



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**LA INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS, RUBRO
TRANSPORTES EN LA CIUDAD DE HUARAZ, 2016.**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR:

BACH. JUNIOR MICHEL VARGAS SANCHEZ

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

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.**

Jurado de Sustentación

Dr. CPCC. Luis Alberto Torres García

Presidente

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Díaz

Miembro

Agradecimiento

A Dios, por ser quien guía mis pasos y
bendice mi vida cuidando siempre de
mí; por brindarme amor, alegría,
esperanza y ser la razón por el cual hoy
existimos.

A la Universidad Católica los
Ángeles de Chimbote, por ser parte de mi
formación universitaria y contribuir así
con una de mis metas.

Al Dr. CPCC Juan de Dios Suárez
Sánchez, DTI, porque gracias a sus
reiteradas exigencias pude comprender
que nada es fácil y que si uno desea
lograr algo tiene que esforzarse.

Junior Michel.

Dedicatoria

A mi mamá Lucila, por haberme
brindado la vida y dedicar todo su
valioso tiempo en esforzarse por
nosotros; por haber luchado día a día
con el inmenso sol a costa de
ganarse unos centavos y así poder
sacarnos adelante, te amo mamá.

A Víctor, por el apoyo constante
que siempre me brindó, por los
consejos y por ser un padre para
mí.

A mi hermano Edwin, por haber
estado siempre conmigo en las buenas
y en las malas, apoyándome siempre
con cualquier problema que se podría
presentar.

Junior Michel.

Resumen

El estudio de esta investigación tuvo como problema: ¿Cómo es la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016?, se estableció el objetivo general consistente en: Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016, 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.

Palabras Clave: crédito, rentabilidad, transportes.

Abstract

The study of this investigation had as a problem: How is the influence of the financing in the profitability of the micro and small companies of the sector services, heading transport in the city of Huaraz, 2016?, was established the general objective consisting of: of To finish the influence of the financing in the profitability of the micro and small companies of the services sector, heading transport in the city of Huaraz, 2016, the type of investigation was quantitative, because the statistic was applied in the data analysis, the Level of research was descriptive, because the data were obtained only with real facts, the design was descriptive simple – not experimental – transversal, the population was formed by 30 MSEs, taking as a sample the non-probabilistic sampling Made up of 18 legal representatives, the applied technique was the survey, applying as an instrument to the structured questionnaire, whose results were: 67% of the legal representatives claimed to have obtained credit through their Suppliers, 56% of the owners acquired bank credit more than three times, 56% of respondents claimed to have improved the profitability of the mses in relation to previous years, 72% of the legal representatives surveyed said to have invested Adequately in acquiring assets for their mses. Coming to the conclusion that: obtaining a credit can be given through different types and classes of financing, which can be of great help to be able to solve a mses.

Key words: credit, profitability, transport.

ÍNDICE

Título de la tesis.....	ii
Jurado de Sustentación	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen	vi
Abstract.....	vii
Índice de tablas y figuras	ix
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	12
2.1 Antecedentes	12
2.2 Bases Teóricas	20
2.3 Marco conceptual.....	24
III. Hipótesis	51
IV. Metodología	52
4.1 Diseño de la investigación	52
4.1.1 Tipo de la investigación	52
4.1.2 Nivel de la investigación	52
4.1.3 Diseño de la investigación.....	52
4.2 Población y Muestra	53
4.3 Definición y Operacionalización de Variables	54
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	56
4.5 Plan de análisis.....	56
4.6 Matriz de consistencia	57
4.7 Principios éticos	58
V. Resultados y Análisis de resultados	60
5.1 Resultados	60
5.2 Análisis de resultados	63
VI. CONCLUSIONES	68
VII. RECOMENDACIONES	70
Aspectos Complementarios	71
Referencias Bibliográficas.....	71
Anexos	79

Índice de tablas y figuras

Índice de tablas

Tabla 1.....	60
Tabla 2.....	60
Tabla 3.....	60
Tabla 4.....	61
Tabla 5.....	61
Tabla 6.....	61
Tabla 7.....	62
Tabla 8.....	62
Tabla 9.....	62
Tabla 10.....	62

Índice de figuras

Figura 1.....	82
Figura 2.....	83
Figura 3.....	84
Figura 4.....	85
Figura 5.....	86
Figura 6.....	87
Figura 7.....	88
Figura 8.....	89
Figura 9.....	90
Figura 10.....	91

I. Introducción

Las Medianas y Pequeñas empresas surgieron como un fenómeno socioeconómico buscando responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, el cual constituyó una alternativa positiva ante el desempleo, a los bajos recursos económicos, como también a la falta de oportunidades de desarrollo personal; a pesar de esto las Mype aún no han logrado alcanzar o adquirir su máxima potencialidad, debido a una serie de factores; tales como la falta de interés por parte de las entidades financieras, como también la falta de interés por parte del Estado (Gomero, 2003).

Las Mype se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado, sin embargo; las Mype no tienen acceso inmediato a los créditos financieros, provocando algunas deficiencias, hasta caídas ante el crecimiento productivo de las necesidades de la población. Siempre se ha mencionado que las Mype en la economía peruana son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje al PBI, pero lamentablemente es uno de los sectores con menos apoyo por parte del Estado (Jibaja, 2014).

Actualmente en el Perú las Mype han logrado constituir uno de los principales motores de la actividad económica, incrementando su participación en los diferentes sectores productivos de la economía, incitando al desarrollo y crecimiento de nuestro país; es por eso que las instituciones

financieras han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción. Tanto fue el crecimiento de las Mype que actualmente han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales y jurídicas, para que de ese modo puedan cubrir la demanda que no puede establecer COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) mediante sus diversos programas de financiamiento (Huamancha, 2015).

En los países en vías de desarrollo como el Perú, las Mype cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, produciendo y ofertando bienes, añadiendo valor agregado y contribuyendo a la generación de empleo, en la actualidad las Mype cumplen un papel muy importante en la estructura productiva del país, tanto en la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, constituyéndose en algunas zonas del interior del país como la única forma de organización empresarial existente mediante el cual gira la actividad económica (Arbulú y Otoya, 2005).

La micro y pequeña empresa posee un destacable comportamiento dentro de la economía peruana, su aporte se incrementa continuamente al ser el tipo empresarial más difundido a nivel nacional, suele estar constituida por personas naturales y muchas veces es de una empresa familiar. Cabe destacar que actualmente generan empleo a más de la mitad de la población económicamente activa (PEA), y poseen diferencias marcadas, no solo en las actividades que desempeñan sino también en su cadena productiva, ubicación geográfica o el tipo de trabajadores que poseen. En muchos países son

consideradas como el más importante tipo empresarial debido al aporte que otorgan a la economía (Santander, 2013).

Hoy en día las Mype tienen una fuerte participación en el estrato de empresas mostrando un dinamismo empresarial, donde uno de los principales atractivos de las pequeñas empresas es la capacidad que tiene para generar empleo en todo el mundo, actualmente los pequeños negocios proporcionan una parte importante del empleo en todas las economías. En el caso de Norte América los pequeños negocios promueven el 54% del empleo total, mientras que en Europa promueven el 50% del empleo, de tal forma en Japón las Mype absorben el 76% de empleo por el sector privado y en México es sorprendente porque se puede observar que las micro y pequeñas empresas aportan el 95% del empleo privado. A través del tiempo se ha ido realizando cambios considerables en los métodos de financiamiento de empresas, esta evolución tanto nacional como internacional se debió principalmente al impulso para la creación de nuevos programas del gobierno y la intensa competencia entre las instituciones de préstamos para idear nuevas aplicaciones de financiamiento (De la Mora 2006).

En la actualidad se ha tomado más énfasis a las Mype, debido al gran desarrollo que han logrado en los últimos años, demostrando la incidencia que tienen en varios campos como generación de empleo en los diversos sectores que entran a tallar la economía del país, el desarrollo de estas empresas implica dejar de ser una empresa informal para pasar a lado de las empresas formales. Algunos estudios que ha realizado el estado según proyecciones afirman que son muchas las empresas que no están formalizadas, a causa de

ello la Superintendencia de Banca y Seguros, organismos estatales y privados se involucran para poder fomentar el desarrollo económico, a través de precauciones con la finalidad de impulsar la formalización (Marquez, 2007).

El sector servicio es el principal sector económico en la economía de los países desarrollados, incluye actividades tan variadas como la educación, el comercio, el turismo, transporte o los servicios personales. En América Latina, el sector servicios muestra múltiples oportunidades, ya que cuenta con un crecimiento sostenido y se ha convertido en una de las mayores apuestas comerciales de los países de América Latina (Guía de Mercado, Colombia – 2013 citado por Machado, 2015).

Las Mype de servicios de transporte, en el futuro contribuirán a la mejora del país aportando al producto bruto interno (PBI), apoyando a la reducción de la pobreza, creación de nuevas oportunidades, entre otros. Es por eso que el Estado promueve mejoras para el financiamiento de las Mype a través de entidades competentes tales como: La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Banco de la Nación y el Banco Agrario (BA), diseñando nuevos mecanismos y políticas de intermediación financiera. En la ciudad de Huaraz, no existen tasas preferenciales y diferenciados a favor de la promoción de las Mype, en el sector de transportes interprovincial el acceso a los créditos bancarios tiende a un temor por parte de los representantes legales, debido a la alta tasa de interés (Garay, 2014).

El crecimiento del sector transportes ha ido mejorando durante los últimos años generando cada vez mayor oferta de unidades de transportes, cubriendo diferentes rutas de nuestro país y satisfaciendo las necesidades de la

población. Este sector ha logrado conformar un clúster que genera gran movimiento económico registrado en los últimos años, es importante considerar también que el crecimiento de esta actividad empresarial ha ido a la par con los mayores niveles de demanda por el crecimiento de la población, esto ha generado que las empresas de transportes tengan la necesidad de aumentar la calidad del servicio que ofrecen, es así; que frente a la necesidad de contar con un mejor servicio de calidad las Mype de transportes acuden a entidades financieras para poder adquirir un crédito y mejorar la rentabilidad de su empresa. Es importante considerar que mientras más sea el crecimiento de las Mype de transportes, mayor serán las necesidades de adquirir un crédito financiero (Mantilla, 2012).

El sector transportes es un sector con grandes oportunidades de inversión, ofreciendo un panorama renovado. El marco regulatorio muestra una gran apertura dentro de un esquema liberal, permitiendo que el rubro transportes tenga una amplia participación de empresarios tanto nacionales como extranjeros, permite también contribuir al PBI, acotando al crecimiento de la economía de nuestro país (Galoso, 2014).

En la actualidad podemos observar como se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros, y para ello es necesario recurrir al sistema financiero, adquirir un crédito, el cual les permitirá contar con los recursos necesarios para el sustento y crecimiento de las Mype (Benancio y Gonzales, 2015).

En Latinoamérica, no existía una oferta estructurada de financiamiento para las Mype, recientemente en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. En la actualidad todo mercado de financiamiento es efectuada por una múltiple variedad de entidades y personas que regularizan patrimonios externos e internos bajo las diferentes modalidades, tales como el financiamiento propio, financiamiento bancario y financiamiento informal, además es de vital importancia que las Mype se desarrollen en un ambiente de mejoramiento continuo, que les permitan un crecimiento sostenido con el objetivo de robustecerse en el mercado nacional e internacional, y mantenerse con fuentes de financiamiento sostenibles a lo largo de la vida de las Mype (Velecela, 2013).

En Chile, se realizó un estudio a las fuentes de financiamiento existentes para las Mype, obteniendo resultados desfavorables debido a la existencia de limitaciones importantes que afectan al acceso de créditos financieros, es más; las alternativas de financiamiento son escasos, a pesar de los esfuerzos realizados para mejorar el acceso al crédito por parte de políticas públicas, es necesario también reforzar y mejorar lo instrumentos de las fuentes de financiamiento adecuando las alternativas necesarias para mejorar el acceso a los créditos financieros, respecto al contexto económico actual, es necesario que las condiciones de crédito doméstico, especialmente bancarios adecuen medidas que garanticen el crecimiento potencial de la economía del país (Consejo de financiamiento de Mype y emprendimiento, 2015).

En Panamá, solicitar un micro crédito es una tarea difícil debido a la falta de garantías tangibles y pese a los obstáculos naturales al que se enfrenta las

Mype y lo complicado que es acceder a un crédito, parece mejorar las iniciativas que dan las instituciones financieras ofreciendo mejores políticas de crédito, el cual beneficia a las Mype y con más razón al país (Marivit, 2015).

En Puno, la literatura financiera concibe dos precepciones distintas sobre el objetivo del microcrédito, por un lado, sostiene que debe asumir un rol importante en la reducción de la pobreza y por el otro lado que el microcrédito debe lograr la sostenibilidad financiera de las unidades empresariales. A pesar de que ambas concepciones son aceptables, un análisis superficial de la oferta del microcrédito en Puno revela que los prestamistas formales no tienen interés por canalizar los recursos financieros a las Mype recientemente constituidas por el alto riesgo de capacidad de pago que puedan tener, es más el acceso a créditos solo está disponible a aquellos que están dispuestos a pagar una alta tasa de interés, sin embargo este análisis no considera que las tecnologías crediticias tradicionales del sector formal no sean las más adecuadas para brindar servicio al sector de bajos ingresos, lo cual podría llevar a tomar malas decisiones de política crediticia (Aguilar, 2004).

En la Región Ancash, las Mype atraviesan un problema deficiente a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial, estas limitaciones implican el poco desarrollo de las Mype dentro de la región a causa de la falta de financiamiento y capacitación (Rodríguez, 2015).

El financiamiento es vital para las empresas, más aún para las Mype, ya que actualmente continúan teniendo problemas para poder acceder a alguna modalidad de financiamiento que el sistema financiero ofrece a través de las diversas entidades financieras, a falta de recursos que puedan garantizar el pago a tiempo de los créditos otorgados por la entidad financiera (Villaorduña, 2014).

La rentabilidad es fundamental dentro de las Mype, de acuerdo a las decisiones dirigidas a desarrollar, los proyectos de inversión financiera deben de ser adecuadamente proyectados y considerar que la capacidad generadora de ingresos sea superior a la proporción del costo de financiamiento, obteniendo una rentabilidad positiva (Benancio y Gonzales, 2015).

El estudio de esta investigación tuvo como problema: ¿Cómo es la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016?

Para dar respuesta al problema de investigación se propuso los siguientes objetivos:

Objetivo general: Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

Para el logro del objetivo general se desagregaron los siguientes objetivos específicos:

1.- Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

2.- Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

Esta investigación se justifica, porque las Mype hoy en día son consideradas un atractivo para la economía de nuestro país, debido a que aportan considerablemente al Producto Bruto Interno (PBI), reduciendo claramente la pobreza a través de oportunidades laborales, también es importante rescatar algo tan considerable; ya que en su mayoría las Mype aun suelen ser informales debido a la falta de interés, tanto por parte del representante legal como por parte del Estado en su competencia representado por SUNAT.

Cabe mencionar también que, dentro de la investigación, la influencia del financiamiento es de gran apoyo para aquellas Mype que emprenden en el mundo empresarial, debido al apoyo financiero que aportan las entidades financieras a través de las diferentes modalidades de crédito.

Es apropiado mencionar también que esta investigación será de gran ayuda, tanto a los representantes legales las Mype como al público en general, debido al contenido importante que posee, tales como financiamiento y rentabilidad.

El estudio de investigación se justifica desde el punto de vista teórico, práctico, metodológico y de la viabilidad. De acuerdo a la metodología el tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo, porque se aplicó la matemática y la estadística en la recolección de datos, se aplicó el nivel descriptivo, porque se tomaron en cuenta solamente datos existentes de la realidad, el diseño que

se empleó en la investigación fue descriptivo simple, porque se laboró con una sola muestra de estudio, fue no experimental, porque no se tomaron en cuenta verazmente ninguna de las variables; y fue transversal porque la recolección de datos se realizó en un solo momento, la población estuvo conformado por 30 Mype y la muestra fue mediante el muestreo no probabilístico por conveniencia y decisión propia el cual estuvo conformada por 18 representantes legales de agencias de transportes; la técnica usada fue la encuesta y el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario estructurado, el plan de análisis utilizado fue la matemática a través de la estadística el cual tuvo como objeto analizar los datos obtenidos del cuestionario elaborado en Microsoft Excel.

De los resultados obtenidos se pudo apreciar lo siguiente: 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 78% de los encuestados afirmaron haber utilizado adecuadamente los recursos económicos de su Mype para obtener beneficios, el 56% de los representantes legales encuestados afirmaron saber cuántos céntimos se puede ganar por cada sol de servicio brindado. Concluyendo 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, y así poder generar a la larga rentabilidad económica como financiera en beneficio de la empresa, dado esto se puede aducir que los representantes legales de las Mype han utilizado adecuadamente los diferentes

tipos de financiamiento adquirido, reflejándolo así en la rentabilidad positiva que han generado.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

Internacional

Amadeo (2013) elaboró esta tesis para optar el grado de maestría en dirección de negocios, titulado como: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas – Argentina”, estableciendo el siguiente objetivo general, consistente en: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, el cual aplicó una metodología de investigación tipo exploratorio cualitativo, haciendo uso de un diseño no experimental, cuya población investigada fueron las empresas con requisitos necesarios para calificar como Mype, llegando a la conclusión de que existen tendencias transversales, tanto en la situación que atraviesa el mercado como en la incidencia de los mecanismos de financiación, como primera tendencia los representantes legales consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna empeorará y que existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por ende a los mecanismos de financiación.

Gonzáles (2013) en su tesis para adquirir el grado de magister en contabilidad y finanzas, titulado como: “El Impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Mipymes del sector comercio en el municipio de Querétaro”, determinó el siguiente objetivo principal,

consistente en: Conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las Mipymes del sector comercio en el Municipio de Querétaro, cuyo tipo de investigación fue transversal - cuantitativa, optó por este método debido a la naturaleza descriptiva de la investigación, requiriendo de la recolección y análisis de datos numéricos, el tipo de muestra que utilizó fue probabilística, con muestreo aleatorio simple, el cual le permitió obtener la muestra estadística representativa de la población con interés del estudio, generándole evidencia empírica en el campo, llegando la conclusión de que el financiamiento a largo plazo no impactó en el incremento de la rentabilidad y permanecía de las Mipymes del sector comercio del municipio de Querétaro.

Nacional

Jaramillo (2016) elaboró esta tesis para optar el título de contador público, titulado como: “Caracterización del financiamiento de las Empresas del sector servicios - rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú caso “transportes el poderoso cautivo EIRL” Ayabaca – Piura, 2015”, determinó el siguiente objetivo principal, consistente en: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector servicios - rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú y de la empresa “Transportes El Poderoso Cautivo EIRL” Ayabaca – Piura, 2015, aplicando un tipo de investigación de diseño Cualitativo - Descriptivo – bibliográfico - documental y de caso, por ser una investigación bibliográfica documental no aplicó población, tomó como muestra solo a la empresa en estudio, llegando a la conclusión de que los factores que limitan al acceso al financiamiento de las empresas del sector transporte es por falta de garantías

que respalden el crédito y en todo caso se da debido a la forma en que se financian las Mype del sector transporte interprovincial de la ciudad de Piura.

Chilon (2015) elaboró esta tesis para optar el título de contador público, denominado como: “La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013”. Determinando el objetivo principal consistente en: Determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013, el diseño que utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo, no experimental, porque no manipulo deliberadamente las variables y descriptivo, porque el propósito que tuvo fue describir las variables en su contexto dado, la población estuvo constituida por 30 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicios y rubro transporte interprovincial de Cajamarca y tomó como muestra al total de la población, llegando a la siguiente conclusión de que el 100% de las Mype dedicadas al rubro transportes son formales, manifestando también que el 60% de ellos obtuvieron financiamiento de terceros y que el 90% mejoró la rentabilidad de su empresa a través del financiamiento.

Machado (2015) elaboró esta tesis para obtener el título de grado de contador público, denominado como: “Caracterización del financiamiento en las empresas del sector servicios rubro transporte interprovincial de pasajeros Piura -Huancabamba, 2014”, elaboró el siguiente objetivo principal concerniente en: Describir las principales características del

financiamiento en las empresas del sector servicios rubro transporte interprovincial de pasajeros de Piura -Huancabamba, año 2014, utilizó el tipo de investigación cuantitativo de nivel descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, además el diseño que utilizó en esta investigación fue no experimental - transversal y descriptivo, la población estuvo conformada por 6 empresas dedicadas al rubro transporte de pasajeros interprovincial, y tomó como muestra al total de la población, llegando a la conclusión de que el 50% de las Mype, sector transporte de pasajeros Piura – Huancabamba 2014, cubrió sus necesidades crediticias a través de las entidades financieras, y el 50% restante manifestó que los factores que limitan al acceso al financiamiento de las empresas del sector transporte es la falta de garantías que respalden el crédito, afirmando que el 75% de las Mype de transportes obtuvieron rentabilidad a través del crédito otorgado.

Rodriguez (2015) elaboró esta tesis para obtener el título de contador público, denominado como: “La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la mypes, sector comercio, productos agrícolas del Distrito de Moro”, estableciendo el siguiente objetivo principal consistente en: Describir la principales características del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de la Mypes, sector comercio, productos agrícolas del Distrito de Moro, la metodología de investigación que aplicó fue de tipo cualitativo, de nivel descriptivo y diseño no experimental – descriptivo, la población estuvo conformada por 10 Mype dedicadas a la venta de productos agropecuarios, tomando como muestra al total de la

población, llegando a la siguiente conclusión de que del 100% de las Mype encuestadas, el 100% recibió financiamiento de entidades no bancarias, tales como las Cajas de ahorro y crédito, debido a que los representantes legales de las Mype consideraron que las entidades no bancarias están más cerca a ellos y que las tasas de intereses están por debajo de los del sistema bancario, además el 100% de los microempresarios encuestados afirmaron que los créditos que obtuvieron mejoraron la rentabilidad de sus empresas (Mype).

Salinas (2014) elaboró esta tesis para obtener el título profesional de grado de contador público, denominado como: “La caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro agencia de viaje del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013”, determinó el siguiente objetivo general consistente en: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector turismo - rubro agencias de viajes, del distrito de Callería - Pucallpa, periodo 2012 – 2013, utilizando el tipo de investigación cuantitativo, de diseño no experimental – descriptivo, la población estuvo constituida por 14 Micro y Pequeñas empresas, tomando como muestra solo a 10 de las Mype de la población en estudio, llegando finalmente a la siguiente conclusión de que el 60% de las Mype manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y que el 75% de los créditos recibidos fueron a largo plazo concluyendo en que el 50% de las Mype lograron mejorar su rentabilidad en los dos últimos años.

Villaorduña (2014) elaboró esta tesis para optar el grado académico de doctor en contabilidad y finanzas, sobre: “Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima metropolitana”, el cual tiene por objetivo principal: Conocer los efectos que tiene el financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima metropolitana, el tipo de investigación de acuerdo a la naturaleza del estudio que planteó, reunió las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada un tipo de investigación aplicada, el nivel de investigación de acuerdo a la finalidad que persiguió fue de Naturaleza Descriptiva – Explicativa, los principales métodos que utilizó en la investigación fue el método de encuestas y entrevistas, en el diseño el estudio reunió las características de una investigación por objetivos, con una población conformada por empresas de servicios en Lima Metropolitana, según datos de la SUNAT son 12,000 empresas de este tipo en Lima Metropolitana, La muestra que utilizó en la investigación fue el resultado de la fórmula proporcionada por la Asociación Interamericana de Desarrollo (AID), llegando a las siguiente conclusión de que se pudo determinar que la evaluación financiera influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana y además logró establecer que el respaldo financiero influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

Atarama (2014) elaboró esta tesis para obtener el título de contador público, sobre: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mype) del sector servicios –

rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012”, determinando el siguiente objetivo principal consistente en: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012, el tipo de investigación que empleó en el estudio fue cuantitativo, de nivel descriptivo, utilizó un diseño no experimental, la población del trabajo de investigación estuvo constituida por 15 empresas del sector transporte, la muestra fue no probabilística, pues tomó al total de la población, llegando a la conclusión de que el 53% de las Mype de transportes obtuvo su crédito a través de las entidades no bancarias y el 93% de las Mype de transportes cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.

Regional

Cacha (2014) realizó esta tesis para obtener el título profesional de contador público, titulado como: “Financiamiento y rentabilidad de las Mype sector transportes rubro de cargas pesadas en el distrito de Catac el año 2012”, determinando el siguiente objetivo principal consistente en: Determinar el financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector transportes rubro cargas pesadas en el distrito de Catac 2012, el tipo de investigación que utilizó fue cuantitativa de nivel descriptivo, con un diseño descriptivo simple – no experimental de corte transversal, enfocándose a una población de 35 empresarios, con una muestra del total de la población, llegando a la siguiente conclusión de que el financiamiento eleva la rentabilidad de las Mype del sector transportes rubro cargas pesadas del distrito de Catac 2012 y que de

acuerdo al soporte técnico de la investigación en los resultados empíricos, obtuvo como resultado lograr los objetivos propuestos.

Cochachin (2013) realizó esta tesis para optar del título profesional de contador público, denominado como: “El financiamiento y rentabilidad de las Mype en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash 2012”, determinando el siguiente objetivo general consistente en: Determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Mype en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash 2012, aplicando una metodología de investigación de tipo cuantitativo y el nivel de la investigación de tipo descriptivo, con un diseño no experimental – transversal descriptivo y población conformada por 37 propietarios, tomando como muestra al total de la población, llegando así a la siguiente conclusión de que el financiamiento incide directamente en la rentabilidad de las Mype.

Local

Garay (2014) elaboró esta tesis para obtener el grado de contador público, denominado como: “El financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector transporte interprovincial de la ciudad de Huaraz, 2012”, el objetivo general de este trabajo de investigación fue: Determinar la relación que existe entre el Financiamiento y la Rentabilidad de las Mype en el sector transporte interprovincial de la ciudad de Huaraz - 2012, la metodología de la investigación fue de diseño no experimental, la población estuvo conformada por 25 empresas de transporte interprovincial de la ciudad de Huaraz y la muestra fue de tipo censal, por lo que aplicó la encuesta al total de la población, llegando a la conclusión de que la forma de

financiamiento al que optaron las Mype del sector transporte interprovincial de la ciudad de Huaraz, por lo general son de fuentes externas.

Meza (2013) elaboró esta tesis para obtener el título de contador público, denominado como: “El financiamiento y la rentabilidad en la empresa de servicios turísticos Lucho tours S.A.C., de la ciudad de Huaraz, 2011”, determinó el siguiente objetivo general consistente en: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad en la empresa de servicios turísticos Lucho tours S.A.C., de la ciudad de Huaraz 2011, aplicando una metodología de investigación de tipo cualitativo – cuantitativo, de nivel descriptivo con un diseño de investigación no experimental – descriptivo, enfocados con una población y muestra de 20 miembros de la empresa de servicios turísticos Lucho tours S.A.C., llegando así a la siguiente conclusión de que el acceso a los servicios formales de financiamiento promueve la formación de nuevas empresas, así como crecimiento e innovación, ayuda también a reducir las limitaciones financieras, beneficiando principalmente a aquellas empresas pequeñas que inician sus actividades.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

Teoría de la Estructura de Capital:

Con el pasar del tiempo se ha ido interpretando, estudiando con profundidad y exactitud la teoría de la estructura de capital; tanto estudiantes como docentes han aportado generosamente para mejorar la captación de

dicha teoría. A causa de ello, la forma en que las compañías (entidades) alinean su estructura de financiamiento corresponde a que si no se establece ciertos parámetros o grados de riesgo conllevará a que el crédito tenga efecto ante la rentabilidad de la sociedad. Algo que llama la atención dentro la teoría del trade – of es que las entidades, sociedades engrandecen el grado de créditos financieros para poder tener preeminencias ante la administración tributaria, debido a que los intereses que genera el préstamo puede ser consideradas como gasto y de esa manera acrecentar la rentabilidad de la sociedad. Totalmente distinto es la teoría del pecking order, el cual ostenta que los gerentes de las sociedades o empresas optan por adquirir créditos financieros a mediano y largo plazo, sin un interés que devengar, obteniendo beneficios así para luego poder reinvertirlos en la empresa. También ostentando una deuda y por ultimo ostentando con un reciente capital. Esto quiere decir que, si los beneficios no son los adecuados, los gerentes pueden bajar el nivel de control de los prestamistas. Pero algo muy importante es que al obtener créditos a mediano o largo plazo sin intereses propicia un menor capital en función a la ostentación de deuda y capital.

Para poder interpretar mejor la teoría de la estructura de capital, tenemos que retroceder en el tiempo, cuando Miller y Modigliani (1958) afirmaron que para poder mejorar el ámbito de desarrollo de las empresas en el mundo de los negocios y tener una gran permanencia, es considerable tener en cuenta que las opciones de financiamiento puede ser a causa de recursos propios como también con recursos ajenos. Con el pasar del tiempo las investigaciones que se realizó a esta teoría han ido mejorando, moldeando así una estructura más

definida y entendible para cualquiera que desee invertir o adquirir un crédito para su empresa. Es por ello que tanto la teoría del trade – of como la teoría del pecking order han buscado la manera de poder interpretar las causas que inciden para que las empresas antepongan generar pasivos o capital, ante la adquisición de un crédito financiero.

Ahora para poder interpretar la teoría del pecking order elaborado por Myers (1977) y posteriormente por Myers y Majluf (1984), es importante considerar la argumentación que tuvieron, pues mencionan que para que las empresas adquieran un crédito financiero, primero tenían que pasar por un adecuado orden al momento de decidir. También describieron que el financiamiento interno era de más agrado para las empresas, es así que los gerentes o accionistas consideran accesible a las mercedes retenidas, debido a que generan un mayor grado de discrecionalidad ante el manejo de los recursos. Y por otra parte consideraron que los gerentes o accionistas optan por generar prorrumpir deuda como también el acrecentamiento del capital. Aquellos proveedores externos que financian la inversión están en base a través de la manifestación de acciones, con un nivel de selección adecuado ante la deuda. Es importante mencionar también que la adquisición de un financiamiento ayuda a reducir impuestos siempre y cuando se tenga un beneficio por parte de la administración tributaria.

La teoría de señales, muestra que los mercados financieros captan las disposiciones que toman en cuenta las empresas, el cual suelen ser de agrado para aquellos que interceden, ya sea a través de señales de agrado o no, dependiendo del argumento mediante el cual se esté transmitiendo la señal. La

teoría del pecking order manifiesta que, desde el punto de vista de la perspectiva de señalización, solo podrían expresar quiebra aquellas empresas con limitados beneficios. Otro punto importante es que para que las empresas puedan adquirir un financiamiento, solo se guían a través de escalas, mas no tienen una organización extra de capital a lograr.

La información asimétrica es una teoría, el cual sostiene que la información que perciben en un acuerdo financiero es diferente, es decir uno tiene información sobre el acuerdo que la otra persona no tiene. Para ello aquellas personas que califican debido al conocimiento que tienen sobre los estándares propuestos son los gerentes, debido al alto grado de captación por parte de los acreedores. Es por eso que, al momento de pactar un acuerdo, los acreedores saben que los gerentes tienen una información con el que no cuentan los acreedores, provocando un disgusto en el acuerdo de financiación, que posteriormente genera el alza de costes.

El enfoque de los costos de transacción, está en base a la distribución bancaria que la empresa efectúa al realizar el acuerdo financiero. También es importante mencionar que los créditos financieros obtenidos mediano y largo plazo producen menos costo de avenencia a la empresa, en pocas palabras, conviene financiar la empresa con créditos financieros a mediano y largo plazo (Gómez, 2008).

2.2.2 Teoría de rentabilidad

Rentabilidad Económica y Financiera

Según Sánchez (1994) el propósito de esta teoría es analizar el potencial de los resultados obtenidos, realizando una comparación entre (resultado contable, cash flow o cualquier otro indicador) en una medida de dimensión (cifra de negocios, activos totales, recursos propios, etc.). Cabe destacar que como punto principal se debería de dar prioridad a los ejemplos de los llamados ratios convencionales, ya que es el instrumento más práctico. No obstante una primera acción que debe abordarse es, si el ejemplo de ratios convencionales es el mejor instrumento para detallar y examinar este importante atributo corporativo, sin embargo hay medidas alternativas con el que se puede medir los resultados, como el progreso relativo del precio de mercado de las acciones, el dividendo por acción y su evolución temporal.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de financiamiento

Se entiende por financiamiento a aquellos mecanismos o modalidades a los que acude 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 son:

Para operaciones normales tales como: compras, gastos de operación, etc.

- a. Para la adquisición de activos.
- b. Para el pago de deudas o refinanciamiento.
- c. Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo.
- d. Para iniciar un nuevo negocio.

Por lo tanto, el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficiente (Ccaccya, 2015).

2.3.1.1 Tipos de fuentes de financiamiento

Se presentan varios criterios para su clasificación. Entre las más comunes se tienen:

Según el origen de financiamiento

Para Ccaccya (2015) de acuerdo con este criterio, las fuentes de financiamiento pueden dividirse en función de: si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido de su exterior. Por tanto, se distinguen dos tipos:

a. Financiamiento interno

Son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones.

- Proviene de los accionistas de la empresa.
- Nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización.
- Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

b. Financiamiento externo

Son las que se proporcionan de recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización.

Hay diferentes modalidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades particulares que presentan las

empresas. Una de las instituciones que prevé diferentes alternativas de financiamiento en la banca comercial o múltiple.

Según el plazo de devolución

Las fuentes de financiamiento pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

a. Financiamiento a corto plazo

Entre los principales instrumentos de financiamiento a corto plazo, se presentan:

✓ Crédito comercial

Según Rodríguez (2007) este tipo de crédito es de carácter informal, debido a que no está plasmado de forma legal, y que ante un mutuo acuerdo el proveedor actúa como prestatario y el comprador como prestamista durante un determinado tiempo.

✓ Préstamos y créditos bancarios a corto plazo

Según Espinosa (2009) es un préstamo que ofrece las entidades financieras, el cual será retribuido de manera obligatoria en un corto plazo. Y que es por ello que las Mype acuden a esta modalidad de crédito debido al escaso recurso de efectivo que poseen, por lo cual solicitan un préstamo para cubrir sus necesidades económicas.

✓ Descuentos de efectos comerciales: letras

Consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que

procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses.

Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación. Ccaccya (2015).

✓ **Factoring**

Según Castillo (2011) es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, boletas, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir una empresa puede obtener liquidez transmitiendo a un tercero crédito a cobrar derivados de su actividad comercial.

Tipos de factoring

- **Factoring Tradicional (o a clientes)**

Cuya función principal es ofrecer financiación a otra empresa y así obtener liquidez inmediata.

- **Factoring a Proveedores (Confirming)**

Es una línea de crédito el cual permite aplazar el pago por parte de los proveedores.

b. Financiamiento a largo plazo

Entre las principales alternativas de financiamiento en esta modalidad se tiene:

- ✓ **Bonos**

El bono es un pagare de mediano o largo plazo, el cual es emitido por una empresa con la finalidad de obtener fondos del mercado financiero, comprometiéndose la Mype a pagar intereses y se eximen a una fecha de vencimiento que también se puede anticipar.

✓ **Acciones**

Dentro de una organización el patrimonio está representado a través de acciones, y que mediante ello se puede obtener financiamiento a largo plazo, dado por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes.

✓ **Financiamiento a largo plazo con acciones preferentes**

Estas acciones ofrecen un punto medio entre las acciones comunes y los bonos, es decir forman parte del capital contable y su posesión da derecho a ciertas utilidades como dividendos, así como a ciertos activos en caso de liquidez. Por ejemplo, las acciones preferentes dan a sus tenedores el derecho a recibir S/ 3 en dividendos anuales, antes de que los accionistas comunes reciban alguno. En este caso, si las utilidades son mayores no tienen derecho a recibir más dividendos.

✓ **Financiamiento a largo plazo con acciones comunes**

Estas acciones representan la participación que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa. Los accionistas comunes controlan y administran la empresa y reciben los dividendos decretados a cargo de las utilidades residuales.

✓ **Arrendamiento financiero o leasing**

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes y la empresa, permitiéndole así hacer uso del bien en un determinado tiempo

compensándolo a través de un pago. El tipo de contrato puede sufrir cambios en función a las necesidades de cada uno de los interesados.

✓ **Hipotecas**

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Correspondencia entre la estructura económica y la estructura financiera

Según Ccaccya (2015) el análisis de la estructura financiera de la empresa permite distinguir que:

a. Recursos propios

Son aquellas fuentes de financiación que se encuentran a disposición de la empresa por un largo periodo. Se constituyen por los fondos propios y los pasivos no corrientes (deudas a largo plazo).

b. Pasivo corriente

Constituido por las deudas cuyo vencimiento se da en un periodo determinado, tales como los suministros y pasivos a largo plazo.

Por ende, es primordial enfatizar que la manera o forma en que una empresa tras adquirir un financiamiento, incurre en la rentabilidad, por lo que también incide en el riesgo financiero, de modo que existe una relación entre la estructura financiera y la economía.

La toma de decisiones de financiamiento determina la inversión, es decir para que una empresa sea factible en un periodo prolongado, la rentabilidad de las inversiones deberá ser mayores al costo de su financiamiento. Por lo

que se exhorta que los activos no corrientes de una empresa tienen que ser financiados con recursos permanentes.

Sistema Financiero

Son instituciones o conjunto de entidades que están debidamente facultadas por el Estado, por lo que están encargadas de captar, administrar e invertir el dinero en personas jurídicas como personas naturales.

Las instituciones o entidades encargadas de brindar servicios o facilitar el progreso de numerosas operaciones financieras y comerciales, forman parte del sistema financiero.

Asimismo, el sistema financiero engloba el conjunto de normas e instrumentos que incide en las personas o entidades que se encuentren en el mercado financiero, ya sean o no intermediados.

Cabe recalcar que el sistema financiero también es un conjunto de entidades encargadas del movimiento del dinero, cuya labor fundamental es encaminar el dinero de los agentes superavitarios (Dueñas, 2008).

a. Estructura

El sistema financiero en el Perú está dado por la Ley N° 26702 (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Organiza de la Superintendencia de Banco y seguros (SBS)).

La ley 26702 compone el marco de regularización e inspección de aquellas empresas que se encuentran en el sistema financiero y de Seguros, también de las empresas cuyas actividades se encuentren vinculadas al objeto social de dichas personas.

De tal manera, el sistema financiero está conformado por entidades financieras, instituciones de derecho privado o público. Quienes se encuentren facultadas por la Superintendencia de Banco, Seguros y AFP que Así, nuestro sistema lo conforman instituciones financieras, empresas e instituciones de derecho público o privado. Debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP que se encuentren en la intermediación financiera. Explicada como una labor usual realizadas por empresas o entidades facultadas a captar fondos públicos (Rodríguez, 2012).

b. Importancia

La importancia del sistema financiero es dada porque brinda servicios de una manera fundamental a la economía moderna. El uso de un medio de intercambio disminuye los costos de las transacciones, también facilita el comercio. Por lo que los activos financieros con un lucro seductor, liquidez incitan al ahorro.

Los intermediarios financieros tienen mayor eficiencia del uso de recursos, tras las elecciones de inversión e inspeccionar las tareas de los prestamistas. Los ingresos a diferentes modos de instrumentos financieros facilitan a los agentes económicos centralizar el riesgo de los precios y del comercio (Rodríguez, 2012).

El sistema de intermediación financiera

Está integrado por mecanismos financieros, que permiten encaminar los excedentes de recursos que posee el superavitario hacia los deficitarios que requieran de ellos:

a. Intermediación indirecta

Según Paredes (2017) se realiza a través de instituciones financieras especializadas, más conocido como el sector bancario cuyo servicio es facilitar préstamos a corto plazo, previa captación de recursos de los agentes superavitarios y derivarlos hacia los agentes deficitarios. Donde el ofertante de capital y el demandante de referido recurso se relacionan de una manera indirectamente en un intermediario.

Según Quilcate (2015) las empresas que participan dentro del sistema de intermediación indirecta son:

✓ **Bancario**

Constituido por los bancos estatales, tales como: El Banco Central de Reserva, Superintendencia de Banca y Seguro, Banco de la Nación, las Financieras, los Bancos Comerciales, el Banco de Crédito, Banco Scotiabank, etc.

✓ **No bancario**

El sector no bancario está constituido por la Confederación Financiera de Desarrollo, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Compañías de Seguro, Empresas de arrendamiento Financiero, Cajas Municipales, Cajas Rurales, etc.

Por lo que ambos mercados son inspeccionados y vigilados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

b. Intermediación directa

Según Paredes (2017) se genera cuando el agente superavitario otorga los recursos al agente deficitario, relacionándose a través del mercado de capitales, donde los principales inversores son los Fondos de Pensiones,

Compañía de Seguros, Fondos Mutuos, entre otros. Es decir, los ofertantes son los inversionistas que obtienen valores sobre la base del rendimiento esperado y el riesgo que están dispuestos a asumir.

Dentro del mercado de capitales podemos encontrar dos grandes tipos de mercados tales como:

✓ **Mercado primario**

Son valores emitidos por una empresa con la finalidad de ser vendidos, donde las entidades o instituciones públicas, privadas, nacionales o internacionales brindan valores mobiliarios, esto con el fin de captar ahorro de los inversionistas, como también los inversionistas institucionales que se generan a través de la oferta pública de sus valores mobiliarios (Paredes, 2017).

Según Ricra (2013) son valores emitidos por primera vez, comercializados con la finalidad de obtener recursos para nuevas inversiones.

✓ **Mercado secundario**

Según Ricra (2103) mediante este medio, los títulos y valores que han sido registrados en el mercado primario, pasan a ser negociados con la finalidad de generar liquidez a los valores existentes.

Mediante este medio, aquellas empresas inscritas adecuadamente en la bolsa de valores tienen la facilidad de poder ofrecer y a la vez adquirir bonos y acciones, con el único propósito de generar liquidez cuando exista la necesidad de hacerlo. Así mismo este mercado es útil para poder negociar valores más de una vez.

Está compuesto por dos tipos de mercado: bursátil y extrabursátil. El mercado bursátil tiene un elemento esencial llamado rueda de bolsa el cual cumple la función de recaudador en las agencias de bolsa. Mientras que el mercado extrabursátil es un medio en cual se puede negociar valores que nunca han sido registrados.

Características

- Se vende diferentes tipos de títulos valores, y valores mobiliarios.
- Se realiza la venta fuera de la bolsa.
- Se puede vender valores inscritos o no inscritos en Bolsa.

Los dos mecanismos están bajo la dirección de la bolsa de valores de Lima (BVL); lo cual se realiza a través de otros mecanismos que pueden ser la negociación de compra y venta de valores (Rodríguez, 2012).

Organismos de supervisión

Son aquellas entidades que pertenecen al estado, el cual cumplen el rol de guiar la economía del país tales como, el MEF, el BCRP, SBS y la MMV. El objetivo principal de estos organismos es velar por los beneficios del cliente quien busque una oportunidad de financiamiento. Así mismo fijan tasas que las demás entidades financieras deben de acoger. La importancia que tienen estas entidades es significativa pues regulan la economía del país.

Tienen también la potestad para llevar a cabo la formulación y ejecución de políticas económicas y financieras, y administrar la política aplicable en el país (Rodríguez, 2012).

Principales productos financieros del mercado

Según Rodríguez & Alconchel (2008) los principales productos del mercado son:

a. Préstamo

Es un monto de dinero, el cual se adquiere mediante un contrato, a través de las entidades financieras. El préstamo puede definirse también como la cantidad de dinero brindada por una entidad financiera, previo contrato en el cual se estipulan las condiciones de pago, el tipo de interés.

Principales características

El préstamo se caracteriza por brindar facilidad al cliente para la ejecución del proyecto, ente otros.

Teniendo en cuenta lo siguiente:

- **Monto financiado**

Es la cantidad de dinero que la entidad ofrece al cliente, previa petición para que después sea cancelado íntegramente más interés. El cliente devolverá el importe prestado en la divisa en que lo ha solicitado y en el plazo convenido.

- **Tiempo de pago**

El tiempo en el que se deberá de pagar la deuda tiene que estar pactado en el contrato que la entidad financiera prevé al cliente, y las condiciones que se generen una vez adquirido el préstamo debe de ser de cumplimiento obligatorio. Puede ser a corto plazo como también a largo plazo.

El plazo de amortización habitual, en caso de préstamos con garantía personal, oscila entre 5 y 10 años y cuando se trata de préstamos hipotecarios puede llegar a los 30 o incluso a 40 años o más.

- **Cuota o pago**

Es la cantidad de dinero que el cliente devenga a la entidad financiera para poder compensar el préstamo adquirido, cubriendo también los intereses que el préstamo puede generar.

El prestatario (cliente) paga al prestamista (entidad financiera) para la devolución del préstamo. Generalmente una parte de la cuota se destina a la devolución del importe prestado, mientras que la otra parte cubre los intereses generados.

- **Interés**

El interés que se pacta en el acuerdo tiene que ser estable, eso quiere decir que tiene que mantenerse fijo durante el tiempo en el que se amortizara el préstamo, salvo que ocurran algunas contingencias.

La operación de préstamo es fija, si se mantiene durante toda la duración de la operación, o variable, si cambia por periodos.

- **Pago anticipado**

Es la devolución del préstamo antes de que culmine el tiempo en el que se pactó la devolución total del crédito, sumado a ellos los intereses acordados.

b. Póliza de crédito

Es una cantidad de dinero que la entidad financiera concede al cliente, previo acuerdo o contrato estipulado, por lo general estos préstamos tienen una vigencia de un año.

Principales características

Las características que presenta este préstamo es que se puede negociar y pactar un buen acuerdo con la entidad financiera.

- **Tiempo de pago**

La amortización por lo general es de un año, coincidente con la vigencia de la línea de crédito. El compromiso es devolver los fondos utilizados al finalizar la vigencia del crédito, aunque se puede hacer la devolución del capital dispuesto en cualquier momento durante dicho plazo. Llegado el vencimiento de la póliza de crédito se saldará la cuenta y en su caso, se podrá renovar por otro año.

- **Tipo de cuota**

La línea de crédito normalmente no tiene cuotas, el único compromiso es la devolución del capital al finalizar el contrato.

- **El interés**

El interés que se devenga es más elevado que en los préstamos, pero solo se pagan intereses por las cantidades de las que se haya dispuesto y solo durante el periodo de tiempo de la disposición.

- **Pago antes de la fecha pactada**

El cliente puede cancelar la deuda del préstamo en cualquier momento, el cual poder ser en su totalidad o en partes.

c. Microcrédito

Nace a causa de la necesidad que presentan aquellas personas con un escaso capital o emprendiendo recién un negocio, a aquellas personas que recién se están integrando al mundo de los negocios se les hace poder adquirir un crédito financiero debido a que no cuentan con una garantía que les pueda avalar.

Características

- **Tiempo de pago**

El plazo en el que se puede cancelar la deuda varía de acuerdo al destino que tiene dicha financiación. El pago de la deuda puede ser de corto o largo plazo dependiendo de la ejecución del proyecto.

- **Receptores**

Este tipo de préstamo va dirigido a personas que previamente han sido evaluados y aprobados por las entidades financieras entorno a su condición.

- **Propósito**

La finalidad que tiene el microcrédito es solventar a aquellas empresas que emprenden el negocio recientemente sin una garantía que ofrecer, contribuyendo así a la creación de nuevos negocios, como también a la implementación de nuevos activos o mercaderías.

- **El interés**

El porcentaje que se aplicará para calcular en interés, por lo general son más convincente para el cliente, debido a que en comparación a otras bancas la tasa de interés está por debajo del promedio considerado.

d. Renting

El renting es un contrato de alquiler de inmovilizado: maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc. Su principal distintivo es que la propiedad del equipo continúa en manos de la entidad financiera o compañía especializada, que ha adquirido el bien y cede su uso al cliente a cambio de un alquiler o renta periódica.

Características

Una de las características que llama la atención es que los gastos que se pueden presentar con cubiertos por la propia financiera.

Mediante esta modalidad el cliente puede adquirir cualquier inmueble, maquinaria y equipo, pero ojo no será de su propiedad hasta cancelar el préstamo que la entidad le propicio. Es decir, el equipo, inmueble o maquinaria que se adquiera solo estará en condición de alquilado para que el cliente puede generar ingresos.

A continuación, se presentarán algunas de las ventajas:

- **Prácticos:**

La ventaja que puede tener este medio es que el cliente puede hacer uso del equipo, sin la necesidad de realizar grandes costos, y adaptarse

rápidamente a la era tecnológica. Y algo agradable es que el renting no considera los gastos vinculados al mantenimiento, entre otros.

- **Registrables**

Lo interesante que posee el renting es que al efectuar la empresa la utilización del equipo, no hay la necesidad de registrarlo en una cuenta determinada en los libros contables como gasto, debido a que pueden considerarlos en cualquier cuenta del balance general.

- e. **Confirming**

El confirming es una operación financiera por la cual la empresa denominada confirmadora se hace cargo del pago de las facturas que la empresa, cliente tiene pendiente con sus proveedores, siempre y cuando el vencimiento del pago este lo suficientemente diferido en el tiempo y la solvencia de la empresa, cliente sea elevada.

El confirming es realmente un Factoring inverso.

- f. **Descuento comercial**

Es un medio práctico mediante el cual las instituciones financieras prevén dinero, a través de:

- Letras de cambio.
- Pagares.

El cual percibieron de sus clientes a través de la venta de un producto o servicio.

Se dice descuento simple cuando se mercadea con estipulaciones en un contrato y cuando se trabaja con bienes propios.

Pueden distinguirse dos modalidades, descuento simple, cuando se negocia con efectos individuales o línea de descuento, cuando la operación se formaliza en un contrato y el descuento se realiza con la mayoría de los efectos generados y de forma habitual.

Principales características

- La atribución que tiene el descuento comercial es que se puede cancelar el pago antes del plazo establecido anticipando así el total del préstamo, antes un reintegro de la cantidad estipulada.
- Aquellos instrumentos restados son los siguientes: El pagaré, La letra de cambio, Las facturas conformadas, etc.
- Cuando el plazo del crédito otorgado ha caducado, y el responsable no se hace cargo, la empresa que otorgo el derecho se hará responsable, previa comunicación de la institución financiera.

Ventajas

- Es un lugar apropiado para emplear el dinero paseante de las entidades, debido a que impide la perspectiva relativa a su tiempo límite
- Se generan medios fáciles para la negociación.
- Produce saldo rápidamente
- No ocasiona gastos por tramites de cobranza, porque la institución financiera están encargados de eso.

g. Fianza y Pignoración

Ambos son garantías, mediante el cual se puede acceder a un crédito financiero

La pignoración es un préstamo que tiene como garantía los activos de la empresa, con el propósito de obtener un crédito financiero y mediante eso avalar el pago total del préstamo. Y en caso de que no se puedan garantizar los activos de la empresa se puede recurrir al depósito de una suma de efectivo como aval, el cual de llamado fianza.

Principales características

- El tiempo en el que pueden estar empeñados dichas garantías puede ser a largo o corto plazo dependiendo de la capacidad de pago y el problema que este puede generar.
- El bien empeñado tiene que estar a nombre de la empresa que lo concede.
- Una vez culminado el pago de la deuda por parte del crédito otorgado, cesan los acuerdos y vuelve todo a la normalidad, es decir las empresas vuelve a contar la garantía ofrecida.

Ventajas

- A comparación con otras garantías, este tiene un gasto menos significativo, debido a que no conlleva al pago de impuestos.
- Los gastos para el proceso son menos a los que sobrelleva la hipoteca, también se evaden gastos al cancelar la deuda.

- A las entidades financieras les conviene que el solicitante del préstamo deje como garantía activos mobiliarios, pues este al incumplir con el pago del crédito perdería titularidad.

h. Que es un Aval

El aval es un medio de financiamiento en el que interviene un tercero, el cual endosa la responsabilidad de pago, del crédito financiero que se optó.

El aval es una firma con el que se garantiza el pago de la persona que adquirió el crédito.

Características

- Se caracteriza por no aplicar interés.
- Se caracteriza por calcular el aval y por efectuar el cobro anualmente hasta llegar al integro de la deuda.

Ventajas

- Beneficia a la empresa debido a la aceptación del crédito y al tiempo en que dicho crédito se cancelara.
- Interviene eficazmente, haciendo posible nuevo acceso al financiamiento.
- Incrementa la facilidad para poder acceder a información relacionada con dificultades de garantía, analizando la posibilidad de financiamiento.

2.3.2 Definición de rentabilidad

Es un elemento que mide el grado de ganancias en un determinado periodo, en el cual participan todos los agentes de una entidad (empresa). La rentabilidad se mide a través de ratios financieros, donde los documentos

esenciales para su elaboración son los estados financieros. Los activos son determinantes para poder generar utilidades en la empresa y más aún cuando los aportes son financiados por los propios dueños o representantes legales (Ccaccya, 2015).

2.3.2.1 Estructura económica y financiera

Según Diez & Prado (2009) Está conformado por bienes, derechos y obligaciones de la empresa, dando a conocer lo que tiene y lo que debe en un determinado tiempo.

a. Estructura económica

Está conformado por todos los activos corrientes y no corrientes de la empresa, ya sea mediante inmueble maquinaria y equipo o por otros instrumentos más, permanente o estable según su correspondencia.

b. Estructura financiera

Para poder adquirir activos para el negocio, no solo dependerá del efectivo con el que se cuenta, sino también de recurrir a entidades financieras, porque mediante aquellas entidades, la empresa podrá financiar la adquisición de cualquier activo y luego poder pagarlos, ya sea a corto plazo, mediano y largo plazo, considerándolo siempre la deuda dentro del pasivo, y mientras más corto sea el plazo de devolución más rentable podrá ser la inversión.

Cabe recalcar también que la adquisición de un crédito financiero en cierta parte podrá generar rentabilidad para la empresa, debido al equilibrio de efectivo que puede generar dicho pasivo. Siempre y cuando se haga una adecuada utilización de los recursos de la empresa.

2.3.2.2 Tipos de rentabilidad

Según Ccaccya (2015) la rentabilidad se puede presentar desde dos puntos diferentes:

a) Rentabilidad de la inversión

Mediante esta rentabilidad se puede calcular la rentabilidad de los activos en base al financiamiento, otorgado en un tiempo fijo.

Estableciendo así un recurso importante para medir la efectividad de la empresa. Es así que la rentabilidad de la inversión refleja el integro de recursos esgrimidos en la producción.

b) Rentabilidad financiera

Esta rentabilidad es aplicada en un tiempo determinado, el cual medirá la efectividad que poseen los recursos propios, a través de la dependencia del resultado. Esta rentabilidad es de más importancia para los representantes legales o dueños de la empresa, puesto que les permitirá medir la rentabilidad de la empresa.

2.3.2.3 Ratios de rentabilidad

Según Coello (2015) son indicadores financieros que sirven para medir y comparar la rentabilidad obtenida en un determinado tiempo, analizando así la situación actual o pasado de la empresa.

Según Ccaccya (2015) la función primordial de las ratios es medir el grado de rentabilidad, el cual se puede interpretar diagnosticando la cantidad de ingresos que posee la empresa ante los pasivos y obligaciones con los que

cuenta la empresa, también es importante porque puede medir la eficiencia con los que está produciendo la empresa en relación a sus ventas.

Clasificación

Según Caballero (2009) las ratios financieras se clasifican:

a. Ratios de Liquidez

Mediante esta ratio se puede calcular la capacidad de pago que tiene la empresa ante sus obligaciones a corto plazo, convirtiendo los activos que posee en efectivo (dinero), sin generar pérdidas importantes.

- **Ratio Circulante**

$$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

La ratio circulante muestra la capacidad de pago ante sus deudas en un tiempo determinado.

- **Prueba Ácida**

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias} - \text{Gast. Pag. por Anti.}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Esta ratio expresa en forma detallada la capacidad que tiene la empresa frente a sus obligaciones (deudas) a corto plazo.

- **Ratio Margen de Seguridad**

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Mediante esta ratio se puede calcular el margen de pago ante sus pasivos corrientes en un determinado momento.

b. Ratios de Solvencia

Esta ratio muestra el grado de autonomía financiera con el que cuenta la empresa, para hacer frente a sus deudas, tanto a corto como a largo plazo.

Entre las principales ratios encontramos:

- **Endeudamiento Patrimonial**

$$\text{Pasivo total} / \text{Patrimonio}$$

A través de esta ratio la empresa puede obtener combinar la deuda y el capital social deseado, midiendo el grado de dependencia o autonomía financiera con el que cuenta la empresa.

- **Endeudamiento Patrimonial a largo plazo**

$$\text{Pasivo no Corriente} / \text{Patrimonio}$$

Mide la capacidad de solvencia que posee la empresa ante sus obligaciones no corrientes a largo plazo.

- **Endeudamiento del Activo Total**

$$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$$

Expresa en porcentaje la deuda que posee la empresa a corto y largo plazo deducidos a través de los activos totales.

c. Ratios de Gestión

A través de esta ratio se puede evaluar el desempeño de las áreas específicas, midiendo la solvencia y eficacia con que la empresa emplea sus activos.

Los más importantes son:

- **Rotación de Cajas y Bancos**

$$\text{Caja y Bancos} \times 360 \text{ días} / \text{Ventas Netas}$$

Mediante esta ratio se puede apreciar el número de días en que la empresa puede cubrir sus ventas con recursos propios.

- **Rotación de Inventarios y Existencias**

$$\text{Días} = \text{Inventarios} \times 360 \text{ días} / \text{Costo de Ventas}$$

$$\text{Veces} = \text{Costo de Ventas} / \text{existencias finales}$$

Expresa las veces en el que rota las existencias del almacén para su venta.

- **Inventarios a Capital de Trabajo**

$$\text{Inventarios} / \text{Capital de Trabajo}$$

Determina la eficiencia en la utilización de capital de trabajo en relación a los inventarios.

- **Rotación de Cuentas por Cobrar**

$$\text{Ventas al Crédito} / \text{Promedio de Cuentas por Cobrar}$$

Indica las veces en el que ha sido recurado la inversión (cuentas por cobrar) durante el ejercicio, pudiendo así ser utilizadas para medir su cobranza.

- **Rotación de Cuentas por Pagar**

Compras al Crédito / Promedio de Cuentas por Pagar

Muestra el desempeño de la empresa para cancelar el crédito obtenido.

d. Ratios de Rentabilidad

Esta ratio es usada para medir la rentabilidad sobre las inversiones actuales de la empresa.

Entre los más importantes tenemos:

- **Rentabilidad Patrimonial**

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio} = \%$$

Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

- **Rentabilidad sobre los Activos**

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales} = \%$$

Expresa la rentabilidad de los activos, con respecto a la utilidad neta de la empresa.

- **Margen Bruto**

$$\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas} = \%$$

$$\text{Utilidad Bruta} = \text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}$$

Mediante esta ratio se puede observar la cantidad de utilidad bruta que se obtiene por cada UM de ventas.

- **Margen Neto**

$$\text{Utilidades Netas} / \text{Ventas Totales} = \%$$

Expresa el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de todos los gastos, incluyendo impuestos, después de haber sido deducidos.

2.3.24 Elementos definitivos de la rentabilidad

A través de diferentes investigaciones realizadas por docentes y estudiantes, se han determinado que las mejores destrezas para generar rentabilidad son:

- a. Mejoras en la intervención y acceso a la globalización.
- b. Mejoras en la calidad del negocio.
- c. Reducir el coste de negocios.

III. Hipótesis

La influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016 es importante.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es un procedimiento de asignación de sujetos a las condiciones experimentales, así como la selección de las técnicas estadística de análisis adecuadas.

4.1.1 Tipo de la investigación

El tipo de investigación fue el enfoque cuantitativo; porque el procesamiento y análisis de datos se aplicó de manera numérica, especialmente en el campo de la estadística, expresando claridad desde el punto de inicio hasta el final, con un abordaje de datos estático de asignación numérica.

4.1.2 Nivel de la investigación

El nivel de investigación fue descriptivo; porque la recolección de datos fue solo con hechos reales, fenómeno u objeto de estudio, seleccionando características fundamentales del objeto de estudio.

4.1.3 Diseño de la investigación

El diseño fue descriptivo simple – no experimental – transversal; descriptivo porque la recolección de datos se realizó con rasgos de la realidad natural; no experimental porque se aplicó las variables tal y como se dan en su contexto, debido a que resulta imposible manipular las variables, observándolos simplemente en su contexto natural y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento.

M = O

Dónde:

M = muestra

O = Observación

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población

La población estuvo conformada por 30 Mype de transportes, incluyendo solo a aquellas Mype que contaban con licencia de funcionamiento y dentro de ello incluyendo solo a aquellos representantes legales que contribuyeron a nuestra investigación brindándonos acceso a la información de su Mype. Se excluyó a aquellas Mype que no tuvieron interés ante nuestra investigación.

4.2.2 Muestra

Se aplicó el muestreo, muestreo no probabilístico por decisión propia, tomando en cuenta a 18 representantes legales de las Mype.

4.3 Definición y Operacionalización de Variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero.	Financiamiento a corto plazo	Créditos comerciales y de proveedores	¿Adquirió alguna vez créditos a través de sus proveedores?
			Crédito bancario	¿Cuántas veces ha acudido a una entidad bancaria?
		Financiamiento a largo plazo	Bonos	¿Financió su Mype alguna vez mediante bonos?
			Hipotecas	¿Hipotecó alguna vez sus bienes inmuebles para obtener financiamiento?
			Leasing	¿Solicitó alguna vez financiamiento a través del arrendamiento financiero?

Rentabilidad	La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados.	Tipos de rentabilidad	Rentabilidad económica	¿Cree usted que su Mype realizó la adecuada utilización de los recursos económicos para obtener beneficios?
			Rentabilidad financiera	¿Cree usted que la rentabilidad financiera de su Mype ha crecido en relación a años anteriores?
		Ratios de rentabilidad	Ratios sobre la inversión	¿Cree usted haber realizado una buena inversión en la adquisición de activos para su Mype?
			Rentabilidad operativa del activo	¿Cree usted haber manejado adecuadamente los activos existentes de su Mype para poder generar ganancias?
			Rentabilidad neta sobre ventas	¿Sabe usted cuantos céntimos gana su Mype por cada sol de servicio brindado?

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnica

La técnica empleada para la recolección de datos fue la encuesta.

Encuesta: Es un método que se realiza por medio de técnicas de interrogación, procurando conocer aspectos relativos a los grupos, una encuesta sirve para recopilar datos como conocimientos, ideas y opiniones; aspectos que analizan con el propósito de determinar rasgos de las personas, proponer o establecer relaciones entre las características de los sujetos, lugares y situaciones o hechos (García, 2002).

4.4.2 Instrumento

Para el proceso de recolección de datos se utilizó el cuestionario estructurado.

Cuestionario: Es un sistema de preguntas ordenadas con coherencia, con sentido lógico y psicológico, expresado con lenguaje sencillo y claro, permite también la recolección de datos a partir de fuentes primarias, logrando coincidencia en calidad y cantidad en cuanto a la información recabada (García, 2002).

4.5 Plan de análisis

Se utilizó la estadística descriptiva con el fin de analizar los datos obtenidos a través del cuestionario, elaborados en el programa de Microsoft Excel.

4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Metodología
<p>¿Cómo es la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016?</p>	<p>Objetivo general Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016</p>	<p>La influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016 es importante.</p>	<p>Variable 1: Financiamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento interno. - Financiamiento externo. - Financiamiento a corto plazo. - Financiamiento a largo plazo. - Sistema financiero. 	<p>El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo. El nivel de la investigación fue descriptivo. El diseño de la investigación fue descriptivo simple – no experimental – transversal. La población estuvo conformada por 30 Mype. En la muestra se aplicó el muestreo no probabilístico por decisión propia, conformado por 18 representantes legales. La técnica empleada en la recolección de datos fue la encuesta. El instrumento para la recolección de datos fue el cuestionario estructurado.</p>
	<p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016. 2. Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016. 		<p>Variable 2: Rentabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad de inversión. - Rentabilidad financiera. - Ratios de rentabilidad. 	

4.7 Principios éticos

De acuerdo a la publicación que realizó la Universidad Católica de Chimbote (ULADECH) en el 2016, se establecieron los siguientes principios éticos que fueron tomados en cuenta para el estudio de la investigación.

- **Protección a las personas**

La persona en toda investigación es el fin y no el medio por eso se cumplió con lo siguiente:

- ✓ Respetar la dignidad humana
- ✓ La identidad.
- ✓ La diversidad.
- ✓ La confidencialidad y la privacidad de las personas involucradas en el proceso de investigación.

- **Consentimiento informado y expreso**

En la investigación se cumplió con el consentimiento tanto del titular de los datos como el del investigador, ya que los elementos tomados debieron de ser solo para fines específicos establecidos en el proyecto.

- **Beneficencia y no Maleficencia**

El investigador aseguró el bienestar de los involucrados dentro de la investigación, evitando generar molestias o posibles efectos adversos.

- **Integridad Científica**

La integridad científica no solo influyó al investigador, sino también a los involucrados dentro de la investigación, manteniendo la integridad ante el conflicto de intereses que pudieran afectar al desarrollo de la investigación.

- **Justicia**

Los investigadores, tomaron en cuenta el bien común y la justicia al interés personal, evitando los efectos nocivos que pueda generar la investigación en las personas, en el medio ambiente y en la sociedad en general.

V. Resultados y Análisis de resultados

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto a las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 1.
Adquisición de créditos a través de sus proveedores.

Créditos de proveedores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	67%
No	6	33%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de transportes - ciudad de Huaraz

Tabla 2.
Número de veces que adquirió crédito bancario.

Nº de veces	Frecuencia	Porcentaje
Una vez	3	17%
Dos veces	5	28%
Más de tres veces	10	56%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de transportes - ciudad de Huaraz

Tabla 3.
Adquisición de crédito financiero mediante bonos.

Adquisición de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
NO	18	100%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de transportes - ciudad de Huaraz

Tabla 4.
Hipotecó bienes inmuebles para obtener financiamiento.

Hipoteca de bienes	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	56%
No	8	44%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de trasportes - ciudad de Huaraz

Tabla 5.
Solicitó arrendamiento financiero.

Arrendamiento financiero	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	67%
No	6	33%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de trasportes - ciudad de Huaraz

5.1.2 Respecto a las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 6.
Utilización de los recursos económicos para obtener beneficios.

Recursos económicos	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	78%
No	4	22%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de trasportes - ciudad de Huaraz

Tabla 7.
Rentabilidad financiera en relación a años anteriores.

Rentabilidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	56%
NO	8	44%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de trasportes - ciudad de Huaraz

Tabla 8.
Inversión en la adquisición de activos para su Mype.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	72%
No	5	28%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de trasportes - ciudad de Huaraz

Tabla 9.
Manejo adecuado de los activos existentes para poder generar ganancias.

Incremento de ganancias	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	67%
No	6	33%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de trasportes - ciudad de Huaraz

Tabla 10.
Céntimos ganados por cada sol de servicio brindado.

Servicio brindado	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	56%
No	8	44%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype de trasportes - ciudad de Huaraz

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Respecto a las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

- De acuerdo al resultado reflejado se puede aducir que, la mayoría de los representantes legales de las Mype acudieron en algún momento a solicitar créditos por parte de sus proveedores en un 67% de la población total, mientras que el 33% de la población restante negó haber solicitado créditos por parte de sus proveedores. (tabla 1), este resultado es diferente a los obtenidos por Chilon (2015), debido a que el resultado que obtuvo es que el 60% de los representantes legales afirmaron financiar su Mype a través de terceros. Se puede ver que la mayoría de los representantes legales prefieren financiar su Mype por medio de terceros debido quizá a la facilidad que este les proporciona.
- En el resultado obtenido se puede apreciar que, del total de la población encuestada, el 56% de los representantes legales adquirieron créditos bancarios más de tres veces, mientras que el 28% de ellos financiaron su Mype a través de créditos bancarios en dos ocasiones, y el 17% de los encuestados restantes adquirieron créditos bancarios solo una vez. (tabla 2), guardando relación con el resultado obtenido por Machado (2015) debido a que el 50% de los representantes satisficieron sus necesidades financieras acudiendo a entidades financieras. Se puede apreciar que la mayoría de los representantes acuden a entidades bancarias varias veces para poder financiar su Mype y así satisfacer sus necesidades.

- De acuerdo al resultado reflejado se puede aducir que, el 100% de los encuestados nunca han adquirido créditos financieros mediante bonos. (tabla 3). El cual se asemeja a la definición que establece Ccaccya (2015) donde menciona que: “el bono es un pagare de mediano o largo plazo emitido por una empresa con la finalidad de obtener fondos del mercado financiero”. Se puede apreciar que las Mype nunca han optado por adquirir financiamiento mediante bonos debido al desconocimiento y falta de información que uno puede presentar.
- De acuerdo al resultado reflejado se puede aducir que, el 56% de los representantes legales han tenido que hipotecar sus bienes inmuebles para poder obtener financiamiento en algún momento, y que el 44% de ellos no ha tenido que hipotecar sus bienes inmuebles para adquirir alguna vez un crédito financiero. (tabla 4). El cual tiene concordancia con la definición que menciona Ccaccya (2015) donde menciona que: “la hipoteca es un traslado condicionado de la propiedad a fin de garantizar el pago del préstamo”. Hipotecar bienes es un medio útil ya que mucho de los representantes legales optan por recurrir a ese tipo de financiamiento.
- En el resultado obtenido se puede apreciar que, el 67% de los representantes legales han solicitado el arrendamiento financiero, y el 33% de ellos nunca han acudido a solicitar créditos mediante el arrendamiento financiero. (tabla 5). El cual tiene cierta relación con el concepto que determina Ccaccya (2015) indicando que el arrendamiento financiero es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes y la empresa, permitiendo así hacer uso del bien en un determinado

tiempo. Los representantes legales de las Mype acuden en determinado momento a ese tipo de financiamiento tal como podemos observar y así beneficiar a su Mype.

5.2.2 Respecto a las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

- De acuerdo al resultado reflejado se puede aducir que, el 78% de los representantes legales han sabido utilizar adecuadamente los recursos económicos de su Mype para obtener beneficios, sin embargo, el 22% de ellos no han utilizado adecuadamente los recursos económicos de su empresa y han tenido deficiencias para obtener ganancias. (tabla 6). El cual se asemeja a la definición que establece Ccaccya (2015) donde menciona que: “la rentabilidad de la inversión calcula la rentabilidad de los activos en base al financiamiento, midiendo así la efectividad de la empresa”. Hoy en día muchas de las Mype saben cómo utilizar adecuadamente sus recursos y así obtener beneficios favorables, así se puede observar en el resultado obtenido.
- En el resultado obtenido se puede apreciar que, para el 56% de los encuestados la rentabilidad financiera mejoró en relación a años anteriores, por otra parte, el 44% de ellos afirmaron que no hubo cambios en la rentabilidad financiera de su Mype en comparación con años anteriores. (tabla 7). El cual guarda cierta semejanza con la definición que establece Ccaccya (2015) donde menciona que: “la rentabilidad financiera mide la efectividad que poseen los recursos propios”. El propósito de una

Mype es ir mejorando la rentabilidad año tras año y así se puede observar en este resultado debido a que la mayoría de los representantes legales han logrado mejorar con el pasar de los años.

- En el resultado obtenido se puede apreciar que, la mayoría de los representantes legales encuestados han invertido positivamente ante la adquisición de activos para su Mype con una participación del 72% de la población, mientras que el 28% de los representantes legales no supo invertir adecuadamente en la adquisición de activos para su Mype. (tabla 8). El cual guarda relación con la definición que provee Ccaccya (2015) donde menciona que: “la estructura económica está conformado por todos los activos corrientes y no corrientes de la empresa, sea inmueble maquinaria y equipo u otros instrumentos según corresponda”. Invertir adecuadamente en la adquisición de activos es sumamente importante para las Mype y así se puede demostrar en este resultado ya que la mayoría de los representantes legales invirtieron adecuadamente ante la adquisición de activos.
- De acuerdo al resultado reflejado se puede aducir que, el 67% de los encuestados no supieron manejar adecuadamente los activos existentes de su Mype para poder generar ganancias, mientras que el 33% representantes legales aprovecharon adecuadamente los activos de su Mype obteniendo buenas ganancias. (tabla 9). El cual se asemeja a la definición que expresa Caballero (2009) donde menciona que: “la rentabilidad sobre los activos expresa la rentabilidad de los activos, con respecto a la utilidad neta de la empresa”. Si los activos existentes dentro

de una Mype son utilizados eficientemente se podrá obtener ganancias favorables así lo demuestran los representantes legales encuestados.

- En el resultado obtenido se puede apreciar que, favorablemente el 56% de los representantes legales saben cuántos céntimos ganan por cada sol de servicio brindado, y que el 44% de ellos desconocen saber cuánto ganan por cada sol de servicio prestado. (tabla 10). El cual guarda cierto parecido con la definición que provee Caballero (2009) donde menciona que: “el margen neto expresa el porcentaje de cada unidad monetaria de venta que queda después de todos los gastos”. Saber cuántos céntimos se gana por cada sol de servicio brindado es de importancia para ver el estado actual de la Mype así lo demuestran los representantes legales en este resultado.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto a las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

De los resultados obtenidos, se puede concluir que: hay varias maneras de poder adquirir un crédito financiero y una de ellas es a través de los proveedores, debido a la facilidad que este presenta, también las entidades bancarias son de gran apoyo para poder financiar una Mype. Cabe rescatar también otros puntos importantes, ya que la hipoteca y el arrendamiento financiero son medios de financiamiento muy importantes y de gran ayuda al que optan los representantes legales para poder tener en marcha a las Mype.

6.2 Respecto a las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

La adecuada utilización de los recursos económicos dentro de una Mype influye para poder obtener rentabilidad favorable, debido a que el factor económico es uno de los factores más importantes de la Mype, y que para poder saber si la rentabilidad ha mejorado, es necesario compararlos con periodos hasta de tres años atrás de ser el caso. Es importante saber que una adecuada inversión ante la adquisición de activos para una Mype puede ser rentable, siempre y cuando se adquiera activos necesarios y de importancia, que influyan en la rentabilidad productiva de la Mype, y que si los activos existentes dentro de la empresa son manejados adecuadamente puede generar rentabilidad, debido a que puede aumentar la productividad de la Mype y en

consecuencia generar mayor rentabilidad. Otro punto importante es saber si en verdad se ha logrado obtener rentabilidad, y para ello es necesario estar al corriente de cuántos céntimos se ha logrado ganar por cada sol de servicio brindado.

6.3 Respecto a la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transportes en la ciudad de Huaraz, 2016.

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, y así poder influir en la rentabilidad económica y financiera, dado esto se puede aducir que los representantes legales de las Mype han sabido utilizar adecuadamente los diferentes tipos de financiamiento adquirido, reflejándolo así en la rentabilidad positiva que han generado.

VII. RECOMENDACIONES

- 7.1** Se recomienda a todas las Mype, que: es necesario saber los diferentes tipos de financiamiento y características que posee cada uno de ellos, para así poder facilitar la adquisición de un financiamiento, según la necesidad que la Mype requiera, además el crédito obtenido tiene que ser de acuerdo a la capacidad de pago que pueda tener el representante legal sin generar pasivos a largo plazo o déficit en la rentabilidad.
- 7.2** La rentabilidad es esencial dentro de una Mype, para ello se recomienda que: es necesario calcular el grado de rentabilidad actual de las Mype a través de las ratios financieros, para así poder compararlos con meses o años anteriores, con la finalidad de prevenir y tomar decisiones si este lo requiera. Para poder tener una rentabilidad positiva, también es necesario implementar una adecuada planeación y visión ante las metas a alcanzar.
- 7.3** El financiamiento puede influir de manera positiva o negativa ante la rentabilidad de una Mype, debido a ello se recomienda que: se analice adecuadamente en que será invertido el crédito financiero obtenido, y que beneficios le podrá ofrecer dicho crédito para generar rentabilidad en las Mype.

Aspectos Complementarios

Referencias Bibliográficas

Amadeo, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Maestría en dirección de negocios. Universidad Nacional de la Plata. Recuperado de:*

http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Arbulú, J. & Otoyá, J. (2005). *Características e importancia de las PYME en nuestra economía. Recuperado de:*

<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>

Atarama, Y. (2014). *Capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, 2012. Informe de tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual/>*

Benancio, D. & Gonzales, Y. (2015). *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María S.A.C. del distrito de Huarmey. 2012. In crescendo. Institucional. Recuperado de:*

<https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjfsqrj55zSAhVG0mMKHXocBVgQFgggMAE&url=http%3A%2F%2Fvistas.uladech.edu.pe%2>

Findex.php%2Fincrescendo%2Farticle%2Fdownload%2F817%2F483
&usg=AFQjCNFa_caQnV6QPIOSDjK1_SRQhZMJcA&bvm=bv.147
448319,d.eWE

Caballero, T. (2009). *Definición y aplicación de los Ratios Financieros en las Empresas. Revista de Asesoría Especializada*. Recuperado de:
<http://www.uap.edu.pe/intranet/fac/material/25/20102C3250125311250106011/20102C325012531125010601120023.pdf>

Castillo, C. (2011). *El Factoring. Actualidad Empresarial*. Recuperado de:
http://aempresarial.com/servicios/revista/242_9_WRXRLFCLYGPYRDKRHVJJWFIPCXKVZVAVMXNYCPJBWZZNDJFKEO.pdf

Cacha, C. (2014). *Financiamiento y rentabilidad de las Mype sector transportes rubro de cargas pesadas en el distrito de Catac, 2012. Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Ccaccya, D. (2015) *Fuentes de financiamiento empresarial. Actualidad empresarial N° 339. Instituto Pacífico*. Recuperado de:
http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf

Chilon, W. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro transporte interprovincial de Cajamarca, 2013. Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica*

los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Cochachin S. (2013). *Financiamiento y rentabilidad de las Mype en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash, 2012*.

Tesis para optar el título profesional de contador público.

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Coello, M. (2015). *Ratios Financieros. Actualidad Empresarial*. Recuperado de:

http://aempresarial.com/servicios/revista/336_9_ECQEIWHCPBRBKXJFTCQDFROQGYNYCDJHGALOXSRMUJJOEHXKAAA.pdf

De la mora, M. (2006). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima. Tesis para obtener el grado de maestro en administración. Universidad de Colima*.

Recuperado de:

Colima. Recuperado de:

http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf

Dueñas, R. (2008) *Introducción al sistema financiero y bancario. Politécnico*

Grancolombiano, Institución Universitaria Member of Whitney

International Unyversity Sistem. Recuperado de:

<http://crear.poligran.edu.co/publ/00008/SFB.pdf>

Espinosa, D. (2011). *Préstamos y Créditos Bancarios a Corto Plazo. Blog de*

notas. Recuperado de:

http://davidespinosa.es/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=284:prestamos-y-creditos-bancarios-a-corto-plazo&catid=77:financiacion-empresarial

Galoso, L. (2014). *Aplicación del análisis financiero en la empresa de servicio de transportes de carga Guzmán S.A. y su incidencia en la toma de decisiones. Tesis para obtener el grado de contador público. Universidad Nacional de Trujillo*. Recuperado de:
http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/UNITRU/2870/galoso_lourdes.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Garay, J. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector transporte interprovincial de la ciudad de Huaraz, 2012. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

García, F. (2002). *Recomendaciones metodológicas para el diseño de cuestionario*. Recuperado de:
<http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/elcuestionario.pdf>

Gomero, N. (2003). *Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000. Tesis para optar el grado académico de magíster en contabilidad. Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. Recuperado de:

http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/T_completo.PDF

Gómez, L. (2008). *La teoría del pecking order. Actualidad empresarial, N° 169*. Recuperado de:

http://aempresarial.com/web/revitem/9_8674_72018.pdf

Jaramillo, J. (2016). *Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios – rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú. Caso transportes el poderoso cautivo E.I.R.L. Ayabaca – Piura, 2015. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Jibaja, S. (2014). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios – rubro transportes de carga de la ciudad de Piura, 2014. Tesis para optar el título de contador público.*

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Machado, H. (2015). *Caracterización del financiamiento en las empresas del sector servicios rubro transporte interprovincial de pasajeros Piura – Huancabamba, 2014. Tesis para optar el título de contador público.*

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Mantilla, L. (2012). *Efecto de los microcréditos de la caja Trujillo en el sector transporte urbano del distrito del Porvenir – Trujillo, 2010 –*

2011. *Tesis para optar el título de contador público. Universidad Nacional de Trujillo*. Recuperado de:
<http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/UNITRU/4556>

Marivit F. (2015). *La dura tarea de obtener un microcrédito en Panamá*. Recuperado de: http://www.prensa.com/economia/dura-tarea-obtener-microcredito_0_4178582230.html

Marquez, L. (2007). *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad San Martín de Porres*. Recuperado de:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

Meza, R. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad en la empresa de servicios turísticos lucho tours S.A.C. de la ciudad de Huaraz. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual/>

Rodriguez, K. (2012) *Sistema financiero peruano. Actualidad empresarial N° 265. Instituto Pacífico*. Recuperado de:
http://aempresarial.com/servicios/revista/265_9_KLHHWEYODZXIWLWUQCGUXCBKKSZOMAELPXSMBRAFRXNBTZVJCB.pdf

Rodriguez, S. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype, sector comercio, productos agrícolas del distrito de Moro. Tesis para optar el título de contador público*.

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Rodríguez, P. & Alconchel, G. (2008). *Guía empresarial sobre productos financieros y alternativas de financiación*. Recuperado de:

http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_11.pdf

Rodríguez, S. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype, sector comercio, productos agrícolas del distrito de Moro. Tesis para optar el título de contador público.*

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Salinas, R. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo - rubro agencia de viaje del distrito de Callería Pucallpa, 2012 – 2013.*

Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe//bibliotecavirtual//>

Sánchez, A. (1994). *La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. Revista española de contabilidad*. Recuperado de: file:///C:/Users/DESKTOP-OQMDSNB/Downloads/Dialnet-

LaRentabilidadEconomicayFinancieraDeLaGranEmpresaE-

44122%20(1).pdf

Santander, C. (2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica – offset por medio de gestión competitiva. Tesis para optar el título de magíster en derecho de la empresa con mención de gestión empresarial. Pontificia Universidad Católica del Perú.* Recuperado de: <http://text-mx.123dok.com/document/myj7drpy-estrategias-para-inducir-la-formalidad-de-la-mype-de-la-industria-grafica-offset-por-medio-de-gestion-competitiva.html>

Uladech, (2016). *Código de ética para la investigación. Chimbote-Perú.* Recuperado de: <http://file:///C:/Users/DESKTOP-OQMDSNB/Downloads/14418920180717045734.pdf>

Velecela, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES. Maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas. Universidad de Cuenca.* Recuperado de: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Villaorduña, A. (2014). *Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Tesis para optar el grado académico de doctor en contabilidad y finanzas. Universidad de San Martín de Porres.* Recuperado de: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1139/1/villaordu%C3%B1a_c.pdf

Anexos

Anexo 1: Cuestionario

I. Financiamiento de las Mype.

1.1 ¿Adquirió alguna vez créditos por parte de sus proveedores?

a. Si ()

b. No ()

1.2 ¿Cuántas veces ha acudido a una entidad bancaria?

a. Una vez ()

b. Dos veces ()

c. Más de tres veces ()

1.3 ¿Financió su Mype alguna vez mediante bonos?

a. Si ()

b. No ()

1.4 ¿Hipotecó alguna vez sus bienes inmuebles para obtener financiamiento?

a. Si ()

b. No ()

1.5 ¿Solicitó alguna vez financiamiento a través del arrendamiento financiero?

a. Si ()

b. No ()

II. Rentabilidad de las Mype.

2.1 ¿Cree usted que su Mype realizó la adecuada utilización de los recursos económicos para obtener beneficios?

a. Si ()

b. No ()

2.2 ¿Cree usted que la rentabilidad financiera de su Mype ha crecido en relación a años anteriores?

a. Si ()

b. No ()

2.3 ¿Cree usted haber realizado una buena inversión en la adquisición de activos para su Mype?

a. Si ()

b. No ()

2.4 ¿Cree usted haber manejado adecuadamente los activos existentes de su Mype para poder generar ganancias?

a. Si ()

b. No ()

2.5 ¿Sabe usted cuantos céntimos gana su Mype por cada sol de servicio brindado?

a. Si ()

b. No ()

Anexo 2:

1. Concerniente al financiamiento de las Mype

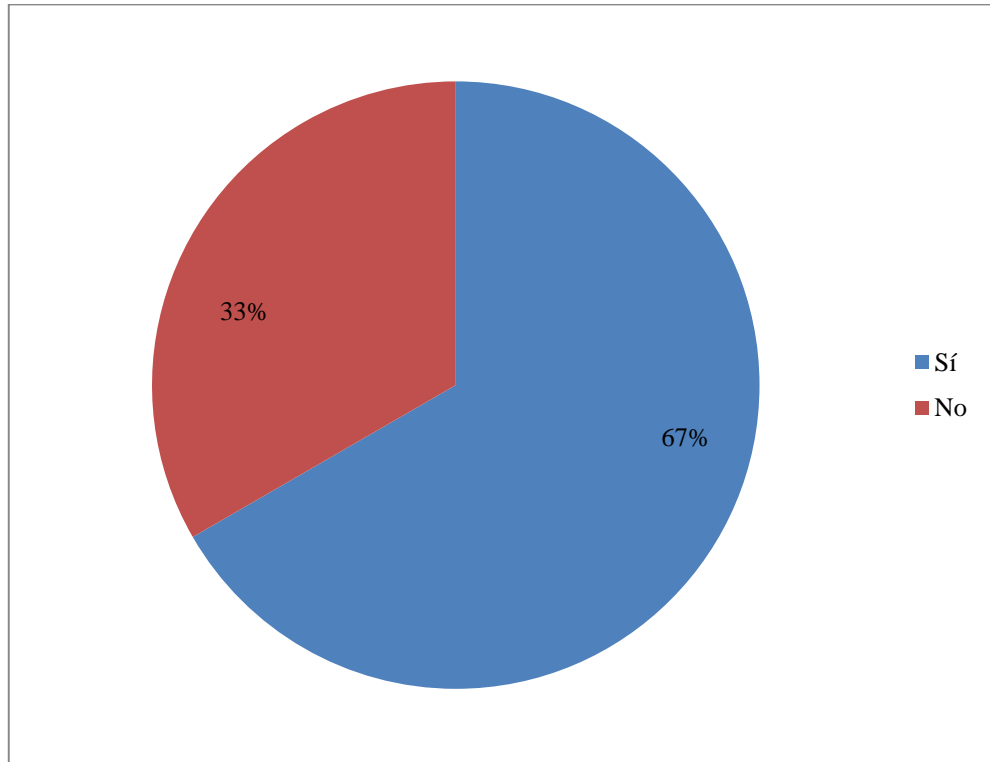


Figura 1: Adquisición de créditos por parte de sus proveedores.

Fuente: Tabla 1

Interpretación: En la tabla 1 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 67% obtuvo crédito a través de sus proveedores, y el 33% adujo no haber financiado su Mype a través de sus proveedores.

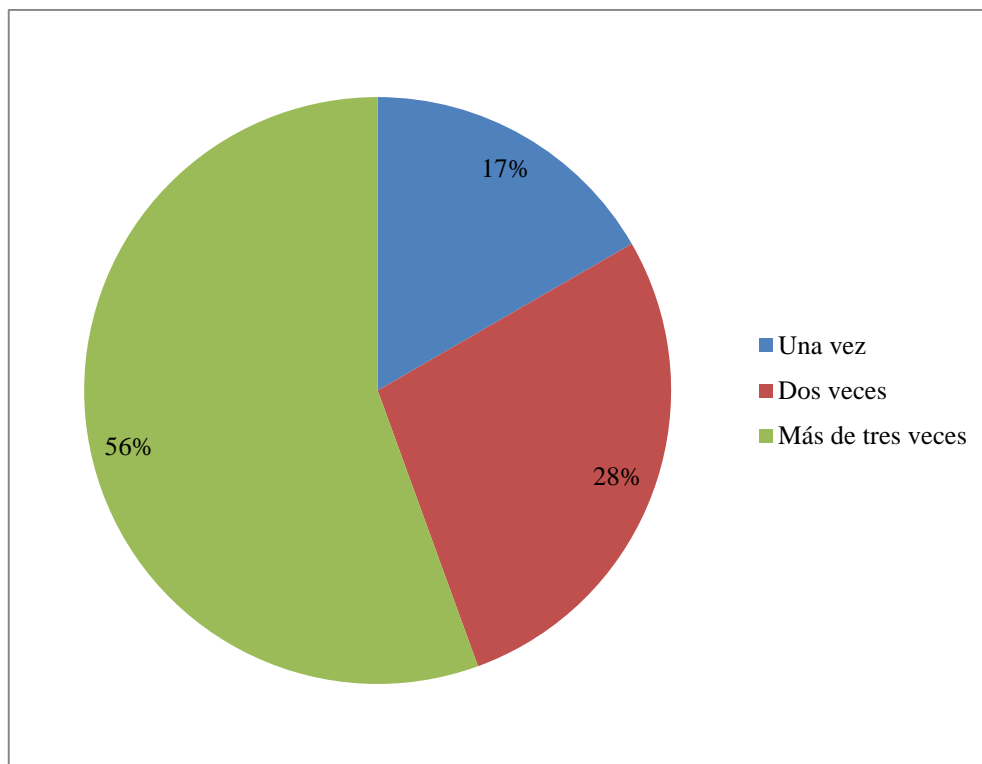


Figura 2: Número de veces que adquirió crédito bancario.

Fuente: Tabla 2

Interpretación: En la tabla 2 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 56% adquirió crédito bancario más de tres veces, el 28% adquirió créditos bancarios dos veces y solo el 17% manifestó haber adquirido crédito bancario una vez.

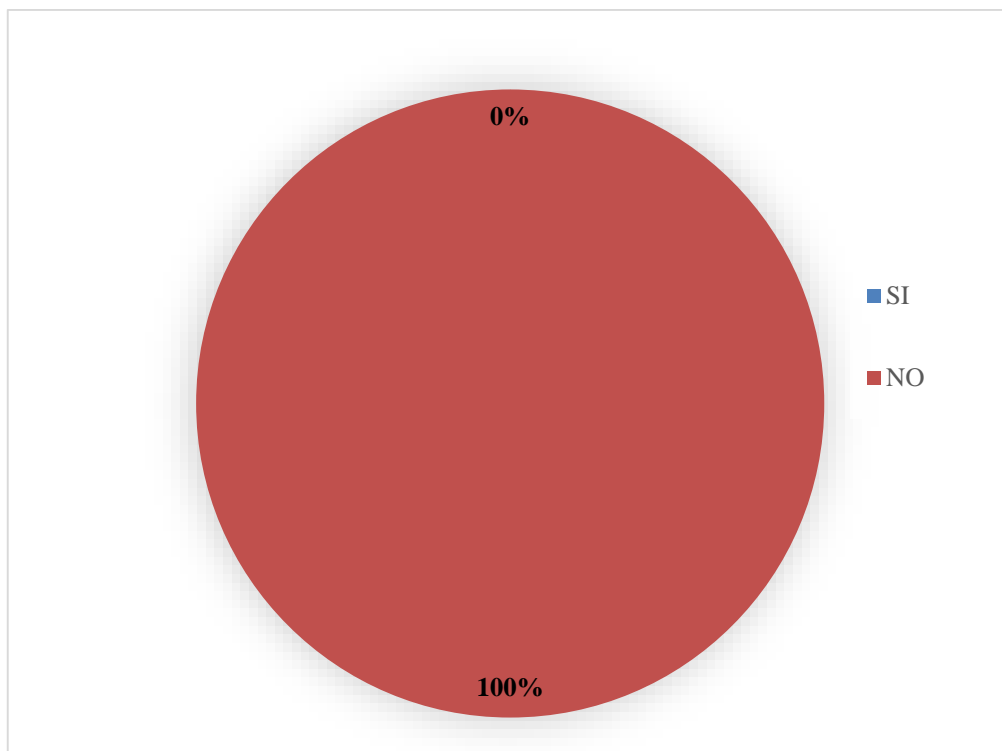


Figura 3: Adquisición de crédito financiero mediante bonos.

Fuente: Tabla 3

Interpretación: En la tabla 3 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 100% de los representantes legales negó haber adquirido créditos financieros a través de bonos.

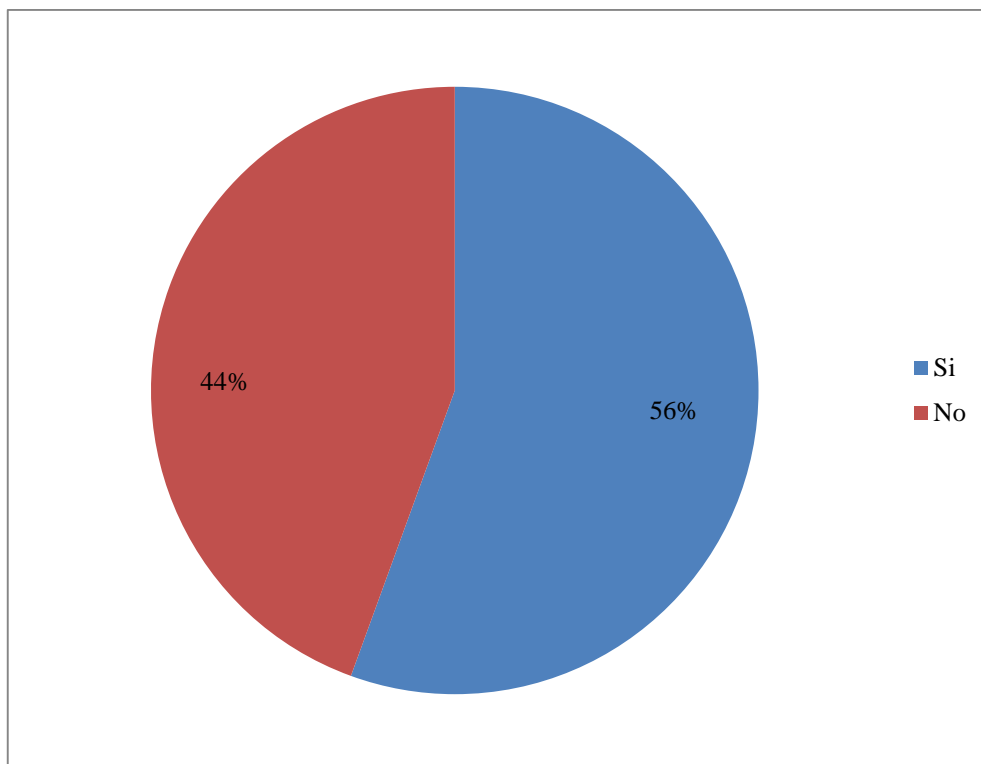


Figura 4: Hipoteca de bienes inmuebles para obtener financiamiento.

Fuente: Tabla 4

Interpretación: En la tabla 4 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 56% afirmó haber hipotecado bienes inmuebles para obtener financiamiento, el 44% negó haber hipotecado sus bienes inmuebles para obtener financiamiento.

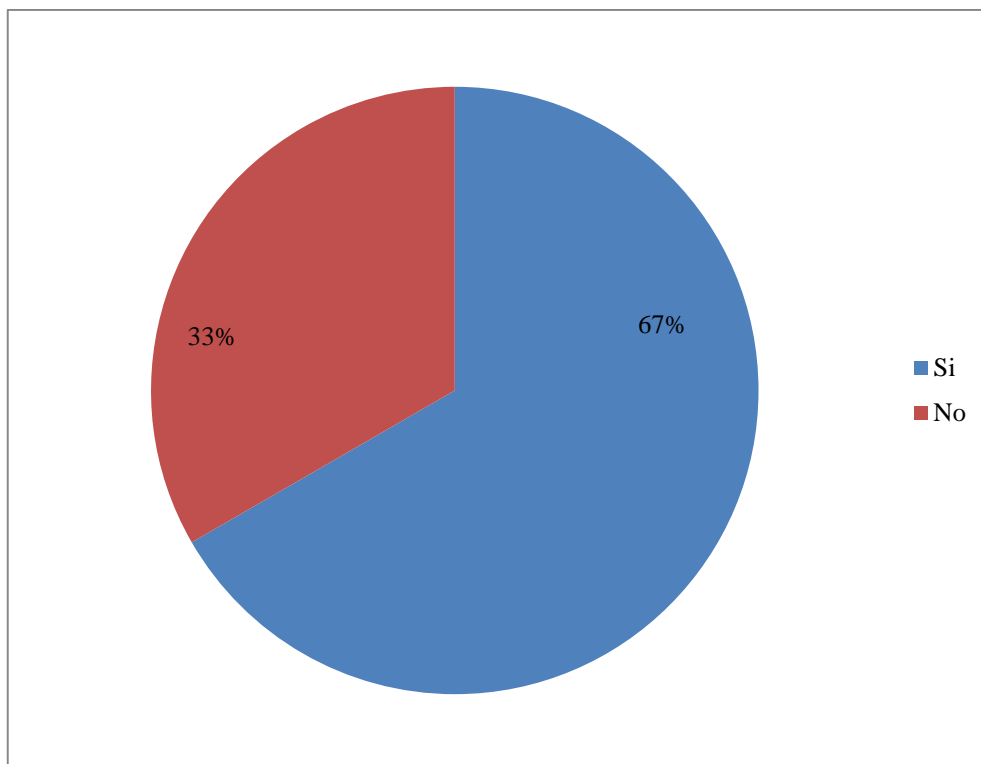


Figura 5: Solicitó arrendamiento financiero.

Fuente: Tabla 5

Interpretación: En la tabla 5 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 67% afirmó haber solicitado financiamiento a través del arrendamiento financiero, mientras que el 33% negó haber solicitado financiamiento a través del arrendamiento financiero.

2. Concerniente a la rentabilidad de la Mype

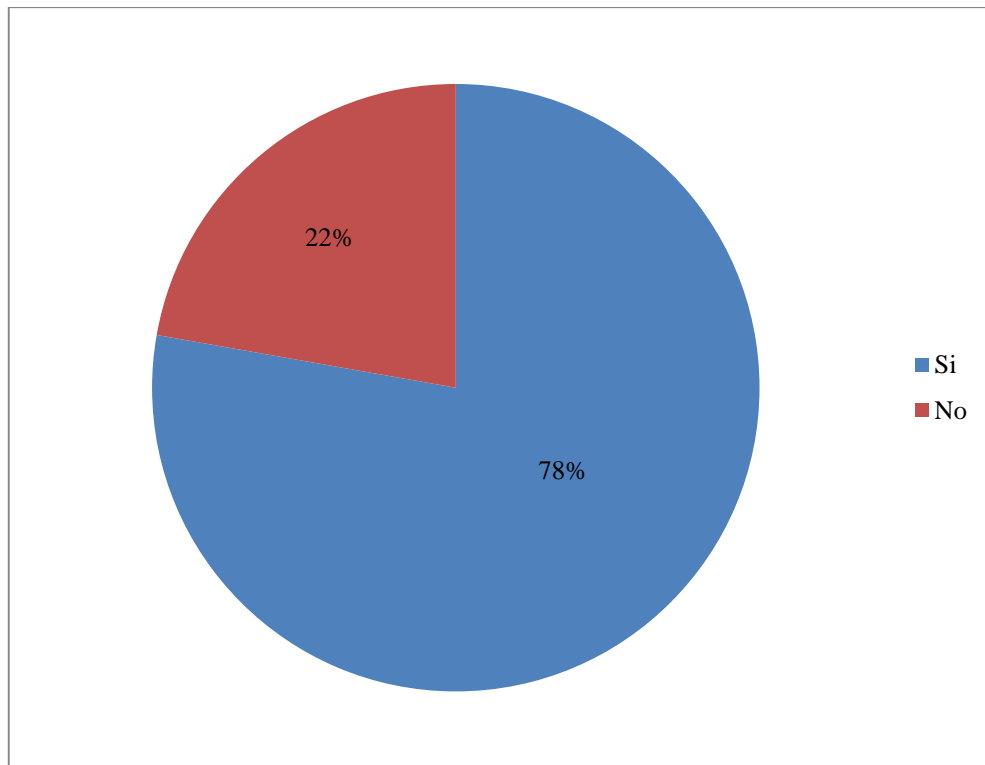


Figura 6: Utilización de los recursos económicos para obtener beneficios.

Fuente: Tabla 6

Interpretación: En la tabla 6 se puede observar que; del 100% de las Mype encuestadas, el 78% afirmó haber utilizado adecuadamente los recursos económicos de su Mype para obtener beneficios, y el 22% negó haber utilizado adecuadamente los recursos económicos de su Mype.

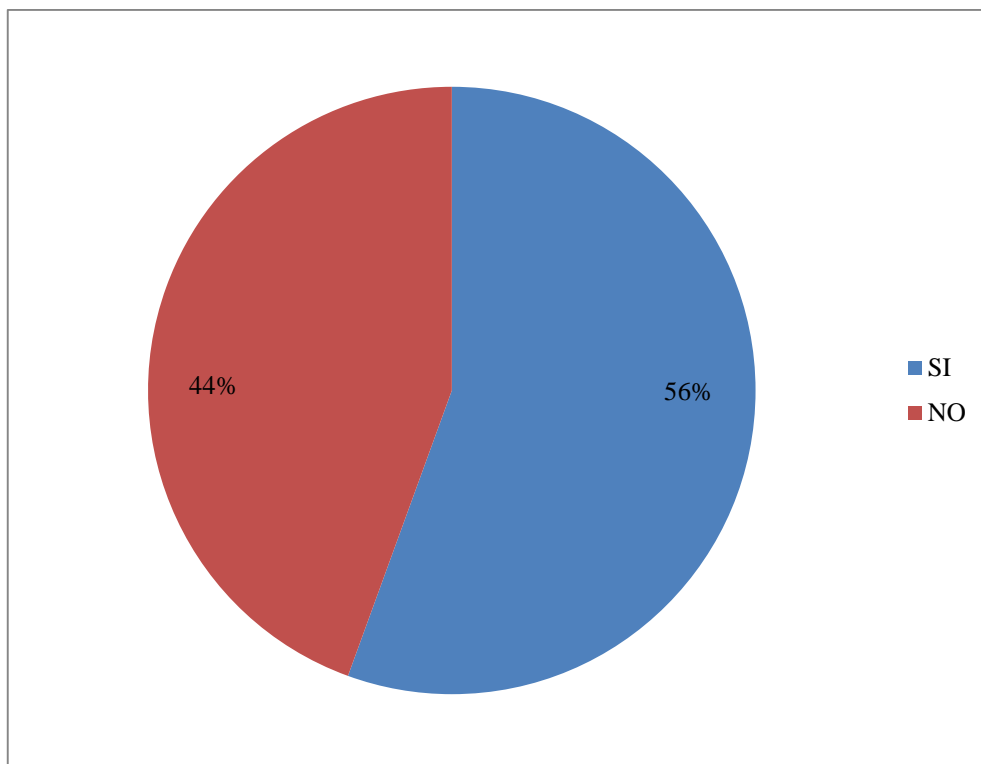


Figura 7: Rentabilidad financiera en relación a años anteriores.

Fuente: Tabla 7

Interpretación: En la tabla 7 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 56% afirmó que la rentabilidad financiera de sus Mype mejoró en relación a años anteriores, mientras que el 44% de los encuestados negó haber incrementado la rentabilidad financiera de su Mype en comparación a años anteriores.

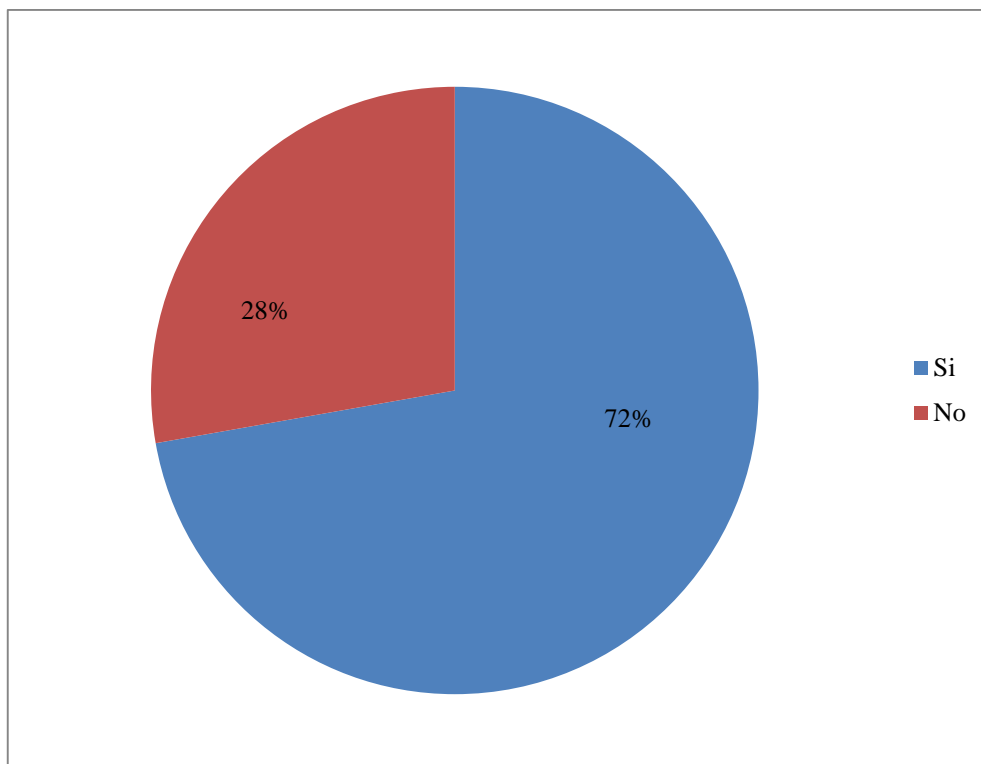


Figura 8: Inversión en la adquisición de activos para su Mype.

Fuente: Tabla 8

Interpretación: En la tabla 8 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 72% afirmó haber realizado una buena inversión en la adquisición de activos para su Mype, mientras que el 28% de los encuestados admitieron haber fallado al realizar la inversión en la adquisición de activos para su Mype.

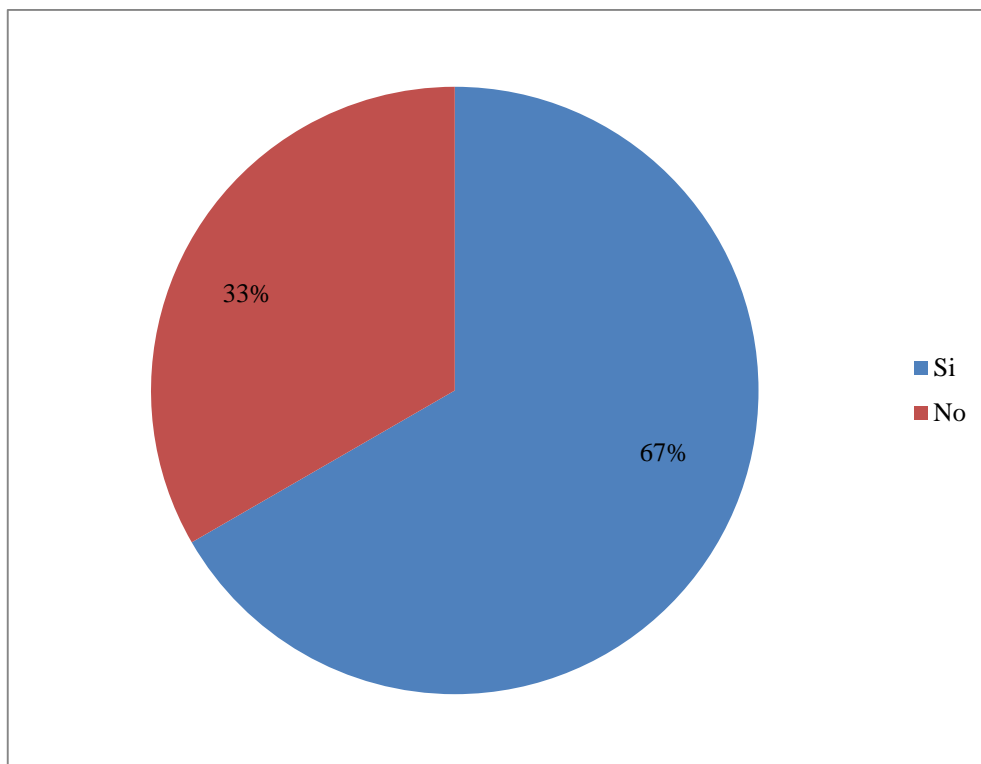


Figura 9: Manejo adecuado de los activos existentes para poder generar ganancias.

Fuente: Tabla 9

Interpretación: En la tabla 9 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 67% admitió haber manejado adecuadamente los activos existentes de su Mype y así poder generar ganancia, mientras que el 33% de los representantes legales admitió haber manejado deficientemente los activos de su Mype.

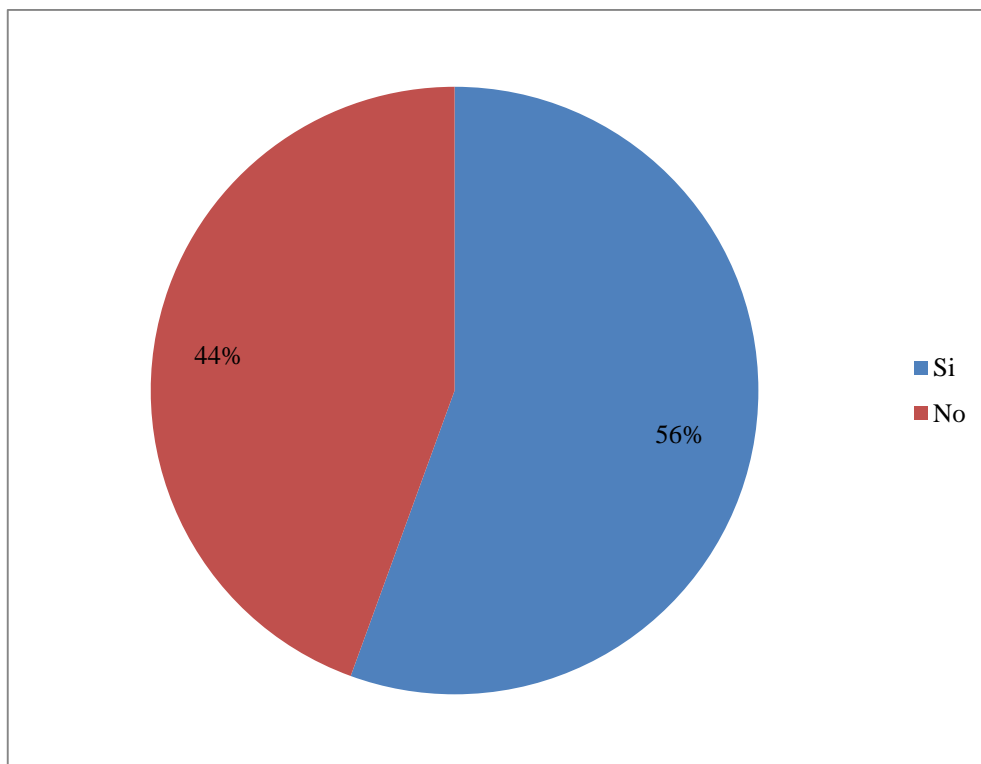


Figura 10: Céntimos ganados por cada sol de servicio brindado.

Fuente: Tabla 10

Interpretación: En la tabla 10 se puede observar que, del 100% de las Mype encuestadas, el 56% afirmó saber cuántos céntimos gana por cada sol de servicio brindado, y el 44% de los representantes legales manifestaron no saber.