



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TITULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DE SERVICIOS, RUBRO  
ALQUILER DE VEHÍCULOS Y MAQUINARIA PESADA EN  
LA CIUDAD DE JULIACA, 2018

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO  
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
ADMINISTRATIVAS

AUTOR:

JAIME PEDRO LIMACHE LLANO

ASESOR:

Ing. DIVAN CARI CONDORI

JULIACA – PERÚ

2018

## TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE  
LAS MYPE DE SERVICIOS, RUBRO ALQUILER DE VEHÍCULOS Y  
MAQUINARIA PESADA EN LA PROVINCIA DE SAN ROMAN, AÑO 2018”

FIRMA DE JURADOS Y ASESOR

.....  
Dr(a). ZENOZAIN CORDERO CARMEN ROSA

PRESIDENTE

.....  
Lic. ESPINOSA OTOYA VICTOR HUGO

MIEMBRO

.....  
Mgtr. QUISPE QUISPE YAN CARLO

MIEMBRO

.....  
Mgtr. CARI CONDORI DIVAN YURI

ASESOR

## AGRADECIMIENTO

A DIOS

Por habernos permitido logra mi sueño  
y llegar hasta donde me encuentro ahora.

A MIS PADRES: Por apoyarme en  
mis estudios Superiores y motivarme  
siempre a seguir adelante y enseñarme  
a ser mejor persona.

Mi mayor reconocimiento a cada una de las  
personas que conforman la plana directiva,  
jerárquica, docente y administrativa de la  
Universidad Católica “Los Ángeles de  
Chimbote” sede Juliaca por su  
asesoramiento y apoyo incondicional.

## DEDICATORIA

A mis padres y hermanos por apoyarme cuando más los necesito, por enseñarme que no existe lo imposible; que las ganas y el esfuerzo son la clave para lograr cada objetivo planificado y por ende nuestra meta final, seguir adelante haciendo frente a cada obstáculo que se presente en camino.

## RESUMEN

La investigación tiene el objetivo general de Explicar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE de servicios en el rubro de alquiler de vehículos y maquinarias pesadas en la ciudad de Juliaca 2018. La investigación es descriptiva explicativo, y se tiene una muestra de 12 microempresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas, ejecutando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Encuesta aplicada a los representantes de la Mype del sector servicio alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la ciudad de Juliaca, 2018.

Se observa que el 46.6% de las Mypes tiene entre dos a cinco años de funcionamiento en el mercado, el 36.8% de cinco años a más y el otro en un 16.6% que tiene desde 0 a dos años en el mercado como Mype. Muestra que el 50% de las Mypes solo tiene de 0 a 2 trabajadores, un 33.4% de las Mypes que cuenta de 2 a 5 trabajadores y el 16.6% cuenta de 5 a 8 trabajadores de las Mypes. Se observa que si cuenta con licencia de funcionamiento como característica de la formalización de la Mype, de un total de 30 Mypes, el 40% no cuenta con licencia de funcionamiento, el 60% si cuenta con licencia de funcionamiento.

De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de las Mypes que no cuentan con licencia de funcionamiento como característica de la formalización de la Mype, por diversos factores.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

## SUMMARY

The research has the general objective of Explaining the characterization of the financing and the profitability of the MYPE of services in the category of rental of vehicles and heavy machinery in the city of Juliaca 2018. The research is descriptive and has a sample of 12 microenterprises To whom was applied A questionnaire of 10 questions, executing the technique of the survey, obtaining the following results: Survey applied to representatives of Mype of the service sector of vehicles and heavy machinery in the city of Juliaca, 2018.

It is seen that 46.6% of Mypes have between two and five years of operation in the market, 36.8% from five years to more and the other in a 16.6% that has from 0 to two years in the market as Mype. It shows that 50% of Mypes only have 0 to 2 workers, 33.4% of Mypes that account for 2 to 5 workers and 16.6% account for 5 to 8 Mypes workers. You can see if you have an operating license as a feature of the formalization of Mype, of a total of 30 Mypes, 40% do not have an operating license, 60% if you have an operating license.

From the results we can conclude that the majority of the Mypes administrators that do not have an operating license as a characteristic of the formalization of the Mype, due to several factors.

**Keywords:** Financing, training, profitability and Mypes.

## TABLA DE CONTENIDO

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN .....	2
FIRMA DE JURADOS Y ASESOR .....	3
AGRADECIMIENTO .....	4
DEDICATORIA .....	5
RESUMEN .....	6
SUMMARY .....	7
I. INTRODUCCIÓN .....	10
II. REVISIÓN LITERARIA .....	15
2.1. ANTECEDENTES .....	15
2.1.1. A NIVEL INTERNACIONAL.....	15
2.1.2. A NIVEL NACIONAL .....	15
2.1.3. A NIVEL REGIONAL .....	16
2.2. MARCO TEÓRICO .....	17
2.3. MARCO CONCEPTUAL .....	29
III. HIPÓTESIS .....	31
IV. METODOLOGÍA .....	32
4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	32
4.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	32
4.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	32
4.4 POBLACIÓN Y MUESTRA .....	32
4.4.1 POBLACIÓN .....	33
4.4.2 MUESTRA .....	33
4.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	34
4.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	35
4.6.1 TÉCNICAS.....	35
4.6.2 INSTRUMENTOS .....	35

4.8 PLAN DE ANÁLISIS .....	36
4.9 MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	37
4.10 PRINCIPIOS ÉTICOS .....	38
V. RESULTADOS .....	39
5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	53
VI. CONCLUSIONES.....	57
RECOMENDACIONES .....	58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	59
ANEXOS .....	63

## I. INTRODUCCIÓN

La investigación trata sobre la Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mype de servicios, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la ciudad de Juliaca, 2018”. Se toma en cuenta dos elementos muy importantes como es la eficiencia y la eficacia; es decir hacer correctamente las cosas antes, durante y después las labores de la organización empresarial. Las Micro y pequeñas empresas, surgen para brindar apoyo económico, por cuanto el estado, ni las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas apoyaron a la pequeñas y medianas empresas en la generación de puestos de trabajo; por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de generar su propia fuente de ingreso y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Gilberto, 2009).

Paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas muestran su potencial eficacia en la economía de nuestro país, contribuyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como gran generadora de empleo (Huamán, 2009); toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros, ya que para realizar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento (Fernández, 2002). La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. (Sánchez, 2002).

Se ha formulado el problema general de investigación. Cómo son las características de financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinarias pesada en la Provincia de San Román, año 2018.

Con sus respectivos problemas específicos como:

- a. ¿Cómo son las características de los préstamos bancarios, tasa de interés y plazos en el financiamiento de las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?
- b. ¿Cómo es la capacidad de endeudamiento que poseen de las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?
- c. ¿Cómo son las ventas de las MyPes, sector comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?
- d. ¿Cómo es grado de liquidez que poseen las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?

Se estableció el objetivo general. Describir las características de financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinarias pesada en la Provincia de San Román, año 2018. Del mismo los objetivos específicos:

- a. Conocer las características de los préstamos bancarios, tasa de interés y plazos en el financiamiento de las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018
- b. Identificar la capacidad de endeudamiento que poseen de las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018
- c. Conocer las ventas de las MyPes, sector comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018
- d. Determinar el grado de liquidez que poseen las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?

Para llevar a cabo la investigación se evaluaron a 12 propietarios de las empresas MyPes, dedicadas al rubro de negocio en estudio; aplicando la teoría de análisis de las variables: Financiamiento y Rentabilidad, dimensiones e indicadores. En el distrito de Juliaca la totalidad de empresas del sector comercio, rubro accesorio y autopartes de vehículos mayores son MyPes que tienen por objetivo invertir para lograr una rentabilidad favorable. Hoy en día las empresas dedicadas a este giro de negocio han incrementado en los últimos 5 años debido a que en nuestro departamento una de las fuentes económicas de ingreso familiar, es dar servicio de taxi; de la misma manera ha incrementado las empresas de transporte; por ende, hoy en día ha incrementado la demanda de accesorios y autopartes de vehículos mayores. Para iniciar un negocio; mantener su permanencia en el mercado y obtener una rentabilidad favorable, depende de muchos factores uno de ellos es la manera de financiar un negocio, tomando eficientes decisiones; por ejemplo: Trabajar con entidades financieras que nos otorguen facilidades de créditos, mayores beneficios; eficiente administración en los ingresos; innovación de los productos ofrecidos en retroalimentar el plan de negocio si fuese necesario.

El nuevo reglamento otorga mejores condiciones de financiamiento a las MyPes, eliminando los obstáculos para la venta y negociación de la factura negociable. Este medio de financiamiento facilitará a las empresas a tener una liquidez e incrementar su inversión cambiando sus facturas por dinero; además le ayuda a la empresa a tener un historial financiero y por ende pueden acceder a créditos con mayor facilidad. Dentro del ámbito externo las Micro y Pequeñas Empresas, es necesario conocer aspectos clave del entorno en que opera la empresa y que influye de manera directa o indirectamente; en función a factores políticos, económico, social, tecnológicos.

Aspecto Político: El gobierno apoya a los emprendedores de diferentes niveles a través de los niveles de Gobierno Nacional, Regionales y Municipales Provinciales, Distritales y

delegadas y se observa cierta importancia en los aspectos referente a las ideologías y partidos políticos relevantes favorecen a las empresas rebajando los impuestos directos y acentuados a los indirectos de esta forma beneficia a los empresarios y por ende a nuestra empresa.

**Aspecto Económico:** Desempeñan un papel fundamental en la economía peruana contribuyendo en la creación de empleo, así disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total.

**Aspecto Social:** Este factor es muy importante en nuestra empresa ya que va destinada al consumo directo del usuario o de las empresas, pero dependemos directamente de ellos porque si las aptitudes les hacen reciclar más, nuestra empresa se verá beneficiada y nos perjudicarán si prefieren comprar materiales electrónicos nuevos y o reciclar ninguno.

**Aspecto Tecnológico:** Son los derivados de los avances científicos y son estimulados por las consecuencias económicas favorables del empleo de la tecnología como instrumento para competir.

**Según Bernal (2010).** La justificaciones se refiere a las razones del porqué y el para qué de la investigación, que se va a realizar, es decir, justificar una investigación consiste en exponer las razones y motivos por los cuales es importante llevar a cabo el respectivo estudio. Al respecto explicamos a través de la parte teórica, práctica y metodológica.

**Se justifica en lo teórico.**

Mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de financiamiento y rentabilidad, encontrar explicaciones financieras y rentables a través de sus dimensiones como los préstamos bancarios, endeudamiento, ventas y liquidez, así mismo tiene como propósito aportar al conocimiento sobre el uso adecuado del financiamiento y rentabilidad.

**Se justifica en lo práctico.**

Se utilizó mecanismos que permiten conocer y dirigir las MyPes en estudio; desde los aspectos de Financiamiento y rentabilidad. Como también se ejecutó los procedimientos, modos, medios, métodos, técnicas y estrategias de trabajos empresariales.

**Justificación metodológica.**

Se ha empleado técnicas de investigación como cuestionario y su procesamiento en software para medir como está caracterizado el financiamiento y rentabilidad de las MyPes, el estudio beneficiará a la universidad, servirá de aporte para las bibliotecas constituyéndose en una base de consultas para próximas investigaciones que realicen las futuras generaciones de estudiantes.

## II. REVISIÓN LITERARIA

### 2.1. ANTECEDENTES

#### 2.1.1. A NIVEL INTERNACIONAL

**Saavedra & León (2014)**. En su trabajo de investigación titulado: “Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana”. Cuyo objetivo fue realizar un diagnóstico de la situación actual del financiamiento de la Pyme en Latinoamérica, siendo de tipo documental – descriptivo; concluyen que, la principal fuente de financiamiento de este sector son los recursos propios y los préstamos de instituciones financieras no bancarias son la última fuente de financiamiento para capital de trabajo, esto se debería a las altas tasas de interés que cobran estas empresas del sector financiero.

**Veleceta, N. (2013)**. Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes. Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, de la Universidad de Cuenca-Ecuador 2013. En su trabajo concluye: no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo. Las dificultades de obtener un crédito no se relacionan únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho, sería posible confiar en que se solucionara esto

#### 2.1.2. A NIVEL NACIONAL

Bendezú, Ramón. Juan, Carlos y Ochoa, Aliaga, Ferrari. Marco, Aurelio. (2015). *Incidencia de las detracciones en el activo de las empresas de alquiler de maquinaria pesada en la*

*provincia de Huancayo*. Universidad nacional del centro del Perú. Facultad de contabilidad:

## CONCLUSIONES

1. Las detracciones inciden desfavorablemente en la liquidez de la empresa ya que después de utilizar los fondos de la detracción que está en la cta. cte. del banco de la nación y declarar sus obligaciones tributarias según el cronograma de pagos resulta un saldo favorable para la empresa que oscila entre s/6.000 a s/7.000, que esta inamovible y la empresa no puede disponer, el cual se acumula mes a mes en perjuicio de la liquidez de la empresa, con esta situación que se presenta en todo el ejercicio gravable complica y perjudica en el activo de la empresa, este saldo favorable se puede utilizar en existencias, mercadería, maquinaria y equipos, otros servicios, etc.

2. Las detracciones inciden desfavorablemente en el pasivo de la empresa, como toda entidad para ser más competitiva requiere de financiamiento y se realiza préstamos a entidades bancarias en este caso no es la excepción, la empresa tiene obligaciones con terceros, el monto es de s/113.315.38 y esta se clasifica como cuentas por pagar, con el saldo a favor de las detracciones después de declarar se podrá ir cubriendo las cuotas de las obligaciones que como se sabe estas cuentas del pasivo vienen generando intereses diarios por lo cual el no pagar es un perjuicio para la empresa.

3. Las detracciones inciden desfavorablemente en el crecimiento cuantitativo y cualitativo de la empresa, en el lado cuantitativo las detracciones reducen la capacidad de adquirir maquinarias, equipos, etc. ya que el saldo de las detracciones está en la cta. cte. del banco de la nación y la empresa no puede disponer y se va acumulando mes a mes.

### 2.1.3. A NIVEL REGIONAL

Quispe, Hanco. Hugo, Wilson. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado san José de la ciudad de Juliaca 2017*. Tesis para optar

el título profesional de contador público Universidad católica los ángeles Chimbote:

Conclusiones

**- Respecto a los empresarios**

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

**- Respecto a las características de las Mypes**

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

**- Respecto al financiamiento**

Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 59% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 92% fue a corto plazo, y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

**- Respecto a la rentabilidad**

El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa ha mejorado.

## 2.2. MARCO TEÓRICO

### 2.2.1 FINANCIAMIENTO

Domínguez (2005). Es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

(p.34)

Gitman (1996). El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios. Una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministros por fuentes de dinero internas o externas; las fuentes de financiamiento de toda empresa son herramientas importantes para proporcionar la fuerza económica de las mismas y competitividad en el tiempo. (p.35)

Cepal. (1992). El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito.

Medina. (2010). Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Además requiere una empresa para el desarrollo normal de operaciones.

### **Problema del Financiamiento**

Cepal. (2010). El financiamiento constituye uno de los temas centrales en la discusión de los problemas que aquejan a las Micro y Pequeñas Empresas industriales en mayor medida que a las medianas, sin olvidarnos que lo productivo y lo financiero van indisolublemente unidos cuando se desarrolla la actividad empresarial.

### **Teorías de Financiamiento:**

Lira. (2009). "El financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa". El financiamiento empresarial puede definirse según,

Acosta. (2010). Como la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

El financiamiento empresarial puede definirse, como la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa, conocida como financiamiento propio y ajeno.

#### **2.2.1.1. Tipos o clases**

Bruno, Bayona. Gaby, Lizet. (2018). Antes de buscar un financiamiento para su negocio, se debe primero analizar si realmente lo necesitas.

##### **a. Corto plazo**

###### **Crédito Comercial.**

Forma de financiamiento de corto plazo a casi todos los negocios, es la mayor fuente de fondos de corto plazo para los negocios de manera colectiva. No se le exige a la mayoría de los compradores pague por sus bienes a la entrega, sino que permite un corto periodo de espera antes de vencerse el pago. Durante este periodo, el vendedor de los bienes extiende crédito al comprador.

###### **Crédito Bancario.**

La empresa obtiene por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales, este medio es una de las maneras más utilizadas para obtener un financiamiento.

(p.37)

###### **Pagaré.**

Bruno, Bayona. Gaby, Lizet. (2018). Es un instrumento negociable, es una promesa incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del

pagaré, en donde se compromete a pagar a su prestación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable.

### **Líneas de créditos.**

El banco está de acuerdo en prestare a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de un periodo determinado, en el momento que lo solicite.

### **Papeles Comerciales.**

Consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguro, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. (p.38)

### **b. Mediano plazo**

El financiamiento a mediano plazo suele ser auto liquidable. Proporciona créditos cuando los flujos esperados de efectivo de la empresa son tales que la deuda se puede cubrir constantemente durante un periodo de 1 a 5 años. (p.38)

### **c. Largo Plazo.**

Bruno, Bayona. Gaby, Lizet. (2018). Dentro de este tipo de financiamiento, se encuentran. Hipotecas: Es cuando una propiedad del deudor pasa a mano del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

### **Bonos.**

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con el interés calculado a una tasa y fechas determinadas. Arrendamientos financieros: Contrato que se negocia ente el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada

una de las partes. Es por ello, que en nuestros países existen un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado, público e internacional. (p.39)

### **2.2.2 RENTABILIDAD**

Sánchez (2001). La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia e las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente. (p.42)

Según Gitman (1996). Desde el punto de vista de la Administración Financiera, la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. (p. 42 y 43)

Según Gitman (1997). Es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. (p.43)

#### **2.2.2.1. Tipos o clases**

##### **Rentabilidad Económica.**

Bruno, Bayona. Gaby, Lizet. (2018). Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. La rentabilidad económica mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos y es independiente de la estructura financiera o

composición del pasivo. Es el ratio o indicador que mejor expresa la eficiencia económica de la empresa. Se obtiene dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir los intereses de las deudas o coste del capital ajeno por el activo total, multiplicado por 100. (p.45)

### **Rentabilidad Financiera.**

Bruno, Bayona. Gaby, Lizet. (2018). Son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones. Mide la rentabilidad del capital propio o rentabilidad de los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio anual, una vez deducidos los intereses de las deudas o coste del capital ajeno más el impuesto que grava la renta de la sociedad, por el valor de los fondos propios (capital más reservas), multiplicados por 100. Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos. (p.47)

Quispe, Hanco. Hugo, Wilson. (2018). La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una disposición, dedicada a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, habitualmente con independencia de la distribución del resultado conocido o previsto, después de intereses, esto con los recursos netamente propios de la entidad u organización. En economía, la rentabilidad financiera o «ROE» relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. (p.30)

### **Teorías de rentabilidad**

Ferruz, (2008). La rentabilidad es el beneficio de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Para el estudio de la rentabilidad nos presenta dos teorías: (p.27)

### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**

Quispe, Hanco. Hugo, Wilson. (2018). Cita a Markowitz adelanta con una teoría nueva, señalando que el inversor transformará su inversión entre diferentes alternativas que prometan el máximo valor de rendimiento renovado. Para establecer esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. El cumplimiento de esta teoría toma que la presencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, indudablemente sería la óptima para el decisor financiero racional. De manera que esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo visto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada. (p.28)

### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe**

Sharpe. (1963). Plantea relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores (p.28)

Baca. (1987) Desde un punto de vista de inversión de capital, la rentabilidad es considerada como la tasa pequeña de lucro que una persona o institución tiene en mente, concerniente al

valor de capital invertido en una entidad o proyecto. Para ello presenta los niveles de análisis de la rentabilidad empresarial:

### **Rentabilidad económica o del activo**

Quispe, Hanco. Hugo, Wilson. (2018). Podemos definir que la rentabilidad económica se relaciona un conocimiento de resultado destacado, precedentemente de intereses, con recursos financieros que están dispuestos con todos los capitales económicos disponibles en su obtención, sin considerar el origen la financiación que representa el rendimiento de la inversión de la empresa. Así mismo la rentabilidad de inversión económica es una medida expresada en un tiempo determinado de rendimiento de los activos de una empresa, Para poder tener un aumento de la rentabilidad económica, una empresa tiene dos opciones:

- Realizar un aumento en el precio de venta de sus productos o si no se quiere aumentar el precio, intentar reducir los costos de producción, para así aumentar el margen de beneficio.
- Bajar el precio de venta de los productos que comercializa para que aumente la venta de unidades, lo que se denomina un aumento de la rotación. (p.29)

### **Riesgo económico**

Quispe, Hanco. Hugo, Wilson. (2018). El riesgo económico hace referencia a la inseguridad producida en la utilidad de la inversión debida a los cambios producidos económicamente en el sector en el que opera la empresa. El riesgo económico es una consecuencia directa de las decisiones de inversión. (p.30)

### **2.2.3 MYPES**

Bruno, Bayona. Gaby, Lizet. (2018). La Micro y Pequeña Empresa, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta Ley se hace mención a las siglas MYPE, se está

refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tiene igual tratamiento en la presente Ley. (p.50)

Flores. (2010). En el Perú, después de muchas discusiones y presiones políticos – sociales se publicó en Setiembre de 2008, el reglamento de la Ley de Promoción de la Competitividad y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente. Está considerada para acceder a los beneficios de la ley MYPE, deberá tener el certificado de inscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y pequeña empresa.

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Banco de la Nación y el Banco Agrario, son las instituciones encargadas para apoyar financieramente a las MYPE. COFIDE y el Banco de la Nación podrán diseñar nuevas tecnologías de intermediación financiera, asimismo el Estado podrá organizar y gestionar programas de financiamiento mediante convenios de fideicomiso con la participación de COFIDE, en esta parte del reglamento el excesivo cuidado de no transgredir la independencia de las instituciones financieras mencionadas y que por el contrario, estas normas deben ser más agresivas en cuanto al mandato y desempeño de estas instituciones.

### **Micro y Pequeñas Empresas (MYPE)**

Ministerio de Trabajo. (2013). Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Es la unidad económica que se encuentra constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma societaria (Ley General de Sociedades) cuyo objetivo es desarrollar actividades de extracción, transformación, producción de bienes o prestación de servicios.

Bernila. (2011). La Micro y Pequeña Empresa es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de

extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

### **2.2.3.1 LEY MYPE**

**Ley N° 28015 (Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa).**

Tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria. (p.51)

**Ley N° 30524(Ley de Prórroga del Pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) para**

**la Micro y Pequeña Empresa – “IGV JUSTO”).** Tiene como objeto establecer la prórroga del pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) que corresponde a la micro y pequeñas empresas con ventas anuales hasta 1700 UIT que cumplan con las características establecidas en el artículo 5 del Texto Único Ordenado de la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado por el Decreto Supremo 013-2013-PRODUCE. (p.51)

**Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento**

**Empresarial.** Tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. (p. 51-52)

### **2.2.3.2. Características MYPE**

**Número de trabajadores:**

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores.
- La pequeña empresa abarca de (1) hasta 50 trabajadores. (p.52)

**Niveles de veta anuales:**

- Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias UIT.
- Mediana empresa: Ventas anuales a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. (p.52)

Según la Ley N° 30056 - Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial, considera a una microempresa a la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.577, 500) y una pequeña empresa la que vende entre. 150 UIT (S/.577, 500) y 1.700 UIT (S/.6'545,000).

Bernila. (2011). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

**Tipología de las MYPE**

Las MYPE de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado. Las MYPE de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en

detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “Flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

### **2.2.3.3. ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA**

Bendezú, Ramón. Juan, Carlos y Aliaga, Ferrari. Marco, Aurelio. (2015). Consiste básicamente en la detracción (descuento) que efectúa el usuario del servicio, en este caso el de alquiler de maquinaria pesada de un porcentaje (12%) del importe a pagar por estas operaciones, para luego depositarlo en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente a nombre del prestador del servicio. Éste, por su parte, utilizará los fondos depositados en su cuenta para efectuar el pago de sus obligaciones tributarias. Los montos depositados en las cuentas que no se agoten cumplido el plazo señalado por la norma luego que hubieran sido destinados al pago de tributos, serán considerados de libre disponibilidad para el titular. Para verificar la oportunidad en que debería efectuarse el depósito de la detracción, tratándose de alquiler de maquinaria pesada, veamos el siguiente cuadro resumen:

## 2.3. MARCO CONCEPTUAL

### 2.3.1. ALQUILER.

Es un contrato por el medio una parte se compromete a transferir temporalmente el uso de una cosa mueble o inmueble a una segunda parte.

### 2.3.2. BANCO.

Es una institución de tipo financiero que por un lado administra el dinero que les deja en custodia sus clientes y por el otro utiliza este para prestárselo a otros individuos o empresas aplicándoles un interés.

### 2.3.3. COMPETITIVIDAD.

Define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijado una cierta calidad.

### **2.3.4. EMPRESA.**

Es una organización, institución o industria dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes.

### **2.3.5. FINANCIAMIENTO**

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.

(Espinoza, R., 2011)

### **2.3.6. MAQUINARIA PESADA.**

Es una clase de maquinaria que utiliza un gran consumo de combustible para funcionamiento por un conductor y es utilizada para realizar 60 tareas como el movimiento de tierra, levantamiento de objetos pesados. Etc.

### **2.3.7. MYPE**

Es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización. (Huamán, J., 2009)

#### **2.3.8. LIQUIDEZ.**

En economía, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor para hacer frente a todo tipo de compromiso

#### **2.3.9. PRODUCTIVIDAD.**

El concepto matemático de productividad puede expresarse mediante la relación entre los resultados obtenidos y los medios, inversiones o recursos empleados. La productividad no es algo que depende sólo del empleado, depende de todos los integrantes de la empresa y, en primer lugar, de los directivos. (Pola, 2009).

#### **2.3.10. RENTABILIDAD**

Es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. (Martínez, M. ,2003)

### III. HIPÓTESIS

Sampieri (2012). Considera que las investigaciones descriptivas no se formulan hipótesis de investigación.

## IV. METODOLOGÍA

### 4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Gallegos, Valdez. Vitaliano. (2017). El autor fundamentan que la presente investigacion es básica, porque el propósito es ampliar o fundamentar las premisas o los conocimientos científicos teóricos de competitividad y calidad de servicio. (p. 19)

### 4.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Charaja, Cutipa. Francisco. (2011). El autor describe y explica las propiedades básicas de las variables de estudio, se aplicara el nivel descriptivo, con los objetivos de ver in situ el grado de verificación la teoría en el espacio o campo educativo. (p. 147)

### 4.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

McMillan, James, H. y Schumacher. Sally. (2005). Los autores manifiestan que la presente es no experimental, porque no se manipulara las variables de estudio, se describirá los hechos o fenómenos sucedidos en el pasado, para posteriormente realizar el análisis correspondiente. (p. 42)

### 4.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Hernández, Fernández, y Baptista. (2010). Los autores interpretan que la población está integrada por todos las personas o cosas que se encuentran en un determinado territorio, que presentan características comunes o afines a los objetivos propuestos, se le conceptualiza también como la unidad de análisis de estudio, en este caso es el conjunto de colegios privados en el centro de la ciudad. (p. 174)

#### 4.4.1 POBLACIÓN

Constituida por 12 empresas MyPes, Sector Comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018. Situados en sitios estratégicos de nuestra provincia que a continuación se detalla.

<b>TOTAL, EMPRESAS</b>	<b>RAZON SOCIAL</b>
1.	Empresa hugema E:I:R:L
2.	Maquinarias del centro maquicen
3.	Tractores andinos
4.	Maquinarias innova S.R.L.
5.	Asercap.
6.	Mapreco S.A.C.
7.	Ipesa. S.A.C.
8.	Consortio rumage. S.A.
9.	Ferreyros S.A.A.
10.	Consemur. S.A.C.
11.	RD. Rental
12.	Trasmaquina

#### 4.4.2 MUESTRA

Tamayo y Tamayo (1997) Los autores conceptualizan que la muestra es un fragmento de representación de la población, personas o cosas que tiene características afines a la unidad de análisis, se ejecutara estadísticamente el método de muestreo probabilístico aleatorio simple para determinar la muestra final. (p. 38). Para el estudio se administrara su totalidad de las empresas conformada por 12 propietarios de las Mypes rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018

## 4.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variables	Dimensiones	Indicadores	Escalas de Valoración
1. Financiamiento	1.1. Préstamos bancarios  1.2. Capacidad de Endeudamiento	- Entidades financieras - Interés - Inversión - Solvencia Final - Solvencia Corriente - Patrimonio	Nominal - Si - No
2. Rentabilidad	2.1. Ventas  2.2. Liquidez	- Precio - Productos ofrecidos - Calidad de Servicio  - Capacidad de Compra - Activo muy Liquido - Activo Poco Liquido	Nominal - Si - No

## 4.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

### 4.6.1 TÉCNICAS

#### 4.6.1.1 ENCUESTAS

Carrasco (2009) Manifiesta que se ejecuta la técnica de la encuesta en la investigación, en estos tiempos modernos sigue siendo la técnica más utilizado por los metodólogos e epistemólogos, que tiene el propósito de conseguir información de primera fuente de carácter objetivo y subjetivo. (p. 314).

### 4.6.2 INSTRUMENTOS

#### 4.6.2.1. CUESTIONARIO

Hernández, Fernández, y Baptista. (2014) Los autores manifiestan que es el instrumento más universal en su aplicación en las investigaciones sociales y administrativos, describen las preguntas en base a las variables de estudio, además tiene una estructura de criterios de medida y la formalidad del caso como aspectos referentes a la investigación o evaluación. (p. 217).

## 4.7 PROCEDIMIENTO DE RECOLECCION DE DATOS

Hernández (2002), se ha recolectado a través de las siguientes actividades: la selección del instrumento o método de recolección, la aplicación del mismo y preparar las observaciones, registros y medición obtenidas para que se analice. Es necesario que el instrumento o método de recolección cumpla con dos requisitos importantes, los cuales son confiabilidad y validez, refiriéndose a la primera como el grado en que la aplicación repetida del mismo arroja resultados iguales y la validez al grado en que dicho instrumento mide en realidad las variables que pretende medir, como también para el procesamiento se utilizaran el Micro Office Word, Microsoft Office Excel, Software y Micro Office PowerPoint

#### 4.8 PLAN DE ANÁLISIS

Luego de Obtenidos los datos, mediante los instrumentos de recolección, se tabulan y grafican. Luego se realiza el análisis y la interpretación. En la presente investigación se realizará un análisis descriptivo. El análisis descriptivo se realizará a las dos variables, además de realizar la indagación científica y bibliográfica.

## 4.9 MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TÍTULO:** “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mype de servicios, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	DEFINICION DE LAS VARIABLES	VARIABLES E INDICADORES	INSTRUMENTOS
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b> ¿Cómo son las características de financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinarias pesada en la Provincia de San Román, año 2018?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <p><b>a.</b> ¿Cómo son las características de los préstamos bancarios, tasa de interés y plazos en el financiamiento de las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?</p> <p><b>b.</b> ¿Cómo es la capacidad de endeudamiento que poseen de las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?</p> <p><b>c.</b> ¿Cómo son las ventas de las MyPes, sector comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?</p> <p><b>d.</b> ¿Cómo es grado de liquidez que poseen las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b> Describir las características de financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinarias pesada en la Provincia de San Román, año 2018</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p><b>a.</b> Conocer las características de los préstamos bancarios, tasa de interés y plazos en el financiamiento de las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018</p> <p><b>b.</b> Identificar la capacidad de endeudamiento que poseen de las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018</p> <p><b>c.</b> Conocer las ventas de las MyPes, sector comercio, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018</p> <p><b>d.</b> Determinar el grado de liquidez que poseen las MyPes, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018?</p>	<p><b>FINANCIAMIENTO</b> Es la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Domínguez (2005)</p> <p><b>RENTABILIDAD</b> La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital, a través de ella permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. Gitman (1996).</p>	<p><b>VARIABLE (1)</b> Financiamiento</p> <p><b>Dimensiones</b> -Préstamos bancario -Capacidad de Endeudamiento</p> <p><b>VARIABLE (2)</b> Rentabilidad</p> <p><b>Dimensiones</b> - Ventas - Liquidez</p>	<p><b>Técnicas</b> -Encuesta</p> <p><b>Instrumentos</b> -Ficha de Cuestionario</p> <p><b>Método</b> -Inductivo -Deductivo</p> <p><b>Diseño de investigacion</b> -No experimental</p> <p><b>Tipo</b> -Básico</p> <p><b>Nivel</b> -Descriptivo</p> <p><b>Población</b> Dueños de la Mypes en el rubro de vehículos y maquinaria pesada</p>

#### 4.10 PRINCIPIOS ÉTICOS

Se pretende con la presente investigación contribuir a que la información investigada reúna veracidad y autenticidad, respaldando ello en el código de Ética del administrador. Que nos regula un conjunto de conductas en el actuar profesional. En el estudio se compromete a respetar la autenticidad de los resultados, la confiabilidad de los datos proporcionados y la identidad de las personas que participan en el estudio.

## V. RESULTADOS

### 5.1. PRESENTACIONES ANÁLISIS E INTERPRETACIONES DE LOS DATOS

En el presente capítulo se presenta las tablas y estadísticos, referente a la investigación “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE de servicios, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, 2018”. Cuyo procesamiento de datos se ha descriptivamente.

#### FINANCIAMIENTO

1. ¿Usted con cual entidad financiera trabaja?

TABLA N° 1

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Banco continental	2	16.67%
BCP	1	8.33%
Credicoop	0	00.0%
Cajas de Ahorro y Crédito	7	58.33%
Sin Crédito	2	16.67%
Total	12	100 %

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación.** La tabla 1. Muestra que el 16.67% que equivales a 2 empresarios, indican que trabajan con el banco continental, y el 8.33% que equivales a 1 un empresario, que indica que trabaja con BCP, y el 58.33 que equivale 7 empresarios, indica que trabaja con cajas de ahorro y crédito, y el 16.67, que equivale a 2 empresarios e indica que trabajan sin crédito.

## 2. ¿Cuántas veces ha solicitado un préstamo financiero?

TABLA N° 2

Categorías	Frecuencia	Porcentajes
1 vez	4	33.33%
2 vez	3	25.00%
3 vez	2	16.67%
4 vez	1	8.33%
Sin crédito	2	16.67%
Total	12	100 %

Fuente: Elaboración propia

Interpretación. La tabla 2. Muestra que el 33.33% que equivales a 4 empresarios, indican que ha solicitado 1 vez, y el 25% que equivales a 3 un empresario, que indica que han solicitado dos veces, y el 16.67% que equivale 2 empresarios, indica que solicitado 3 veces, y el 8.33 que equivale a 1 empresarios e indica que solicitado 4 veces, y el 16.67% que equivale a 2 empresarios e indican que no han solicitado.

## 3. ¿Qué cantidad de dinero acostumbra solicitar?

TABLA N° 3

Categorías	Frecuencia	Porcentajes
1,000.00 – 3,000.00	3	25.00%
3,000.00 – 6,000.00	2	16.67%
6,000.00 – 10,000.00	4	33.33%
10,000.00 – A más	1	8.33%
Sin Crédito	2	16.67%
Total	12	100 %

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación.** La tabla 3. Muestra que el 25% que equivales a 3 empresarios, donde indican la cantidad de 1,000.00 y 3,000.00, que han solicitado, y el 16.67% que equivale a 2 empresarios, indica la cantidad de 3,000.00 y 6,000.00 que han solicitado, y el 33.33% que equivale 4 empresarios, indica la cantidad de 6,000.00 y 10,000.00 que ha solicitado, y el 8.33%, que equivale a 1 empresario e indica la cantidad de 10,000.0 a más, que ha solicitado y el 16.67% que equivales a 2 empresarios que no han solicitado.

4. ¿Cuál es la tasa de interés que paga por el préstamo?

TABLA N° 4

Categorías	Frecuencia	porcentajes
2.0%	3	25.00%
2.3%	2	16.67%
2.75%	4	33.33%
4.5%	1	8.33%
Sin Crédito	2	16.67%
Total	12	100 %

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación.** La tabla 4. Muestra que el 25% que equivales a 3 empresarios, indican que ha solicitado a una tasa de interés de 2%, y el 16.67% que equivales a 2 empresarios, que indica que ha solicitado a una tasa de interés de 2.3%, y el 33.33% que equivale 4 empresarios, indica que ha solicitado a una tasa de 2.57%, y el 8.88%, que equivale a 1 un empresario e indica que solicitado a una tasa de interés de 4.5%, y el 16.67% que equivales a dos empresarios e indica que no ha solicitado.

## 5. ¿A qué tiempo o plazo le entregaron su préstamo?

TABLA N° 5

Categorías	Frecuencia	porcentajes
1 Año	3	25.00%
1.5 Año	4	33.33%
2 Años	2	16.67%
3 Años	1	8.33%
Sin Crédito	2	16.67%
Total	12	100 %

Fuente: Elaboración propia

Interpretación. La tabla 5. Muestra que el 25% que equivales a 3 empresarios, indican que ha solicitado a un plazo de un año, y el 33.33% que equivales a 4 empresarios, que indica que ha solicitado a un plazo de año y medio, y el 16.67% que equivale 2 empresarios, indica que ha solicitado a un plazo de dos años, y el 8.33%, que equivale a 1 un empresario e indica que solicitado a un plazo de tres años, y el 16.67% que equivales a dos empresarios e indica que no ha solicitado.

6. ¿El prestamos solicitado en que lo invierte?

TABLA N° 6

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Arreglos del local	3	25%
Ampliar la estructura del local	4	33%
Compra de productos nuevos	3	25%
Sin créditos	2	17%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación.** La tabla 6. Muestra que el 25% que equivales a 3 empresarios, indican que lo invierte en arreglos de local, y el 33% que equivale a 4 empresarios, que indica que lo invierte en ampliar la estructura del local, y el 25% que equivale 3 empresarios, indica que lo invierte en compra de productos nuevos, y el 17%, que equivale a 2 empresarios e indica que no invierte en nada.

7. ¿Si tendría un endeudamiento, solicitaría el servicio de una entidad financiera para cancelar sus deudas?

TABLA N° 7

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	0	0.00%
<b>No</b>	12	100%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación.** La tabla 7. Muestra que el 100% que equivales a 12 empresarios, indican que no va recurrir a una entidad bancaria para pagar sus deudas.

8. ¿Sus ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas de su plan de negocio?

TABLA N° 8

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	12	100%
<b>No</b>	0	0.00%
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 8. Manifiestan que el 100% que equivale a 12 empresas, donde indica que si las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas.

9. ¿La empresa que usted administra ha tenido deuda en los dos últimos años?

TABLA N° 9

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	0	0.00%
<b>No</b>	12	100%
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 9. Manifiestan que el 100% que equivale a 12 empresas, donde indica que no tiene deuda en los dos últimos años.

### 10. ¿Usted tuvo dificultades para devolver el dinero del préstamo otorgado?

**TABLA N° 10**

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	0	0.00%
<b>No</b>	10	83.33%
<b>Sin crédito</b>	2	16.67%
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 10. Manifiestan que el 83.33% que equivale a 10 empresas, donde indica que no tuvieron debilidades en pagar sus deudas anteriores y el 16.67% que equivales a 2 empresarios e indican que no tienen crédito.

### 11 ¿Usted dispone de financiamiento?

**TABLA N° 11**

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	11	91.67%
<b>No</b>	1	8.33%
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 11. Manifiestan que el 91.67% que equivale a 11 empresas, donde indica que si tiene capacidad de pago, y el 8.33% que equivale a 1 empresario e indica que no capacidad de financiamiento.

12. ¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?

TABLA N° 12

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Descuento por pronto pago</b>	3	25.00%
<b>Pago a letras</b>	4	33.33%
<b>Pago a 30 días</b>	5	41.67%
<b>Otros</b>	0	0.00
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 12. Manifiestan que el 25% que equivale a 3 empresas, donde indica descuento por pronto pago y el 33.33% que equivale a 4 empresario e indica que tiene pago ha letras, y el 41.67% que equivale a 5 empresas e indican pago a 30 días.

13. ¿Qué margen de ganancia aplica a los costos de su producto o servicio?

TABLA N° 13

Categorías	Frecuencia	Porcentajes
<b>20% - 35%</b>	5	41.67%
<b>35% - 50%</b>	6	50.00%
<b>50% - 70%</b>	1	8.33%

<b>70% - 100%</b>	0	0,00
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 13. Manifiestan que el 41.67% que equivale a 5 empresas, donde indica que de 35% y 50% incluyen el margen de ganancia, y el 50% que equivale a 6 empresarios e indica que de 35% y 50% incluyen margen de ganancia y el 8.33% que equivale a 1 empresario e indican que incluye el margen de ganancia de 50% y 70%.

14. ¿Su empresa invierte en productos modernos para tener un mejor servicio?

TABLA N° 14

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	6	50.00%
<b>No</b>	4	33.33%
<b>No Siempre</b>	2	16.67%
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 14. Manifiestan que el 50% que equivale a 6 empresas, donde indica que si invierten en productos nuevos, y el 33.33% que equivale a 4 empresarios e indica que no invierten y el 16.67% que equivale a 2 empresario e indican no siempre invierten.

15. ¿Qué aspectos toma en cuenta para invertir el dinero en productos modernos?

TABLA N° 15

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Estudio de mercado</b>	3	25.00%
<b>La demanda</b>	6	50.00%
<b>Sugerencia de clientes</b>	3	25.00%
<b>Otros</b>	0	0.00
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 15. Manifiestan que el 25% que equivale a 3 empresas, donde indica que invierten en estudio de mercado, y el 50% que equivale a 4 empresarios e indica que invierten en la demanda, y el 25% que equivale a 3 empresario e indican que invierten en las sugerencias de clientes.

16. ¿Cómo hace conocer a sus clientes, lo que tiene en tienda?

TABLA N° 16

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Exhibición en vitrinas	4	33.33%
Recomendaciones de los clientes	4	33.33%
Volantes	2	16.67%

Redes Sociales	2	16.67%
Total	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 16. Manifiestan que el 33.33% que equivale a 4 empresas, donde indica que la realizan la exhibición en vitrinas, y el 33.33% que equivale a 4 empresarios e indica que toman las recomendaciones de los clientes, y el 16.67% que equivale a 2 empresario e indican realizan en volantes sus productos, y el 16.67%.que equivales a 2 empresarios e indican en las redes sociales.

### 17. ¿La empresa ofrece garantías a los productos que vende?

**TABLA N° 17**

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	12	100%
<b>No</b>	0	0.00
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 17. Manifiestan que el 100% que equivale a 12 empresas, donde indica que si ofrecen garantías de su producto.

18. ¿Cada que tiempo realiza sus compras?

TABLA N° 18

Categorías	Frecuencia	porcentajes
90 Días	0	0.00
60 Días	2	16.67%
45 Días	4	33.33%
30 Días	6	50.00%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 18. Manifiestan que el 16.67% que equivale a 2 empresas, donde indica que realizan las compras dentro los 60 días, y el 33.33% que equivale a 4 empresarios e indica en 45 días, y el 50% que equivale a 6 empresario e indican realizan la compra en 30 días.

19. ¿Los ingresos mensuales cubren con sus egresos mensuales?

TABLA N° 19

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	12	100. %
<b>No</b>	00	0.00
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 19. Manifiestan que el 100% que equivale a 12 empresas, donde indica que cubren los ingresos mensuales con los egresos mensuales.

20. ¿La empresa cuenta con dinero al momento para resolver algún imprevisto?

TABLA N° 20

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	11	91.67%
<b>No</b>	1	8.33%
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 20 Manifiestan que el 91.67% que equivale a 11 empresas, donde indica que si tienen la capacidad económica, y el 8.33% que equivale a 1 empresarios e indica que no tienen.

21. ¿Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual?

TABLA N° 21

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	12	100.
<b>No</b>	00	0.00
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 21. Manifiestan que el 100% que equivale a 12 empresas, donde indica que si cubren la ventas del año con las ventas estimadas.

22. ¿La rentabilidad económica de su empresa ha mejorado en los últimos años?

TABLA N° 22

Categorías	Frecuencia	porcentajes
<b>Si</b>	11	91.67
<b>No</b>	1	8.33
<b>Total</b>	12	100%

**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 22. Manifiestan que el 91.67% que equivale a 11 empresas, donde indica que si ha mejorado la rentabilidad económica, y el 8.33% que equivale a 1 empresario e indica que no ha mejorado la rentabilidad económica.

## 5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 5.2.1 SEGÚN VARIABLE 01: FINANCIAMIENTO

#### 5.2.1.1 Según Objetivo Específico 01

En la tabla 01. Se aprecia que el 58.33% (7) que los encuestados contestaron que trabajan con entidades no bancarias como son cajas de ahorro y crédito, el 16.67% (2) trabaja con el banco continental, el 16.67% no tiene préstamos con ninguna entidad financiera y el 8.33% trabaja con el BCP

**En la tabla 02.** Se aprecia que el 33.33% (4) que los encuestados contestaron que a la fecha han solicitado 1 vez créditos financieros, el 25% 2 veces ha solicitado créditos, el 16.67% 3 veces, el 16.67% no tiene créditos financieros con entidades financieras y el 8.33% manifestó que ha solicitado créditos financieros 4 veces.

**En la tabla 03.** Se aprecia que el 33.33% (4) que los encuestados contestaron que la solicitaron a la entidad financiera un préstamo de 6,000.00 a 10,000.00 soles; el 25% (3) de 1,000.00 a 3,000.00 soles; el 16.67% (2) de 3,000.00 a 6,000.00 soles; el 16.67% (2) no tiene crédito en ninguna entidad financiera y el 8.33% (1) manifestó que solicitaron a la entidad financiera un préstamo de 10.000.00 soles a más.

**En la tabla 04.** Se aprecia que el 33.33% (4) que los encuestados contestaron que las entidades financieras les otorgaron sus préstamos aplicando una tasa de interés efectiva mensual del 2.75%; el 25% (3) a una tasa de interés efectiva mensual del 2.0%; el 16.67% (2) a una tasa de interés del 2.3%; el 16.67% (2) no tiene crédito en ninguna entidad financiera y el 8.33% (1) manifestó que la entidad financiera les otorgó el préstamo a una tasa de interés del 4.5%.

**En la tabla 05.** Se aprecia que 33.33 % (4) que los encuestados contestaron que el crédito aprobado por la entidad financiera es por un plazo de 01 año y medio; el 25% (03) fue a un

plazo de un año; el 16.67% (02) fue a un plazo de 2 años; el 16.67% manifiesta que ello no tiene préstamos, y el 8.33% (1) indicó que fue a un plazo de 3 años.

**En la tabla 06.** Se precisa que el 33.33% (4) que los encuestados contestaron que invirtieron su crédito para ampliar la infraestructura del local, el 25% (3) lo invirtieron en arreglos de su local, el 25% (3) invirtieron su crédito en comprar productos nuevos y el 17% (2) manifestaron que no tienen créditos.

#### **5.2.1.2 Según objetivo específico 02.**

**En la tabla 07.** Se conoce que el 100% (12) de los encuestados contestaron que no optarían por un crédito financiero para cubrir un endeudamiento económico; porque después no sabrían como cubrir la deuda y por ende fracasarían en su negocio.

**En la tabla 08.** Se conocer que el 100% (12) de los encuestados contestaron que sus ventas mensuales si cumplen con las ventas estimadas de su plan de negocio.

**En la tabla 09.** Se conocer que el 100% (12) de los encuestados contestaron que no tuvieron déficit en los últimos años.

**En la tabla 10.** Se conoce que el 83.33% (10) de los encuestados contestaron que la empresa no ha tenido dificultades para devolver el dinero del crédito financiero obtenido y el 16.67% (2) no tienen préstamos en ninguna entidad financiera.

**En la tabla 11** se aprecia que el 91.67% (11) de los encuestados manifestaron que si cuentan con financiamiento propio y el 8.33% (1) no cuentan con financiamiento propio.

**En la tabla 12** se aprecia que el 41.67% (5) de los encuestados manifestaron que los proveedores le ofrecen facilidades de pago a la empresa como pago a letras, el 33.33% (4) reciben facilidades como pago a 30 días, teniendo en cuenta la fecha de facturación y el 25% (3) indicaron que reciben facilidades como descuento por pronto pago.

## **5.2.2 SEGÚN VARIABLE: RENTABILIDAD**

### **5.2.2.1 Según objetivo específico 03.**

**En la tabla 13** se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifiestan que utilizan una margen de ganancia aplicada a los costos de 35% - 50%; el 41.67% (5) aplica una margen de 20% - 35% y el 8.33% (1) aplican una margen de ganancia de 50% - 70%.

**En la tabla 14** se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifestaron que si invierten el productos modernos, el 33.33% (4) no invierten en productos modernos y el 16.67% no siempre invierte en productos.

**En la tabla 15** se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifestaron que para invertir en productos modernos tiene en cuenta la demanda que existe en el mercado, el 25% (3) realizan un estudio de mercado y el 25% (3) toma en cuenta la sugerencia de los clientes.

**En la tabla 16** se aprecia que el 33.33% (4) de los encuestados manifestaron que su empresa hace conocer los productos que tiene tienda a través de la exhibición en vitrinas, el 33.33% (4) hace conocer sus productos a través de las recomendaciones de sus clientes, el 16.67% (2) hace conocer sus productos a través de volantes y el 16.67% (2) manifiesta que hace conocer sus productos que tiene en tienda a través de las redes sociales.

**En la tabla 17** se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que la empresa si ofrece garantía a los productos que vende.

**En la tabla 18** se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifestaron que comprar su mercadería cada 30 días, el 33.33% compran cada 45 días y el 16.67% compra su mercadería cada 60 días.

### **5.2.2.2 Según objetivo específico 04.**

**En la tabla 19** se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que sus ingresos si cubren sus egresos mensuales.

**En la tabla 20** se aprecia que el 91.67% (11) de los encuestados manifestaron que la empresa si cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto y el 8.33% (1) no cuentan con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto.

**En la tabla 21** se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifiestan que las ventas obtenidas durante el año si cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.

**En la tabla 22** se aprecia que el 91.67% (11) de los encuestados manifestaron que sus empresas han mejorado en los últimos años y el 8.33% (1) manifiesta que su empresa no ha mejorado en los últimos años.

## VI. CONCLUSIONES

**PRIMERO.** Se conoció que la mayoría de los encuestados solicitan préstamos de las cajas de ahorro y crédito en un porcentaje de 58.33. %, Existe una mayoría simple que solicitan préstamo a una tasa de interés 2.75% que equivales el 33.33%. Respecto al financiamiento existe una mayoría simple que solicita a un tiempo de 1.5 año que equivales a 33.33%

**SEGUNDA.** En porcentaje mayoritario manifestaron, que no optarían el servicio de una entidad para cubrir un deuda que equivale a un 100%, Respecto a las ventas mensuales con sus ventas mensuales estimadas en el plan de negocio, contestaron en un porcentaje mayoritario que si que equivales a un 100%. Respecto a la deuda de los dos últimos años, indicaron que no y que equivale a un 100%. Una mayoría indicaron que no tiene dificultades en devolver el dinero prestado que equivale a un 83.33%. Del mismo manifestaron que tienen financiamiento propio, que equivale a un 91.67%.

**TERCERA.** Respecto al margen de ganancia de un producto, manifestaron una mayoría regular de empresarios que si aplican un porcentaje de 35% a 50% en sus productos y servicios que equivale a un porcentaje de 50%. Existe una minoría calificada, que para tener una mejor venta es necesario la exhibición en vitrinas y las recomendaciones de los clientes, que equivales a un 33.33%. Y 33.33%. Del mismo modo existe una mayoría calificada que para tener mejor venta es ofrecer con garantía el producto o servicio, que equivales a un porcentaje de 100%.

**CUARTA.** Los encuestados manifestaron en su mayoría: que tienen ingresos en porcentaje de 100%, que la empresa tiene dinero en un porcentaje de 91,57%, que las ventas obtenidas durante el año son óptimas, que equivales a un porcentaje de 100% y su rentabilidad económica a mejorado en un porcentaje de 99.67%. Significa que las empresas tienen capacidad económica de liquidez.

## RECOMENDACIONES

PRIMERO. Se recomienda a los dueños de las empresas a realizar curso de capacitación en los temas de financiamiento y rentabilidad, atención a los clientes, comercio internacional.

SEGUNDA. Se recomienda a que los empresarios se reúnan entre ellos con la finalidad de cubrir las necesidades de la población a través de los préstamos con tasas especiales y de acuerdo a la realidad de la región.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Acosta, A. (2010). *La teoría del análisis e interpretación financiera*.
2. Alarcón. (2007). *la teoria dsobre estructuras financieras en las empresas mixtas*.  
Recuperado el 12 de 02 de 2018
3. Ander-egg, Ezequiel y Águila. Marco (2000). *Como elaborar un proyecto*. Editorial lumen. Humanista .Argentina: edición 15°.
4. Arias. Fidias. (2006) *Proyecto de investigación introducción a las metodologías científicas*. Editorial episteme. Caracas. Edición 5°
5. Bendezú, Ramón. Juan, Carlos y Aliaga, Ferrari. Marco, Aurelio. (2015). *Incidencia de las detracciones en el activo de las empresas de alquiler de maquinaria pesada en la provincia de Huancayo*. Tesis para optar el título profesional de contador público
6. Baca, G. (1987). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hil.
7. Bernila, M. (2011). *Micro y pequeña empresa oportunidad de crecimiento*. Lima: EDIGRABER
8. Bruno, Bayona. Gaby, Lizet. (2018). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de tumbes, 2017*. Tesis para optar el título profesional de licenciada en administración. Universidad católica los ángeles de Chimbote
9. Castro. Bernardo. (2007). *La calidad del servicio tercerizado en la banda ancha de telefónica del Perú S.A*: Tesis (magíster) universidad nacional mayor de san marcos. Facultad de ciencias administrativas.
10. CEPAL (1992). *El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Industria*. libros y revistas.
11. Charaja, Cutipa. Francisco. (2006). *Investigacion científica*. Ediciones Nuevo Mundo.
12. Che. O. (2010). *Relaciones de satisfacción del cliente interno y externo de malasia hotel*: Argentina. Ediciones Ocreo

13. Cronin.J. y Taylor. (1994). *Servpef vs Servqual. Reconciling perfomance bases and perceptions minus expectation measurement of service quality* Journal of marketing.
14. Domínguez. (2005). *Definición de Financiamiento*. Recuperado de sitio web <https://www.google.com.pe/search?q=el+financiamiento+segun+autores>
15. Espinoza, R. (2011). *Las Microfinancieras como opción de financiamiento y maximización de la rentabilidad del pequeño productor de arroz de Chepén- Universidad Nacional de Trujillo*. [Extraído el 16 Junio de 2016]. Disponible en: [http://bibliotecas.unitru.edu.pe/tesisecon /espinoza\\_c.pdf](http://bibliotecas.unitru.edu.pe/tesisecon /espinoza_c.pdf)
16. Esteban, A. García, y otros (2005). *Principios de marketing*. ESIC editorial.
17. Fernando, Peiró. Daniel. (2005). *Clienting fidelización de clientes*: Editorial: Grupo Daión S.A:
18. Ferruz, L. (2008). *S/F La rentabilidad y el riesgo*. Recuperado el 25 de 01 de 2018, de <http://ciberconta.unizar.es>
19. Ferrel, O. (2006). *Estrategia de marketing*. México: Editorial Thomso
20. Fisher, Laura. Jorge, Espejo. (2011). *Mercadotecnia*. México. Cuarta edición. Ed. Mc. Graw. Hill
21. Flores, S. (2010). *Fuentes de Financiamiento para las Empresas*. Tesis de Titulación, Universidad Autónoma Metropolitana). Recuperado de: [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lcp/romero\\_o\\_j/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/romero_o_j/capitulo2.pdf)
22. Gilberto J. (2009), *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. [Extraído el 02 de Junio del 2016]. Disponible en:<http://www.monografias.com/trabajos41/formalización pymes/formalización-pymes2.shtml>

23. Gitman, (1996). *Definición de Rentabilidad*. Recuperación del sitio web. <https://es.scribd.com/doc/182211568/La-Tesis-de-Metodologia-de-La-Investigacion-en-Contabilidad>.
24. Hernández, S. Roberto y otros. (1998). *Metodología de la investigación*. Colombia. Ed. mc. Graw Hill.
25. Hayes, Bob E. (1999). *Cómo medir la satisfacción del cliente*. Oxford.
26. Horovitz, J. (1994). *La calidad del servicio*. Bogotá: Mc Graw-Hill.
27. Huamán, J., (2009). *Las MYPE en el Perú*. [Extraído el 02 de Junio del 2016].  
Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/las-MYPE-en-el-peru/>
28. Kotler. P. y Armstrong. G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. 8va, Edición. México. Pearson. Prentice Hall
29. Lamb, C. (2006). *Fundamentos de marketing*. México: Editorial Thomson.
30. Lira, B. (2009). *Finanzas y Financiamiento*. Recuperado.
31. Martínez Guillen, M. (2003). *Gestión Empresarial, Equilibrando Objetivos y valores*, pp.56. Ediciones Días de Santos. S.A
32. Maccarthy. Jerome. y Perrault. Willian. (1997). *Marketing: fundamentos de marketing*. México. Editorial Pearson. Edición 6°.
33. Miranda, Gonzales, F. Chamorro, Mena. A. y Rubio Lacoba (2007). *Introducción a la gestión de la calidad*. Madrid. Delta publicaciones
34. Ministerio de Trabajo (2013). *Nueva Ley MYPE 30056*. [Extraído el 14 de Junio del 2016], disponible en: <http://www.mintra.gob.pe/mostrar>.
35. Muñoz, Machado. A. (1999). *La gestión de la calidad total en la administración pública*. Madrid. Editorial. Díaz de santos S.A.

36. Peleas, Oswaldo. (2005). *Hacia la calidad de los servicios de las empresas contratistas de telefónica del Perú*. Tesis (magíster) Universidad Nacional Mayor de San Marcos, facultad de Ciencias Administrativas.
37. Pimienta, Prieto. Julio, Herminio. (2012). *Estrategias de enseñanza-aprendizaje. Docencia universitaria basada en competencias*. PEARSON EDUCACIÓN. México. Primera edición.
38. Pola, A. (2009). *Gestión de la calidad*. Madrid, Madrid, España: Marcombo.
39. Publicaciones Vértices. (2008). *Aspectos prácticos de la calidad en el servicio*. Editorial Vértice. Madrid. Edición 1.
40. Quispe, Hanco. Hugo, Wilson. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado san José de la ciudad de Juliaca 2017*. Tesis para optar el título profesional de contador público universidad católica los ángeles Chimbote
41. Sánchez Carlessi H. (1998). *Metodología y diseños en la investigación científica*. Lima. Editorial Mantaro.
42. Sánchez, (2001). *Definición de Rentabilidad*. Recuperación del sitio web [www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.ht ml](http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html).
43. Sánchez, (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Recuperado del sitio web. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.
44. Sharpe, W. (1963). *Financial Analysts journal*. uladech. Recuperado el 11 de 02 de 2018
45. Schiffman, León G. (2005). *Comportamiento del consumidor*. Pearson Prentice.
46. Setó Pamies, Dolors. (2004). *De la calidad de servicio a la fidelidad del cliente*. esic editorial.

## ANEXOS

## CUESTIONARIO

Señores representantes y trabajadores estamos aplicando una encuesta para recoger información de un trabajo de investigación de tesis titulado. "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE de servicios, rubro alquiler de vehículos y maquinaria pesada en la Provincia de San Román, año 2018"

Fecha:.....

.

-----

--

**Instrucciones:** Luego de leer detenidamente las preguntas, responda de acuerdo a las alternativas colocando una (x) en el paréntesis que figura la respuesta correcta.

**Para los representantes de la empresa**

### FINANCIAMIENTO

#### 1. ¿Usted con cual entidad financiera trabaja?

- a. Banco continental
- b. BCP
- c. Credicoop
- d. Cajas de Ahorro y Crédito

#### 2. ¿Cuántas veces ha solicitado un préstamo financiero?

- a. 1 Vez
- b. 2 Veces
- c. 3 Veces
- d. 4 Veces

#### 3. ¿Qué cantidad de dinero acostumbra solicitar?

- a. 1,000.00 – 3,000.00
- b. 3,000.00 – 6,000.00
- c. 6,000.00 – 10,000.00
- d. 10,000.00 – A más.

#### 4. ¿Cuál es la tasa de interés que paga por el préstamo?

- a. 2.0% mensual
- b. 2.3% mensual
- c. 2.75% mensual
- d. 4.5% mensual

**5. ¿A qué tiempo o plazo le entregaron su préstamo?**

- a. 1 Año
- b. 1.5 Año
- c. 2 Años
- d. 3 Años

**6. ¿El prestamos solicitado en que lo invierte?**

- a. Arreglo del local
- b. Ampliar la infraestructura del local
- c. Compra de Productos Nuevos
- d. Otros

**7. ¿Si tendría un endeudamiento, solicitaría el servicio de una entidad financiera para cancelar sus deudas?**

- a. SI
- b. NO

**8. ¿Sus ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas de su plan de negocio?**

- a. SI
- b. NO

**9. ¿La empresa que usted administra ha tenido deuda en los dos últimos años?**

- a. SI
- b. NO

**10. ¿Usted tuvo dificultades para devolver el dinero del préstamo otorgado?**

- a. SI
- b. NO

**11. ¿Usted dispone de Financiamiento?**

- a. SI
- b. NO

**12. ¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?**

- a. Descuento por pronto pago
- b. Pago a letras
- c. Pago a 30 días
- d. Otros

**RENTABILIDAD****13. ¿Qué margen de ganancia aplica a los costos de su producto o servicio?**

- a. 20% - 35%
- b. 35% - 50%
- c. 50% - 70%
- d. 70% - 100%

**14. ¿ Su empresa invierte en productos modernos para tener un mejor servicio?**

- a. si
- b. No

c. No siempre

**15. ¿Qué aspectos toma en cuenta para invertir el dinero en productos modernos?**

- a. Estudio de mercado
- b. La demanda
- c. Sugerencia de clientes
- d. Otros

**16. ¿Cómo hace conocer a sus clientes, lo que tiene en tienda?**

- a. Exhibición en vitrinas
- b. Recomendaciones de los clientes
- c. Volantes
- d. Redes Sociales

**17. ¿La empresa ofrece garantías a los productos que vende?**

- a. SI
- b. NO

**18. ¿Cada que tiempo realiza sus compras?**

- a. 90 Días
- b. 60 Días
- c. 45 Días
- d. 30 Días

**19. ¿Los ingresos mensuales cubren con sus egresos mensuales?**

- a. SI
- b. NO

**20. ¿La empresa cuenta con dinero al momento para resolver algún imprevisto?**

- a. SI
- b. NO

**21. ¿Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual?**

- a. SI
- b. NO

**22. ¿La rentabilidad económica de su empresa ha mejorado en los últimos años?**

- a. SI
- b. NO