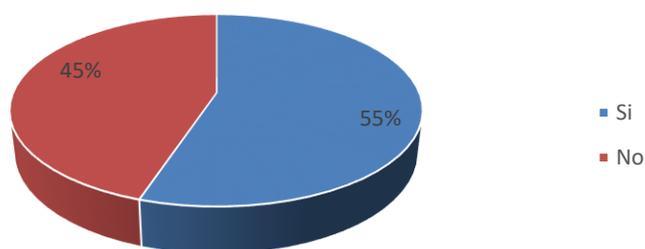


Figura 5. Los microempresarios del sector transporte, evidencian tener conocimiento en el rubro para hacer frente a la competencia

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 55.07% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que, los microempresarios del sector transporte, si cuentan con conocimiento en el rubro para hacer frente a la competencia, ya que conocen el mercado, conocen las rutas, precios y las disposiciones que regulan el servicio de transporte, por la cuales se vienen creando nuevas empresas de transporte, buscando mejorar el servicio.

Tabla 6. ¿Considera que los microempresarios del sector transporte, analizan adecuadamente los factores positivos o negativos al momento de solicitar un financiamiento?

Categoría	f	%
Siempre	17	24.64%
A veces	41	59.42%
Nunca	11	15.94%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

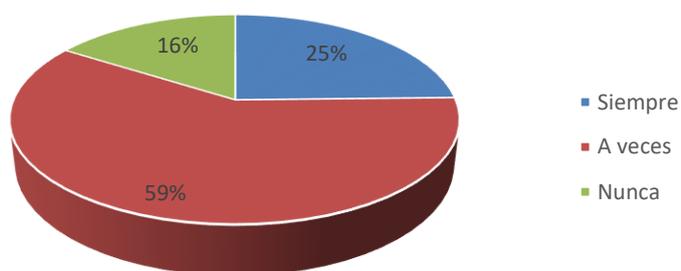


Figura 6. Los microempresarios del sector transporte, analizan adecuadamente los factores positivos o negativos al momento de solicitar un financiamiento

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 59.42% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que a veces los microempresarios del sector transporte, analizan los factores positivos y negativos al solicitar un crédito, esto principalmente, porque los créditos, si se utilizan de buena forma, son muy útiles para hacer capital rápido y realizar sus metas. Por otro lado, la falta de cultura crediticia, falta de experiencia en el rubro, altos costos de interés y mal destino del préstamo puede originar sobreendeudamiento y castigo del cliente, para no ser sujeto de crédito.

En el caso de la Empresa de Transportes Unión Express SRL, se encuestó al representante Sr. Marcos Ángel Ancajima Macalupú, quien en referencia a las características y experiencia del empresario señaló lo siguiente:

Pregunta	Respuesta	Explicación
1. ¿Usted evidencia que los microempresarios del sector transporte tienen conocimientos para gestionar los recursos financieros de la MYPE?	Siempre	Existe un conocimiento sobre cómo realizar la gestión de créditos, en mayor y menor medida, ya sea por el representante legal o cualquier socio de la asociación, ya que cada uno de forma independiente financia sus unidades, habiendo algunos socios que cuentan ya con líneas de crédito por su experiencia crediticia.
2. Evidencia que los microempresarios del sector transporte realiza planificaciones financieras	Siempre	Si realizan su planificación, ya que convocan reuniones con los socios, donde llevan a cabo un análisis sobre sus necesidades de financiamiento.
3. ¿Considera que los microempresarios del sector transporte al momento de presentar documentación son sinceros y honestos?	Siempre	Si cuentan, ya que el rubro de transporte se necesita documentación formal, ya que la Oficina Regional de Transportes les exige para que puedan circular, asimismo las entidades locales que piden autorizaciones.
4. ¿Los microempresarios del sector transporte, tienen experiencia en rubro donde se desempeñan?	Si	Tienen un conocimiento sobre el rubro, las disposiciones y regulaciones de la actividad. Cuentan con 15 años desempeñándose en el rubro.
5. ¿Los microempresarios del sector transporte, evidencian tener conocimiento en el rubro para hacer frente a la competencia?	Sí	Deben mantenerse a la expectativa de la competencia para mejorar en el día a día el servicio que brindan, o el mejoramiento de sus unidades, o la misma renovación para lo cual se accede a financiamiento.
6. ¿Considera que los microempresarios del sector transporte, analizan adecuadamente los factores positivos o negativos al momento de solicitar un financiamiento?	Siempre	Para realizar financiamiento, convocan a reuniones y en algunos casos contratan asesores para que brinde orientaciones de los pro y contras de acceder a financiamiento en diversas instituciones

Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Resultados del objetivo específico N°2: Características del servicio y del rubro

Tabla 7. ¿Considera que la ubicación del negocio, es estratégica para captar la demanda mayor posible?

Categoría	f	%
Si	36	52.17%
No	33	47.83%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

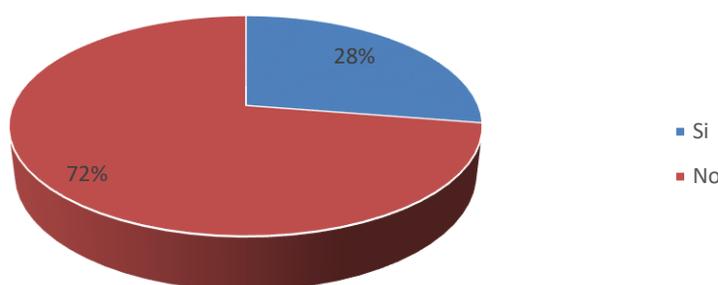


Figura 7. La ubicación del negocio, es estratégica para captar la demanda mayor posible

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 52.17% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que, la ubicación del negocio si es estratégica para captar la mayor demanda posible, esto debido que las empresas de transporte se encuentran ubicadas dentro del terminal terrestre de la unión, donde además se encuentran empresas de transporte de la ruta La Unión-Sechura, captando pasajeros de las zonas de vice, Becara, Letira, Tablazo y otros.

Tabla 8. ¿Las empresas del sector transporte, cuentan con toda la documentación que evidencien su formalidad?

Categoría	f	%
Si	50	72.46%
No	19	27.54%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

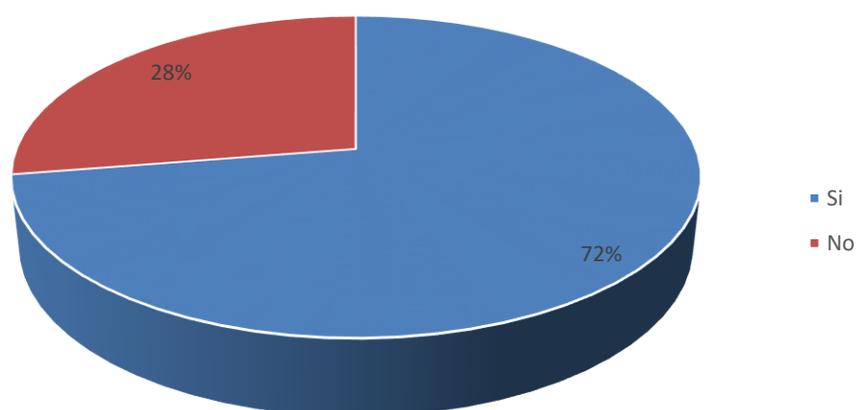


Figura 8. Las empresas del sector transporte, cuentan con toda la documentación que evidencien su formalidad

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 72.46% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que las empresas de transporte cuentan con documentación que evidencian su formalidad, esto principalmente, ya que los microempresarios necesitan ser formales, para poder acceder a los permisos de línea de transporte, asimismo para financiar unidades nuevas deben contar con documentación actualizada, ya que por lo general siempre ingresan a los comités como socios o inquilinos.

Tabla 9. ¿Considera que el negocio de servicio de transportes, genera utilidades en comparación con otros rubros que solicitan financiamiento?

Categoría	f	%
Si	69	100.00%
No	0	0.00%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

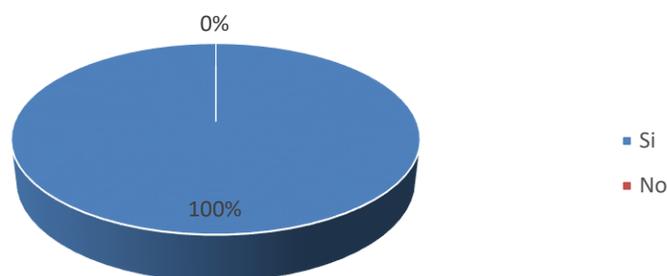


Figura 9. El negocio de servicio de transportes, genera utilidades en comparación con otros rubros que solicitan financiamiento

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 100% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que el servicio de transporte, si genera utilidades en comparación con otros rubros, teniendo en cuenta que es una actividad de servicio, lo cual generan un mayor margen de ganancia, y más aún cuando el vehículo lo maneja el mismo dueño.

Tabla 10. ¿Las MYPE del rubro transporte que solicitan financiamiento, se desempeñan con anterioridad en el sector?

Categoría	f	%
Si	55	79.71%
No	14	20.29%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

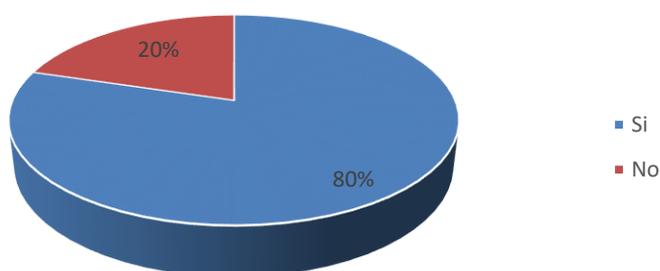


Figura 10. Las MYPE del rubro transporte que solicitan financiamiento, se desempeñan con anterioridad en el sector

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

Interpretación:

El 79.71% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que las MYPE del sector transporte, si se desempeñan con anterioridad en el sector, teniendo en cuenta la experiencia en el rubro y permanencia en el mercado donde se desarrollan. También buscan mejorar la calidad de sus servicios, generando una mejor experiencia de viajar al usuario, con precios competitivos.

Tabla 11. ¿Se evidencia que el rubro de transportes cuenta con una demanda considerable por la población?

Categoría	f	%
Si	65	94.20%
No	4	5.80%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

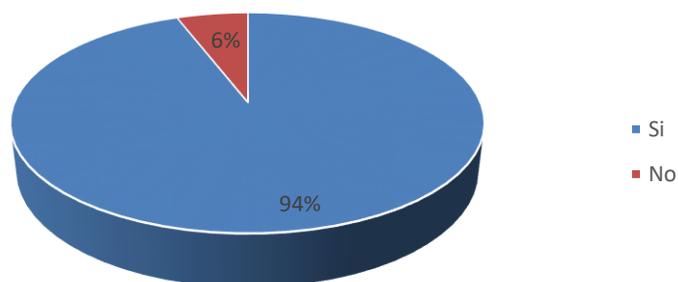


Figura 11. El rubro de transportes cuenta con una demanda considerable por la población

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia.

El 94.20% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que el rubro de transportes, si cuenta con una demanda considerable por la población, ya que existe la necesidad de viajar a Piura, por cualquier circunstancia, lo cual ha generado el surgimiento de nuevas empresas de transporte, buscando siempre brindar una mejor experiencia al usuario y satisfacer sus necesidades.

Tabla 12. ¿Para usted la competitividad en el rubro, es un factor que dificulta el aumento de ingresos para los microempresarios?

Categoría	f	%
Si	53	76.81%
No	16	23.19%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

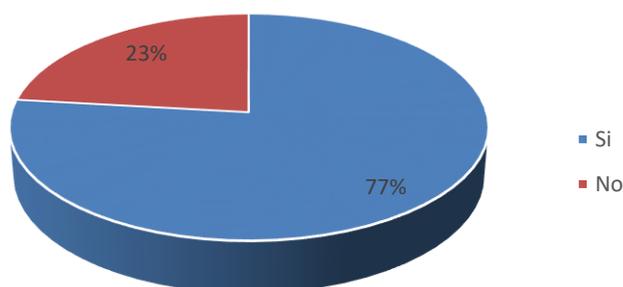


Figura 12. La competitividad en el rubro, es un factor que dificulta el aumento de ingresos para los microempresarios

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 76.81% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que, la competitividad en el rubro, si es un factor que dificulta el aumento de ingresos para los microempresarios, ya que siempre existen vehículos informales, que ofrecen servicios de transporte con precios más bajos, trayendo como consecuencia que los vehículos formales realicen menor número de vueltas por día.

Tabla 13. ¿Según los reportes presentados por los microempresarios, sus estados de situación financiera son rentables?

Categoría	f	%
Si	50	72.46%
No	19	27.54%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

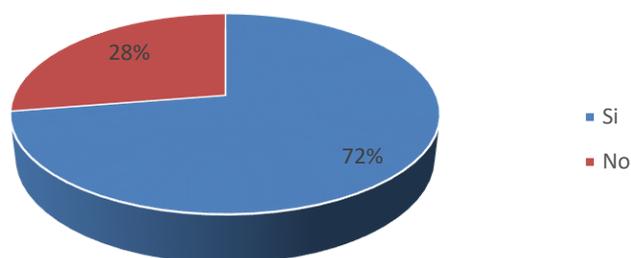


Figura 13. Los reportes presentados por los microempresarios, sus estados de situación financiera son rentables

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 72.46% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que los estados de situación financiera de las MYPE transporte, si son rentables. Esto principalmente porque es una actividad de servicio que genera mayor margen de ganancia.

En el caso de la Empresa de Transportes Unión Express SRL, se encuestó al representante Sr. Marcos Ángel Ancajima Macalupú, quien en referencia a las características del servicio y rubro señaló lo siguiente:

Pregunta	Respuesta	Explicación
7. ¿Considera que la ubicación del negocio, es estratégica para captar la demanda mayor posible?	Sí	Si es estratégica, ya que existe un terminal donde esta ubicadas las diferentes empresas de transportes, y la población ya conoce el paradero de las unidades.
8. ¿Las empresas del sector transporte, cuentan con toda la documentación que evidencien su formalidad?	Sí	Es un requisito indispensable para su circulación. Además la asociación o empresa mantienen un grado de exigencia de contar con información actualizada
9. ¿Considera que el negocio de servicio de transportes, genera utilidades en comparación con otros rubros que solicitan financiamiento?	No	Debido a que el parque automotor está saturado y existe un alto grado de informalidad que compiten en los precios de los pasajes en la ruta señalada
10. ¿Las MYPE del rubro transporte que solicitan financiamiento, se desempeñan con anterioridad en el sector?	Sí	Cuentan con experiencia en el rubro, mantienen conocimiento sobre situaciones que puedan originarse, y se mantienen pendientes de las nuevas disposiciones de los entes de interés.
11. ¿Se evidencia que el rubro de transportes cuenta con una demanda considerable por la población?	Sí	Debido a que muchos pobladores, tienen como lugar de trabajo la ciudad de Piura. Además la Municipalidad para dar pase, les pide un estudio de mercado, que es determinante para evitar la saturación de líneas existente.
12. ¿Para usted la competitividad en el rubro, es un factor que dificulta el aumento de ingresos para los microempresarios?	Sí	Si afecta de manera directa, ya que la alta competencia influye en la cantidad de vueltas que realizan diariamente. Aunado a la informalidad.
13. ¿Según los reportes presentados por los microempresarios, sus estados de situación financiera son rentables?	No	No se evidencia una alta rentabilidad, debido a que debido al pago de derechos disminuye significativamente su rentabilidad. Al momento de alquilar una unidad móvil, de sufrir un siniestro, ellos asumen el gasto.

Fuente: Elaboración propia

5.1.3 Resultados del objetivo N°3: Criterios relacionados a la información contable y financiera

Tabla 14. ¿Los microempresarios del sector transporte cuentan con sus estados de situación financiera, debidamente actualizados?

Categoría	f	%
Si	4	5.80%
No	65	94.20%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

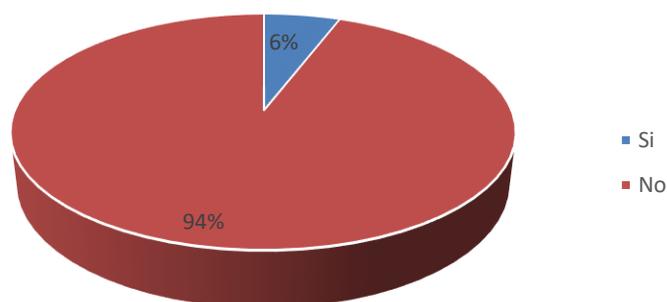


Figura 14. Los microempresarios del sector transporte cuentan con sus estados de situación financiera, debidamente actualizados

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 94.20% de los asesores de crédito, manifestaron que, los microempresarios del sector transporte, no cuentan con estados de situación financiera debidamente actualizados, ya que no llevan un control de sus ingresos y salidas debidamente registrados.

Tabla 15. ¿A qué entidades por lo general recurren los microempresarios:

Categoría	f	%
Financieras	18	26.09%
Cajas	51	73.91%
Bancos	0	0.00%
Edpyme	0	0.00%
Usureros	0	0.00%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

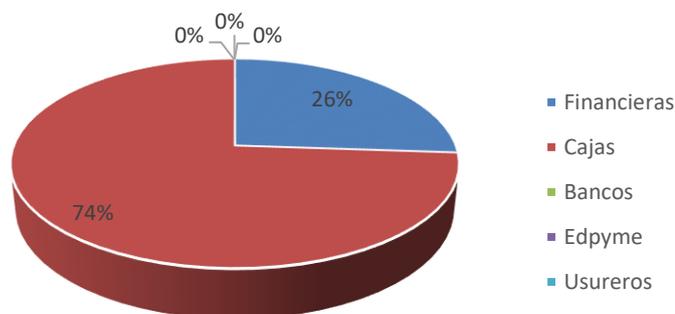


Figura 15. A qué entidades por lo general recurren los microempresarios:

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 73.91% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que los microempresarios del sector transporte recurren al financiamiento en cajas municipales, las cuales les dan mayor facilidad de financiamiento al cliente solo con prenda vehicular, sin exigir algún otro tipo de garantía real.

Tabla 16. ¿Los microempresarios presentan toda la documentación requerida al momento de solicitar financiamiento sin dificultad?

Categoría	f	%
Siempre	11	15.94%
A veces	51	73.91%
Nunca	7	10.14%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

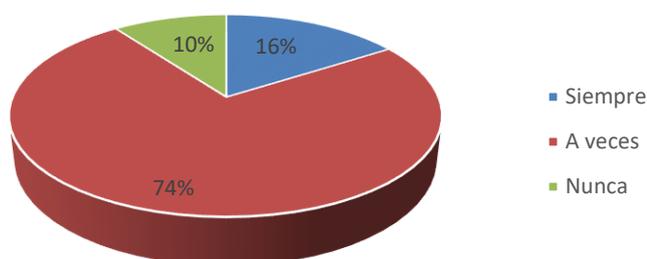


Figura 16. Los microempresarios presentan toda la documentación requerida al momento de solicitar financiamiento sin dificultad

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 73.91% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que, los microempresarios al momento de solicitar financiamiento, a veces cuentan con toda la documentación requerida, ya que algunos no poseen documentos de la línea donde trabajara el vehículo, principalmente los nuevos, además no cuentan con inicial, por no tener una cultura de ahorro y desconocen temas relacionados al seguro vehicular que es algo primordial cuando se trata de financiamiento de unidades nuevas. Esto hace demorar los procesos en la evaluación de la solicitud.

Tabla 17. ¿El nivel de endeudamiento, de los microempresarios del rubro transporte es:

Categoría	f	%
Alto	8	11.59%
Medio	61	88.41%
Bajo	0	0.00%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

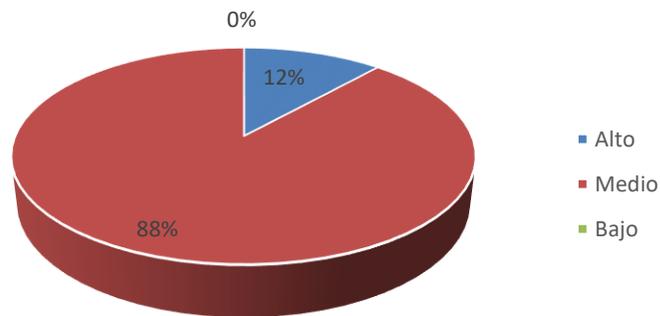


Figura 17. El nivel de endeudamiento, de los microempresarios del rubro transporte es

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 88.41% de los asesores de crédito, manifestaron que, el nivel de endeudamiento de los microempresarios de sector transporte es Medio, esto debido que, son personas que no suelen endeudarse, trabajando con máximo 2 a 3 entidades financieras, lo cual le da autonomía para comprometer más su patrimonio y ser sujetos de crédito.

Tabla 18. ¿Qué monto aproximado suelen solicitar los microempresarios del rubro transporte:

Categoría	f	%
Entre S/. 1000 a 10000 soles	16	23.19%
Entre S/. 10001 a 20000 soles	34	49.28%
Más de S/. 20000 soles	19	27.54%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

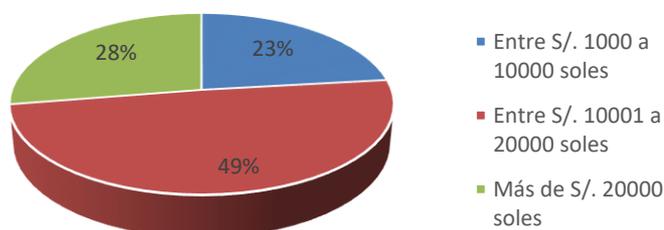


Figura 18. Qué monto aproximado suelen solicitar los microempresarios del rubro transporte:

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 49.28% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que los microempresarios del sector transporte por lo general solicitan créditos mayores de s/. 10,001 y menores a s/. 20,000.

Tabla 19. ¿Qué tasa de interés se les brinda a los microempresarios del rubro transporte?:

Categoría	f	%
TEA entre 36% a 45%	19	27.54%
TEA entre 29% a 35%	24	34.78%
TEA entre 21% a 30%	19	27.54%
TEA menor a 20%	7	10.14%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

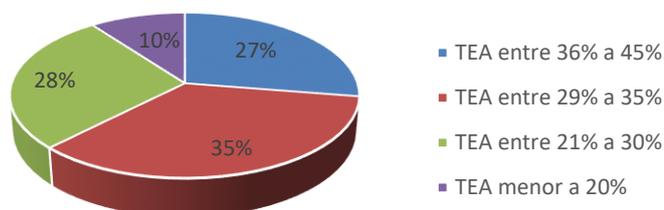


Figura 19. Qué tasa de interés se les brinda a los microempresarios del rubro transporte

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 34.78% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que la tasa que se les brinda a los microempresarios de sector transporte se encuentra en el rango de 29% a 35%, esto de acuerdo al monto solicitado.

Tabla 20. ¿Los microempresarios del rubro transporte, cuentan con garantías para poder solicitar financiamientos?

Categoría	f	%
Siempre	16	23.19%
A veces	53	76.81%
Nunca	0	0.00%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

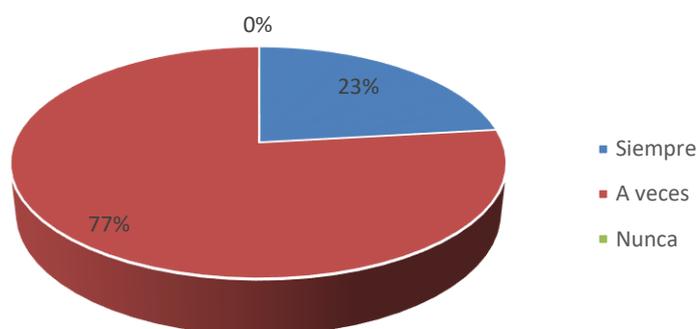


Figura 20. Los microempresarios del rubro transporte, cuentan con garantías para poder solicitar financiamientos

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 76.81% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que, a veces los microempresarios del sector transporte cuentan con garantías para solicitar financiamiento, principalmente porque la garantía es el mismo bien, la cual se deja prendado a favor de la entidad financiera.

Tabla 21. ¿Para qué regularmente los microempresarios del sector transporte solicitan financiamiento:

Categoría	f	%
Capital de trabajo	8	11.59%
Compra de activos	58	84.06%
Reparación de vehículos	3	4.35%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

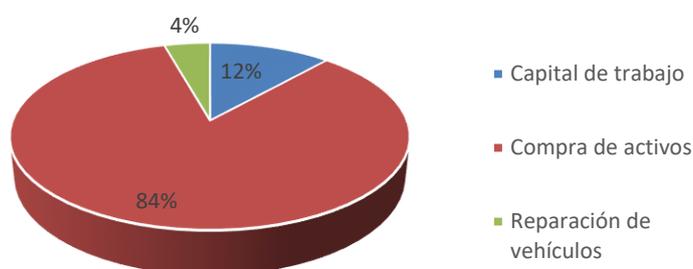


Figura 21. Para qué regularmente los microempresarios del sector transporte solicitan financiamiento:

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 84.06% de los asesores de crédito, manifestaron que, regularmente, los microempresarios del sector transporte, solicitan financiamiento para activo fijo, principalmente para renovación de flota, adquisición de unida nueva o ampliación de negocio. Además también realizan inversiones en mejoras de su vivienda.

Tabla 22. Para el financiamiento de unidades de transporte que instrumentos financieros utilizan:

Categoría	f	%
Crédito directo	69	100.00%
Leasing	0	0.00%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

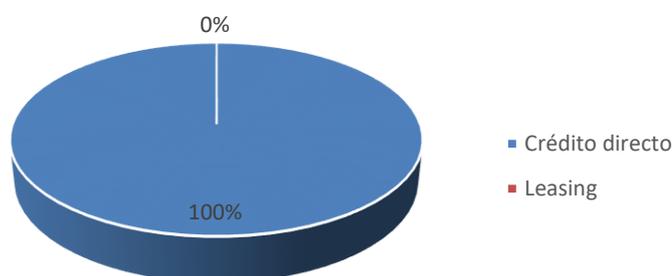


Figura 22. Para el financiamiento de unidades de transporte que instrumentos financieros utilizan

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 100% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que, para el financiamiento de unidades de transporte, se utiliza el crédito directo, esto debido que en la zona, las microfinancieras solo financian unidades con crédito directo, ejerciendo una garantía mobiliaria sobre el bien.

Tabla 23. ¿En alguna oportunidad algún microempresario ha optado por financiamiento de Leasing?

Categoría	f	%
Si	19	27.54%
No	50	72.46%
Total	69	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

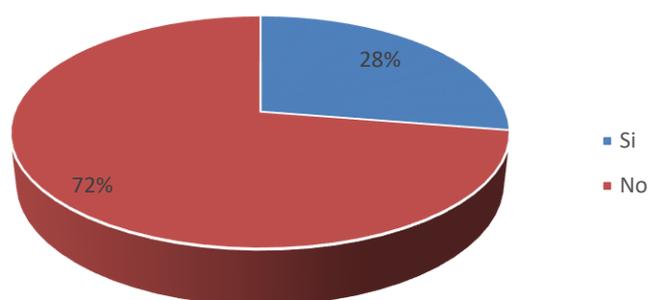


Figura 23. En alguna oportunidad algún microempresario ha optado por financiamiento de Leasing

Fuente: Cuestionario aplicado a los asesores de crédito de las instituciones financieras del distrito de La Unión. Elaboración propia

Interpretación:

El 72.46% de los asesores de crédito, manifestaron que, los microempresarios del sector transporte no han aptado por el financiamiento de leasing, teniendo en cuenta que existe un desconocimiento de la población sobre las ventajas y desventajas de este instrumento financiero, lo cual es poco utilizado para la adquisición de activos fijos.

En el caso de la Empresa de Transportes Unión Express SRL, se encuestó al representante Sr. Marcos Ángel Ancajima Macalupú, quien en referencia a los criterios relacionados a la información contable y financiera señaló lo siguiente:

Pregunta	Respuesta	Explicación
14. ¿Los microempresarios del sector transporte cuentan con sus estados de situación financiera, debidamente actualizados?	Sí	Si debido a que la empresa, cuenta con un contador externo de manera Cuatro mistral, y además realizan 2 o 3 asambleas anuales para tratar temas sobre su situación económica.
15. ¿A qué entidades por lo general recurren los microempresarios:	Cajas	Debido básicamente al tema de garantías.
16. ¿Los microempresarios presentan toda la documentación requerida al momento de solicitar financiamiento sin dificultad?	Siempre	Si, ya que facilitan todas las autorizaciones por parte de la empresa y cuentan con toda la documentación formal que les exige la actividad.
17. ¿El nivel de endeudamiento, de los microempresarios del rubro transporte es:	Medio	Debido a que actualmente cuentan con financiamiento en dos a tres entidades.
18. ¿Qué monto aproximado suelen solicitar los microempresarios del rubro transporte:		No contaba con información fidedigna, pero en promedio suele ser mayor a 20 mil soles.
19. ¿Qué tasa de interés se les brinda a los microempresarios del rubro transporte:		Desconocía las tasas, ya que no contaba con la información a la mano
20. ¿Los microempresarios del rubro transporte, cuentan con garantías para poder solicitar financiamientos?	Siempre	Es común que las instituciones financieras pidan la prenda vehicular, es decir la garantía sobre el mismo bien adquirido.
21. ¿Para qué regularmente los	Compra	Ya que generalmente es solamente el

microempresarios del sector transporte solicitan financiamiento:	de activos	financiamiento para la compra de unidades móviles.
22. Para el financiamiento de unidades de transporte que instrumentos financieros utilizan:	Crédito directo	Existe un desconocimiento del Leasing Financiero
23. ¿En alguna oportunidad algún microempresario ha optado por financiamiento de Leasing?	No	En su mayoría las entidades financieras no ofrecen este tipo de producto.

Fuente: Elaboración propia

5.2. Análisis de Resultados

5.2.1.- Objetivo N°1: Respecto a establecer las características y experiencia del microempresario que permiten mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019.

En los resultados de la investigación, se determinó que el 85.51% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que los microempresarios del sector transporte, a veces cuentan con conocimientos para gestionar los recursos financieros. El 49.28% manifestaron que los microempresarios del sector transporte, a veces realizan planificaciones financieras. El 79.71% señalan que a veces los microempresarios del sector transporte son sinceros y honestos cuando presentan documentación requerida para el otorgamiento de un crédito. El 100% expresa que los microempresarios del sector transporte, si cuentan con experiencia en el rubro donde se desempeñan. El 55.07% manifestaron que, los microempresarios del sector transporte, si cuentan con conocimiento en el rubro para hacer frente a la competencia.

Desde la percepción del empresario de la Empresa de Transportes Unión Express SRL, existe un conocimiento sobre cómo realizar la gestión de créditos, en mayor y menor medida, ya sea por el representante legal o cualquier socio de la asociación, ya que cada uno

de forma independiente financia sus unidades, habiendo algunos socios que cuentan ya con líneas de crédito por su experiencia crediticia. Si realizan su planificación, ya que convocan reuniones con los socios, donde llevan a cabo un análisis sobre sus necesidades de financiamiento. Si cuentan con documentación formal, teniendo en cuenta que en el rubro de transporte se necesita documentación formal, ya que la Oficina Regional de Transportes les exige para que puedan circular, asimismo las entidades locales que piden autorizaciones. Tienen un conocimiento sobre el rubro, las disposiciones y regulaciones de la actividad. Cuentan con 15 años desempeñándose en el rubro. Deben mantenerse a la expectativa de la competencia para mejorar en el día a día el servicio que brindan, o el mejoramiento de sus unidades, o la misma renovación para lo cual se accede a financiamiento. Para realizar financiamiento, convocan a reuniones y en algunos casos contratan asesores para que brinde orientaciones de los pros y contras de acceder a financiamiento en diversas instituciones

Al respecto los resultados anteriores se comparan con los obtenidos por Ixchop (2014), quien en sus resultados determinó que en su totalidad los microempresarios si conocen sobre fuentes de financiamiento; y un 37% de microempresarios utilizan préstamos con instituciones financieras. Cochachin (2019) también en sus resultados señala que las MYPE tienen una antigüedad de 16 años, tienen trabajadores capacitados, obtienen crédito de entidades financieras a corto plazo.

5.2.2.- Objetivo N°2: Respecto a describir las características del servicio y del rubro que permitan mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019.

En los resultados de la investigación, se determinó que el 52.17% de los asesores de crédito encuestados, manifestaron que, la ubicación del negocio si es estratégica para captar la mayor demanda posible. El 72.46% manifestaron que las empresas de transporte cuentan

con documentación que evidencian su formalidad. El 100% señala que el servicio de transporte, si genera utilidades en comparación con otros rubros. El 79.71% manifestaron que las MYPE del sector transporte, si se desempeñan con anterioridad en el sector. El 94.20% expresan que el rubro de transportes, si cuenta con una demanda considerable por la población. El 76.81% indica que, la competitividad en el rubro, si es un factor que dificulta el aumento de ingresos para los microempresarios. El 72.46% de manifestaron que los estados de situación financiera de las MYPE transporte, si son rentables.

Desde la percepción del empresario de la Empresa de Transportes Unión Express SRL, la ubicación del negocio si es estratégica, ya que existe un terminal donde esta ubicadas las diferentes empresas de transportes, y la población ya conoce el paradero de las unidades. Si cuentan con documentación que evidencia su formalidad, ya que es un requisito indispensable para su circulación. Además la asociación o empresa mantienen un grado de exigencia de contar con información actualizada. No genera utilidades en comparación con otros rubros, debido a que el parque automotor está saturado y existe un alto grado de informalidad que compiten en los precios de los pasajes en la ruta señalada. Si se desempeñan con anterioridad, ya que cuentan con experiencia en el rubro, mantienen conocimiento sobre situaciones que puedan originarse, y se mantienen pendientes de las nuevas disposiciones de los entes de interés. Si cuentan con una demanda considerable, debido a que muchos pobladores, tienen como lugar de trabajo la ciudad de Piura. Además la Municipalidad para dar pase, les pide un estudio de mercado, que es determinante para evitar la saturación de líneas existentes. La competitividad, si afecta de manera directa los ingresos, ya que influye en la cantidad de vueltas que realizan diariamente. No se evidencia una alta rentabilidad, debido a la informalidad y el pago de derechos, que disminuyen significativamente su rentabilidad. Al momento de alquilar una unidad móvil, de sufrir un siniestro, ellos asumen el gasto.

Estos resultados se pueden comparar con los obtenidos por Díaz, Lugo, Páez, Mojica y Corbacho (2015) quienes identifican una serie de factores que inciden en la reticencia de la banca a otorgar financiamiento a los operadores: falta de capital para la constitución de las empresas, carencia de garantías satisfactorias, inexistencia de estructuras organizacionales y gobiernos corporativos adecuados, falta de un historial financiero detrás y alto riesgo que los términos de los contratos suponen para el operador. Los riesgos existentes no son sólo internos: también hay situaciones externas a las empresas que atentan contra su calificación de sujetos de crédito: carencia de infraestructura adecuada, implementación incompleta de sistemas de control y recaudo, disminución de la demanda de pasajeros, evasión en el pago de tarifa, expansión urbana desmedida, aumento de la congestión vehicular, etc. Aróstegui (2013), dentro de los resultados se determinó acerca de las Expectativas en la Evolución del Acceso al Crédito para los próximos meses que ningún empresario pretende o ve conveniente incrementar sus niveles de deuda, en cuanto a los Destinos del Endeudamiento. Nureña (2016) en sus conclusiones, señala que el financiamiento obtenido para incrementar su activo fijo fue favorable debido a que incremento su rentabilidad, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas de transporte. Finalmente, Alberca (2018) en sus resultados, la empresa de transportes HERMANOS TUME SAC es una empresa que se encuentra empresarialmente formalizada.

5.2.3.- Objetivo N°3: Respecto a identificar los criterios relacionados a la información contable y financiera permitan mejorar las posibilidades de acceso a financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019.

En los resultados de la investigación, se determinó que el 94.20% de los asesores de crédito, manifestaron que, los microempresarios del sector transporte, no cuentan con estados de situación financiera debidamente actualizados. El 73.91% señalan que los microempresarios del sector transporte recurren al financiamiento en cajas municipales. El

73.91% indican que los microempresarios al momento de solicitar financiamiento, a veces cuentan con toda la documentación requerida. El 88.41% señalan que, el nivel de endeudamiento de los microempresarios de sector transporte es medio. El 49.28% señalan que los microempresarios del sector transporte por lo general solicitan créditos mayores de s/. 10,001 y menores a s/. 20,000. El 34.78% manifestaron que la tasa que se les brinda a los microempresarios de sector transporte se encuentra en el rango de 29% a 35%, esto de acuerdo al monto solicitado. El 76.81% manifestaron que, a veces los microempresarios del sector transporte cuentan con garantías para solicitar financiamiento. El 84.06% manifestaron que, regularmente, los microempresarios del sector transporte, solicitan financiamiento para activo fijo, principalmente para renovación de flota. El 100% manifestaron que, para el financiamiento de unidades de transporte, se utiliza el crédito directo.

Desde la percepción del empresario de la Empresa de Transportes Unión Express SRL, cuentan con sus estados de situación financiera actualizados, debido a que la empresa, cuenta con un contador externo que informa su situación de manera Cuatrimestral, y además realizan 2 o 3 asambleas anuales para tratar temas sobre su situación económica. El financiamiento es por medio de las cajas, debido básicamente al tema de garantías. Si presentan toda la documentación requerida para solicitar un crédito, ya que facilitan todas las autorizaciones por parte de la empresa y cuentan con toda la documentación formal que les exige la actividad. El nivel de endeudamiento es medio, debido que, actualmente cuentan con financiamiento en dos a tres entidades. Es común que las instituciones financieras pidan la prenda vehicular, es decir la garantía sobre el mismo bien adquirido. Regularmente solicitan financiamiento para activo fijo, ya que generalmente el financiamiento es para la compra de unidades móviles. Existe un desconocimiento del Leasing Financiero. En su mayoría las entidades financieras no ofrecen este tipo de producto.

Los resultados anteriores se pueden comparar con los obtenidos por Ixchop (2014), quien en sus resultados, el 32% de las MYPE utilizan utilidades retenidas, mientras un 26% utilizan a proveedores. Asimismo manifestaron que el 78% han adquirido prestamos en los dos últimos años; además el destino del crédito en un 52% se utilizó en compra de materia prima, el 18% en pago a proveedores, y un 13% invirtió en maquinaria; finalmente el 28% manifestó haber solicitado Q. 20,000.00 quetzales, el 22% Q. 30,000.00, el 17% Q. 50,000.00 y un 11% Q. 10,000.00 respectivamente. Amadeo (2013), en relación a las necesidades de Financiamiento, el 83% de ellos necesita financiarse para la inversión en activos fijos, el 100% de ellos necesita financiarse para la inversión en bienes de capital; el 95% de ellos necesita financiarse para la adquisición de maquinarias e implementos industriales.

Por otro lado, Cruz (2018) señaló que las MYPE cuentan con liquidez necesario para afrontar el pago, el monto de crédito otorgado es de S/. 60,000.00, con una tasa de interés que gravo al crédito del 27%, con un plazo de devolución de crédito de catorce (14) meses, crédito que fue utilizado para la construcción y remodelación de un terminal de área de 400 m², considerando que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial. Alberca (2018) determinó que la empresa de transportes cuentan con liquidez para asumir el pago de su línea de crédito; por lo que como requisito para brindarle el crédito es que tenga Solvencia Económica la empresa presentándose un flujo de caja proyectado. Actualmente la empresa de Transportes cuenta con un financiamiento de las cajas municipales (caja municipal Sullana) ya que sostiene un buen historial crediticio positivo. Finalmente Inga (2018) concluye que tanto el financiamiento como la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes turísticos, en el distrito Canoas de Punta Sal, provincia Contralmirante Villar, región Tumbes – 2018, ha mejorado notoriamente en el último año

5.2.4.- Objetivo N°4: Respecto a identificar una propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019

PROPUESTA DE MEJORA PARA EL ACCESO A FINANCIAMIENTO EN LAS MYPE DEL RUBRO TRANSPORTE DE PASAJEROS PIURA – LA UNIÓN.

Esta propuesta de mejora se realiza con el propósito de incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro transporte de pasajeros de la ruta Piura – la Unión, la cual se sostiene en 3 aspectos relacionadas a la gestión estratégica (mejora del planeamiento y nivel crediticio por parte de los representantes), gestión organizacional (la formalización empresarial, infraestructura y gestión del servicio, fomento de la asociatividad y desarrollo de capacidades) y gestión financiera (políticas de acceso de financiamiento, situación financiera y evaluación de ratios).

1.- ESTRATEGIAS

A. GESTIÓN ESTRATÉGICA

1. Concientización a los socios y representantes de las empresas de transporte, para mantener records crediticios saludables.
2. Talleres sobre planificación estratégica, donde se cuente con la participación del representante legal, socios y asesor financiero, para lograr establecer objetivos a corto, mediano y largo plazo, que permitan el crecimiento y desarrollo empresarial de las MYPE rubro de transporte.
3. Fortalecer las MYPE del sector en la aplicación de las mejores prácticas de gestión estratégica, que permita incrementar la demanda de los usuarios de transporte, ofreciendo servicios diferenciados y de mayor calidad.
4. Realizar programas de fortalecimiento de capacidades gerenciales, de liderazgo y negociación, que permita a los socios y representantes de las empresas de

transporte tener la capacidad de asumir nuevos retos, buscando el desarrollo y crecimiento de las MYPE del sector.

5. Concientizar a una cultura de ahorro, para que los socios y representantes de las empresas de transporte, puedan disponer de fondos como aporte inicial, lo cual es solicitado por las entidades financieras para el financiamiento de activo fijo.

B. GESTIÓN ORGANIZACIONAL

1. Reforzar la importancia de la formalidad empresarial, lo cual permitirá mejorar la simplificación en los trámites de solicitud de crédito, contando con documentación formal y oportuna.
2. Mejorar la infraestructura logística y el servicio de transporte eficiente, contando con un paradero ordenado, uso de uniforme que diferencie una empresa de otra y mantener flotas de vehículos con características similares.
3. Impulsar la confianza de los beneficios de la asociatividad, la cual ser parte de una de estas empresas bien constituidas, genere mayores posibilidades de acceso al financiamiento.
4. Como gremio de transportistas, trabajar de manera conjunta problemas como la informalidad que afectan sus ingresos y la rentabilidad del rubro.
5. Contratar seguro vehicular de las unidades, lo cual permita asegurar su inversión y minimizar el riesgo de asumir gastos por siniestros.

C. GESTIÓN FINANCIERA

1. Llevar un registro diario del número de vueltas realizadas, el cual permita analizar la información de manera más clara y oportuna; teniendo en cuenta

que este tipo de información es de mucha utilidad para las entidades financieras, al momento de llevar a cabo la evaluación de solicitudes de crédito.

2. Contar con estados de situación financiera debidamente actualizados, lo cual permita tener un mejor alcance de la información, y una respuesta más oportuna de las solicitudes de crédito.
3. Mantener niveles de endeudamiento apropiados, que permita tener la capacidad de asumir créditos de manera rápida y oportuna, sin restricciones o limitaciones.
4. Taller sobre Estados de Situación Financiera e interpretación de ratios, aplicada a los socios y representantes legales de las empresas de transporte, lo cual permitirá tomar decisiones de manera adecuada y oportuna. (Elaboración de flujos de caja).
5. Financiar unidades de transporte con Leasing financiero, lo cual permitirá a la empresa tener beneficios tributarios.

VI. CONCLUSIONES

Respecto al objetivo específico 1; se concluye desde la percepción de los asesores de créditos, que los representantes de las MYPE rubro de transportes de pasajeros de la ruta Piura – La Unión, cuentan con un nivel medio de conocimientos en relación a su gestión de recursos financieros, asimismo no realizan planificaciones financieras continuas; éstos no evidencian sinceridad y honestidad ante la presentación de la información requerida. Además, perciben que los empresarios cuentan con experiencia en el rubro de transporte, y cuentan con los conocimientos necesarios para hacer frente a la competencia. Asimismo, desde la perspectiva del empresario de la Empresa Unión Express SRL, las empresas cuentan con documentación formal debido a que las instituciones de transportes o municipalidades les exigen, finalmente señalan que si se cuenta con experiencia en el rubro para un adecuado desempeño.

Respecto al objetivo específico 2; se concluye que los asesores de créditos señalan que las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, presentan una ubicación del negocio estratégica para captar la mayor demanda posible; presentan documentación que evidencie su formalidad; que el servicio de transporte, si genera utilidades en comparación con otros rubros; existe una demanda considerable para el servicio de transporte. Existe una alta competitividad en el rubro, y finalmente en los estados de situación financiera de las MYPE transporte, se demuestra rentabilidad. Desde el enfoque del empresario de la Empresa Unión Express SRL, el rubro de transporte presenta una competitividad alta, cuenta con una demanda considerable, y los estados de situación financiera no reflejen una alta rentabilidad.

Respecto al objetivo específico 3; los asesores de crédito, perciben que, los microempresarios del sector transporte, no cuentan con estados de situación financiera actualizados. Por lo general recurren al financiamiento en cajas municipales, presentan un nivel medio de endeudamiento. Generalmente solicitan créditos mayores de s/. 10,001 y menores a s/. 20,000. La tasa que se les brinda a los microempresarios de sector transporte se

encuentra en el rango de 29% a 35%, esto de acuerdo al monto solicitado; los microempresarios del sector transporte cuentan con garantías para solicitar financiamiento. El fin del financiamiento es para adquisición de activo fijo, principalmente para renovación de flota, mediante el crédito directo. Según el representante de la Empresa Unión Express SRL, las entidades financieras que les brindan financiamiento son las cajas; los montos de crédito son mayores de 20 mil soles; las cajas requieren garantías sobre el mismo bien; mientras que otras entidades piden garantía mixta, sobre el bien a adquirir y bienes inmuebles.

Respecto al objetivo específico 4; la propuesta de mejora para incrementar las oportunidades de acceso al financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, se sostiene en 3 estrategias relacionadas a la gestión estratégica (mejora del planeamiento y nivel crediticio por parte de los representantes), la gestión organizacional (la formalización empresarial, infraestructura y gestión del servicio, fomento de asociatividad y desarrollo de capacidades) y la gestión financiera (políticas de acceso de financiamiento, situación de estados financieros y evaluación de ratios).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alberca, Y. (2018). *Caracterización del financiamiento en las empresas de transportes en el Perú. Caso: Empresa de Transporte Hermanos Tume SAC. Piura -Tambogrande 2018. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.* Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7470/FINANCIAMIEN TO_TRANSPORTES_ALBERCA_REA_YESSICA_EDITA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Agarwal, S., Ambrose, B., Chomsisengphet, S. y Liu, C. (2011). *The role of soft information in a dynamic contract setting: Evidence from the home equity credit market.* Journal of Money, Credit and Banking, 43(4), 633-655.
- Alexandre, H. y Smondel, A. (2012). *Substitution or complementarity between “soft” and information “hard” : why and which effect on bank profitability?* Journal of Modern Accounting and Auditing, 8(6), 6-15.
- Aróstegui, Á. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y mediana empresa. Universidad Nacional de La Plata. Argentina.* Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/36051>
- Banco Central de Reserva del Perú (2009) *Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa.* IV Concurso Escolar BCRP – 2009. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- Ccaccya, D. (2015). “Fuentes de financiamiento empresarial”, Actualidad Empresarial. Perú.
- Cochachin, C. (2019). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, Transportes de Huaraz, 2018. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.* Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10626/FINANCIAMIENTO_MICRO_EMPRESAS_COCHACHIN_SANCHEZ_CALARA_ARMIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cruz, H. (2018). *Características del financiamiento en las empresas de transportes Urbano en el Perú. Caso: Empresa de Transporte El Sol de Piura S.A.C Piura, 2018. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.* Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6367/FINANCIAMIENTO_TRANSPORTE_CRUZ_CRUZ_HORACIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Dayé, M., Houssa, R. y Reding, P. (2015). *Policy instruments to improve MSMEs access to external financing in developing countries: A survey.* Disponible en: <https://econpapers.repec.org/paper/nambefdwp/0106.htm>

Decreto Legislativo N°-1269-EF

DeYoung, R., Glennon, D. y Nigro, P. (2008). *Borrower-lender distance, credit scoring, and loan performance: Evidence from informational-opaque small business borrowers.* *Journal of Financial Intermediation*, 17(1), 113-143.

Díaz, R., Lugo, R., Páez, F., Mojica, C., & Corbacho, I. (2015). *Oportunidades de financiamiento a operadores privados de transporte público en Latinoamérica. 3 casos de estudio: Bogotá, Ciudad de México y Santiago.* BID. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Oportunidades-de-financiamiento-a-operadores-privados-de-transporte-publico-en-Latinoamerica-3-casos-de-estudio-Bogota-Ciudad-de-Mexico-y-Santiago.pdf>

Dini, M., & Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.* CEPAL. Naciones Unidas. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

- Espinosa, R. (2017). *Ventaja competitiva: qué es, claves, tipos y ejemplos. Marketing*.
Obtenido de <https://robertoespinosa.es/2017/10/22/ventaja-competitiva-que-es-tipos-ejemplos/>
- Ferrero, J. (2015) *Financiamiento para las mypes*. Diario Oficial El Peruano. Recuperado de:
<https://elperuano.pe/noticia-financiamiento-para-mypes-66513.aspx>
- Flores, J. (2004). *Gestión Financiera: Teoría y Práctica*. Perú.Lima: CECOF Asesores.
- Freel, M., Carter, S., Tagg, S. y Mason, C. (2012). *The latent demand for bank debt: Characterizing “discouraged borrowers.”* Small Business Economics, 38(4), 399-418.
- Ge, D., Mahoney, J. y Mahoney, J. (2005). *New venture valuation by venture capitalists: An integrative approach*. University of Illinois at Urban Champaign Working Paper, 124, 05-0124.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill Educación.
- Inga, E. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes turísticos, en el distrito Canoas de Punta Sal, Provincia Contralmirante Villar, Región Tumbes – 2018*. Universidad Los Ángeles . Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10689/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_INGA_PASACHE_EDWIN_WILLIAM.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- InkariPerú. (2018). *Financiamiento en las Mypes*. Obtenido de <http://www.inkariperu.com/financiamiento-mype.html>

- Ixchop, D. (2014). *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*. Universidad Rafael Landívar. Guatemala. Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Ley MYPE N° 30056
- Mamani, J. (2014). *Modalidades de financiamiento*. Obtenido de Actualidad empresarial: http://aempresarial.com/web/revitem/5_16160_47779.pdf
- Mishra, A. (2004). *Indian venture capitalists (VCs) investment evaluation criteria*. ICFAI Journal of Applied Finance, 10(7), 71-93.
- Montoya, J. (2016). *El desarrollo financiero y el crecimiento económico*. REICE: Revista Electrónica de Investigación En Ciencias Económicas, 4(7), 325-349.
- Mercado & Regiones. (2018). *Piura: ¿Cuál es la situación actual de las mipymes de la región?* Obtenido de <http://www.mercadosyregiones.com/2018/04/10/piura-cual-es-la-situacion-actual-de-las-mipymes-de-la-region/>
- Nureña, A. (2016). *Caracterización del financiamiento de las empresas del Perú y de la empresa de “Transportes Covisa SAC.” - Trujillo, 2015*. Univerisdad Católica Los Ángeles Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/460/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_NURENA_DIAZ_ANA_ROCIO.pdf?sequence=4
- Palacios, A. (2018). *Perú: situación de las micro y pequeñas empresas*. Obtenido de <https://www.connuestroperu.com/economia/58055-peru-situacion-de-las-micro>
- Petersen, M. (2010). *Information: Hard and Soft*. Northwestern University Document de Travail, (July), 20.
- Rocca, E. (2017) *Los factores del éxito competitivo y la problemática del acceso a la financiación: Un estudio empírico de las mipymes en el Perú*. Universidad Politécnica

de Cartagena. Recuperado de:

<http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/7010/sere.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Rodriguez, G. (2014). *Administración financiera*. Obtenido de Actualidad empresarial: http://aempresarial.com/servicios/revista/300_9_LPGOUVNGUFAHVXQUFMJTUR OONBZFPWQAMWOGRCNMINUEKLYPXI.pdf

Saavedra, M., Ruiz, J., & Avilés, E. (2012). *Factores que impiden el acceso al Financiamiento de la Mipyme: El Caso De Querétaro*. Sinaloa: Editorial Once Ríos.

Sanchez, B. (2014). Las MYPES en Perú su importancia y propuesta tributaria

Silupú, B. (2018). *Las mipymes oportunidades y problemas: a un año del desborde del río Piura*. Obtenido de <http://udep.edu.pe/hoy/2018/las-mipymes-oportunidades-y-problemas-a-un-ano-del-desborde-del-rio-piura/>

Superintendencia de Banca y Seguros. (2008). *Resolución N°11356 - 2008. Montos de Financiamiento*.

Vargas, J. (2018). *La influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016*. Universidad Católica Ángeles de Chimbote. Huaraz. Obtenido de: <http://repositorio.uladech.pe/handle/123456789/8037>.

Zhang, X. (2012). *Venture capital investment selection decision-making base on fuzzy theory*. Physics Procedia, 25, 1369-1375.

ANEXOS

Anexo 1: Cuestionarios



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Buenos días/tardes, el presente cuestionario pretende recoger información de las MYPE para el desarrollo de la investigación denominada “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento en las MYPE rubro de transportes de la ruta Piura – La Unión, del distrito de La Unión, año 2019”. Por lo cual, se le agradece marcar con un aspa (X) adecuadamente según su criterio dentro del paréntesis.

I. FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO

I.1 Características y experiencia del empresario

1. ¿Usted evidencia que los microempresarios del sector transporte tienen conocimientos para gestionar los recursos financieros de la MYPE?

Siempre () A veces () Nunca ()

2. Evidencia que los microempresarios del sector transporte realiza planificaciones financieras
Siempre () A veces () Nunca ()

3. ¿Considera que los microempresarios del sector transporte al momento de presentación documentación son sinceros y honestos?

Siempre () A veces () Nunca ()

4. ¿Los microempresarios del sector transporte, tienen experiencia en rubro donde se desempeñan?

Si () No ()

5. ¿Los microempresarios del sector transporte, evidencian tener conocimiento en el rubro para hacer frente a la competencia?

Si () No ()

6. ¿Considera que los microempresarios del sector transporte, analizan adecuadamente los factores positivos o negativos al momento de solicitar un financiamiento?

Siempre () A veces () Nunca ()

I.2 Características del servicio y del rubro

7. ¿Considera que la ubicación del negocio, es estratégica para captar la demanda mayor posible?

Si () No ()

8. ¿Las empresas del sector transporte, cuentan con toda la documentación que evidencien su formalidad?

Si () No ()

9. ¿Considera que el negocio de servicio de transportes, genera utilidades en comparación con otros rubros que solicitan financiamiento?

Si () No ()

10. ¿Las MYPE del rubro transporte que solicitan financiamiento, se desempeñan con anterioridad en el sector?

Si () No ()

11. ¿Se evidencia que el rubro de transportes cuenta con una demanda considerable por la población?

Si () No ()

12. ¿Para usted la competitividad en el rubro, es un factor que dificulta el aumento de ingresos para los microempresarios?

Si () No ()

13. ¿Según los reportes presentados por los microempresarios, sus estados de situación financiera son rentables?

Si () No ()

I.3 Criterios relacionados a la información contable y financiera

14. ¿Los microempresarios del sector transporte cuentan con sus estados de situación financiera, debidamente actualizados?

Si () No ()

15. ¿A qué entidades por lo general recurren los microempresarios:

Financieras () Cajas () Bancos () Edpyme () Usureros ()

16. ¿Los microempresarios presentan toda la documentación requerida al momento de solicitar financiamiento sin dificultad?

Siempre () A veces () Nunca ()

17. ¿El nivel de endeudamiento, de los microempresarios del rubro transporte es:

Alto () Medio () Bajo ()

18. ¿Qué monto aproximado suelen solicitar los microempresarios del rubro transporte:

Entre S/. 1000 a 5000 soles () Entre S/. 5001 a 10000 soles () ()

19. ¿Qué tasa de interés se les brinda a los microempresarios del rubro transporte:

TEA 45% () TEA 35% () TEA 30% () Menos de TEA 20% ()

20. ¿Los microempresarios del rubro transporte, cuentan con garantías para poder solicitar financiamientos?

Siempre () A veces () Nunca ()

21. ¿Para qué regularmente los microempresarios del sector transporte solicitan financiamiento:

Capital de trabajo () Compra de activos () Otros: _____

22. Para el financiamiento de unidades de transporte que instrumentos financieros utilizan:

Crédito directo () Leasing ()

23. ¿En alguna oportunidad algún microempresario ha optado por financiamiento de Leasing?

Si () No ()

Anexo 2: Turnitin

Feedback Studio - Google Chrome
https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?u=1087963121&ks=&o=1154205876&student_user=1&lang=es

turnitin CESAR ROBERTO VIERA SOSA INFORME DE TESIS EMPASTADO

Resumen de coincidencias X

10 %

1	www.scielo.sa.cr Fuente de Internet	6 %	>
2	repositorio.uladech.ed... Fuente de Internet	4 %	>

ULADECH
CATÓLICA

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MYPE
RUBRO DE TRANSPORTES DE LA RUTA PIURA – LA
UNIÓN, DEL DISTRITO DE LA UNIÓN, AÑO 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE

Página: 1 de 98 Número de palabras: 18772 Text-only Report | High Resolution Activado

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

23:50
23/07/2019

Anexo 3: Evidencias de visita a MYPE



Entrevista con Jefe de Créditos de CMAC Piura. Sr. Carlos Ruesta



Entrevista con Asesores de créditos de CMAC Huancayo



Entrevista con Administrador de Edpyme Alternativa. Sr. Fernando Torres



Entrevista con Asesores de Negocios de Mibanco



Entrevista con Asesores de Crédito de Financiera Confianza y Jefe de Créditos Sr. Ismael Lachira



Entrevista con el Representante legal de la Empresa de Transportes Unión Express SRL. Sr. Marcos Ángel Ancajima Macalupú

