



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**

**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ:
CASO “SERVICIOS Y AUTOPARTES MENDOZA DE LA
REGIÓN DE AYACUCHO, 2018”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLEREN EN CIENCIAS CONTABLES
Y FINANCIERAS**

AUTOR:

PARIONA CUBA JHONATAN

ORCID: 0000-0003-3065-0031

ASESOR:

CHAVEZ GUTIERREZ FIDEL

ORCID: 0000-0003-3612-6003

AYACUCHO- PERÙ

2020

TITULO DE INVESTIGACIÓN

Incidencia del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del
Sector Comercio del Perú: Caso “Servicios Y Autopartes Mendoza” - Ayacucho, 2018.

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

PARIONA CUBA JHONATAN

ORCID: 0000-0003-3065-0031

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Chimbote,
Perú.

ASESOR:

Chavez Gutierrez Fidel

ORCID: 0000-0003-3612-6003

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú.

JURADOS

Maravi Soto Mayra Katherine

ORCID ID: 0000-0002-3138-388X

Taco Castro Eduardo

ORCID ID: 0000-0003-3858-012X

Antonio Rocha Segura

ORCID ID: 0000-0001-7185-2525

HOJA DE FIRMA DE JURADOS Y ASESOR

COMISION EVALUADORA DEL PROYECTO DE TESIS

MARAVI SOTO MAYRA KATHERINE

ORCID ID: 0000-0002-3138-388X

PRESIDENTE

TACO CASTRO EDUARDO

ORCID ID: 0000-0003-3858-012X

MIEMBRO

ANTONIO ROCHA SEGURA

ORCID ID: 0000-0001-7185-2525

MIEMBRO

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar y ante todo agradezco a Dios por darme la vida, por iluminarme, guiarme por el camino correcto, y dar las gracias por mi salud ; con una gran fuerza de voluntad y decisión para lograr mis objetivos específicos, de esta manera lograr todas mis metas trazadas y seguir en este largo camino de formación profesional.

A mi Madre por darme esa oportunidad de lograr ser una persona firme y recto en sus decisiones, por ese ánimo que le da en mi lucha diaria para seguir estudiando y de esta manera lograr mis metas en esta vida de formación como profesional. Profesional.

DEDICATORIA

Dedico a Dios por cuidarme y darme buena salud, también cuida de mi familia que es un sostén incondicional así mi persona durante las dificultades que tengo en mi formación como profesional.

Dedico a mi mama por ser la persona más importante en mi vida por ser pilar más importante en mi vida y para seguir adelante y superarme, de continuar con la carrera profesional de Contabilidad.

RESUMEN

La presente investigación tiene como enunciado ¿cuál es la incidencia de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro taller mecánico del Perú y caso Servicios y autopartes Mendoza – Ayacucho, 2019? Tuvo como objetivo general: describir la incidencia del Financiamiento y de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y caso taller mecánico Servicios y Autopartes Mendoza - Ayacucho, 2018. La metodología fue de enfoque cualitativo y el instrumento utilizado un cuestionario de 13 preguntas cerradas aplicado al gerente de la institución del caso a través de la técnica de entrevista; encontrándose los siguientes resultados: Los autores nacionales que revisados han demostrado que el financiamiento es muy importante para la rentabilidad de una empresa, y su crecimiento en el mercado laboral. Respecto a la empresa del caso, se puede ver que la empresa Servicios y Autopartes Mendoza tiene una buena administración en cuanto a su financiamiento, lo que le da buena rentabilidad; sin embargo, en algunos casos se ha retrasado en los pagos de los préstamos, lo que puede generar problemas de préstamos en un futuro, además se puede decir que la rentabilidad lo usa para aumentar sus expectativas en la empresa, así como también para una buena calidad de vida. Tiene como principal desafío la expansión y desarrollo de su negocio, cuenta con un financiamiento de la banca comercial, el crédito otorgado ascendió a la suma de S/ 20,000.00 el mismo que fue pactado a devolver según cronograma en 48 cuotas fijas amortizables cada mes. La tasa porcentual de interés que gravó el crédito fue del 26.675% tasa efectiva anual. Los requisitos solicitados para el otorgamiento del crédito fueron solvencia moral, acreditada con registro negativo en centrales de riesgo y solvencia económica a través de flujos de caja, para asegurar la capacidad de pago. Fue necesaria la presentación de una garantía prendaria para garantizar el crédito. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de los empresarios trabajan con préstamos otorgados por las

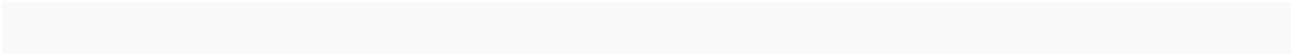
diferentes entidades bancarias. Con respecto a la rentabilidad, los recursos obtenidos fueron favorables debido a la buena gestión empresarial de las MYPE.

Palabra clave: Financiamiento, Rentabilidad, mecánica, taller.

ABSTRACT

The objective of this research was to determine and describe the impact of Financing on the profitability of micro and small companies in the service sector, mechanical sector, Workshop Services and Autoparts Mendoza. Ayacucho period 2018. The research methodology was descriptive, qualitative, non-experimental, descriptive, bibliographic, documentary and case design. He used the data collection technique such as the survey, the interview and direct observation. For the collection of information, he used a data collection instrument as a pre-structured questionnaire with 12 questions aimed at responding to the specific objectives set, which was applied to a representative of the company under study, to obtain The following results: The auto mechanics workshop company Servicios y Autopartes Mendoza, has as its main challenge the expansion and development of its business, has commercial bank financing, the credit granted amounted to the sum of S / 20,000.00 the same as It was agreed to return according to schedule in 48 fixed installments amortizable each month. The percentage interest rate levied on the loan was 26.675% annual effective rate. The requirements requested for the granting of the credit were moral solvency, accredited with negative registration in risk centers and economic solvency through cash flows, to ensure the ability to pay. Finally, the conclusions are: most entrepreneurs work with loans granted by the different banking entities. With regard to profitability, the resources obtained were favorable due to the good business management of the MYPE.

Key word: Financing, Profitability, mechanics, workshop.



CONTENIDO

TITULO DE INVESTIGACIÓN	ii
EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
HOJA DE FIRMA DE JURADOS Y ASESOR	iv
AGRADECIMIENTOS	v
DEDICATORIA.....	vi
ABSTRACT	viii
CONTENIDO.....	x
ÍNDICE DE GRAFICOS	xi
I. INTRODUCCION.....	1
II. REVICION LITERARIA	7
III. METODOLOGÍA	25
3.1 Diseño De Investigación	25
3.2 Poblacion y muestra.....	25
3.3 Definicion y operacionalizacion de las variables	26
3.4 Técnicas e instrumento	27
3.5 Plan e análisis	27
3.6 MATRIS DE CONSISTENCIA.....	29
3.7 Principios éticos.....	30
IV. RESULTADOS	30
4.1 Resultados	30
4.2 Análisis de resultados	51
V. CONCLUSIONES	55
VI. RECOMENDACIONES.....	59
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	60
7.1. Referencias Bibliograficas	60
7.2. Anexos:	63
7.2.1 Anexo 01: modelo de fichas bibliografía	63
7.2.2 Anexo 02: cronograma de actividades	64
7.2.3 Anexo 03: presupuesto.....	66
7.2.4 Anexo 04: financiamiento	68

ÍNDICE DE GRAFICOS

N° DE CUADRO	DESCRIPCIÓN	Página
01	Objetivo específico 1.....	24
02	Objetivo específico 2.....	29 03
	Objetivo específico 3.....	32

I. INTRODUCCION

El presente informe de investigación tiene por finalidad, describir la incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “servicios y autopartes Mendoza” Ayacucho, 2018; y al mismo tiempo determinar todo el planteamiento y el desarrollo del proyecto de investigación. Siendo relevante la importancia del financiamiento para el desarrollo de la economía del país como también de la región, siendo a economía el respaldo que necesita una empresa de cualquier tamaño y magnitud para crecer en su vida económica, ya que la empresa de actividad económica es un medio para lograr sus objetivos a corto plazo y largo plazo. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de la empresa se puede decir el aumento de productividad por parte de su actividad a la que se dedica, y gracias a la tecnología, poder usarla de manera eficiente para así de esta manera lograr los objetivos planeados por parte de la empresa. El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activo circulante esto ya lo decidirá la empresa en cual emplearlo mejor para el crecimiento de su rentabilidad económica. . (gestión.pe, 2013).

La rentabilidad como objetivo de las Mypes es lo más fundamental para lograr el éxito de un negocio también es conocimiento de emprender que se emplea en toda acción económica, con la finalidad de obtener una mejor rentabilidad para el desarrollo de la empresa en el mercado laboral competitivo, el financiamiento es un recurso muy importante para llevar a cabo una actividad económica. La importancia de la rentabilidad económica es que diariamente lo utilizan todo tipo de entidades para tener rentabilidad a corto y largo plazo, según a la actividad económica que realizan.

(grohman,2014).

Por último, el esquema del presente proyecto de investigación es lo siguientes: Primero tenemos el título, la introducción, Características de financiamientos y rentabilidad, enunciado. Además,

el plan de investigación contiene el marco teórico conceptual y la metodología donde se podrá destacar el diseño de investigación, el proyecto incluye referencias bibliográficas y los anexos, como también el plan de análisis, resumen, conclusiones y recomendaciones.

Finalmente, el presente trabajo de investigación se justifica porque permite que la universidad católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad y prestigio tanto en la enseñanza y en lo catedrático y que fueron establecidos por la nueva ley universitaria y por los encargados de velar por la universidad.

La metodología aplicada en el presente informe de investigación es de diseño cualitativa de nivel descriptivo y bibliográfico.

Tiene como resultados

Respecto al objetivo número 1

Describir las características del financiamiento y rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro taller del Perú.

Lozano (2019) observa que en el financiamiento establecido por la empresa existen deficiencias que pueden ser corregidas oportunamente. Por lo cual determinan que, para la correcta implementación del financiamiento para mejorar los procesos y procedimientos, al momento de implantarlos; en especial si se centra en las actividades básicas que las instituciones realizan, pues de ello dependen para mantenerse en el mercado.

Finalmente se concluye que tanto los autores como en el caso estudiado, el financiamiento es muy importante y muchas empresas del sector transporte no le dan la importancia necesaria.

Respecto al objetivo específico 2

Describir las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa de servicio taller mecánico Servicios y Autopartes Mendoza.

La empresa de taller mecánico “Servicios y Autopartes Mendoza”, cuenta con un personal que es uno de los socios que se encarga de identificar y evaluar riesgos, por ello la empresa está en un buen camino en camino y manteniéndose en el mercado así como también como el logro de sus objetivos y metas un la parte operaria (técnicos) no se encuentra instruidos de los posibles inconvenientes presentados en las vías, generándose congestión, demora y mal servicio; de esta manera se emite un reporte de lo sucedido y se informa a gerencia para que sean controlados a la brevedad posible.

Según los autores como en el caso estudiado, el financiamiento y rentabilidad es muy importante en las empresas del sector taller mecánica “Servicios y Autopartes Mendoza” para el crecimiento económico de la empresa, como para la economía del País.

En la investigación a la empresa de taller mecánico “Servicios y Autopartes Mendoza.”, por la encuesta realiza si aplica una buena administración de su financiamiento y rentabilidad. Determinó que el gerente cumple con responsabilidad sus actividades, por lo tanto, soluciona de forma adecuada y eficaz los problemas suscitados respecto al personal, usuarios y proveedores.

Respecto al objetivo número 3

Elaborar un cuadro comparativo de las incidencias del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y caso servicio y autopartes Mendoza, Ayacucho -2018.

Respecto al componente del financiamiento

Los resultados del (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2) si coinciden porque en su investigación del autor Mena (2017), si aplica financiamiento por entidades bancarias en sus operaciones.

Respecto al componente de evaluación de riesgo

Los resultados del (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2) no coinciden porque en su investigación del autor Infantes (2016), no existe el personal indicado para evaluar los riesgos que puedan tener una inversión, cliente o proveedor, asimismo el personal no tiene el conocimiento acerca de los objetivos y las metas que se plantea gerencia. Y por lo cual, en la empresa, “Servicios y autopartes Mendoza. Cuenta con técnicas para identificar y evaluar riesgos, así como también un plan de contingencias para equilibrar el financiamiento.

Tiene como conclusión.

Según al objetivo 1

Incidencia del financiamiento y a rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: rubro taller mecánico caso: Servicios y Autopartes Mendoza Ayacucho 2018.

Después de la investigación a nivel nacional concluyo que los talleres de mecánica automotriz en el Perú, utilizan el financiamiento en sus diferente formar para dar continuidad a sus actividades, y permite un aumento del volumen de sus ventas conforme a la fecha que la adquieren, adquiere un financiamiento externo (préstamo bancario) a corto plazo, esto se invierten en herramientas, maquinaria (activos). Vidal (2015).

Las micro y pequeñas empresas de este sector servicios rubro mecánica automotriz, que inician actividades, tienen desconocimiento en el tema del sistema financiero, lo cual influye en la

rentabilidad de estas, para ello se debe tener conocimiento del sistema financiero para tomar las mejores alternativas de financiamiento que esta ofrece. Valle (2016).

Según objetivo específico 2

Incidencia del financiamiento y a rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: rubro taller mecánico caso: Servicios y Autopartes Mendoza Ayacucho.

El taller de mecánica automotriz Servicios y Autopartes Mendoza, es una persona jurídica, con patrimonio propio y distinto al del titular. La empresa responde por sus obligaciones generadas en el ejercicio de su actividad con todos sus bienes. Brinda servicios mecánicos y electrónicos de soluciones automotrices en general, demostrando cómo la experiencia, confianza y la pasión por los autos se unen para brindarle respuestas eficaces, inmediatas y de calidad acordes a sus necesidades, la empresa cuenta con un capital de s/20 000.00 según escritura pública de constitución, aportados en s/11500.00 en efectivo, y s/38 500.00 en propiedad de bienes muebles.

Según objetivo específico 03

Incidencia del financiamiento y a rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: rubro taller mecánico caso: Servicios y Autopartes Mendoza Ayacucho 2018.

De acuerdo al análisis comparativo de las principales incidencia del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz “Servicios y Autopartes Mendoza”. Andrés Abelino Cáceres-Ayacucho, 2018. Concluyo que Existe un 35% de empresas informales en el Perú motivo por el cual es difícil tener acceso a un financiamiento, Calderón (2012). El taller de mecánica automotriz, es una persona natural, encuentra debidamente formalizada bajo el régimen tributario de la micro y pequeña empresa.

Los talleres de mecánica automotriz en el Perú, utilizan el financiamiento en sus diferente formar para dar continuidad a sus actividades, y permite un aumento del volumen de sus ventas, adquieren un financiamiento externo (préstamo bancario) a corto plazo, esto se invierten en herramientas, maquinaria (activos). Vidal (2012).

Tras el cuestionario realizado al gerente de la empresa de taller mecánico “Servicios y Autopartes Mendoza.” se llegó a la conclusión de que Servicios y Autopartes Mendoza en mención, si cuenta con un sistema de financiamiento adecuado, por lo que no pone en riesgo las metas y objetivos institucionales por lo que lleva de forma adecuada sus actividades. La entidad encuestada cuenta con un adecuado sistema de pagos de cronograma para así no tener problemas con las instituciones financieras de créditos por lo que la empresa, “Servicios y Autopartes Mendoza.” si cuenta en un buen estado por lo cual ofrece un buen servicio. Los trabajadores si conocen sus funciones y responsabilidades.

Tras la revisión de la literatura pertinente y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación la mayoría de los investigadores que han estudiado a las micro y pequeñas empresas del Perú, señalan que no la mayoría de las entidades cumplen con la buena administración de los recursos otorgados por el ejercicio de la empresa debido a que tienen un buen financiamiento otorgado por las entidades financieras a una tasa porcentual adecuado para el desarrollo y crecimiento de la empresa.

Justificación de la investigación

La investigación que se está realizando servirá para aprender un poco más de las micro y pequeñas empresas, como también una guía para los estudiantes que desean tomar como modelo para sus trabajos de investigación, es de interés colectivo como también personal, que nos

permitirá conocer a nivel descriptiva las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector taller mecánicos de Ayacucho y del Perú. De la **misma forma nos permitirá** conocer la relación entre las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector de estudio.

II. REVICION LITERARIA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. INTERNACIONALES

En el presente proyecto de investigación se entiende por antecedentes a todos los trabajos realizados por algún investigador en cualquier ciudad del mundo.

Guzmán (2014) en su tesis titulada: fondos para el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas de la republica dominicana. Tuvo como objetivo identificar nuevas oportunidades de intervención a través de las cuales se añada valor a las políticas y proyectos. El estudio registro un crecimiento promedio de 4,9% que si bien fue superior al promedio latinoamericano (3%), fue significativamente menor al registrado entre 2013- 2012 (7,8%). Este cambio en la dinámica

de crecimiento del país se debió en buena medida al cambio en el contexto internacional ocasionado por la crisis financiera global caracterizado por un bajo crecimiento en las economías desarrolladas en la de estados unidos, que constituye no solo el primer destino de las exportaciones del país, sino también la principal fuente de flujos de ingresos por remesas y turismo. Sin embargo, la desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía dominicana también ha respondido a la baja productividad y competitividad empresarial en algunas de sus sectores productivos más importantes. Enfatizan en que las pequeñas y medianas empresas enfrentan mayores obstáculos que las demás firmas, lo que, en un mercado imperfecto y ausencia de una intervención, les impediría desarrollar sus potencialidades. En efecto la encuesta realizada por estos autores a propietarios de pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana, las Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) suponen el 97% de las empresas del país, generando 57% del empleo (Ministerio de Industria y Comercio).

Bermúdez, Portillo y Henríquez (2016) en su estudio titulado “Identificación de las competencias empresariales y su incidencia en la rentabilidad y sostenibilidad en las micro y pequeñas empresas (Mype) de la zona urbana de los Municipios de Cojutepeque y San Rafael Cedros del Departamento de Cuscatlán, hasta noviembre de 2014”, tuvo como objetivo general: Conocer las competencias empresariales que inciden en la rentabilidad y sostenibilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (Mype), de la zona urbana de los municipios de Cojutepeque y San Rafael Cedros del departamento de Cuscatlán con el propósito de facilitar información relevante a los actores que apoyan el desarrollo del sector. La investigación fue de método hipotéticodeductivo, la muestra de estudio fue de 102 Mypes. Y en donde concluyó que el impacto de la oferta de servicios, por parte de las instituciones proveedores, en la operatividad de las Mype de los municipios de Cojutepeque y San Rafael Cedros, permitió encontrar que los

servicios comunes que brindan dichas entidades son capacitaciones, asesorías y servicios financieros, donde ha demostrado que la oferta de servicios de las instituciones proveedoras no tiene influencia en el funcionamiento de las micro pequeñas empresas. Entre las razones se tiene el desconocimiento de los empresarios (as) de Mype de las ofertas que 10 estas instituciones brindan y, por otra parte, la falta de promoción de las instituciones que proveen servicios.

Zambrano (2014) en su tesis sobre: evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación en la empresa Zseika utilizando el método de CasioRamos. QuitoEcuador. Tuvo como objetivo describir la evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación en la empresa Zseika en el Ecuador. La respectiva investigación, se utilizó el método de Casio-Ramos que ayudó a evaluar la rentabilidad de la capacitación, Metodología y diseño de la investigación conllevó el uso de un diseño de investigación mixto, cuantitativo y cualitativo. Hipótesis Existe 13 un bajo nivel de aplicación para los sistemas de capacitación. Conclusiones es conocimiento e investigación sobre la evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación es un tema que puede ser de gran importancia para empresas y organizaciones. Los resultados obtenidos mediante el método de Casio–Ramos permitieron analizar y comprobar el planteamiento al inicio y gracias a ello se logró identificar que el 80% de los empleados entrevistados, no estaban cumpliendo al 100% con sus funciones del puesto, lo que en términos monetarios representaba una pérdida total de las funciones de \$ 4.787 dólares americanos. El cual llega a la conclusión que se logró identificar quienes eran las personas que necesitaban capacitarse y en que función debían hacerlo; por lo que, se puede decir que la capacitación fue exitosa.

2.1.2. NACIONALES

Peláez (2014) en su tesis titulada “Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013”, tuvo por objetivo describir las principales incidencias del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013. La investigación fue cuantitativo-descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 30 MYPES de una población de 60 del rubro mencionado; a los que se le aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. El principal resultado que llegó fue: Que el 60% de los encuestados ha recurrido a un crédito a largo plazo en los últimos dos años, el 50% de los encuestados considera que ha comparado las tasas de financiamiento en los dos últimos años, 60% de los encuestados manifiesta que utiliza el financiamiento recibido en la Administración de RR. HH, el 67% de los encuestados considera el financiamiento como una alternativa para adquirir algún bien para la empresa. Respecto de la rentabilidad: el 100% de los empresarios encuestados dijeron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su negocio y que en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha mejorado.

Seminario (2015) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurant - pollerías, de la ciudad de Piura, 2014. Tuvo como objetivo general, Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio”. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, obteniendo como principales resultados: el 60% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 60% invirtieron para el mejoramiento y/o ampliación del local. El 50% no recibió capacitación

antes del otorgamiento de préstamos, El 20% recibieron cuatro cursos, el 80% mencionan que la capacitación al personal es una inversión, El 60% capacitó a los trabajadores en el tema de prestación mejor servicio cliente. El 70% afirmó que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 90% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas. Llega a concluir que las Micro y pequeñas empresas utilizan financiamiento de entidades financieras y terceros para financiar su micro empresa y también reciben capacitación antes de solicitar el crédito.

Goicochea (2014) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro Boticas y farmacias del distrito de la unión – Piura, 2014. Tuvo como objetivo, determinar las principales características del financiamiento de las empresas en estudio. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario pre estructurado con 12 preguntas relacionadas a la investigación, obteniendo como principales resultados: que en el sector comercio las empresas rubro Boticas y farmacias. un 50% de las empresas afirman que la creación de un banco para el sector comercio solucionaría el problema del financiamiento mientras que el otro 50% No, el otro 20% de las empresas satisfacen su necesidad de capital con Ed PYME, el otro 30% de las empresas satisfacen su necesidad de capital con bancos y el 40% con CMAC. El 10% de las empresas indican que la principal limitación para la obtención de un crédito es la documentación incompleta, un 20 % las deudas anteriores no cumplidas y el otro 70% la falta de garantías. Concluye que las Micro y pequeñas empresas se satisfacen con préstamos y créditos de entidades financieras.

Mendoza (2014) en su tesis de titulación acerca de la: caracterización del financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas de licorerías en Chimbote-Perú. El objetivo general fue determinar y describir las características del financiamiento y la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro licorerías del distrito de Coishco, periodo 2010 - 2011. El diseño de la investigación fue no experimental – transversal – descriptiva, a quienes se le aplicó un cuestionario de 16 preguntas entre abiertas y cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Las conclusiones luego de haber realizado la investigación, nos indica que: Más de la mitad o mayoría de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas son adultos del sexo masculino con grado de instrucción secundaria que tienen de 41 años a más. Siendo estos los principales resultados: durante el periodo 2010 – 2011, el 100 % de las Micro y pequeñas empresas aseguran haber solicitado crédito, durante el periodo 2010 – 2011, el 55.5 % de las Micro y pequeñas empresas recurrieron a entidades bancarias BCP (44.4 %), Scotiabank (11.1 %) y el 66.7 % de las Micro y pequeñas empresas invirtieron el crédito solicitado en capital de trabajo.

2.1.3. REGIONAL

HUAMAN (2015) La presente investigación tiene por título Influencia del financiamiento y rentabilidad para lograr la competitividad de las micro y pequeñas empresas en el sector transporte público Distrito de Ayacucho – 2015, el problema es el siguiente: ¿De qué manera el financiamiento y la rentabilidad influyen para lograr la competitividad en las micro y pequeñas empresas en el transporte en el distrito de Ayacucho? El objetivo general es: Determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad influyen para lograr la competitividad del micro y

pequeñas empresas en el sector transporte público de Ayacucho. Los objetivos específicos: Determinar en qué medida el financiamiento influye para lograr la competitividad y la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas en el sector transporte público de Ayacucho.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. TEORIA DEL FINANCIAMIENTO

Moreira y Rodríguez (2006). Manifiesta que las investigaciones orientadas a contrastar esta teoría han partido de un sencillo método de regresión, en el que se trata de contrastar la posible correlación entre rentabilidad y endeudamiento. La teoría del peckingOrder asume que la rentabilidad es un buen indicador de los fondos generados internamente y prevé una relación negativa con la tasa de apalancamiento. Los dividendos son, por otra parte, una de las formas de señalar al mercado las expectativas de la empresa acerca de la calidad de los proyectos de inversión que esta tiene en cartera. De esta manera, una política estable de dividendos implica una mayor necesidad de financiamiento en caso de nuevos recursos sean requeridos y, si los recursos generados internamente resultan insuficientes, ocasionará un mayor endeudamiento. Los resultados obtenidos en la contrastación de la teoría del peckingorder manifiestan que existen variados factores que determinan la jerarquización del financiamiento. Factores como el tamaño de la empresa influye en la disminución de la información asimétrica, puesto que a mayor tamaño mayor debe ser la transparencia exigida a las empresas que concurren al mercado de capitales, y menor la asimetría en la información, así como menor el recurrir al endeudamiento.

Myers y Majluf (1984). Esta teoría considera que las tres fuentes de financiamiento corporativo tradicionales (deuda, acciones, retención de utilidades), tienen diferentes grados de selección adversa. Las utilidades retenidas no tienen problemas de selección adversa. El

financiamiento por medio de patrimonio está sometido a serios problemas de selección adversa, y el financiamiento con deuda es el que registra el menor problema de selección adversa. En consecuencia, los inversionistas externos consideran el patrimonio como altamente riesgoso, y por este motivo demandaría una tasa de retorno que les compense tanto el riesgo del negocio como el riesgo financiero. En este orden de ideas, las empresas establecen un orden jerárquico para obtener financiamiento. Prefieren el financiamiento interno al externo, y la deuda al patrimonio. La empresa solo se endeudará cuando su generación interna de fondos no alcance para cubrir sus necesidades para de inversión.

2.2.2. TEORIA DE LA RENTABILIDAD

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

Aguirre (1997). Consideran la rentabilidad como un objeto económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Sánchez (2002) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el termino se utiliza de forma muy variado y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de las misma, en sentido general se denomina a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Guajardo (2002) dice que el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora de hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. DEFINICION DE FINANCIAMIENTO

Boscán y Sandrea, (2006), el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado. De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

2.3.1.1. Fuentes del financiamiento

a) **Ahorros propios:** para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene los ahorros y otras formas de recursos personales.

Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades del negocio.

b) Los amigos y pariente (terceros): son las fuentes privadas como por ejemplo los seres queridos que son otra alternativa para obtener efectivo. Esto se brinda sin intriga o con un bajo costo de financiamiento en cuanto refiere al interés, que es excepcionalmente valioso para comenzar las tareas.

c) Bancario y no bancario: los bancos y las asociaciones del crédito son las fuentes más conocidas de financiación. Dichas organizaciones darán el préstamo solicitado solo en caso de que demuestres que tu petición es justificada.

2.3.1.2. Importancia del financiamiento

Es importante por el siguiente:

- Estabiliza el flujo de efectivo de las empresas: Recibe recursos cuando tienen faltantes y se regresan con un costo (tasa de interés) cuando cumplen su ciclo financiero.
- Herramienta de negociación de la empresa con sus clientes y proveedores: el crédito se constituye en un respaldo para negociar condiciones óptimas de volúmenes, precios y plazos.
- Financiar la ampliación y modernización de las empresas (activos fijos): Que por el costo que representa, no podría hacerlo con recursos propios, ya que tendrían que acumular efectivo por mucho tiempo.

Al contratar un crédito, además de recapitalizar tu negocio, puedes obtener beneficios como:

- Reducir tu carga fiscal. Los intereses que pagues por el financiamiento puede disminuir la cantidad e impuestos que deberás pagar sobre las utilidades.
- Buen comportamiento de pago. Puedes obtener mejores condiciones de financiamiento, además de crear buenos antecedentes para acceder a montos mayores.
- Acceder a servicios financieros diversos. Al obtener un crédito bancario, podrás acceder a otros productos, e inclusive a servicios complementarios que impulsen tu productividad.
- Con el adecuado financiamiento y la correcta orientación, las empresas serán más grandes, consolidadas y productivas.

En HSBC tenemos soluciones de préstamos a corto y largo plazo, diseñadas para satisfacer las necesidades particulares de financiación de su empresa (HSBC, 2018).

2.3.1.3. Tipos de financiación

La financiación se clasifica de distintas maneras en función de una serie de parámetros como puede ser el plazo de devolución:

1. Financiación a corto plazo: el periodo establecido para la devolución del dinero prestado se encuentra por debajo del año.

a) Crédito comercial: es una forma común de financiación a corto plazo prácticamente en todos los negocios.

b) Crédito bancario Es tipo de financiamiento donde las organizaciones adquieren a través de los bancos dinero con el que construyen conexiones funcionales.

c) Papeles comerciales: Esta fuente de financiación consiste en los pagarés que adquieren los bancos, las organizaciones de seguro, los fondos de pensiones de grandes compañías que desean invertir a corto plazo.

- d) **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Comprende en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor, conforme a un convenio que se negocia previamente con el fin de conseguir los recursos para invertirlos en ella.
- e) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, las acciones de la organización se utilizan como un seguro para un anticipo; para esta situación, el prestamista tiene el privilegio de reclamar esta garantía, en caso de que la organización no preste atención.

2. Financiación a largo plazo: el plazo para la devolución del dinero se sitúa por encima del año o ni tan siquiera existe un compromiso de tiempo.

- a) **Hipoteca:** Es el punto en el que una propiedad de la persona endeudada queda bajo el control del banco (prestamista) con el objetivo de garantizar la entrega del anticipo.
- b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) **Bonos:** Es un instrumento certificado, en el que el prestatario se compromete de forma incondicional a pagar un valor específico y en una fecha determinada, junto con los intereses determinados, a una tasa específica y a una fecha específica.
- d) **Arrendamiento Financiero:** Es un contrato que es negociado entre el propietario de la propiedad (jefe de préstamo) y la organización (inquilino), a la que se permite la utilización de estas mercancías en un período particular y mediante la instalación de un arrendamiento particular, las estipulaciones pueden fluctuar como lo indican las circunstancias y las necesidades de cada una de las reuniones.

2.3.1.4. Clasificación de financiamiento por el origen de los fondos concedidos

- a) **Financiación externa:** el dinero procede de inversionistas que no forman parte de la citada compañía en cuestión, como puede ser el caso de las empresas de crédito o los bancos.
- b) **Financiación interna:** es la entidad que consigue el dinero a partir de medios económicos propios de la empresa. Es el caso por ejemplo de las ventas de algún bien, reservas, etc. Una empresa puede comercializar una máquina que ya no utilice y que cuente con un elevado valor en el mercado. Con el dinero ingresado podrá financiar otras acciones del negocio.

A nivel particular, las personas pueden financiarse también a través de las tarjetas de crédito. Las utilizan para poder adquirir algo que desean, pero al momento de la compra no reúnen todos los fondos exigidos. El citado bien se abonará con dicha tarjeta a su nombre, en uno o varios pagos y las cuotas se pagarán a principios o fin de mes cuando llega el resumen de la tarjeta.

Financiamiento con garantía

La garantía es todo instrumento o mecanismo que utiliza el acreedor para reducir el riesgo de cobranza de su préstamo.

Las garantías pueden ser personales o reales. En el primer caso, se basan en la persona misma, sea el deudor o un tercero, que es quien avala y responde frente al acreedor, sobre el cumplimiento del compromiso contraído. Las garantías reales confieren al acreedor un derecho sobre determinados bienes – muebles o inmuebles – del deudor o un tercero.

Los financiamientos a mediano plazo se utilizan para financiar necesidades de fondos más permanentes, como es el caso de aumentos importantes en las cuentas por cobrar y los

inventarios, así como brindar flexibilidad a un período de incertidumbre. Los convenios de préstamo con garantía son más costosos en su administración que los préstamos sin garantías.

Financiamiento sin garantía

El crédito comercial y el crédito bancario son las formas más difundidas de obtención de obtención de recursos financieros, sin ofrecer garantías, con las que se manejan las empresas en el corto y mediano plazo, por la facilidad de acceso a esa fuente.

El crédito comercial es la mayor fuente de fondos a corto plazo para las empresas comerciales en conjunto. Debido a que los proveedores son más liberales al conceder crédito que las instituciones financieras, las pequeñas empresas en particular recurren al crédito comercial. El crédito en cuenta corriente deriva su nombre del hecho de que el comprador no firma un documento formal de deuda donde quede constancia del importe que le debe abonar al proveedor. Éste extiende el crédito basándose en una investigación de crédito del comprador.

En algunos casos, se utilizan pagarés en lugar del crédito en cuenta abierta. El comprador firma un documento donde queda plasmada la deuda con el vendedor. En el propio pagaré se fija la fecha del pago de la obligación. Este arreglo se emplea cuando el vendedor quiere que el comprador reconozca su deuda de un modo formal. Puede exigirle al comprador un pagaré si la cuenta se encuentra vencida.(Turmero,2016).

2.3.2 DEFINICION DE RENTABILIDAD

Lizcano y Castelló, (2014). Señalan que la rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diversas perspectivas de lo que puede

incluirse dentro de este término dentro de las empresas, bien sea desde el punto de vista económico o financiero y desde el punto de vista de rentabilidad social.

Sánchez (2015) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. en la literatura económica, aunque el termino se utiliza de forma muy variada y sin muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

2.3.2.1 Tipos de rentabilidad

Hay que distinguir básicamente entre dos clases de rentabilidad, como son la rentabilidad financiera y rentabilidad económica:

Rentabilidad financiera

Este concepto de rentabilidad financiera engloba el beneficio que consiguen los distintos socios de un negocio. Se encarga de medir la capacidad de una empresa para generar ingresos a partir de sus fondos. Hace referencia a la relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la compañía. La rentabilidad financiera se puede mejorar de varias maneras:

Incrementando la deuda para que resulte mayor la diferencia entre el activo y los fondos propios.

- Incrementando el margen
- Reduciendo el activo o aumentando las ventas

Rentabilidad económica

La definición de rentabilidad económica es el beneficio medio que tienen las compañías debido a las distintas inversiones realizadas. Ese concepto se representa con un porcentaje. Si en un ejercicio obtiene una rentabilidad de un 20% implica que por cada 100 euros invertidos ha obtenido de ganancias 20.

El concepto de rentabilidad económica se ocupa de comparar el resultado conseguido con el desarrollo de la actividad de la compañía con las inversiones hechas. Ese resultado aún será menor al tener que restarle impuestos, gastos e intereses.

Cada empresa deberá adoptar los métodos más adecuados para su negocio con el ánimo de incrementar la rentabilidad económica. La manera más sencilla y utilizada pasa por rebajar los costes empresariales ordinarios y subir el precio de los productos o bienes.

La rentabilidad económica se consigue sobre todo de dos aspectos, el margen de beneficios y el número de ventas, por lo que si no somos capaces de elevar el margen, la solución que queda pasará por mejorar las ventas.

Perez(2014) Menciona el diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

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

2.3.3 DEFINICION DE MYPES

La Micro y Pequeña Empresa es, una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

En la Unión Europea de los 25 en torno a 23 millones de Pymes aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo representan el 99% de todas las empresas. No obstante, con frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puestos en marcha, así como los escasos recursos de que disponen que pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías a o la innovación.

2.3.3.1 Características de las Mype:

- a. **Microempresas:** - Número de trabajadores: De uno (1) hasta diez (10) Trabajadores inclusive. - Ventas anuales: Hasta el monto máximo de 150 unidades Impositivas Tributarias (UIT) 42
- b. **Pequeña empresa** - Número de Trabajadores: De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive. - Ventas anuales: Hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- c. **Mediana empresa** - Ventas anuales: Superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

2.3.3.2 Definición de empresas de servicios.

Lovelock (2015) define el servicio como “una actividad económica que implica desempeño basados en tiempo que buscan obtener o dar valor a cambio de dinero, tiempo y esfuerzo sin implicar la transferencia de propiedad”. En este sentido, también involucra tres elementos alrededor del servicio: acciones, procesos y ejecuciones. Una empresa de servicios es aquella cuya actividad principal es ofrecer un servicio (intangibles) con el objetivo de satisfacer necesidades colectivas, cumpliendo con su ejercicio económico (fines de lucro). Se denomina empresas de servicios a aquellos que tienen por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades (de recreación, de capacitación, de medicina, de asesoramiento, de construcción, de turismo, de televisión por cable, de organización de una fiesta, de luz, gas etc.) a cambio de un precio. Pueden ser públicas o privadas.

HIPÓTESIS

Una hipótesis es una solución `provisora y que aún no ha sido confirmada para un determinado problema. De acuerdo a la información empírica que pueda obtenerse en el trabajo de campo, la hipótesis podrá tener un menor o mayor grado de fiabilidad.

La hipótesis de investigación constituye una reducción del problema, lo que produce algo verificable y fálse.

Toda hipótesis constituye un juicio o proporción, una afirmación o negación de algo

Por lo tanto no se consigna hipótesis por que el tipo de proyecto investigación es cualitativo no constituye una afirmación o negación de la empresa.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño De Investigación

El diseño que se utiliza es no experimental, descriptivo bibliográfico documental, es no experimental por que no se manipulara la variable y las unidades de análisis; es decir, el proyecto de investigación no se limitara a describir las características de la variable en las unidades de análisis en su contexto dado. Es descriptivo por que la investigación se limitara describir los aspectos más importantes de la variable en las unidades de análisis correspondiente. Será bibliográfico porque para cumplir con los resultados del objetivo específico 1, se realizará una revisión bibliográfica de los antecedentes nacionales, regionales y locales pertinentes. Es documental porque la investigación también utilizara documentos oficiales pertinentes.

3.2 Poblacion y muestra

3.2.1 POBLACION

La población, es un grupo de personas, u organizaciones de una especie particular que vive en un área espacio o geográfica, los habitantes son determinadas mediante los habitantes. La demográfica es un estudio estadístico de las poblaciones humanas.

Anónimo (2016).

El proyecto de investigación no muestra población

3.2.2 MUESTRA

Una muestra estadística es un subconjunto de datos perteneciente a una población de datos. Estadísticamente hablando, debe estar constituido por un cierto número de observaciones que presentan adecuadamente el total de los datos. Lopez (s. f).

En caso de la empresa Servicios y Autopartes Mendoza no tiene muestra.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLES	CONCEPTO	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS
Financiamiento	Consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.	Fuentes de financiamiento	Internas	¿Usted utilizó el financiamiento interno para su micro empresa? ¿Usted utilizó el financiamiento externo para su micro empresa?
			Externas	
		Formas de financiamiento	Monto solicitado	¿Usted cuánto de crédito solicitó para financiar su micro empresa? ¿El crédito obtenido en cuanto tiempo terminó de pagar? ¿Usted tuvo incumplimiento con el pago del crédito de su micro empresa?
			Plazo de credito	
			Incumplimiento de pagos	
		Tipos de instrumento financiero	Papeles comerciales	¿Usted utilizó préstamo de papeles comerciales para financiar su micro empresa? ¿Usted utilizó una línea de crédito para obtener financiamiento para su micro empresa? ¿Usted utilizó el leasing para financiar su micro empresa? ¿A qué entidades solicitó crédito para su micro empresa?
			Línea de crédito	
			Leasing	
			Crédito bancario	
		Rentabilidad	La rentabilidad es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.	Tipos de rentabilidad
Rentabilidad Margen ganancia bruta	Utilidad Bruta/Ventas netas			
Rentabilidad de activos	Utilidad neta/ Activo total			
Rentabilidad patrimonial	Utilidad neta/Patrimonio			

3.4 Técnicas e instrumento

3.4.1 Técnicas

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta.

La encuesta consiste en recopilar información sobre una parte de la población denominada muestra, por ejemplo, datos generales, opiniones, sugerencias o respuestas que se proporcionen a preguntas formuladas sobre los diversos indicadores que se pretenden investigar a través de este medio. Debido a los objetivos que se pretende alcanzar en la investigación es necesario hacer uso de una técnica como es la encuesta que permita recolectar información para realizar su respectivo análisis. (Hernández, 2006)

3.4.2 instrumentos

Se utilizó como instrumento el cuestionario estructurado.

Un cuestionario es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados. También es un documento formado por un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo a una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas nos puedan ofrecer toda la información

3.5 Plan e análisis

- Para conseguir los resultados del objetivo específico 1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. La investigación revisará la literatura para encontrar los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales pertinentes a la investigación, los resultados y las conclusiones serán extraídos de estos antecedentes, y los mismos serán presentados en sus respectivos cuadros.

- Para conseguir los resultados del objetivo específico 2: Describir las características de financiamiento y la rentabilidad del sector comercio de la empresa servicios y autopartes Mendoza Ayacucho, 2018. Se utilizara la guía de entrevista elaborada en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicará al gerente.

- Para adquirir los resultados del objetivo específico 3) Elaborar un cuadro comparativo de las características de financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y caso de la empresa servicios y autopartes Mendoza - Ayacucho, 2018. La investigación hará un análisis comparativo de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

3.6 MATRIS DE CONSISTENCIA

Titulo	enunciado del problema	Variable	Objetivo general	Objetivo específicos
<p>Incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso SERVICIOS Y AUTOPARTES MENDOZA, Ayacucho - 2018.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y caso SERVICIOS Y AUTOPARTES MENDOZA, Ayacucho -2018?</p>	<p>financiamiento y rentabilidad</p>	<p>describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso SERVICIOS Y AUTOPARTES MENDOZA, Ayacucho -2018</p>	<p>a. describir las características del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.</p> <p>b. describir las características del financiamiento y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Ayacucho.</p> <p>hacer un análisis comparativo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa</p>

3.7 Principios éticos

“Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.” Entre los más principales principios éticos, se mencionan las siguientes: la reserva la veracidad, integridad, responsabilidad, competencia, honestidad y finalmente conocimiento a los autores que han atendido en la presente tesis.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 en relación al objetivo específico 1

Determinar las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú.

PROBLEM ATICA	AUTOR	CONCLUSION
--------------------------	--------------	-------------------

<p>Financiamiento del sector servicio, taller mecanico</p>	<p>Levi N. (2015) “La teoría de financiamiento establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios a continuación con deuda de bajo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y el último lugar con nuevas acciones.”</p>	<p>Es necesario la obtención del financiamiento para el sector servicio para las mypes que realicen este servicio ya es de gran avance para la economía del país como son las empresa de servicio de rubro taller mecanico , esto expresa en una concentración de inversión de parte de las mypes privadas</p>
--	---	--

<p>Tipo de financiamiento</p>	<p>Fernando (2017) “La teoría de financiamiento establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios a continuación con deuda de bajo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y el último lugar con nuevas acciones.”</p>	<p>concluimos que el tipo de financiamiento es importante para la rentabilidad de la empresa del sector servicio, ya que eso decidirá el gerente o dueño de la empresa, en lo que le parezca más bien el tipo de financiamiento u préstamo que tendrá que realizar para su empresa.</p>
-------------------------------	--	---

Inversión de crédito	Andrade D. & Puente R. (2016) la presente tesis titulada como: “Caracterización de financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú”	<p>Los resultados y el análisis de la investigación demostraron que existe una falta de apoyo por parte del estado y del sistema bancario peruano en lo que respecta al financiamiento, sin dejar de lado la importancia que tienen estas en la economía nacional como en nuestro caso</p> <p>Empresa “Corporación Casagrande S.A.C.” – Miraflores, 2017 inmersa en este sector.</p>
----------------------	---	--

		<p>Las conclusiones se resumirían en la necesidad de contar con financiamiento barato y de fácil accesibilidad para las pequeñas empresas.</p> <p>Tiene la necesidad de contar con financiamiento barato y de fácil accesibilidad para las pequeñas empresas, para que opten por un trabajo honesto para el desarrollo del trabajo integro.</p>
--	--	---

Entidades financieras	Cotrina Ll. (2017) en su tesis titulado: “Caracterizacion del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial del Peru: Caso de la empresa taller automotriz SRL de Lima, 2017”	Concluimos que las mypes solicitan financiamiento de distintas entidades financieras bancarias, cooperativas y cajas para el logro de sus objetivos, como son la rentabilidad y gracias a ello tener una mejor calidad de vida y que la economía del país en donde este situado la empresa, sea estable en el país. También podemos decir que el financiamiento en el sector industrial es favorable para los que están creciendo y ampliando sus negocios y ver la
-----------------------	---	---

		diversidad de los intereses que las financieras le puedan otorgar.
--	--	--

La rentabilidad	Huaman, (2017) en la presente tesis para obtener el titulo profesional de contador publico: “Caracterizacion del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro taller mecanico de autos en general del distrito de chimbote, 2015”	Concluimos que la rentabilidad es el objetivo de todas las empresas que realizan o ejercen una actividad comercial en el mercado competitivo de un pais, es por eso que la mayoría de las empresas buscan un financiamiento de un entidad bancaria con los intereses mas bajos y facilidad de pago , para así poder tener una administración mas eficiente y al igual tener ingresos mas altos a cada ejercicio laboral en cada periodo de trabajo.
Financiamiento	Stallings (2006) En el presente informe titulado como: “Financiamiento al sector servicio”	El financiamiento al sector servicio se considera importante en la economía peruana ya que gracias a esto tenemos más estabilidad económica. Lo necesario es, pues, que se permita que las empresas sigan operando, de modo que puedan saldar sus cuentas con el Estado y honrar sus deudas con sus proveedores, trabajadores, así como con el sistema financiero, manteniendo su clave aporte

		al desarrollo de la infraestructura del país y al empleo de más peruanos.
Competencia en el sector de la servicio	Vera C. & Pérez C. (2015) en este presente trabajo de consultoría titulada “Estudio integral del sector de servicio”	Finalmente se presentan conclusiones y recomendaciones donde destaca la necesidad de implementar una política pública integral de apoyo a los diferentes eslabones de la cadena en el sector servicio a partir de un enfoque de abogacía de la competencia donde se tenga presente los tres componentes fundamentales de dicha abogacía y que de manera complementaria permitirá también fortalecer las otras dos áreas consideradas en el sistema y aplicadas en el sector servicio: Importancia Económica y Social y Competitividad externa.
Sector servicio clave para la economía.	Bravo R. (2018) El presente estudio titulada “Diagnostico del sector servicio y propuestas para el impulso económico en México”	Como conclusión el estudio encuentra un impacto positivo directo del sector servicio sobre el crecimiento económico, a través de su producción, e

		indirectamente a través del capital en
		infraestructura. El sector servicio es un sector clave de la economía. El diagnóstico del sector servicio y la propuesta para el impulso de la infraestructura nos hace notar la importancia que tiene este sector.

Financiamien to y desarrollo de las Mypes	Alvares F. (2016) En el presente trabajo de investigación para optar el grado de magister titulado como: “Financiamiento y desarrollo de las Mypes del sector artesanía textil en la provincia de Huamanga: 2011 - 2014”	El estado y la sociedad deben preocuparse por el desarrollo ya que promete muchas cosas en beneficio de los empresarios, ya que generara empleo con el financiamiento que obtengan. Para llevar a cabo la investigación se escogió en forma dirigida por conveniencia 50 MYPE. Se concluye que hay relación entre financiamiento y el desarrollo del sector artesanía textil en la provincia de Huamanga.
--	--	--

4.1.2 En relacion al objetivo especifico 2

Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa Se

N	PREGUNTAS	RESPUESTA		OBSERVACIONES
		SI	NO	

1	Con respecto de financiamiento	SI		Prestamos de instituciones financieras y de usureros para poder realizar la ejecución del proyecto.
	¿Cómo empezó la empresa financieramente?			
	Con respecto al tipo de financiamiento	SI		Préstamo de una cooperativa para la compra de los materiales y por la tasa

2	¿Qué tipo de financiamiento aplico para su empresa?			más baja del mercado
3	Con respecto a la tasa de interés	SI		La tasa más bajo que nos dieron fue de 30,50% por el préstamo otorgado
	¿Cuál fue la tasa de interés que le brindo la cooperativa?			
4	Con respecto al riesgo de morosidad		No	No tuve inconvenientes, todos los pagos los realizo a tiempo para solicitar más crédito
	¿Usted tuvo inconvenientes con los pagos del financiamiento obtenidos, de ser así mencione que riesgos hay?			
5	Con respecto al número de créditos			Si solicite en mas de una oportunidad 4 creditos
	¿Usted solicito más créditos a la cooperativa, de ser así cuantos créditos solicito?			
6	Con respecto a la inversión del crédito	si		Compra materiales, como partes de autos neumáticos, aceites, etc. También para el capital de trabajo.
	¿En que utilizo el dinero solicitado de la cooperativa?			
7	Con respecto a entidades financieras			

	¿Usted obtuvo financiamiento de una entidad bancaria, o de varias entidades financieras?	Si		Obtuve de 3 entidades: Cooperativa santa maría magdalena, cooperativa san Cristóbal de huamanga y caja Ica
--	--	----	--	---

8	con respecto de prestamo a entidades no bancarias	SI		En algunos casos prestamos de familiares y amigos
	¿Usted en alguna oportunidad recurrió a entidades no bancarias o prestamistas usureros, de ser así porque recurrió a ello?			
9	con respecto a garantías	SI		En mi primer pestamo garantice un terrono
	¿Alguna vez Ud. garantizo algún bien para el financiamiento de su empresa?			
10	con respecto al tiempo en el mercado	SI		Ya va 4 años que estamos ejerciendo el trabajo mecanico
	¿Hace cuánto tiempo está en funcionamiento de su empresa en el mercado comercial?			
11	Con respecto a la influencia	SI		Por su puesto que si influye
	¿Cree que Ud. influye el financiamiento en la rentabilidad?			
12	Con respecto al tipo a la rentabilidad	SI		Obtuvimos rentabilidad ya a los segundo año , ya que lo demás era para pagar el préstamo y a los trabajadores
	¿En qué tiempo obtuvo rentabilidad?			
	Con respecto a las mypes	SI		

13	¿Usted sabe que es una mype?			Se solo lo básico de los trámites para el funcionamiento y los pagos de los impuestos
----	------------------------------	--	--	---

4.1.3 en relación con el objetivo específico 3

Elaborar y analizar un cuadro comparativo y analizar el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa Servicios y autopartes Mendoza.

ELEMENTO DE COMPROBACION	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADO
Financiamiento del sector servicio, taller mecánico	Fuentes (2012) Concluye que es necesario la obtención del financiamiento del sector servicio ya que es de gran avance para las soluciones del problema sobre servicios, ya sea en una vivienda, escuelas, hospitales entre otras. Los resultados de la investigación permitirán concluir que al sector de la	¿usted sabe qué tipo de financiamiento se obtuvo mediante el periodo de ejercicio de la empresa, de ser así cual fue el tipo? Prestamos de instituciones financieras como cooperativas y cajas municipales.	Si coincide

	<p>servicio presenta significativas limitaciones que se expresan en una concentración de inversiones de parte del sector privado y público en un solo área de este sector (vivienda), una escasa atención a otras áreas como de infraestructura e industria, que puedan ser acometidos por las empresas privadas, públicas y mixtas</p>		
--	---	--	--

<p>Financiamie nto del sector servicio, taller mecanico.</p>	<p>Huaman, (2017) Dado que mas de 2/3 (69%) de las MYPES encuestadas solicitaron financiamiento del sistema bancario; sin embargo, a decir de los mismo empresarios la tasa de interes que cobra el sistema bancario es muy alta. Por ende, se debe preostrar que el Estado genere programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas en general y a las micro y pequeñas empresas del sector construccion en particular.</p> <p>La tasa de interés del sistema bancario es muy alta por ende se debe generar programas de apoyo para así facilitar el</p>	<p>¿usted al obtener el financiamiento, fue de su satisfacción, de ser así indique la tasa de interés? TEA 30.50% en cooperativa santa maria magdalena y CAJA Ica 22.42%</p>	<p>Si coincide</p>
--	--	--	--------------------

	<p>crédito a las micro y pequeñas empresas del sector servicio.</p>		
--	---	--	--

<p>Competencia en el sector de servicio, taller mecanico.</p>	<p>Peralta y Peredo (2017) Finalmente se presentan conclusiones y recomendaciones donde destaca la necesidad de implementar una política pública integral de apoyo a los diferentes eslabones de la cadena en la construcción a partir de un enfoque de abogacía de la competencia donde se tenga presente los tres componentes fundamentales de dicha abogacía y que de manera complementaria permitirá también fortalecer las otras dos áreas consideradas en el sistema y aplicadas en el sector construcción: Importancia Económica y Social y Competitividad externa. Para así destacar la comercialización y producción de este sector; así como para los proyectos de desarrollo urbano, entre otras.</p>	<p>¿usted está satisfecho con los beneficios conseguidos respecto al plazo de crédito del financiamiento, de ser así que plazo opto?</p> <p>A largo y corto plazo -1 año y el corto a 6 meses, si estuve satisfecho porque me permite cancelar el crédito, ya que el pago seria flexible.</p>	<p>Si coincide</p>
<p>Financiamiento de las empresas del sector servicio,</p>	<p>Sandoval, (2018) Finalmente se pudo concluir que hoy en día las MYPES se estan consolidando en el mercado , las financieras y los bancos les han abierto las puertas para que puedan acceder al financiamiento, lo cual es muy favorable</p>	<p>¿usted tuvo inconvenientes con los pagos del financiamiento obtenidos, de ser así mencione que riesgos hay?</p>	<p>Si coincide</p>

<p>taller mecánico.</p>	<p>para ellas pues estan creciendo y ampliando sus negocios, lo que conlleva a que las empresas puedan definir que entidad financiera les otorgue un credito financiero a una tasa de acuerdo al mercado financiero.</p> <p>El financiamiento en el sector industrial es favorable para los que están creciendo y ampliando sus negocios y ver la diversidad de los intereses que las financieras le puedan otorgar.</p>	<p>No, no tuve ningún inconveniente ya que realice todos mis pagos puntuales para así solicitar más crédito.</p>	
-------------------------	--	--	--

Financiamiento al sector servicio	Anonimo, (2018) El financiamiento al sector servicio se considera importante en la economía peruana ya que participa en la fuente de ingreso para el transporte en la región y a nivel nacional ya que gracias a ello genera competitividad y empleo. Lo necesario es, pues, que se permita que las empresas sigan operando, de modo que puedan saldar sus cuentas con el Estado y honrar sus deudas con sus proveedores, trabajadores, así como con el sistema financiero, manteniendo su	¿usted solicitó créditos en más de una oportunidad para financiar su actividad empresarial, de ser así cuántos créditos solicitó? Si solicite en más de una oportunidad, solicite 4 créditos	Si coincide
-----------------------------------	--	---	-------------

	clave aporte al desarrollo de la infraestructura del país y al empleo de más peruanos.		
--	--	--	--

<p>Financiamie nto al sector servicio, taller mecanico</p>	<p>Anonimo, (2018) El financiamiento al sector servicio se considera importante en la economía peruana ya que participa en la , entre otras ya que gracias a ello genera competitividad y empleo. Lo necesario es, pues, que se permita que las empresas sigan operando, de modo que puedan saldar sus cuentas con el Estado y honrar sus deudas con sus proveedores, trabajadores, así como con el sistema financiero, manteniendo su clave aporte al desarrollo de la infraestructura del país y al empleo de más peruanos.</p>	<p>¿Usted Al Obtener El Financiamiento Sabe En Qué Activo Lo Invirtió, De Ser Así En Que Se Invirtió?</p> <p>Compra materiales, como instrumentos de reparación de vehículos motorizados y repuestos en general y capital de trabajo</p>	<p>Si coincide</p>
<p>financiamie nto para lograr la competitivi dad de las Mypes</p>	<p>vargas, (2018) Finalmente concluimos que las características fundamentales de las empresas de servicio a nivel del Perú y de la empresa del caso, es realizado mediante banca formal. Es de gran importancia ya que ayuda para el adecuado emprendimiento de los individuos que optan por realizar un proyecto que ayudara a la nación.</p>	<p>¿usted obtuvo financiamiento de una entidad bancaria, de ser así que entidad facilito su financiamiento?</p> <p>Cooperativa santa maría magdalena, san Cristóbal de huamanga y caja Ica</p>	<p>Si coincide</p>
<p>Financiamie nto para lograr la competitiv</p>	<p>Gonzales, (2015) El financiamiento para lograr competitividad tiene que ser un tema importante ya que mejorar la</p>	<p>¿usted en alguna oportunidad recurrió a entidades no bancarias o prestamistas usureros, de</p>	<p>Si coincide</p>

<p>dad de las Mypes</p>	<p>productividad y así ser competentes a nivel de Mypes. El tema de investigación tiene como resultado: Que el proceso de financiamiento, afirman que durante el proceso de financiamiento encontramos delimitaciones, convirtiéndose en uno de los problemas que enfrentan las Mypes, del mismo modo. La inadecuada organización dentro de la empresa es una falta que se presenta como barrera ante un desarrollo y crecimiento de las Mypes el 90% de los encuestados afirman que la falta de organización influye en el logro de la competitividad.</p>	<p>ser así pequeñas como porque para recurrió a prestamos ello? Prestamos de familias y amigos en cantidades pagar bancarios</p>	
-------------------------	---	--	--

<p>Rentabilidad del sector servicio</p>	<p>YANEZ (2013) la rentabilidad de un negocio se mide través del RSI, que significa rendimiento sobre la inversión refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alto baja si se compra con la tasa libre de riesgo que se puede obtener. Rentabilidad es una</p>	<p>¿en qué tiempo obtuvo rentabilidad?</p> <p>Obtuve rentabilidad del segundo año de ejercer en el mercado laboral</p>	<p>Si coincide</p>
---	--	---	---------------------------

	<p>noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza en forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.</p>		
--	--	--	--

Las mypes en el sector servicio, taller mecanico	Sunat (2011). Una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación,	¿Usted sabe que es una mype? Se solo lo básico de los trámites para el funcionamiento y los pagos de los impuestos	no coincide
	producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.		

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al objetivo numero 1

Describir las características del control interno en las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro taller del Perú.

Lozano, (2019), observa que en el financiamiento establecidos por la empresa existen deficiencias que pueden ser corregidas oportunamente. Por lo cual determinan que, para la correcta implementación del financiamiento para mejorar los procesos y procedimientos, al momento de implantarlos; en especial si se centra en las actividades básicas que las instituciones realizan, pues de ello dependen para mantenerse en el mercado.

Finalmente se concluye que tanto los autores como en el caso estudiado, el financiamiento es muy importante y muchas empresas del sector transporte no le dan la importancia necesaria.

Cabrera & Ortega, (2014), Infantes (2016), y Ore (2012). Pues al aplicar el financiamiento podemos obtener la rentabilidad mediante un proceso de actividad económica, de esta manera realizar el objetivo de la empresas no son solventes debido que no se aplica adecuadamente los lineamientos del Modelo COSO y por consecuencia no está teniendo buenos resultados en cuanto al resguardo de sus activos Catuche & Benavides, (2017) concluye en que no se garantiza el logro de metas y objetivos en la administración de la empresa de la muestra; puesto que la repercusión del financiamiento en la gestión de estas empresas

Debido a que las financiación no son los adecuados o son saltados detectó que como esta es una organización de tipo familiar presenta diversas falencias y riesgos.

Aparicio (2015), concluye “la participación consorciada de las Mype en la provisión de bienes o servicios al Estado, constituye una estrategia de crecimiento empresarial de las mismas, teniendo una relación positiva según el análisis de correlación realizada y siendo dependiente del número de contratos y del porcentaje de participación que son los indicadores de la participación consorciada.” “El número de contratos si estimula el crecimiento de las Mype, a pesar de que en el análisis existe una reducción para el último año en la cantidad de contratos firmados, existe una relación positiva. Con ello podemos afirmar que mientras haya mayor número de contratos mejorara el nivel de ventas de las empresas.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las características del control interno de la empresa de servicio taller mecánico Servicios y Autopartes Mendoza

Respecto al componente de ambiente de financiación

En la investigación a la empresa de taller mecánico “servicios y autopartes Mendoza”, por la encuesta realiza si aplica eficientemente el financiamiento dado por parte de las entidades financieras. Se determinó la gerencia cumplen con responsabilidad sus actividades, por lo tanto, soluciona de forma adecuada y eficaz los problemas suscitados respecto al personal, usuarios y proveedores.

Respecto al componente de evaluación de riesgo

La empresa de taller mecánico “Servicios y Autopartes Mendoza”, cuenta con un personal que es uno de los socios que se encarga de identificar y evaluar riesgos, por ello la empresa está en un buen camino en camino y manteniéndose en el mercado así como también como el logro de sus objetivos y metas un la parte operaria (tecnicos) no se encuentra instruidos “de los posibles inconvenientes presentados en las vías, generándose congestión, demora y mal servicio; de esta manera se emite un reporte de lo suceso y se informa a gerencia para que sean controlados a la brevedad posible.”

Respecto al componente de actividad de rentabilidad

La empresa de taller mecánico “Servicios y Autopartes Mendoza ”, en resultado se estableció que la empresa en estudio realiza actividades de rentabilidad en diferentes áreas, como por ejemplo en caja, el encargado al final del día realiza un arqueo al responsable del vehículo, basándose en el número de viajes realizados, si bien es cierto el dinero recaudado no es del todo confiable, la empresa no posee un sistema donde que pueden ser controlaos los pasajes con el sistema de boletaje.

Respecto al componente de Información y comunicación

Respecto al componente de supervisión

La empresa de taller mecánico “Servicios y Autopartes Mendoza” Se supervisa y verifica el cumplimiento de los procedimientos dentro de la empresa, a través relojes marcadores se monitorean las rutas, tiempos y frecuencias, así también se controla que los choferes no se encuentren desvelados, cansados o enfermos. No se supervisa la calidad de trato a los usuarios, por lo que en la mayoría de viajes los transportistas suelen rebasar la capacidad del vehículo, trasladando pasajeros de pie, generando un mal servicio.

4.2.3 Respecto al objetivo número 3

Elaborar un cuadro comparativo de las incidencias del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y caso servicio y autopartes Mendoza, Ayacucho -2018

Respecto al componente del financiamiento

Los resultados del (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2) si coinciden porque en su investigación del autor Mena (2017), si aplica financiamiento en sus operaciones.

Respecto al componente de evaluación de riesgo

Los resultados del (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2) no coinciden porque en su investigación del autor Infantes (2016), no existe el personal indicado para evaluar los riesgos que puedan tener una inversión, cliente o proveedor, asimismo el personal no tiene el conocimiento acerca de los objetivos y las metas que se plantea gerencia. Y por lo cual en la empresa, “Servicios y autopartes Mendoza.” Cuenta con técnicas para

identificar y evaluar riesgos así como también un plan de contingencias para equilibrar el financiamiento.

Respecto a la rentabilidad

Los resultados nacionales del (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2) si coinciden en su investigación de Macarlupu (2015), La empresa de de servicio CHIKI CAR EIRL cuenta con servicios mejorados para el uso de unidades móviles nuevas y en buen estado de mantenimiento y limpieza, para brindar un servicio de calidad al público usuario. Y por lo cual La empresa, “Servicios Y Autopartes Mendoza.”- si cuenta en un buen estado por lo cual ofrece un buen servicio.

V. CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

Según objetivo específico 1

Incidencia del financiamiento y a rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: rubro taller mecánico caso: Servicios y Autopartes

Mendoza Ayacucho 2018

Después de la investigación a nivel nacional concluyo que los talleres de mecánica automotriz en el Perú, utilizan el financiamiento en sus diferente formar para dar continuidad a sus actividades, y permite un aumento del volumen de sus ventas conforme a la fecha que la adquieren, adquiere un financiamiento externo (préstamo bancario) a corto plazo, esto se invierten en herramientas, maquinaria (activos). Vidal (2015)

Las micro y pequeñas empresas de este sector servicios rubro mecánica automotriz, que inician actividades, tienen desconocimiento en el tema del sistema financiero, lo cual influye en la rentabilidad de estas, para ello se debe tener conocimiento del sistema financiero para tomar las mejores alternativas de financiamiento que esta ofrece. Valle (2016)

Existe un 35% de empresas informales en el Perú motivo por el cual es difícil tener acceso a un financiamiento, esto no les permite crecer como empresa, no pude expandirse. Calderón (2014)

Las entidades bancarias facilitan los trámites para la obtención de financiamiento con documentación fáciles de tramitar, estos créditos son revalidados con la misma entidad prestadora del crédito cada vez que se requiere. Sánchez (2017)

Finalmente concluyo que el financiamiento da buen beneficio a los talleres de mecánica automotriz en el Perú, pues ayuda a la implementación del negocio, aumenta la rentabilidad, permite la sostenibilidad de las empresas y ser competitivo en el mercado. Tuesta (2014) **según**

objetivo específico 2

Incidencia del financiamiento y a rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: rubro taller mecánico caso: Servicios y Autopartes Mendoza Ayacucho

El taller de mecánica automotriz Servicios y Autopartes Mendoza, es una persona jurídica, con patrimonio propio y distinto al del titular. La empresa responde por sus obligaciones generadas en el ejercicio de su actividad con todos sus bienes. Brinda servicios mecánicos y electrónicos de soluciones automotrices en general, demostrando cómo la experiencia, confianza y la pasión por los autos se unen para brindarle respuestas eficaces, inmediatas y de calidad acordes a sus necesidades, la empresa cuenta con un capital de s/20 000.00 según escritura pública de constitución, aportados en s/11500.00 en efectivo, y s/38 500.00 en propiedad de bienes muebles.

La empresa no forma parte de agrupación, gremio o asociación alguna, se encuentra debidamente formalizada bajo el régimen tributario de la micro y pequeña empresa, inscrita en REMYPE, ya que no supera los 1700 UIT de ingresos netos en el año, en este régimen puede emitir cualquier tipo de comprobante de pago, puede asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las contrataciones y adquisiciones del estado.

Actualmente y previa verificación de necesidad de financiamiento, y con un expediente crediticio positivo, la empresa solicitó crédito a la banca comercial, cuya finalidad fue cumplir el principal desafío del empresario, la expansión y desarrollo de la empresa que genera ingresos por s/5 900.00 mensuales.

El crédito otorgado ascendió a la suma de S/ 20,000.00 en la cooperativa de Ahorro y Crédito Santa María Magdalena el mismo que fue pactado a devolver según cronograma en 36 cuotas (3 años) fijas amortizables cada mes, desde abril 2016 hasta abril 2019. Con cuotas mensuales de s/1320.20, dicho crédito fue adquirido en esta entidad financiera ya que se

presentó documentos fáciles de tramitar, RUC con una antigüedad de 06 meses. Solvencia moral acreditada con Registro negativo en centrales de riesgo y solvencia económica con el flujo de caja, para asegurar la capacidad de pago.

El taller de mecánica automotriz Servicios y Autopartes Mendoza en estudio consideró que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial que coadyuva al cumplimiento de los objetivos empresariales.

Según objetivo específico 03

Incidencia del financiamiento y a rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: rubro taller mecánico caso: Servicios y Autopartes Mendoza Ayacucho 2018

De acuerdo al análisis comparativo de las principales incidencia del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz

“Servicios y Autopartes Mendoza”. Andrés Abelino Cáceres-Ayacucho, 2018. Concluyo que Existe un 35% de empresas informales en el Perú motivo por el cual es difícil tener acceso a un financiamiento, Calderón (2015). El taller de mecánica automotriz, es una persona natural, encuentra debidamente formalizada bajo el régimen tributario de la micro y pequeña empresa.

Los talleres de mecánica automotriz en el Perú, utilizan el financiamiento en sus diferente formar para dar continuidad a sus actividades, y permite un aumento del volumen de sus ventas, adquieren un financiamiento externo (préstamo bancario) a corto plazo, esto se invierten en herramientas, maquinaria (activos). Vidal (2014).

El 85 % de las pequeñas empresas tienen acceso al crédito, el 50% accede al financiamiento a corto plazo, el acceso al crédito mejora la rentabilidad empresarial, ayuda a crecer a la empresa.

Abanto (2017). La empresa tiene un crédito otorgado por a la suma de S/ 20,000.00 el mismo que fue pactado a devolver según cronograma en 36 cuotas fijas amortizables cada mes, La tasa porcentual de interés que gravó el crédito fue del 23.675% tasa efectiva anual.

Finalmente concluyo que el financiamiento beneficia a los talleres de mecánica automotriz en el Perú, pues ayuda a la implementación del negocio, aumenta la rentabilidad, permite la sostenibilidad de las empresas y ser competitivo en el mercado. Tuesta (2014), El taller de mecánica automotriz Servicios y Autopartes Mendoza considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial ya que coadyuva al cumplimiento de los objetivos empresariales.

VI. RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones son el resultado de reflexiones efectuadas en el marco del estudio realizado a la empresa de taller mecánica Servicios y Autopartes Mendoza que permitieron llevar a cabo dicho estudio:

- Crear un centro de servicio de lavado de autos, donde acredite que dichas

Mypes

tienen la calidad y la capacidad de elaborar un trabajo de excelencia, con Capacitaciones permanentes, asimismo donde se conozcan su historia, su arte y su forma de metodología de trabajo para así tener una mejor expectativa por parte de sus clientes y usuarios que soliciten su servicio.

- En el marco de desarrollo sostenible, deben trabajar de forma articulada con el sector público como también privado con el fin de planificar, controlar y desarrollar el valor del patrimonio que trabajan estas microempresas del rubro mecánica de servicio de autos y venta de autopartes en nuestra región.
- A las instituciones públicas y entidades financieras, para que flexibilicen

sus requisitos para que la micro empresa pueda crecer y obtener su rentabilidad y mantenga su presencia en el ámbito empresarial.

- Incorporar de manera eficiente un plan de negocios estratégico para que estas Mypes sean más competitivas en el mercado laboral en el cual laboran, y que sus servicios que brinda al público en general sean de manera eficiente y eficaz como un aspecto integrado a toda la gestión del negocio y no solo como actividad de subsistencia en el mercado, sino con objetivos y metas claras de crecimiento tanto para la empresa como para sus clientes.
- A las universidades públicas y privadas de nuestro país para que guíen e incentiven a los estudiantes de las diferentes carreras profesionales a realizar trabajos eficientes de investigación para así de esta manera conocer desde un punto de vista científico con datos ciertos, todo lo referente a las micro empresas.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. Referencias Bibliograficas

Alvarado, A. (2015). *determinacion del comportamiento*. argentina.

Bermúdez (2016). *Identificación de las competencias empresariales y su incidencia en la rentabilidad y sostenibilidad en las micro y pequeñas empresas*.

Brigham, W. Y. (1994). *LOS PAGARES EN EL FINANCIAMIENTO*. FRANCIA.

Briseño. (2012). *Credito comercial*.

Castillo. (2016). *financiamiento de las micro y pequeñas empresa*. trujillo.

- Chero. (2015). *Caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.*
- Chillón. (2013). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de micro y pequeña empresa.*
- Combita, G. (2015). *"la gestión financiera y el acceso al financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de bogotá"*. bogotá: bogotá.
- cordoba. (2012). *financiamiento a corto plazo.* brasil.
- Cribillero. (2016). *Gestión financiero y rentabilidad.* Ancash.
- Daniel, M., & Moreno, D. (2018). *Definición de rentabilidad.*
- Escobar, R. (2016). *rentabilidad en la estructura de transporte.* colombia. gestion.pe. (2013).
- Gitman. (2013). *necesidad del financiamiento en las micro y pequeñas empresas.*
Brazil.
- Goicochea, V. (2014). *Caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro Boticas y farmacias del distrito de la unión – Piura, 2014. Tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
- Guzmán, A. (2014). *Fondos para el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas de la república dominicana. Tesis para optar el grado de maestría en la Universidad de República Dominicana.*
- Grohoman, J. B. (2014). *TRANSPORTE RENTABILIDAD.* tacna: Importancia de la rentabilidad en más MYPES.
- Guzmán, A. (2010). *Los principales Objetivos.*
- Huaman, Q. (2016). *influencia en el financiamiento y rentabilidad.* ayacucho.

- Jimenes Chunga, J. A. (2015). *Las mypes y las fuentes de financiación*. Argentina.
- La Wrece, G. Y. (2005). *la rentabilidad de una inversion*. argentina.
- Meza. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad en la empresa de servicios turísticos Lucho Tours S.A.C.*
- Mendoza, R. (2014). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro pollería del distrito de Coishco, periodo 2009-2010.*
- Nunes, p. (2016). *Fuentes de financiamiento.*
- Ortega. (2016). *el financiamiento de las micro y pequeñas empresas*. España. Peláez, C. (2014). *Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las mypes del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 – 2013. (Pregrado). 74 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
- Pérez Porto, J. (2017). *Definición de fuente de financiamiento.*
- Quiroz. (2015). *LA TEORIA DEL FINANCIAMIENTO. MEXICO.*
- Rengifo. (2015). *caracterizacion del financiamiento, capacitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Pucallpa.*
- Roque, V. (2016). *caracterizacion de las micro y pequeñas empresas. argentina.*
- Roque, V. (2016). *caracterizacion del financiamiento y capacitacion.*
- Sanchez. (2014). *RENTABILIDAD FINANCIERA. BRAZIL.*
- Sandoval Norabuena, A. J. (2014). *El financiamiento es más que los recursos monetarios.*
- Seminario, Y. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurant - pollerías, de la ciudad de Piura, 2014.*

Sunat. (2012). *Definición de las mypes*. tello.l. (2014). *tello.l*.

Vecelela Abambari, N. (2016). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las mypes*.

Cuenca Ecuador: Universidad Cuenca -Ecuador 2013.

VILCA ROQUE, S. D. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación*.

Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/45> villaseca. (2015). *caracterizacion del finnacimiento, capacitacion y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas*. telara: cherry.

yañez. (201). *la rentabilidad*.

YAÑEZ. (2013). *TEORIA DE LA RENTABILIDAD*. MEXICO.

Zambrano, A. (2014). *Evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación en la empresa Zseika utilizando el método de Casio-Ramos*. Quito-ecuador.

<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/760>

7.2. Anexos:

7.2.1 Anexo 01: modelo de fichas bibliografía

Autor/a: _____	Editorial: _____
Título: _____	Ciudad, País: _____
Año: _____	

Resumen del contenido:

7.2.2 Anexo 02: cronograma de actividades

CRONOGRAMAS DE ACTIVIDADES DEL INFORME FINAL																	
N°	ACTIVIDADES	AÑO															
		2020 I															
		MES								MES							
		1	2	3	4	5	6	7	8	1	2	3	4	5	6	7	8
I UNIDAD																	
1	Socialización del SPA/ informe final del trabajo de investigación y artículo científico	X															
2	Presentación del primer borrador del informe final		X														
3	Mejora de la redacción del primer borrador del informe final			X													
4	Primer borrador de artículo científico				X												

5	Programación de la segunda tutoría grupal / mejora en la redacción del informe final y artículo científico						X												
6	Revisión y mejora del informe final							X											
7	Revisión y mejora del artículo científico								X										
8	La metacognición se realiza a través de correo electrónico, chat en línea, Whatsapp, Skype o foro.									X									
	II UNIDAD																		
9	Programación de la tercera tutoría grupal / calificación del informe final, artículo científico y ponencia por el docente tutor										X								
10	Calificación del informe final, ponencia, artículo científico y sustentación por el jurado de investigación											X							
11	Calificación y sustentación del informe final y artículo científico por el jurado de investigación												X						
12	Calificación y sustentación del informe final y artículo científico por el Jurado de Investigación													X					

<input type="checkbox"/> USB 4GB	32.00	01	32.00
Servicios			
<input type="checkbox"/> Uso de Turnitin	50.00	2	50.00
Sub total			
Gastos de viaje			
<input type="checkbox"/> Pasajes para recolectar información	1.00	20	2.00
Sub total			
Total presupuesto de desembolsable			104.50
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría	Base	% ó Número	Total (S/.)
Servicios			
<input type="checkbox"/> Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	100.00	0	100.00
<input type="checkbox"/> Búsqueda de información en base de datos	00.00	0	0.00
<input type="checkbox"/> Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	00.00	0	0.00
<input type="checkbox"/> Publicación de artículo en repositorio institucional	00.00	1	00.00
Sub total			100.00
Recurso humano			
<input type="checkbox"/> Asesoría personalizada (5 horas por semana)	00.00	0	00.00
Sub total			00.00
Total de presupuesto no desembolsable			00.00
Total (S/.)			204.50

7.2.4 Anexo 04: financiamiento

El proyecto será autofinanciado