

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

Estrategias de Financiamiento para la Rentabilidad de las Empresas de Servicios en la Provincia de Huancayo

Para Optar : Título Profesional de Contador Público.

Autor : Bach. Vilmo Máximo Flores Peña.

Asesor : CPC. Lorenzo Pablo Zorrilla Sovero.

Línea de Investigación : Ciencias Empresariales y Gestión De Los Recursos.

HUANCAYO – PERÚ

2018

HOJA DE APROBACIÓN POR LOS JURADOS
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas Contables

TESIS

**ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS EN
LA PROVINCIA DE HUANCAYO**

PRESENTADO (A) POR:

VILMO MÁXIMO FLORES PEÑA

PARA OPTAR EL TITULO DE: CONTADOR PÚBLICO

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
APROBADA POR EL SIGUIENTE JURADO:

PRESIDENTE

Dr. Fredi Gutiérrez Martínez.

PRIMER MIEMBRO

Mg. Eleodoro Espinoza Castillo.

SEGUNDO MIEMBRO

CPC. Diana Pariona Amaya.

TERCER MIEMBRO

Mg. Carmen Rosa Dolorier Aguirre.

Huancayo.....de.....de 20....

ASESOR

CPC. LORENZO PABLO, ZORRILLA SOVERO.

DEDICATORIA

A Dios por darme fuerza en todo momento y por darme este logro en mi formación profesional en todos los triunfos y momentos difíciles a valorar cada día de quienes me apoyaron

A mis Padres y mi familia quienes merecen más el triunfo que me motivo y me aconsejaron a salir adelante para lograr mis objetivos por apoyarme en mi carrera hasta el último día de su vida, que me dieron fuerzas para culminar mis estudios.

Vilmo.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la bendición de vivir, la fuerza y disciplina que nos permitió a lograr nuestras metas.

A la Universidad Peruana los Andes por ofrecernos una carrera tan importante “**CONTABILIDAD**” por ser este el medio de ser profesionales, realizar metas y hacer realidad mis sueños.

A las empresas de transporte de carga de la Provincia de Huancayo, por facilitar la información requerida.

A cada uno de los docentes que me orientaron por un camino de conocimiento en el trayecto de mi carrera, por ser profesionales de éxito, además su amistad en todos los momentos compartidos y siempre le recordaré y le llevaré en mi corazón.

A mis Padres por darme su apoyo incondicional, por todos sus esfuerzos y dedicación para formarme y así culminar mi carrera.

Autor.

ÍNDICE

HOJA DE APROBACIÓN POR LOS JURADOS	ii
ASESOR.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y CUADROS.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE CUADROS	ix
CAPÍTULO I.....	16
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	16
I. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZADO DE PROBLEMA.....	16
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	16
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	17
1.2.1. Problema General.....	17
1.2.2. Problemas Específicos.....	17
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.3.1. General:.....	18
1.3.2. Específicos:	18
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.4.1. Teórica.....	18
1.4.2. Práctica.....	18
1.4.3. Metodológica.....	19
1.4.4. Social.....	19
1.4.5. Conveniencia.....	20
1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	20

1.5.1. Espacial	20
1.5.2. Temporal	20
1.5.3. Conceptual o temática	20
CAPITULO II.....	22
MARCO TEÓRICO	22
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	22
2.2. BASES TEÓRICAS	33
2.2.1. Estrategias de financiamiento.....	33
2.2.2. Rentabilidad	46
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS.....	53
2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	56
2.4.1. Hipótesis General	56
2.4.2. Hipótesis Específicas.....	56
2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	57
CAPITULO III	59
METODOLOGÍA.....	59
3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	59
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	60
3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	60
3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	61
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	62
3.5.1. Descripción de la población.....	62
3.5.2. Descripción de la muestra	62
3.6. TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	63
3.7. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	64
CAPÍTULO IV	67
IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	67
4.1. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	67

4.2. PRESENTACIÓN DEL RESULTADO EN TABLAS Y FIGURAS	67
4.2.1. Contratación de las hipótesis	94
4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	100
CONCLUSIONES	101
RECOMENDACIONES	102
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.....	103
ANEXOS.....	105

ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y CUADROS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Financiamiento otorgado por los socios	68
Tabla 2: Rapidez en el financiamiento por los socios-accionistas	69
Tabla 3: Financiamiento por los socios, sin intereses.....	70
Tabla 4: Financiamiento por los socios, con intereses	71
Tabla 5: Financiamiento por lo socios a corto plazo	72
Tabla 6: Prestamos de socios-accionistas	73
Tabla 7: Financiamiento con arrendamiento financiero	74
Tabla 8: Arrendamiento financiero-tasa de interés.....	75
Tabla 9: Arrendamiento financiero-opción de compra.....	76
Tabla 10: Financiamiento con préstamo bancario	77
Tabla 11: Financiamiento con líneas de crédito	78
Tabla 12: Financiamiento por préstamo bancario-inversiones	79
Tabla 13: Financiamiento con líneas de crédito	80
Tabla 14: Tasa de interés en préstamo y líneas de crédito	81
Tabla 15: Cartera de clientes comparando con inicio de actividades	82
Tabla 16: Ingresos de periodo y su relación con el año anterior	83
Tabla 17: Situación en comparación al inicio de actividades.....	84
Tabla 18: Aumento de las entradas por financiamiento	85
Tabla 19: Rentabilidad con el incremento de los ingresos	86
Tabla 20: Incremento de activos.....	87
Tabla 21: Incremento del patrimonio	88
Tabla 22: Inversión de capitales y rentabilidad	89

Figura 19: Porcentajes rentabilidad con el incremento de los ingresos.....	86
Figura 20: Porcentajes incremento de activos	87
Figura 21: Porcentajes incremento del patrimonio.....	88
Figura 22: Porcentajes inversión de capitales y rentabilidad.....	89
Figura 23: Porcentajes retorno sobre la inversión y rentabilidad	90
Figura 24: Porcentajes estado de resultados y toma de decisiones	91
Figura 25: Porcentajes rentabilidad sobre las ventas con los capitales empleados	92
Figura 26: Porcentajes rentabilidad sobre las ventas con los capitales empleados	93

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Correlación entre el Financiamiento a corto plazo y el incremento de ventas	94
Cuadro 2 Correlación entre los indicadores: Financiamiento a largo plazo y rentabilidad.	96
Cuadro 3 Correlación entre las variables: Estrategias de financiamiento y Rentabilidad...	98

RESUMEN

Las empresas de transporte de carga en la Provincia de Huancayo, tienen problemas para obtener unidades de transporte, locales, terrenos, inmuebles, computadoras, repuestos de vehículos y renovación de activos inmovilizados, esto es debido a la falta de conocimiento sobre estrategias financieras. Es por ello que se formuló la siguiente pregunta: ¿De qué manera las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo?. La posible respuesta se plantea la hipótesis que fue: Las estrategias de financiamiento inciden directamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo. El objetivo fue: Describir cómo las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo. El tipo de investigación que se desarrolló en el actual trabajo es la aplicada, el trabajo investigativo se utilizó el nivel de investigación descriptivo, el método es el científico, metódico, sintético, inductivo, deductivo; el esquema es transaccional correlacional. Las técnicas empleadas estuvieron conformadas por la técnica de la encuesta, utilizando la herramienta del cuestionario para la recopilación, tabulación; posterior a ello el procedimiento, evaluación analítica de cada ficha obtenida; el instrumento utilizado fue la elaboración del cuestionario. Se tomó como muestra 42 entidades prestadoras de servicios. En conclusión: Se ha encontrado que las empresas, no tienen cultura financiera, carecen de capital y liquidez para cumplir con los pasivos, les falta activos inmovilizados, es por ello que se demostrara la relación directa de las dos variables de investigación, mediante el manejo de finanzas, buscando la mejor forma de conseguir financiamiento, con los fondos de los socios, arrendamiento financiero, préstamo bancario o las líneas de crédito.

Palabras claves: Estrategia de financiamiento, financiamiento a corto y largo plazo, rentabilidad, incremento de ventas y ratios de rentabilidad.

ABSTRACT

Cargo transportation companies in the Province of Huancayo, have problems to obtain transport units, premises, land, buildings, computers, vehicle parts and renewal of immobilized assets, this is due to the lack of knowledge about financial strategies. That is why the following question was asked: How do financing strategies affect the increase in the profitability of cargo transport services companies in the Province of Huancayo? The possible answer is the hypothesis that was: The financing strategies directly affect the increase of the profitability of cargo transport services companies in the Province of Huancayo. The objective was to: Describe how financing strategies affect the increase in the profitability of cargo transportation services companies in the Province of Huancayo. The type of research that was developed in the current work is applied, the research work was used the level of descriptive research, the method is scientific, methodical, synthetic, inductive, deductive; the scheme is correlational transactional. The techniques used were made up of the survey technique, using the questionnaire tool for the collection, tabulation; after that, the procedure, analytical evaluation of each record obtained; the instrument used was the elaboration of the questionnaire. 42 service providers were taken as sample. In conclusion: It has been found that companies, lacking financial culture, lack capital and liquidity to meet liabilities, they lack immobilized assets, which is why the direct relationship of the two research variables was demonstrated, through the management of finance, looking for the best way to obtain financing, with the funds of the partners, financial leasing, bank loan or lines of credit.

Keywords: Financing strategy, short and long-term financing, profitability, sales increase and profitability ratios.

INTRODUCCIÓN

El este tópico de investigación, quisimos dar un alcance con el propósito establecer cómo las estrategias de financiamiento permiten obtener rentabilidad en las entidades de servicios que venimos estudiando de este ámbito provincial.

Las entidades prestadoras de servicio de transportes de carga en la provincia de Huancayo, presentan varias deficiencias respecto al financiamiento, existe la necesidad de contar con dinero, este proceso de liquidez financiera es de vital importancia para así poder alcanzar las metas trazadas, a través de un planeamiento financiero dando facilidades a la entidad mediante la aplicación de una estructura de coordinación en casos que se quiera realizar inversiones y movimientos económicos de la entidad. La carencia de financiamiento, disminución del ingreso significativo, a esto se suma la ausencia de una planificación, capital y activos inmovilizados, puede llevar a la disminución de la rentabilidad y su debilitamiento en la entidad.

En el desarrollo de los temas de este trabajo investigatorio pude detallar en cuatro partes de las cuales explicare en las siguientes líneas.

En el Capítulo uno de esta investigación, planteamos e identificamos el problema de investigación, luego se establece objetivos con su posible contestación a nuestra hipótesis adecuada, dentro del marco metodológico se especifica el tipo investigatorio y el nivel del mismo, dentro de todo la metodología de la investigación definimos el método y diseño en la cual definimos el número de la población y una muestra significativa en la cual se aplicó el instrumento en base a las técnicas para la recolección de datos..

En el Capítulo dos, damos lugar al desarrollo de las referencias de trabajos de investigación antes realizados del mismo tema a investigar, el marco teórico de la gestión financiera,

rentabilidad, planeamiento financiero, estrategias de financiamiento, rentabilidad económica y financiera; la estructura teórica que dio nacimiento a la comprensión de estos tópicos mostrados, en similitud a las definiciones conceptuales del trabajo y se realiza la Operacionalización de las variables a indagar con sus respectivos indicadores.

En el Capítulo tres, se detalló la metodología de investigación, considerando el método, el tipo, el nivel y diseño de investigación; se describe la población y la muestra; las técnicas e instrumentos de recolección de datos y el procedimiento de recolección de datos.

En el Capítulo cuatro, se presenta el análisis y discusión de resultados; en el que se detalla las técnicas del procesamiento de datos, presentación de resultados, contrastación de las hipótesis y discusión de resultados.

Se culminó el trabajo de investigación con las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

I. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZADO DE PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La presente investigación trata de la importancia de las estrategias que dan lugar al financiamiento para dar un aumento considerable a la rentabilidad de la entidad de servicios que venimos estudiando de este ámbito provincial. El intervenir utilizando una forma estratégica en un sistema, con la finalidad de obtener financiamiento dentro de esta actividad es fuertemente beneficiosa ya que de esta manera se puede obtener ventajas económicas lo cual nos sobrelleva a tener una administración financiera exitosa, evidentemente si las entidades de este fragmento económico, empresas prestadoras de servicio de transporte de carga progresan, abra un benéfico de movimiento económico para el país para lograr esta meta es necesario la empresa conozca de estrategias financieras y la participación de los bancos, somos conocedores que el financiamiento por parte del sistema financiero es muy vital y de mucha importancia para la empresa por ello esta dupla no podría vivir cada una independiente de otra, por este caso último es que se vuelve forzoso que exista interacción entre ambos.

Las estrategias de financiamiento se consolidan como muy importantes para alcanzar nuestros objetivos financieros, la falta de aplicación por desconocimiento de los productos

de financiamiento que ofrece todo el sistema financiero, nos conlleva a no hacer uso de ellos en situaciones muy trascendentales de la entidad, la cual se refleja en casos de bajas significativas de entradas económicas, carencia de una planificación y debilitamiento de capital. Por medio de lo antes detallado muchas entidades tiendan a un debilitamiento económico o liquidación de las empresas de este sector y con ello a la pérdida de un importante sector que es el de servicios.

En vista a este suceso es muy ineludible ahondar el tema que nos accederá conocer el tópico y estructura del planeamiento de financiamiento y su predominio de lo sostenible que puede hacerse de servicio en el transcurrir de un tiempo en este ámbito local de Huancayo.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema General

¿De qué manera las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo?

1.2.2. Problemas Específicos

- a.** ¿Cómo incide el financiamiento a corto plazo en el incremento de las ventas-servicios en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo?
- b.** ¿Cómo incide el financiamiento a largo plazo en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. General:

Describir cómo las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

1.3.2. Específicos:

- a.** Determinar la incidencia del financiamiento a corto plazo en el incremento de las ventas-servicios en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.
- b.** Determinar la incidencia del financiamiento a largo plazo el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Teórica

Mediante esta investigación planteada detallo explícitamente, a partir del nacimiento específicamente en la aplicación de la estrategia con la finalidad de obtener recursos financieros, se puede buscar financiamiento que permitieron realizar inversiones y buscar incrementar la utilidad de las entidades prestadoras de servicio de este rubro en el ámbito provincial que venimos investigando.

1.4.2. Práctica

En la vigente investigación individual nos generara unos alcances dándonos ayuda a amplificar nuestro conocimiento de las estrategias que podemos utilizar afín de obtener financiamiento para generar más rentabilidad a nuestras entidades, resolviendo problemas,

de financiamiento en las entidades prestadoras de servicio de transporte de carga en esta área local de Huancayo debido. a la mayoría de estas entidades no utiliza adecuadamente estrategias y procedimientos de financiamiento.

1.4.3. Metodológica

En el afán de cumplir con el objetivo trazado dando lugar a este estudio, se manejó el método científico y concerniente al método específico dando mucho preámbulo a lo descriptivo, formulando una evaluación y planteamiento de los tópicos que desarrolle y realizando procedimientos para obtener resultados importantes para las finanzas de estas entidades.

1.4.4. Social

Para el cumplimiento de las metas trazadas de vigente trabajo investigatorio, plasmamos en hallar y dar alcances de solución consistente a esta problemática monetaria de estas entidades prestadoras de servicios, dichos alcances dan soluciones propuestas mediante estrategias de financiamiento que se aplicó, para optimizar las operaciones financieras, por lo tanto, los resultados serán importantes para las mismas de la Provincia de Huancayo, además:

- Aportar conocimientos teóricos sobre estrategias de financiamiento y rentabilidad.
- Entender y comprender sobre los procesos de financiamiento de acuerdo a las entidades del sistema financiero y los resultados que se obtenga en las empresas de servicios de transporte de carga.
- Mejorar las estrategias de financiamiento, ya que gracias a ello se puede obtener mayor rentabilidad.

1.4.5. Conveniencia

Para el desarrollo de este aspecto es importante preguntarnos ¿Qué tan conveniente es la investigación?; esto es ¿para qué sirve?, por lo que refiero que he observado durante estos últimos años que estas entidades de este sector de servicios de transporte de carga de este ámbito geográfico Provincial Huancayo, les falta financiamiento para poder desarrollarse, en tal sentido, en esta investigación se estudió y describió los modelos didácticos contemporáneos que aceleren y garanticen a través del empleo de habilidades y destrezas estratégicas obtener liquidez ofrecida por el sistema financiero y otras modalidades, por lo que aseguro que la investigación es conveniente ya que nos permitirá conocer que estrategias de financiamiento se debe aplicar.

1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Espacial

En este ámbito la evaluación investigativa se desarrolló a las entidades de servicios en el rubro de traslado de mercadería y otros, en el ámbito geográfico provincial de Huancayo, localidad situada en el extenso y hermoso Valle del Mantaro, a 3300 metros sobre el nivel del mar.

1.5.2. Temporal

La investigación se vino trabajando desde un año atrás, tiempo en el que se consolidó la problemática, objetivos e hipótesis, además los aspectos teórico conceptual y la culminación del proyecto.

1.5.3. Conceptual o temática

Esta investigación que se viene realizando tendrá un estudio de las habilidades y destrezas estratégicas de financiamiento de poner en uso para obtener una mejor rentabilidad, por otro lado,

los préstamos de los accionistas (autofinanciamiento), el préstamo bancario, alquiler bancario (leasing), aumento de ingresos (ventas) y la rentabilidad de las empresas.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

De carácter Internacional

Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima, Presentado por: (De la Mora, 2016), De la Universidad de Colima – México, Para obtener el Grado de Maestro en Contabilidad llegando a los siguientes conclusiones:

“Los recursos financieros a los que acuden las empresas pequeñas de manufacturación, a fin de obtener liquidez a corto plazo y largo plazo, esporádicamente es del sistema financiero ejercido en esta localidad, también contribuyen otras fuentes tales como, recursos de terceros, proveedores, financieras informales, accionistas entre otros. Con las condiciones que estos establezcan detalles tales como monto a financiar, plazos de tiempo y los intereses que se generaran estableciendo una tasa de acuerdo a el criterio del prestamista. En el transcurso del desarrollo de este tópico se halló que los recursos económicos que obtienen en la actualidad las pequeñas empresas mayormente es de los proveedores, estos conforman la cantidad mayor y fundamental, todo ello arrojándonos a una tendencia en base a las expectativas que tienen los dueños de estas pequeñas empresas de adquirir créditos del sistema de finanzas de su localidad y a su vez estos puedan ofrecer productos financieros motivando al surgimiento de este sector comercial económico manufacturera”. (De la Mora, 2016),

Con respecto a las estrategias de financiamiento para la rentabilidad de las empresas de servicios de Transporte de carga en la provincia de Huancayo, estas empresas realizan financiamiento con la finalidad de adquirir activos inmovilizados y tener liquidez para cumplir obligaciones de la organización, utilizando estrategias financieras, como el arrendamiento financiero, los préstamos bancarios y las líneas de crédito.

Los recursos financieros a la que acuden las pequeñas empresas para obtener financiamiento a mediano y largo plazo en esta Municipalidad de Colima, contribuyen a terceros proveedores, financieras informales, accionistas entre otros.

Las condiciones que se presentan, con montos a financiar, plazos e intereses que generan una tasa de acuerdo a las financieras.

Además del desarrollo de este se halló que el recurso económico se obtiene de los proveedores en mayor cantidad que tienen los propietarios de estas pequeñas empresas de obtener créditos de su calidad comercial manufacturera.

Que en el medio de las **Empresas** de servicio de transportes de carga en la ciudad de Huancayo. también requieren de estos préstamos financieros para así obtener grandes logros en la rentabilidad con una tasa de interés por debajo de las entidades financieras.

Estrategia de finanza para el afianzamiento de la estructura financiera de las MYPE panificadoras del Municipio Barinas, Estado Barinas. Presentado por (Guzmán, Rodríguez, & Torres, 2009), De la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales, Ciudad de Barinas: para obtener el Título de Licenciado en Contaduría Pública. teniendo las siguientes conclusiones:

“Se pudo comprobar mediante la técnica de la observación de forma directa, que no emplean las habilidades y destrezas planteando un lineamiento lo que daría lugar a la iniciación de una estrategia concreta de acuerdo a la

microempresa panificadora, más por el contrario se toman medidas de forma empírica de acuerdo al bagaje de experiencias adquiridas hasta ese momento centralizándonos solo en dos cosas dentro de muchas cosas que también forman valores importantes, estas dos criterios son: utilidad y comodidad todos esto en relación de lo que se ha logrado en el transcurso del ciclo del negocio algo no muy certero o no muy estudiado desde el punto de vista de las finanzas, o en casos muy críticos se da lugar a la inversión en la parte económica caótica de la panificadora, al realizar este acto se toma decisiones de manera inocente sin una previa evaluación por la necesidad que se nos presenta de manera urgente, en contradicción a esta acción si se daría prioridad a las finanzas mediante la estrategia sería un acto de sensatez y se podría escoger la mejor opción dentro de varias posibilidades tales como: bancos, proveedores, familias, amigos, pagos anticipado de clientes, dentro de estos últimos no nos generaría un gasto financiero y reduciría el costo de financiamiento”. (Guzmán, Rodríguez, & Torres, 2009)

El trabajo que realizo Guzmán, solo busco tener liquidez para afianzar la estructura financiera mas no hacer nada con los recursos financieros obtenidos.

En esta técnica se puede observar que las panificadoras no tienen estrategias de inicio de acuerdo a la micro empresa panificadoras que tienen medidas de forma empíricas de las experiencias adquiridas.

En nuestro caso se aplica las estrategias financieros con la finalidad de buscar una mejor inversión que nos produzca rentabilidad, porque la empresa con más unidades de transportes generaran mejores ingresos por los servicios de transporte de carga realizado.

En este negocio desde el punto de vista financiero se da lugar a la inversión económica de la panificadora donde se toma decisiones de manera empírica sin ninguna evaluación por necesidad, además se da prioridad a las finanzas con una mejor opción de posibilidades como son: Bancos, Proveedores, Familias, pago de clientes que no generen gastos financieros y reducirá el costo de financiamiento.

Desde otro punto de investigación: Alternativas de Financiamiento de las (PYMES) de México, Presentado por: (Echevarria, Morles, & Varela, 2007), Universidad Autónoma de Tamaulipas tiene la siguiente conclusión:

“Las pymes que se mantuvieron sostenibles y lograron perdurar en la actividad comercial esto fue a la utilización de préstamos (créditos) que le fueron otorgados por sus proveedores que lograron la confianza en ellos y los que manejaban en aquel momento mejores capitales dentro de sus empresas, todo esto con la finalidad permanente de perder a la cartera de clientes que manejaban, dándole ayuda en la situación latente de falta de liquidez que se encontraban, en posición contraria el sistema de bancos se tendrían que ajustar a este contexto y tipo de pequeñas empresas quizás reformulando las políticas y condiciones en la que se entregan el crédito a los clientes de este sector económico, reciclar el criterio de la burocracia documentaria, ampliar sus servicios monetarios para este sector dando nuevas modalidades de crédito a fin de ampliar su escala de cobertura financiera”. (Echevarria, Morles, & Varela, 2007)

De las alternativas de financiamiento de las PYMES de México se mantuvieron y lograron fortalecer en lo comercial con la utilización de los préstamos (créditos) que fueron otorgados a todos sus proveedores logrando confianza y manejando mejores capitales dentro de su empresa.

Además, tenían una finalidad permanente de perder la cartera de clientes, dándoles ayuda a la falta de liquidez que se encontraban

El sistema financiero de bancos se tendrá que ajustar a las necesidades de las pequeñas empresas reformulando a las políticas y consideraciones en otorgar los créditos a los clientes en este sector económicos simplificando la Burocracia Documentaria dando nuevas modalidades de crédito.

En las estrategias de financiamiento Para La rentabilidad de Las empresas de servicio de transportes de carga en la provincia de Huancayo. Se utilizan préstamos arrendamientos financieros. con la finalidad de invertir en unidades de transportes y renovar equipos de la empresa de servicios para este sector dando nuevas modalidades de crédito a fin de ampliar su escala de cobertura financiera.

De carácter Nacional

La investigación tratada de: Incidencia de las fuentes de finanzas y su repercusión en la utilidad y desarrollo de las micro y pequeñas entidades de comercio del Distrito de San José, Lambayeque – 2012, Presentado por (Kong & Moreno, 2014), de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo – Peru. Para realizar Tesis de Pregrado de la Escuela Administración de Empresas. encontró los siguientes resultados:

“Que las bodegas representan un porcentaje mayoritario, iniciaron su ciclo de negocios en base a los ahorros que mantenían con anterioridad a la apertura del mismo y con el transcurrir de sus actividades comerciales acudieron a la red de bancos de tales como cajas Ed pymes y financieras logrando tener una sobreproducción y por ende aumentaban las ventas significativamente, conllevándonos a generar jugosas márgenes de ganancia (utilidades) y el porcentaje restante no optaron por expandir el negocio de acuerdo al incremento de ventas de esta forma no necesitaron liquidez (financiamiento) y no vieron esa posibilidad retrasando el progreso en base al período de funcionamiento de sus negocios y no manejando una gestión administrativa estratégica”. (Kong & Moreno, 2014),

La investigación tratada en las pequeñas y micro empresas en el distrito de San José de Lambayeque. Las bodegas inician su ciclo de negocios en base a los ahorros obtenidos, anteriormente recurriendo a una red financiera de: bancos, cajas Ed pymes, y financieras. Logrando una sub producción aumentando sus ventas.

Estos micros empresas generaban una jugosa utilidad de acuerdo al incremento de sus ventas. Y no necesitaban liquidez y giraba un negocio en forma empírica sin estrategias administrativas.

El giro de estas empresas de transporte de servicios de carga en la ciudad de Huancayo es muy competitivo y con una demanda por épocas recurriendo a los prestamos financieros de las redes financieras de: los bancos, cajas, Ed pymes, y financieras logrando una alta rentabilidad en sus ventas realizadas, este giro de negocio en la mayoría de los transportistas en forma empírica sin la administración de un administrador de empresas.

La investigación que estudia: El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la MYPE NAVISMAR E.I.R.L. Presentado por (Regalado, 2016), Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú. Para realizar Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. **Chimbote, 2014**, llegando a las siguientes conclusiones:

“Después de una exhaustiva búsqueda del tema podemos inferir que el financiamiento si interviene directa y de forma positiva en la rentabilidad de las Mypes del territorio nacional peruano, optimizando y la utilización adecuada de la capacidad de endeudamiento, lo cual nos ayudara a incrementar significativamente nuestra rentabilidad, y obtener un mejor beneficio en la productividad de nuestras operaciones reflejándose este último en los ingresos y generar una relación armoniosa y comercial muy buena con nuestros consignatarios , todo ello gracias a aplicar una excelente gestión, dando amplitud y espacio comercial a que la entidad pueda mantenerse su economía y permanecer realizando sus actividades comerciales con total normalidad dando una estabilidad consistente y eficiencia permanente en toda sus actividades empresariales u aumentar sus utilidades respecto a otros giros de negocio desarrollados en este ámbito geográfico”. (Regalado, 2016)

Estudia en la obtención de nuevos conocimientos y soluciona los problemas que se tienen en el desarrollo de sus actividades de la empresa su financiamiento y su rentabilidad de las pymes. Además en este trabajo el financiamiento nos ayuda a incrementar los ingresos, para mejorar la rentabilidad

Las empresas obtienen un mejor beneficio en el ingreso que genera una armoniosa relación comercial con todos sus consignatarios, gracias a una buena gestión de financiamiento.

De esto podemos inferir que el financiamiento si interviene directa y de forma positiva en la rentabilidad de las Pymes. Lo cual hace que las empresas de transportes de servicio de carga incrementan significativamente su rentabilidad y así obtiene un mejor ingreso generando una relación armoniosa con sus consignatarios dando una estabilidad consistente en todas sus actividades empresariales.

Dentro de otra investigación : “El financiamiento como estrategia de desarrollo de las medianas empresas Lima”, Presentado por (Vargas, 2005), Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Lima – Perú – Para realizar Tesis Maestría en la Facultad de Ciencias Administrativas, nos demuestra una conclusión de este trabajo investigatorio de la siguiente forma:

“Que el financiamiento en las empresas mejora su capacidad de gestión, desarrollo y actualmente es el principal generador de puestos de trabajo”, el autor nos refiere a la búsqueda de una serie de investigaciones de los mismos tópicos de los cuales realiza las discusiones respectivas y realizan una concertación de ideas de que la estrategia financiera es muy buena y de gran ayuda para su desarrollo en las medianas empresas en la capital del Perú Lima”. (Vargas, 2005)

El financiamiento de las empresas mejora su capacidad de gestión que es el principal generador de puestos de trabajo en sus diferentes áreas.

El autor en la búsqueda de una serie de investigación de los mismos realiza discusiones respectivas y luego llegan a una concertación de ideas de las estrategias financieras es muy buena.

Que de estas empresas de transporte de servicios de carga en la ciudad de Huancayo podemos definir que el financiamiento mejora su capacidad de gestión, desarrollo y actualmente es el principal generador de puestos de trabajo. Mediante el incremento de unidades de transporte, la empresa mejora sus ingresos rentabilidad.

Financiamiento de empresas medianas dentro de los valores en el mercado primario, Presentado por (Rodríguez, 2009) Universidad Nacional Mayor de san Marcos – Lima – Perú – Repositorio de Tesis UNMSM. teniendo el resumen siguiente:

“Dentro de todo este trabajo de investigación después de los procesos se determinó que una opción primordial fue dentro de toda la actividad comercial poder emitir bonos o acciones con referencia a este mercado primario de valores si de esta forma podríamos obtener financiamiento nos sería más eficiente para este tipo de empresas antes de poder recurrir al sistema financiero supervisado por la superintendencia banca y seguros estipulando menores gasto financiero en el caso de una emisión de valores mobiliarios de acuerdo al plazo sea este de corto o largo plazo. Dando prioridad a la problemática en si el punto inicial de esta investigación estimamos el propósito fundamental de estipular el grado de incidencia con relación a las políticas y lineamientos del mercado primario de emisión de valores mobiliarios”. (Rodríguez, 2009)

En este tipo de financiamiento de activada comercial se emite bonos y acciones con referencia a este mercado de valores primarios.

Recurrir al sistema financiero en la emisión de valores mobiliarios de acuerdo a mediana y largo plazo proyectados.

El financiamiento de que la empresa de transportes de servicio de carga en la provincia de Huancayo recurre al sistema financiero para obtener a corto y largo plazo, en nuestro caso no recurrimos al mercado de valores.

El crédito bancario una alternativa de financiamiento para la pequeña empresa comercial de la Región Tumbes, Presentado por (Lopez & Espinoza, 2005) Universidad Nacional de Tumbes – Perú. Para obtener el Título Profesional de Contador Público, teniendo la terminación:

“La pequeña empresa, siempre tiene la necesidad de liquidez por tal motivo solicita monto casi recurrentes menor a diez mil soles dentro de las cuales la mayor parte de esto lo vienen solicitando de las cajas y Ed pymes gran parte de esta empresas recurren a esta instituciones financieras por la rapidez y la facilidad del desembolso pese a estipular tasas mayores al banco esto prima en referencia que toman del riesgo al facilitar un crédito aquí nombramos algunas de este ámbito: Caja Municipal de Crédito de Sullana, Caja Municipal de Crédito de Piura y el Banco de Crédito del Perú. Las tasas de interés: la elección de cada una de estas cajas será de acuerdo a la oferta y la demanda y en magnitud al crédito que solicite”. . (Lopez & Espinoza, 2005)

Toda pequeña empresa siempre está a la espera de unos préstamos porque requiere de una liquidez de acuerdo a sus ventas realizadas.

Además, estos préstamos requeridos siempre han solicitado de las financieras como: Caja, Ed pymes quienes acceden a todas estas pequeñas financieras.

Los financiamientos de estas pequeñas empresas hacen que recurren a esta por la rapidez y la facilidad de desembolso que le proporcionan con tasas mayores a la del banco.

Las empresas de transportes de servicio de carga en la provincia de Huancayo Requieren de un crédito bancario con una alternativa de financiamiento porque requiere de una liquidez que solicita un monto a diez mil soles que es solicitado en las cajas y Ed pymes gran parte de estas empresas recurren a estas por la rapidez y la facilidad de desembolso pese que las tasas son mayores que el banco y la elección será de acuerdo a la oferta y demanda al crédito que solicite.

De carácter Regional

Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de carga de transporte liviano en minería, Presentado por (Montes, 2013), Universidad Nacional del Centro de Perú – Huancayo – Junín – Perú. La Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Llegando a las siguientes conclusiones:

“En la culminación de este trabajo se concluye que se ha definido que la liquidez a través del financiamiento es muy importante para una entidad ya que mediante ella tiende a tener un abanico de posibilidades para realizar sus operaciones comerciales, dando como líneas determinantes que el financiamiento influye de forma positiva en el incremento de las utilidades. De manera consecuente hacen uso de esta herramienta financiera de alquiler compra llamado leasing o un crédito (préstamo) facilitado por los bancos esto destinado para realizar inversiones de activos y acrecentar el patrimonio de la entidad, de esta manera obtendríamos una alta rentabilidad y permitir el desarrollo sostenible de la entidad. Dando una evaluación sobre este producto de (alquiler – compra) que ofrece el sistema financiero y otros productos como es el caso de créditos vehiculares, el fin del financiamiento es con la única finalidad de aumentar las entradas económicas para destinarlos a la ventaja de adquirir activos fijos y por consiguiente generar una alta renta”. (Montes, 2013)

El financiamiento y la rentabilidad en las empresas de transportes de servicio de carga se concluye que la liquidez a través de este financiamiento es muy importante para las

empresas toda vez que las posibilidades son mayores y el incremento de sus utilidades, esto hace que financieramente se realice compras, y leasing; créditos facilitados por los bancos y este a su vez destina para realizar inversiones de sus activos, Para luego incrementar el patrimonio de la entidad.

Además, con todas estas conclusiones obtenidas se llega a una alta rentabilidad y permitir un alto desarrollo de la entidad.

De esta se concluye que la liquidez a través del financiamiento es muy importante para todas las empresas que recurren a ella donde influye de forma positiva en el incremento de sus utilidades y hacen uso de la herramienta financiera de cualquier compra llamado Leasing Financiero (préstamos) facilitado por los bancos.

Estrategias de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicio de la Provincia de Huancayo, Presentado por (Apaclla & Rojas, 2016), Universidad Nacional del Centro del Perú – Huancayo – Junín – Perú. La Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Llegando a las siguientes conclusiones:

“Determinando de forma concluyente que: formular y aplicar las estrategias de financiamiento por medio de los préstamos otorgados de parte de los accionistas, o la otra herramienta financiera de leasing, préstamo otorgados por el sistema financiero, crédito de parte de nuestros consignatarios y carta de garantía fianza, todas estas herramientas financieras nos favorecen a ampliar la rentabilidad, pues la única finalidad de este trabajo es establecer y hacerlo muy útil las estrategias para obtener financiamiento, posteriormente un acrecentamiento de nuestra capacidad de ventas para la producción de una mayor rentabilidad, ya que evocándonos a realizar una mayor inversión sobrepasaremos nuestros ingresos proyectados a obtener, muy a parte que se nos otorga facilidades financieras, intereses a negociar, cuotas mensuales flexibles y muchos beneficios más, en último lugar nos ayuda a tomar mejores

decisiones financieras con la experiencia anteriormente vividas”. . (Apaclla & Rojas, 2016)

De las conclusiones determinadas mediante préstamos otorgados por los accionistas, inversiones financieras y otros estas herramientas financieras favorecen en ampliar la rentabilidad.

Recurriendo a nuestra capacidad de venta hacen que nuestros ingresos proyectados serán más flexibles y de mucho beneficio y con estas financieras se obtienen mayor inversión y sobrepasando nuestros ingresos proyectados.

Tratándose de las empresas de transporte de servicios de carga en la provincia de Huancayo las estrategias de financiamiento por medio de préstamos son otorgados por los socios accionistas otras herramientas financieras como el Leasing, préstamos otorgados por el sistema financiero y carta de garantía fianza. Todas estas alternativas de financiamiento favorecen a ampliar su rentabilidad por el éxito de sus ingresos obtenidas.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Estrategias de financiamiento

Proporcionando una definición doctrinaria la palabra “estrategia” como la estructura de procedimiento para poder lograr los objetivos trazados utilizando habilidades y destrezas, de forma clara podemos entender que para la obtención de una línea financiera que permita a la entidad progresar y consolidarse en el espacio comercial contamos con una gama de productos financieros que podemos tomarlos como valederos.

En forma genérica, los dueños que inician en esta actividad comercial tratan de alcanzar financiamiento de los familiares y amistades. La ventaja de implementar y utilizar las estrategias de financiamiento, es que para el otorgamiento no necesariamente se nos

obliga a dar una garantía, y las tasas de cobro por intereses son menores al promedio de las entidades financieras y de fácil al acceso a los productos financieros.

Una entidad en plena actividad puede tomar diferentes alternativas para un financiamiento de acuerdo a la necesidad, como es el caso de que faciliten prestamos los accionistas en favor de la empresa.

Al tener discernimiento de las actividades comerciales que realiza la entidad y los requerimientos, los accionistas casi siempre dan financiamiento a las empresas a las cuales pertenecen de esta forma dan ayuda a progresar, para citar un ejemplo, un accionista logra proveer un producto, como puede ser materia prima, servicios, maquinaria, dándonos un pago flexible para el cumplimiento de nuestras obligaciones a fin de no cobrarnos recargos o asignándonos descuentos por pronto pago, entre otros.

Las estrategias de financiamiento involucran según,(Brigham & Weston, 1992) este autor define como el modo que una actividad mercantil logre añadir liquidez mediante sistemas bancarios, logrando cumplir su desarrollo y ascenso, indicamos esta acción es la adquisición de fondos de liquidez, por distintas modalidades para obtener sean estos de intermediación de préstamos bancarios o por la enajenación de instrumentos de pasivos o acciones que forman parte del capital.

Las estrategias para la obtención de financiamiento, según la variedad de autores que mencionan este tema pueden definirse como una la obtención de liquidez de manera interna o también recurriendo a las distintas fuentes externas de la cual puede ser líneas que otorgan para el financiamiento o en el caso de manera interna el dinero que nos provee la propia entidad o de parte de sus accionistas

Se entiende que es todo aquello parte íntegra de la misma actividad comercial que nos da lugar a beneficiarnos con los ingresos que se generen por sí mismo, a todo esto, se le conoce como capital interno

Las habilidades y destrezas para poder conseguir un financiamiento aplicadas a las entidades, consienten a conseguir capital económico de manera externa de fuentes accesibles o posibles de aprobar, estas fuentes no forman parte de la actividad comercial que desarrolla la entidad, normalmente esta liquidez se obtiene de personas ajenas a la entidad o del sistema financiero del cual están dedicadas exclusivamente a ofrecer productos financieros dándose un montón de alternativas económicas a fin de dar viabilidad a nuestros proyectos de inversión que forman parte de nuestra actividad comercial, paralelamente se puede acudir a estas líneas de financiamiento, de facilitadores externos, se acude a esta salvedad cuando en el ejercicio de nuestra actividad económica no alcanzan los recursos generados por la misma actividad todo ello para poder lograr y ejecutar proyecto que nos lleven a un final de desarrollo y progresión para una buena ejecución de las operaciones de la entidad.

En estos casos descritos anteriormente que pueda pasar la empresa, los distintos autores que mencionamos con anterioridad coinciden que es habitual que en un ciclo de una empresa pueda acudir en distintos momentos a requerir la ayuda de un sistema financiero, entre ellos se puede detallar como los consignatarios y las distintas entidades financieras tales como bancos, cajas, Ed pymes, financieras, cooperativas. con distintos productos financieros a la necesidad de las empresas, también están los prestamistas, casas de bolsa, arrendadores y consignatarios. Resulta que entre todos estos facilitadores de líneas de financiamiento el más usual por las entidades es el banco.

De otro punto de vista tenemos al autor, (Westerfield, 2010) en su producto intelectual que lleva el título “Fundamentos de Finanzas Corporativas”, define y revela que los procesos

y lineamiento que uno establece de acuerdo su necesidad y contexto es una estrategia todo ello direccionado a la obtención monetaria o de un título valor estas fuentes financieras es utilizada en la ejecución un proyecto de inversión que al concluir se lograra el éxito empresarial, de esta manera es muy imprescindible al usar esta herramienta financiera formulemos una evaluación metódica de las opciones que se nos brinda comparando el costo beneficio que afectara a dicha decisión económica.

En cambio el autor (Van Horne & Wachowicz, 2010), nos refleja una conceptualización en su obra “Fundamentos De Administración Financiera”, que la estrategia para lograr un financiamiento envuelve a la estructura y sistema que utiliza la institución para la adquisición de fondos financieros para generar desarrollo y acrecentamiento económico y por ende patrimonial.

Una institución de capital privado normalmente realiza una inversión para beneficiarse con las ganancias en este proceso planteado por los menos sucede dos secuencias básicas y primordiales la obtención económica (actividad financiera) y la colocación de este último, para generar lucro (actividad de inversión) a todo lo que se puede recurrir conformada por actividades con el uso de habilidades y destrezas por parte de un grupo económico con la única finalidad de captar fondos financieros, se le denomina proyecto de finanzas.

2.2.1.1. Financiamiento a Corto Plazo

Es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo, obviamente corto, este puede ser un par de meses, e incluso semanas y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costos de devolución. (Apaza, 2012)

2.2.1.1.1. Préstamos concedidos por los Socios.

En este aspecto esto es la forma muy general y usual que los socios y accionistas faciliten económicamente a la entidad.

Cuando describimos la estructura de una empresa el predominio y la dirección se basa en la toma de decisiones de manera deliberada esencialmente por que la inversión del capital lo pusimos íntegramente nosotros, pero en el caso que sea una sociedad el que interviene con una inversión mayor al 50% del capital constituido, es el que tiene predominio en las decisiones que pueden tomar esto de una manera mal administrada genera dificultades para el desarrollo de la institución comercial.

Veamos la descripción de un ejemplo de una operación vinculada, como es la facilitación económica por parte de un socio a la sociedad que pertenece.

Un socio en calidad de adscrito brinda recursos económicos a la sociedad a la que pertenece para la adquisición de un automóvil por tanto bajo un acuerdo la sociedad tiene que reembolsarle el dinero, pero la pregunta es ¿Cuándo?

En este esquema detallado el socio debe tomarlo como si realizas un deposito en una institución financiera a un plazo determinado por el cual te deben entregar un interés, este plazo está establecido según los acuerdos con la cual establecen la sociedad y el socio. Pero tengamos algo en cuenta, posiblemente estipulemos la devolución en varios meses generando intereses, y si no tenemos un tiempo definido para que la sociedad pueda devolver el dinero, se establecerá en este aspecto dos decisiones:

a. En este acto se realiza un préstamo de socio a la sociedad y como tal este acto hay que celebrarlo con un contrato plasmando en dicho documento las condiciones, plazo de devolución, que tasa de interés se está fijando, penalidades en caso de incumplimiento o

retraso, en todo este acto celebrado el interés es una renta o un lucro como lo queramos llamar para el socio y un gasto deducible para la sociedad, También se genera una retención y un documento fiscal tributario a presentar por la entidad a la Superintendencia de Administración Tributaria, en forma categórica, consigues una rentabilidad, de esta manera se puede tomar como una propuesta de inversión más que tienes dentro del abanico de posibilidades que tienes, al recibir el reembolso que la sociedad le entrega en calidad de pago por el préstamo que le otorgaste como socio a la sociedad

b. Dar en calidad de donación a la sociedad a la cual perteneces porque tienes conocimiento pleno que o va devolverte y decidiste donarlo la sociedad como institución tendría que realizar una retribución económica por los impuestos establecidos por la administración tributaria.

2.2.1.2. Financiamiento a Largo Plazo

El financiamiento a largo plazo es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años, y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realiza, por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía. (Chacón, 2015)

2.2.1.1.1. Arrendamiento Financiero.

La expresión leasing se deriva de la expresión inglesa “to Léase”, que traducido al español significa arrendar. Respecto a este término y esta modalidad de alquiler empleado por el sistema financiero otorgado en favor de un tercero en calidad de cesión de uso esto puede ser tanto mobiliario inmobiliario esto estableciendo una retribución económica, que al término del plazo establecido pueden adoptar por la opción de compra en favor del arrendatario .(Apaza, 2012)

Esta modalidad de alquiler financiero promovida por los bancos, nos da la alternativa de contar con liquidez únicamente para la adquisición de activos a disposición de la entidad, sin tener la titularidad legal con la opción de poderla comprar al término de un contrato, por consecuencia nos puede suministrar mayores utilidades teniendo, es términos comunes es nada más que un contrato crediticio que celebramos al inicio de obtener un bien palpable y que podamos identificar por parte de una institución financiera esto previo al requerimiento de parte del interesado y su respectiva conformidad (solicitud y aceptación) para consecuentemente otorgar los beneficios y derechos del bien adquirido mas no la propiedad legal dentro de un periodo acordó por ambas partes.

El periodo establecido acordado, el interesado (Cliente) en calidad de arrendatario gozará del derecho de usar el bien con la condicionante de que cumpla con la retribución económica de las cuotas pactadas y otros acuerdos tomados en el contrato antes realizado, en última instancia el cliente podrá enajenar el bien al termino del contrato ejecutando la alternativa de compra estipulado en el contrato.

Marco Legal (Roca, 2005)

Este tipo de contrato (leasing) se halla reglamentado en el:

D.L. N° 299 – emitido el 26 de Julio de 1984 en la ciudad de Lima en el mandato presidencial del Arq. FERNANDO BELAUNDE TERRY donde se discurre que el arrendamiento financiero, es un documento mercantil que tiene la finalidad de locación o alquileres de otorgar un bien (mueble o inmueble) de carácter tangible a una entidad locadora para el uso exclusivo por parte de la arrendataria, todo esto mediante la periodicidad de pagos y con la alternativa de compra del bien en uso por parte del tercero.

El Texto Único Ordenado de la LIR establecida en D.S. N° 179-2004-EF, emitida con fecha ocho de diciembre del año 2004.

Y en concordancia con las normas internacionales de Contabilidad específicamente en la NIC 17, titulada Arrendamiento sujetos de contrato (Norticote, 2006)

Arrendadora

Esta terminología se da uso para referirnos a los propietarios en este caso siempre recae la propiedad legal en entidades bancarias como lo estipula el marco jurídico de la norma del Perú, estas normas están refrendadas y ratificadas (Superintendencia de Banca y Seguros.)

Es el propietario en calidad de arrendador es quien confiere el financiamiento a favor de la persona o entidad que toma en calidad de alquiler (arrendatario).

De acuerdo a lo estipulado por disposición del artículo 2 que nos menciona en el D.L. N° 299, dice literalmente cuando la arrendadora este conformada por una entidad empresarial, esta entidad deberá ser bancaria y/o financiera u otra entidad de sistema financiero autorizada por el organismo competente en dicho ámbito SBS, para poder dar ejecución a este tipo de alquiler financiero y el que lo tomo como alquiler deberá estar constituido necesariamente como una sociedad de representación anónima **Arrendataria (Inquilina)**

Está definido como la entidad que cuenta con necesidad económica al no poder afrontar de una manera directa con la liquidez que genera su misma actividad comercial esto por medio de sus flujos de negocio y demandan de activos tales como: Maquinarias, Plantas y Equipos, etc. Con la finalidad de incrementar o en ultimo mantener sus actividades empresariales.

El proveedor de los bienes.

La intervención en este tipo de operaciones es de manera indirecta dentro del contrato, este es un proveedor ya sea persona natural o jurídica esto escogida por la persona

o empresa que lo va tomar como arrendataria, mediante el cual la arrendadora da los beneficios de uso que otorga el contrato de arrendamiento financiero.

La empresa aseguradora.

Esta entidad se encarga de cubrir los riesgos ante cualquier incidente que puede dañar el bien que ha sido cedido en uso, a través del arrendamiento esto bien es asegurado contra todo riesgo mediante un contrato de póliza este documento es de forma obligatoria y exigida por el arrendador, es muy importante recordar que para celebrar un leasing es obligatorio contar con la póliza de una empresa aseguradora

Características

- a. El propietario del bien que da en calidad de arrendamiento, al término del plazo del contrato celebrado por ambas partes, el primero puede transferir la propiedad legal del bien a favor del arrendatario.(Apaza, 2012)
- b. En el caso del arrendatario tiene la elección de compra del activo que está en alquiler a un precio referencial este es menor que al valor razonable de mercado, en tiempo que ejerza la alternativa de compra esto debe estar plasmado en el documento indicando que dicha opción puede ser ejercida por el arrendatario (Apaza, 2012)
- c. En detalle a los periodos de este contrato de arrendamiento, cubren la mayor fracción de la vida útil y económica de los activos adquiridos mediante el arrendamiento financiero, Este suceso opera si al final del término del contrato no se estipula la opción de comprar por parte del arrendador.(Apaza, 2012)

2.2.1.1.2. Préstamo Bancario.

Esta modalidad de obtener liquidez mediante financiamiento se basa en que las entidades solicitan prestamos económicos a una institución del sistema financiero en este

proceso se establece relaciones funcionales beneficiando a ambos uno con la liquidez económica que le es otorgada y el otro por la colocación de su capital entregado lo cual posteriormente será retribuido con intereses.

Las entidades financieras al otorgamiento de un préstamo realizan generan un lazo comercial en base a una seguridad que podrá ser retornado el dinero prestado en favor de la institución bancaria sea esta de capitales privados o públicos.(Rivas, 2009).

Las instituciones financieras supervisadas por la SBS son las entidades idóneas para poder realizar la captación de dinero de parte de sus futuros clientes en operaciones que generen pasivos y al mismo tiempo lo colocan a tasas más altas de lo que pagan a sus clientes por guardar sus ahorros a un plazo determinado a este tipo de proceso se le denomina operaciones activas.

Condicionamente para poder recibir un crédito aparte de basarse en la confianza deposita el que reciba el préstamo tendrá que demostrar solvencia o capacidad económica de pago.

Como por ejemplo que sustente los ingresos que percibe de manera directa o indirecta esto sustentado mediante documentos formales y en algunos casos presentar una garantía como un inmueble u otro esto de acuerdo a las políticas crediticias de cada institución financiera.

Posterior a ello se realiza el desembolso del monto pactado teniendo una disponibilidad de liquidez inmediata y la institución financiera genera interese por el préstamo otorgado.

Casi siempre son las instituciones comerciales que solicitan un préstamo bancario, también teniendo esta oportunidad las personas particulares de la misma manera.

El logro de calificar para el otorgamiento del crédito de forma económica entregada por una institución bancaria un monto fijo establecido al cual se da con referencia a tu capacidad de pago y sobre esta suma otorgada se calcula los intereses los que se prorratea en cuotas mensuales este monto establecido cubre los intereses y el capital disgregado al tiempo que está pactado sea este último de corto o largo plazo, a diferencia de los créditos bancarios, está conformado por cuenta de dinero de liquidez de forma inmediata, establecida en acuerdo y concordancia de las políticas de crédito determinados por una institución financiera, estas se depositan en una cuenta corriente, este no puede ser utilizado en su totalidad, el cliente o usuario del mencionado producto financiero dispone de progresiva o puede realizar el retiro sucesivamente o no retirar ningún monto en este caso se hará el cálculo de los intereses, del dinero verdaderamente utilizado cabe recordar que para esta operación siempre se determina un término a la superación de este límite se hace el cobro de mayores intereses de acuerdo a lo pactado pero es mayor.

De otro punto los préstamos del sistema financiero a menor plazo son considerados como un pasivo corriente ósea en un plazo inferior a los meses y debe negociarse a estos plazos por los montos y la periodicidad del crédito.(Escribano, 2011)

Las instituciones del sistema financiero tienen una serie de requisitos a cumplir por la empresa solicitante esto con el fin de poder evaluar la capacidad del pago y en un tiempo futuro puedan afrontar sus pasivos también se puede determinar mediante esta evaluación el patrimonio que se va comprometer en caso de incumplimiento es muy vital esta información que se detalla en los requisitos exigidos por la financiera otorgante.(Escribano, 2011)

La Importancia del Préstamo

Este producto financiero es una de las herramientas en las finanzas más usuales por parte de las empresas comerciales nuestra realidad de hoy por parte de las empresas es que

necesitan si o si financiamiento y los otorgantes en su mayoría son los bancos que tienen distintos productos financieros para ofrecer a los empresarios. Ya que las cajas y las financieras y edpymes la capacidad de prestar dinero es mayor-

Normalmente siempre se recurre a un banco donde nos de muchas posibilidades y nos exijan requisitos básicos y de rápida obtención esto de acuerdo a la oferta y la demanda en el sistema financiero, esto motivo a la empresa comercial a acudir a menudo en busca de financiamiento para poder satisfacer los proyectos económicos de inversión que deseen realizar o liquidez para afrontar sus pasivos de manera inmediata en el presente de su ciclo económico de la empresa.

La Ventaja del préstamo.

La flexibilidad que presenta el banco en los requisitos que nos solicita y las condiciones nos abre un abanico de posibilidades de poder tomar un préstamo de acuerdo a nuestra realidad económica de nuestra empresa evaluando el costo beneficio del este préstamo a obtener.

Agenciarnos respecto a los apuros económicos que se nos presente en el ciclo comercial de la entidad e incrementar el capital.

2.2.1.1.3. Línea crediticia

La línea crediticia siempre lo solicita la empresa al banco, estas pueden ser para:(Puente, 2009)

Capital de trabajo, sobregiros y pagares.

Esta modalidad de financiamiento mediante el cual las entidades comerciales en su actividad económica obtienen con intervención de las instituciones financieras..(Rivas, 2009).

Este producto ofrecido por el sistema financiero es una forma de crédito a otorgar a la empresa comercial por el banco o financiera.

No obstante, se consigue acoger múltiples formas, pero la estructura primordial de este producto es establecer una cuenta de dinero disponible hasta que el usuario o cliente del sistema financiero logre el límite y se establece intereses solo por el dinero usado mas no por el total de la línea de crédito.

La Importancia de la línea de crédito.

Una línea crediticia es una de las maneras más usuales adoptadas a fin de la obtención de liquidez.

Esto suceso nos permite afrontar programada mente los pasivos al cual tenemos responsabilidad de manera inmediata.

En el caso de tener proyectos de inversión nos prevé directamente lo cual nos conlleva a incrementar nuestro capital y a mejorar nuestras operaciones sabemos que es un muy buen Aliado contar como socio estratégico con el sistema financiero ya continuamente se podrá realizar lazos comerciales en beneficio de los dos, tanto como el acreedor y el deudor financiero.

Poder intercambiar y realizar negocios de forma no presencial el cual nos suministrara información muy vital en base a las exigencias de los negocios en línea.

Mejorar costos en cuanto a los intereses con referencia a préstamos realizados por personas que no son instituciones del sistema financiero.

Abrirnos a posibilidades de poder ampliar nuestro patrimonio con intereses bajos y mejorar nuestros activos renovación de los mismos. Y deducir nuestros gastos ante la administración financiera pagando menos renta y obteniendo beneficios por la empresa.

La Ventajas de la línea crediticia.

La flexibilidad de los requisitos para obtener un límite de crédito y no requisitos engorrosos.

La precalificación que nos hace el sistema financiero poniéndonos como buenos clientes frente a las distintas instituciones financieras.

Disponibilidad de dinero realización de operaciones mediante internet transacciones rápidas y efectivas

La Desventajas de la línea crediticia.

Algunas instituciones financieras son muy exigentes y se ciñen a trámites engorrosos en tiempos muy largos lo cual permite perder oportunidades de negocios.

Una línea crediticia al no saber su manejo acarrea intereses moratorios muy altos la capacidad de pago debe ser evaluada por uno mismo ya que al tener el dinero disponible y frente a una mala administración financiera podemos caer en interés moratorios al no cancelar la línea de crédito usada.

2.2.2. Rentabilidad

Un axioma financiero dice: “A mayor riesgo mayor rentabilidad”, de ahí la importancia de identificar adecuadamente, en primer lugar a que nos referimos al hablar de la rentabilidad y no a utilidad contable, pues debemos entender que existe una diferencia, de enfoque entre ambos conceptos.(Andrade, 2016)

La rentabilidad de una inversión viene dada por la comparación relativa de la utilidad obtenida sobre dicha inversión realizada, de la manera practica la utilidad debe ser calculada de forma porcentual además debe establecer un determinado tiempo.(Andrade, 2016)

Este termino de rentabilidad es una generalidad que en su normalidad aplica ejercicio económico de la cual se desplazan e intervienen humanos, materiales, medios financieros con la finalidad de adquirir unos resultados.

Literalmente podemos describir que la terminología rentabilidad se define de una manera práctica y también se utiliza de manera muy variada, tengamos en cuenta que son diversas los acercamientos de la doctrina académica en virtud a esta terminología, estas a su vez inciden en una u otro aspecto, pero de carácter genérico se designa una medición de liquidez económico que nos retorna y esto se produce en un espacio temporal o también denominado periodo de tiempo de los capitales usados en el mismo periodo, para y consecutivamente se hace un análisis de la renta producida con todos los medios que intervinieron con la única finalidad de poder contar con un abanico de posibilidades para el direccionamiento o en todo caso realizar un juzgamiento de la acciones realizadas, a fin de realizar medida correctiva para una eficaz ejecución a partir de ello generar una buena toma de decisiones a fin de generar más utilidad.

Uno de los indicadores muy significativo dentro del campo de las finanzas es la rentabilidad que se genera en un ejercicio económico.

El muy denominado en siglas (ROA) que es rentabilidad sobre los activos operacionales, es muy aplicable en distintas entidades empresariales ya que trata de la medición de la utilidad operacional sobre activos operacional, a su vez la otra terminología (ROE) trata de la medición de la utilidad de un ejercicio esto sobre el patrimonio de la misma, estos términos son muy claves en una evaluación del desempeño de una entidad comercial. El producto de esta evaluación refleja un resultado que se determinara de forma definitiva, con la ayuda de estos indicadores de rentabilidad de esta gestión, se determinara el

fortalecimiento de nuestras políticas y lineamientos de ventas y una planificación financiera de acuerdo a la necesidad de incrementar o mantener la rentabilidad.

2.2.2.1. Aumento de ingresos proveniente de las ventas.

Esto conocido en términos comerciales como enajenación de bienes a cambio de recibir un desembolso económico, es la variable que determina el éxito en el ciclo comercial del negocio de una actividad empresarial sea este de manera independiente.

Si alguien dijera que vender es cosa de suerte, no le crea. Las ventas no son producto de la casualidad, es el resultado de un proceso lógico, metódico y controlable, donde intervienen varios factores como el producto, el cliente, y también el vendedor.(Avalos, 2012)

Este factor es muy importante dentro de una empresa, ya que es la razón de ser y el propósito fundamental de la creación de una empresa todas las estrategias se ligan a este factor denominado venta, si los resultados con referencia a las ventas de una empresa no se cubren de la forma planificada dentro de lo previsto por la gerencia en comparación al tiempo y forma, perjudicará el progreso de las finanzas y por ende la producción, sus almacenes, a los trabajadores, su rentabilidad.

Si una empresa no prioriza el nivel de sus ventas, pondrá en juego la supervivencia dentro de un mercado cada vez más competitivo.

Para poder aumentar nuestros niveles de venta podemos tomar diferentes recursos o caminos de esta forma podremos emprender a partir de cada análisis de una situación y la posición que podemos tomar será con referencia a lo que queremos lograr, a un corto y largo plazo.

En el proceso de la venta debemos de tratar de brindar un plus esto de modo que implica brindar este servicio para poder satisfacer las necesidades o de alguna forma dar una solución a los inconvenientes que tenga un cliente de forma que podamos ofrecerle un producto de acuerdo a su medida y necesidad, debemos de emplear las modalidades para expandir su venta no debemos de esperar a que los compradores nos busquen si no estar nosotros estar cerca de los consumidores.

Como el objetivo que tenemos es de poder aumentar las ventas de una manera significativa, esto en vista que es una necesidad latente de cada empresa comercial, tengamos en cuenta que las ventas es como la sangre vital que le da una empresa ya que su fin de creación de una empresa es tener ventas exitosas, por tal motivo no debemos ser conformistas.

Cuando las ventas no nos vayan bien de acuerdo a lo pronosticado o a lo proyectado la administración o la jefatura de venta pondrá más énfasis a fin de poder reformular o variar el producto con el único fin de mejorar los ingresos y nos pueda generar más utilidad, presencia participativa de gran importancia en nuestro sector comercial en la cual nos desenvolvemos ser más competente y nos da una progresión sólida.

Recordemos que a veta en ningún momento debería reducir abismalmente de acuerdo a lo establecido por cada temporada, porque mantenerlo o incrementarlo será muy saludable en el ciclo comercial de una empresa y podremos lograr un mejor posicionamiento en su sector que se desempeña.

Dentro de todo el afán de buscar incrementar nuestras ventas no es un tema tan sencillo en vista que trazamos objetivos para poder alcanzar en un determinado tiempo, en especial en un mercado donde la competencia está latente cada día y no descuida y tiene un mejor control, deberíamos emplear las estrategias para poder aumentar las ventas.

Para lo cual debemos planificar tomado en cuenta los siguientes planes.

Un planeamiento de carácter estratégico que su final se incrementó de ventas en un plazo largo determinado por una cantidad de tiempos anuales dentro de esto podemos citar el afán de fidelizar al consumidor tendrá el proceso largo lo cual en el transcurrir se podrá consolidar la fidelización esto acompañado de la captación de nuevos clientes.

O podríamos tomar otra alternativa un planeamiento operativo que también tenga el mismo objetivo de poder aumentar las ventas, pero este será en un corto plazo e un determinado tiempo de mese máximo 3 meses, por ejemplo, mediante acciones de compra inmediata.

Con referencia a estos dos tipos de planeamiento que son de mucha necesidad cuando plasmamos un crecimiento en el volumen de ventas por parte de la empresa, pero este planeamiento no se podrá efectivizar solo ya que depende de muchos factores que deben de participar conjuntamente en el proceso de ventas

Por ejemplo, dependería en el ciclo o proceso del producto (introducción, crecimiento, madurez, declinación) de acuerdo ello es necesario establecer una estructura a lo que queremos llegar y teniendo en cuenta la realidad y situación del producto dentro del mercado.

Este aspecto de manera genérica, se debe hacer de manera sostenible sólida y duradera, dentro del ciclo del producto dentro de un mercado el proceso inicial o de introducción al mundo de los consumidores se tornan un poco espinoso por lo cual necesitan más atención cuando se quiere incrementar las ventas en el proceso de madurez de la empresa esto se tiende fácil es donde el producto debe tomar posicionamiento de forma rotunda para lo cual se tiene que trabajar más por el contrario si se desea realizar esto dentro de la última fase del producto en la etapa de la declinación ya no ser muy viable.

Bajo este preámbulo explicativo dentro de todos los procesos, podremos determinar y un planeamiento de esta forma podemos bosquejar un sinfín de ideas estas que nos conlleven a lograr el incremento de los ingresos generados por la actividad de la empresa. En un tiempo breve para esto podemos aplicar en las etapas en la cual nos encontremos

A continuación, podemos dilucidar algunas ideas básicas, pero de gran importancia para agrandar las comercializaciones en un breve tiempo

Inicialmente, nos concentraremos en la actitud y la predisposición que debemos tener, ya que el tema de incrementar las ventas en un cortísimo plazo debemos recurrir a realizar una serie de actividades a la cual nos tenemos que ceñir para lograr el objetivo.

Dentro de los cuales tenemos:

Que los clientes con los que ya contamos puedan incrementar sus ventas de lo que habitualmente realizan.

Que los consumidores potenciales de nuestro producto comiencen a realizar sus compras.

Desde lo detallado para poder conseguir consolidarnos en estos dos aspectos debemos formularnos una serie de preguntas de vital importancia.

-¿Qué les motivaría a los compradores presentes a realizarnos transacciones de compras en cantidades fuera de lo habitual porque lo harían?

-¿Cuál sería el factor determinante con referencia al comprador viables tendrían que comprarnos de manera inmediata en el menor tiempo posible?

Después de formularnos esas preguntas podríamos tener respuestas innumerables, cuando tomemos la decisión de poder querer incrementar las ventas de manera inmediata

tenemos que influir en nuestros clientes de manera que logremos estimular a que puedan adquirir nuestros productos, a partir de ello debemos de asumir que el consumidor busca obtener el mayor beneficio en comparación de los demás productos, por el reembolso que realiza a cambio de recibir ese producto, también podemos estimular a que nos realicen más compras proponiendo fórmulas de otorgar estímulos para darnos datos de segmentación de nuevos compradores dándoles un trato diferenciado.

2.2.2.2. Ratios de rentabilidad

El ratio de finanzas, muy usualmente también conocidos como índices, razones, relación o cociente describen el importe de una magnitud en comparación con otra y se consigue de la divisibilidad de su importe por un monto distinto, con referencia a lo analizado.

En el producto operacional de divisibilidad en el cual analizamos se puede estimar en cuantos ciclos existe en otra dimensión.

Rentabilidad Económica (ROI)

Este tipo de rentabilidad de carácter económico, en la vida practica también conocida como rentabilidad del activo, rentabilidad de inversión o rentabilidad operativa, estos términos solo se refieren al beneficio (rendimiento) que genere un activo, sin darle importancia a la manera que estos fuesen adquiridos o al tipo de financiamiento que se utilizó para adquirirlos.(Olivera & Olivera, 2005)

Este tipo de rentabilidad realiza la medición se realiza dentro de la entidad a fin de poder crear más importe económico, tal cual el detalla en líneas arriba no tiene importancia de la forma que fueron adquiridos o las fuentes de financiamiento que se utilizaron para adquirir dicho activo. Una rentabilidad económica de menor magnitud nos puede indicar o podemos descifrar como el exceso en la parte de inversiones en relación con las cifras

establecidas en el negocio o en todo caso se puede describir como la no eficacia en el desarrollo del ciclo comercial de los distintos procesos tales como producción distribución, y un inadecuado direccionamiento de la empresa.

RE = Beneficio Económico/Activo

En comparación de los términos beneficio económico y el beneficio operativo este último nos da referencia al beneficio económico que tenemos precedentemente de realizar una cancelación de interés de los pasivos que estamos obligados a liquidar de nuestro patrimonio empresarial que se ha considerado como inversión de manera contable como activo, el producto de la obtención será utilidad económica.

Rentabilidad de Venta (ROS)

Terminología adoptada de la lengua inglesa return on sales en abreviaturas se dice (ROS) en traducción al español se conoce como utilidad de la venta que realiza una empresa conocido de una forma común (índice de productividad).

Otra forma que se le conoce, es margen de utilidad neta, esta medición se realiza a fin de que nos pueda dar un lenguaje dándonos a conocer las utilidades que se obtienen de un ejercicio económico de una empresa.

2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS

Arrendamiento (Alquiler) financiero

Este es un acuerdo financiero entre una institución financiera y un empresario donde se estipula e cumplimiento de las obligaciones de forma recíproca firmado en todas las partes y respaldado por un notario. Este contrato es otorgar en sesión de uso de bienes mobiliarios en calidad de arrendamiento (Alquiler) con la finalidad que puedan dedicarse en esta actividad, mediante el cual se establece un desembolso económico de forma periódica de acuerdo de ambas partes con la posibilidad de culminado este contrato el arrendatario pueda

ejercer la opción de compra del bien alquilado por un valor irrisorio o una cantidad de menor valor.

Crédito Financiero:

Con referencia a esta terminología muy usual en los negocios dando relación a un préstamo que nos es otorgado o endeudamiento que podemos adquirir (pasivos) esta operación radica en la transferencia o endoso en un plazo determinado al deudor un derecho de propiedad usualmente esta operación se da forma monetaria a fin de que el deudor pueda darle uso de la manera que mejor le convenga de acuerdo al tiempo que lo determinen, este préstamo deberá ser devuelto al termino del contrato en beneficio a este préstamo otorgado se desembolsa un interés.

Costo financiero

Son los desembolsos de manera usual y necesaria que se realiza con la finalidad de obtener el financiamiento. Normalmente se considera en el pago del interés generado y las comisiones anexas al financiamiento (Maribel Olivera, 2005).

Estrategia

Conjunto de acciones realizadas a través de un planeamiento organizado de manera sistemática en un determinado tiempo esto con la disponibilidad de poder usar nuestras habilidades y destrezas a fin de perfeccionar estas acciones, al término de estas acciones se logrará el éxito de acuerdo al objetivo trazado logro de metas. Esto es aplicado a cualquier tipo de contexto.

Estrategia financiera

Acciones que se ejecutan de acuerdo a un plan organizado que tienen directa relación en la obtención de liquidez a fin de que puedan cubrir las necesidades económicas que tenemos, para disminuir pasivos o para poder realizar inversiones para una determinada entidad empresarial.

Financiamiento

Este término nos da referencia a toda la agrupación de caudales económicos de carácter bancario para la adquisición de acciones bienes u otros activos o para efectuar las actividades netamente económicas, montos dinerarios que otorga el sistema financiero después de una evaluación de acuerdo a la capacidad de pago.

Generalmente en el proceso de financiamiento siempre la empresa cuenta con un porcentaje dinerario para la adquisición de un activo el restante o el monto faltante lo otorga la entidad financiera en calidad de préstamo.

El beneficio que se obtiene al recurrir a este recurso económico es generar más utilidad en base a un análisis de costo beneficio de inversión en tiempo de la cual de dicha inversión se espera devolver el capital. Más los intereses y generar una ganancia e utilidad para el que lo invierte.

Indicador de rendimiento

El indicador de rendimiento, en términos simples se define como el resultado de la medición cuantitativa del beneficio económico generado por la colocación de un capital en un periodo de tiempo, con esta herramienta financiera se puede determinar la efectividad de una actividad económica y con la aplicación de esta herramienta se puede prevenir y tener

un control de costos, gastos y poder disuadir en la mejor toma de decisiones a fin de generar más utilidad

Razón de rentabilidad.

Es el motivo primordial o la razonabilidad para los usuarios de la información financiera sean estos externos o internos, a su vez miden la capacidad que despliega una unidad económica a fin de producir utilidades económicas.

Rentabilidad

Tasa porcentual de un beneficio económico que se obtiene por invertir un capital en un comercio empresarial bajo determinados periodos, también es un indicador de medida de liquidez, mediante este término se podría definir qué tan lucrativo es un negocio

2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1. Hipótesis General

Las estrategias de financiamiento inciden directamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

2.4.2. Hipótesis Específicas

- a. El financiamiento a corto plazo incide positivamente en el incremento de las ventas-servicios en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.
- b. El financiamiento a largo plazo incide positivamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS	INSTRUMENTO	
V.I. Estrategias de Financiamien to	La estrategia de financiamiento es la obtención de fondos o recursos financieros para llevar acabo sus metas de crecimiento. Por lo tanto, es necesario que las empresas efectúen un análisis cuidadoso de las alternativas, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada uno de ellas. (Westerfiel, 2010)	Las estrategias de financiamiento son acciones que permiten llagar a los objetivos y alternativas asociadas con la obtención de recursos que cubran las necesidades de efectivo de la organización, es decir, que financien sus operaciones en el corto y largo plazo	D1. Financiamiento a corto plazo	I1. Préstamo de socios	1. Financiamiento por socios	Encuesta, entrevista, análisis de documentos y procesamiento de datos	Cuestionario	
					2. Financiamiento inmediato			
					3. Financiamiento e intereses			
					4. Financiamiento y liquidez			
			D2. Financiamiento a largo plazo	I2. Préstamo bancario	5. Financiamiento bancario			
					6. Financiamiento-inversiones			
				I3. Arrendamiento Financiero	7. Contrato del arrendamiento financiero			
					8. Arrendamiento financiero-opción de compra			
					I4. Líneas de crédito			9. Línea de crédito-liquidez
								10. Línea de crédito-interés

VARIA BLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS	INSTRU- MENTO
V.D. Rentabi lidad	La rentabilidad de una inversión viene dada por la comparación relativa de la utilidad obtenida sobre dicha inversión realizada, es decir la rentabilidad debe ser calculada como un valor porcentual, además que debe ser expresada por un periodo de tiempo dado.(Andrade, 2016)	La rentabilidad es cualquier acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.	D3. Incremento de ventas	I5. Clientes	11. Cartera de clientes	Encuesta, entrevista, análisis de documentos y procesamiento de datos	Cuestionario
					12. Aumento de clientes		
				I6. Ingresos	13. Ingresos		
					14. Incremento de ingresos		
			D4. Ratios de rentabilidad	I7. Rentabilidad económica	15. Incremento de activos		
					16. Incremento del patrimonio		
					17. Inversión y rentabilidad		
				I8. Rentabilidad de las ventas	18. Utilidad de ventas		
					19. Estado de resultados comparados		

CAPITULO III

METODOLOGÍA

III. METODOLOGÍA

3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Se aplicó la metodología universal científica fue el conjunto con los de ordenamientos donde se emplean las distintos proceso que interviene la técnica mediante la encuesta estratégicamente afín de dar una solución práctica a la problemática motivo por el cual se elabora el cuestionario con la finalidad de probar la hipótesis que se plantea.(Carrasco, 2012). Entonces observamos la posición presente de las entidades de prestación de servicios de traslado con relación a las estrategias financieras, posteriormente se describió el problema de financiamiento, se planteó la hipótesis, donde se respondió anticipadamente a la problemática y a través de las técnicas e instrumento se buscó el objetivo, donde se verifico y valido la hipótesis

Método Análisis. Fue un proceso que se encargó de diagnosticar la problemática en las entidades prestadoras de servicios de traslado de mercancías, por falta de financiamiento y conocer el sistema financiero.(Bernal, 2011)

Método de Síntesis. Consistió en considerarlo cada una de sus partes en un todo, en forma general, como fue la problemática la falta de liquidez, capital de trabajo, renovación y

compra de activos inmovilizados, todos estos hechos hacen que exista falta de financiamiento.(Carrasco, 2012)

Método Inductivo. El método inductivo fue un proceso en el que, a partir del estudio de casos particulares como fue la falta de liquidez, renovación y compra de activos inmovilizados, se obtuvieron conclusiones generales que revelan que a las entidades prestadoras de servicios de carga les falta estrategias de financiamiento para incrementar la rentabilidad.(Münch & Ángeles, 2012)

Método Deductivo. Este método nos mostró que las estrategias de financiamiento, mediante los préstamos de accionistas y bancarios; líneas de crédito y el arrendamiento financiero beneficia y ayuda a la ampliación de la utilidad en este tipo de entidades de este sector económico. (Valderrama, 2014)

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es de carácter aplicada porque su finalidad y objetivo fue solucionar las dificultades de financiamiento para ampliar la utilidad o rentabilidad, aplicando las teorías proporcionado por los especialistas. Esta utiliza conocimientos teóricos y busca nuevos conocimientos de posibles aplicaciones futuras a los participantes en esta actividad empresarial de traslado de mercancía en el ámbito local huancaíno (Hernández, Fernández, & Baptista, 2016)

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

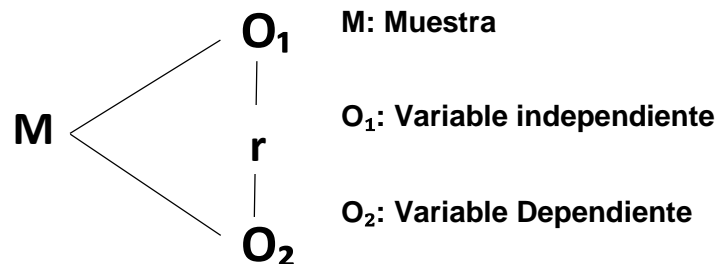
La investigación tiene el nivel descriptivo; que se encargó de detallar las características de la variable independiente ejemplificando la repercusión económica que brinda el financiamiento con fondos facilitados por accionistas, sistema financiero tales como, líneas de crédito, rentabilidad, incremento de ventas y ratios de rentabilidad. Además de la descripción de la utilidad se desglosó y especificó la problemática financiera y su

rentabilidad en las entidades prestadoras de servicios de carga en forma terrestre.(Bernal, 2011)

3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño fue el transaccional correlacional, no experimental, que describió la correlación entre la variable independiente y la variable dependiente en el sector determinado para investigar y lugar planteado en el título de este trabajo investigatorio.(Hernández, Fernández, & Baptista, 2016)

Dónde:



M= Muestra (Entidades de servicios de transporte de carga del ámbito provincial de Huancayo)

O_x= (Estrategias de financiamiento)

O_y= (Rentabilidad)

r= Correlación de las variables estudiadas.

Esta relación existente de la variable X en Y con conlleva a dar un análisis de interpretación de que X incide directamente en Y

3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

3.5.1. Descripción de la población

Con referencia a este punto en estudio cantidad poblacional estuvo conformada en 92 entidades empresariales prestadoras de servicios de carga de ámbito Provincial de Huancayo. (Licencia de funcionamiento de la Municipalidad Provincial de Huancayo-2018).

3.5.2. Descripción de la muestra

Esta parte lo constituyo un fragmento significativo de la cantidad poblacional al cual se aplicó la encuesta y la obtención de dichos datos estos formaran la percepción representativa de comunidad poblacional, esto lo conforman 42 entidades prestadoras de servicios de carga de la zona Provincial de Huancayo ubicada en el departamento de Junín.

Formula establecida a fin de determinar la muestra:

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

Simbología.

n = cantidad muestral

N = Valor Poblacional

Z = coeficiente de confianza (Valor critico)

P = Proporción proporcional de ocurrencia de un evento.

q = Proporción de no ocurrencia de un evento

E = Error de la muestra tomada.

- **Calculo de la fórmula**

N= 92(Entidades de servicios de transporte de carga del ámbito provincial de Huancayo)

Z= confianza del 95% =1.96

p= 0.95

q= 0.05

E= 5%

$$n = \frac{92 * 1.96^2(0.95)(0.5)}{(0.05)^2 * (92 - 1) + 1.96^2(0.95)(0.5)}$$
$$n = \frac{17.88}{0.42} = 42$$

La muestra que se obtuvo fue de 42 empresas de servicios de transporte de carga del ámbito provincial de Huancayo.

3.6. TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.6.1. Técnica usada en el acopio de datos

Se puede dar uso en tópicos de investigación científica a una variedad de técnicas con el propósito de acopiar información en la etapa de la aplicación en el campo que se realiza la encuesta. (Carrasco, 2012)

En este caso dimos lugar al uso de los siguientes:

Encuesta

Fue lo más usual, fundamentando a través de la realización del instrumento con la formulación de interrogantes de respuestas cerradas.

Entrevista

Fue mediante este proceso que se aplicó, se tuvo el contacto directo, dándonos el enfoque y la facilitación de la información en base a la percepción de manera familiar y sincera.

Análisis de documentos

Estuvo basada en las referencias de las doctrinas obtenidas de los libros, dimos uso en la teoría desarrollada en esta investigación.

3.6.2. Instrumento de recolección de datos

Dando pase al instrumento que se utilizó en la investigación es:

Cuestionario

Fue el instrumento empleado a la muestra determinada de la población con interrogantes relacionadas al tópico de investigación.

3.7. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Procesamiento de los datos

Para la etapa del procesamiento de esta información de la investigación que se obtuvo en el campo de aplicación y este acopio de manera dispersa, desordenada, e individual obtenidos de la cantidad significativa de la población información que dará lugar a este estudio y hacer las validaciones correspondientes con la finalidad determinante de generar resultados de forma ordenada y agrupada con la obtención de la información procesada se da lugar al análisis en base a la hipótesis, objetivos de tópico investigatorio

Pasos en el Proceso de la información.

Dentro del proceso a seguir se puede determinar los siguientes pasos que se realizaron y se detallan:

- a. Consiguió los datos de información del fragmento poblacional materia de estudio de la investigación

- b. Se Precisó las variables materia de investigación con esto se ordenó los ítems y preguntas pudiendo organizar la información de los resultados obtenidos de forma concienzuda.
- c. Puntualizar la estadística a emplear como herramienta de apoyo y respaldando su aplicación mediante un software.
- d. Se procesó los datos obtenidos inicialmente se realizó el ingreso. De manera manual a computador para realizar su procesamiento.

Uso y Manejo del procesamiento de datos en el software sistematizado del computador.

Los Programas del computador hoy en día son de gran importancia y soporte para los trabajos de investigación dándoles un respaldo mediante el procesamiento de sus datos ya que, para poder realizar dicha actividad de proceso de datos en cantidades mayores o teniendo una muestra de gran volumen, realizar este procesamiento de manera manual demandaría de mucho tiempo a todo esto se le suma la gran sofisticación de los programas informáticos en estadística que nos otorgan una variedad de opciones para el análisis de los datos obtenidos mediante la encuesta realizada a las empresas de transporte de servicio de carga de la provincia de Huancayo.

Todo este procesamiento se realiza para poder dar respuesta a la problemática planteada definiendo los objetivos plasmados y la hipótesis.

Todo este desarrollo se realizó una computadora portátil con el programa informática de la hoja de cálculos EXCEL y se dio análisis lo cual se refleja en el culminar de este trabajo.

- Diseño de la hoja de datos.

- Definición de las variables
- Introducción de los datos.
- Depuración de la base de datos para detectar fallos y corregirlos.
- Identificación del análisis que se debe realizar.
- Selección del módulo o los módulos necesarios.
- Realización de los análisis e interpretación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El resultado del estudio preliminar realizado a los inversionistas de las entidades prestadoras de servicios de traslado en carga en la provincia de Huancayo, permitió Describir la problemática de las variables. La utilización del instrumento se debe a la facilidad de la aplicación, así como también para determinar las condiciones en las cuales operan. Para el análisis de los resultados se utilizaron Figuras y tablas de acumulación de frecuencia.

4.2. PRESENTACIÓN DEL RESULTADO EN TABLAS Y FIGURAS

En este fragmento del trabajo se muestra el instrumento que se manifiesta en el cuestionario, que está conformado por la formulación de 26 preguntas. De las cuales se hizo la representación mediante tablas y figuras.

De esta manera nos ayudara a detallar de manera concreta cada pregunta del cuestionario a fin de demostrar la hipótesis del trabajo y la relación con el trabajo de campo.

Se detallan en base a cada interrogante y su respectiva interpretación descritas de la siguiente manera.

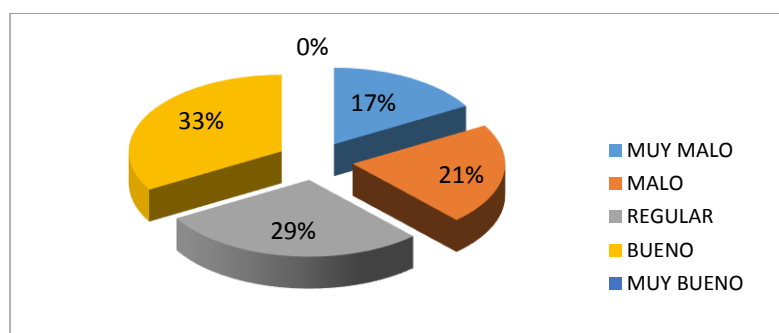
1. ¿Cómo considera al financiamiento con préstamos otorgado por los socios-accionista en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 1: Financiamiento otorgado por los socios

Descripción	Absta	Frecuencia	
		Retva	%
MUY MALO	7	0.17	16.67%
MALO	9	0.21	21.43%
REGULAR	12	0.29	28.57%
BUENO	14	0.33	33.33%
MUY BUENO	0	-	0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 1: Porcentajes del financiamiento otorgado por los socios



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron un 33% que es bueno el financiamiento con préstamos otorgado por los socios-accionista en las empresas de servicios de transporte de carga, el 29% respondió que es regular, el 21% respondió que es malo y el 17% respondió que es muy malo.

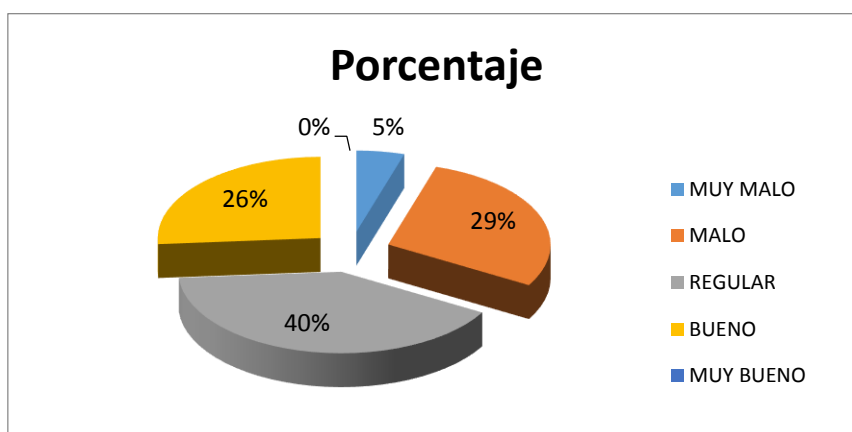
2. ¿Cómo considera la rapidez para obtener financiamiento de parte de los socios-accionistas en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 2: Rapidez en el financiamiento por los socios-accionistas

Descripción	Abslta	Frecuencia	
		Reltva	%
MUY MALO	2	0.05	4.76%
MALO	12	0.29	28.57%
REGULAR	17	0.40	40.48%
BUENO	11	0.26	26.19%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 2: Porcentajes en la rapidez del financiamiento por los socios-accionistas



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 26% que es bueno respecto a la rapidez para obtener financiamiento de parte de los socios-accionistas en las empresas de servicios de transporte de carga, el 40% respondió que es regular, el 29% respondió que es malo y el 5% respondió que es muy malo.

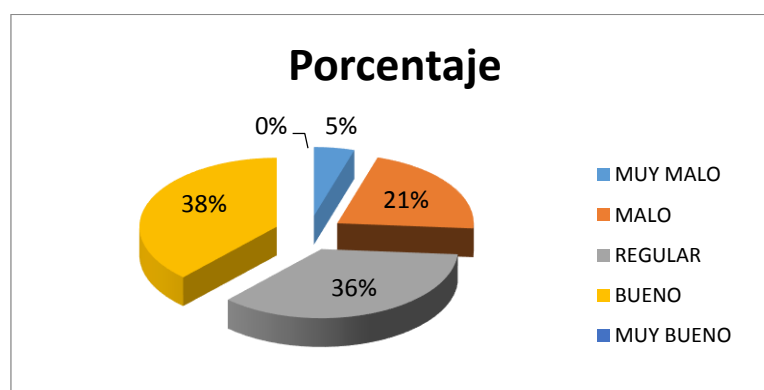
3. ¿Cómo considera al financiamiento otorgado por los socios sin intereses en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 3: **Financiamiento por los socios, sin intereses**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	2	0.05	4.76%
MALO	9	0.21	21.43%
REGULAR	15	0.36	35.71%
BUENO	16	0.38	38.10%
MUY BUENO	0	0.00	0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 3: **Porcentajes financiamiento por los socios, sin intereses**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 38% que es bueno el financiamiento otorgado por los socios sin intereses en las empresas de servicios de transporte de carga, el 36% respondió que es regular, el 21% respondió que es malo y el 5% respondió que es muy malo

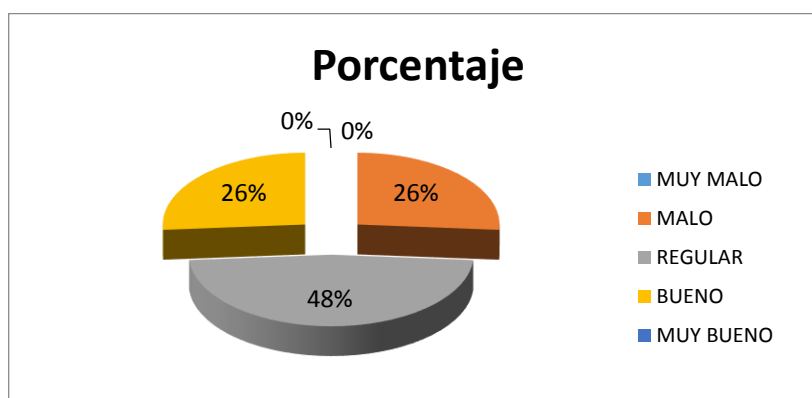
4. ¿Cómo considera al financiamiento otorgado por los socios con intereses en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 4: **Financiamiento por los socios, con intereses**

PLANEAMIENTO FINANCIERO			
Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	11	0.26	26.19%
REGULAR	20	0.48	47.62%
BUENO	11	0.26	26.19%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 4: **Porcentajes de financiamiento por los socios**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, respondieron en un 26% que es bueno el financiamiento otorgado por los socios con intereses para las empresas de servicios de transporte de carga, el 48% respondió que es regular y el 26% respondió que es malo. La mayoría de los encuestados respondieron que es necesario el financiamiento otorgado por los socios, muy a pesar de pagar intereses.

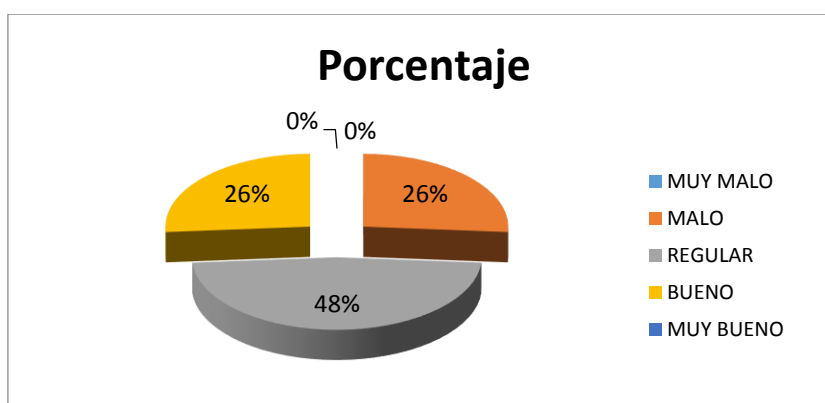
5. ¿Cómo considera al financiamiento por los socios-accionistas para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 5: **Financiamiento por lo socios a corto plazo**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	11	0.26	26.19%
REGULAR	20	0.48	47.62%
BUENO	11	0.26	26.19%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 5: **Financiamiento, prestamos de socios-accionistas**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, respondieron en un 26% que es bueno el financiamiento por los socios-accionistas para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en las empresas de servicios de transporte de carga, el 42% respondió que es regular y el 26% respondió que es malo.

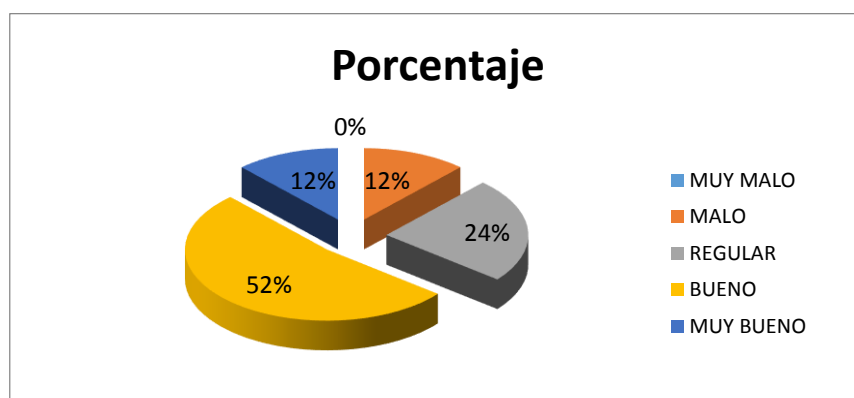
6. ¿Cómo considera la estrategia de financiamiento por los socios-accionistas en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 6: Prestamos de socios-accionistas

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	5	0.12	11.90%
REGULAR	10	0.24	23.81%
BUENO	22	0.52	52.38%
MUY BUENO	5	0.12	11.90%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 6: Porcentajes estrategias, prestamos de socios-accionistas



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, respondieron en un 132% que es muy bueno la estrategia de financiamiento por los socios-accionistas en las empresas de servicios de transporte de carga, el 52% respondió que es bueno, el 24% respondió que es regular y el 12% respondió que es malo.

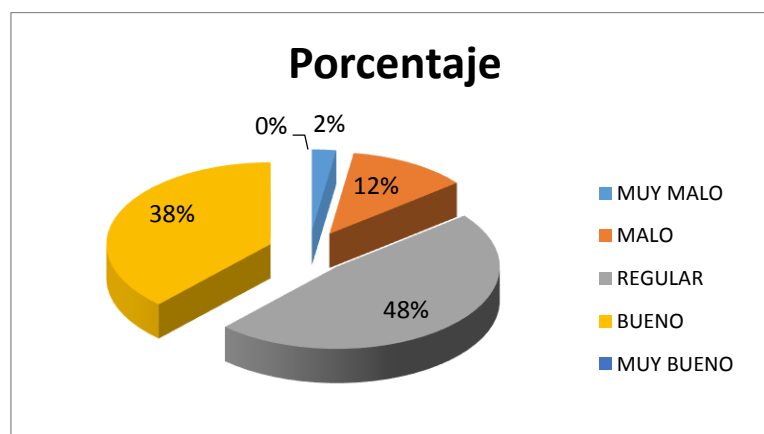
7. ¿Cómo califica al contrato del arrendamiento financiero en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 7: **Financiamiento con arrendamiento financiero**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	1	0.02	2.38%
MALO	5	0.12	11.90%
REGULAR	20	0.48	47.62%
BUENO	16	0.38	38.10%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 7: **Porcentajes con Arrendamiento financiero**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, respondieron en un 38% que es bueno el contrato del arrendamiento financiero en las empresas de servicios de transporte de carga, el 4% respondió que es regular, el 12% respondió que es malo y el 2% respondió que es muy malo.

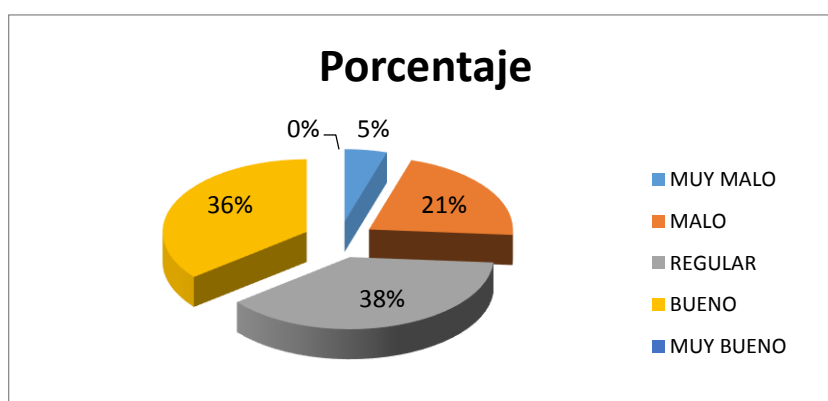
8. ¿Cómo califica a la tasa de interés en el arrendamiento financiero en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 8: Arrendamiento financiero-tasa de interés

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	2	0.05	4.76%
MALO	9	0.21	21.43%
REGULAR	16	0.38	38.10%
BUENO	15	0.36	35.71%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 8: Porcentaje arrendamiento financiero-tasa de interés



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 36% que es bueno la tasa de interés en el arrendamiento financiero en las empresas de servicios de transporte de carga, el 38% respondió que es regular, el 21% respondió que es malo y el 5% respondió que es muy malo.

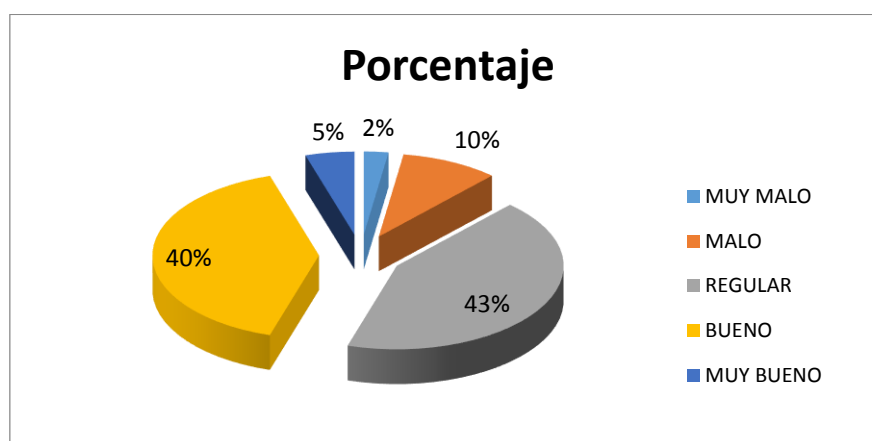
9. ¿Cómo considera a la opción de compra en el arrendamiento financiero en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 9: Arrendamiento financiero-opción de compra

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	1	0.02	2.38%
MALO	4	0.10	9.52%
REGULAR	18	0.43	42.86%
BUENO	17	0.40	40.48%
MUY BUENO	2	0.05	4.76%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 9: Porcentaje de arrendamiento financiero –opción de compra



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 5% que es muy bueno la opción de compra en el arrendamiento financiero en las empresas de servicios de transporte de carga, el 40% respondió que es bueno, el 43% respondió que es regular, el 10% respondió que es malo y el 2% respondió que es muy malo.

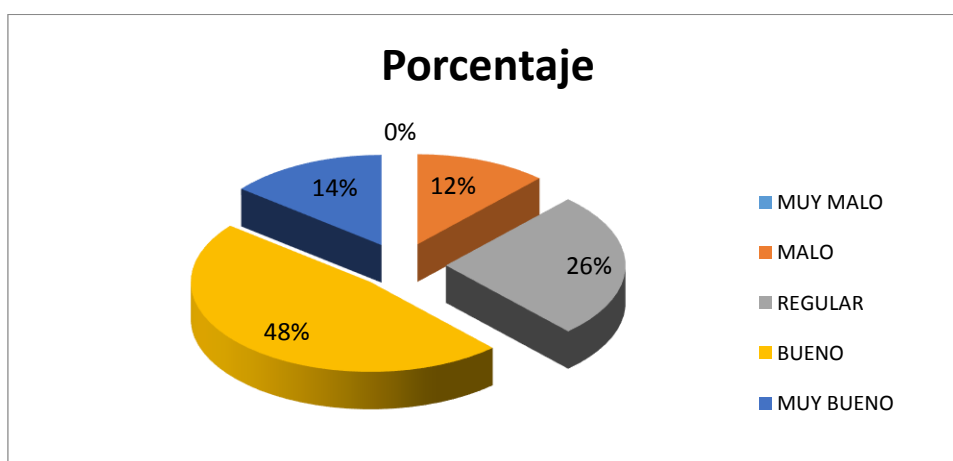
10. ¿Cómo califica al financiamiento con préstamos otorgado por el banco en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 10: **Financiamiento con préstamo bancario**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	5	0.12	11.90%
REGULAR	11	0.26	26.19%
BUENO	20	0.48	47.62%
MUY BUENO	6	0.14	14.29%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 10: **Porcentajes financiamiento con préstamo bancario**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 14% que es muy bueno el al financiamiento con préstamos otorgado por el banco en las empresas de servicios de transporte de carga, el 48% respondió que es bueno, el 26% respondió que es regular y el 12% respondió que es malo.

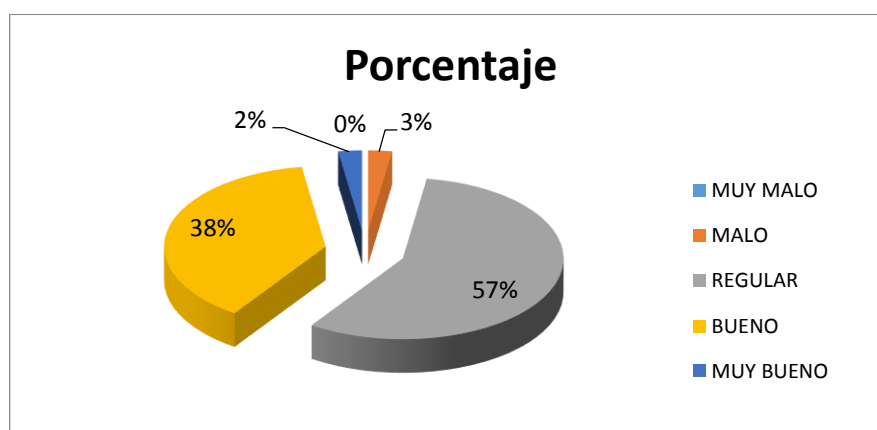
11. ¿Cómo considera a las líneas de crédito de las instituciones financieras para las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 11: **Financiamiento con líneas de crédito**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	1	0.02	2.38%
REGULAR	24	0.57	57.14%
BUENO	16	0.38	38.10%
MUY BUENO	1	0.02	2.38%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 11: **Porcentajes financiamiento con líneas de crédito**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 2% que es muy bueno las líneas de crédito de las instituciones financieras para las empresas de servicios de transporte de carga, el 38% respondió que es bueno, el 57% respondió que es regular y el 2% respondió que es malo.

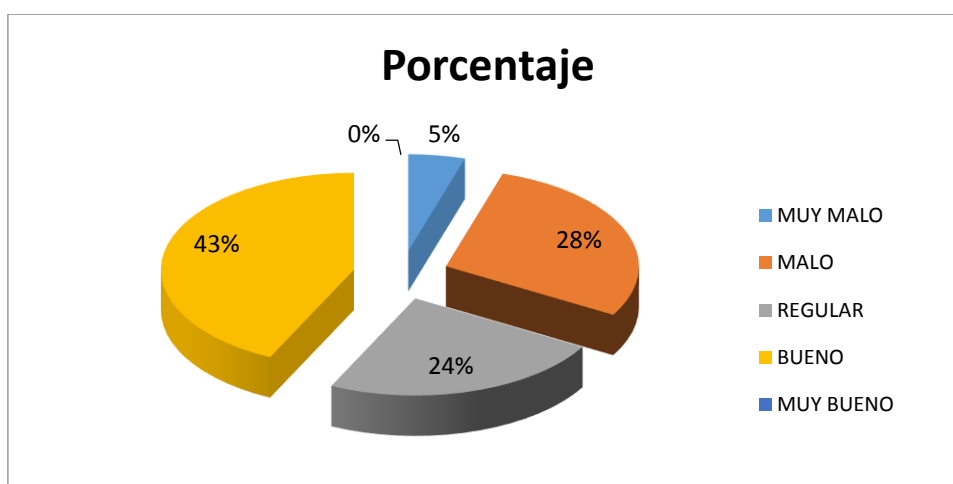
12. ¿Cómo califica al préstamo bancario para realizar inversiones en activos fijos en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 12: **Financiamiento por préstamo bancario-inversiones**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	2	0.05	4.76%
MALO	12	0.29	28.57%
REGULAR	10	0.24	23.81%
BUENO	18	0.43	42.86%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 12: **Porcentajes con préstamo bancario-inversiones**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 43% que es bueno el préstamo bancario para realizar inversiones en activos fijos en las empresas de servicios de transporte de carga, el 24% respondió que es regular, el 28% respondió que es malo y el 5% respondió que es muy malo.

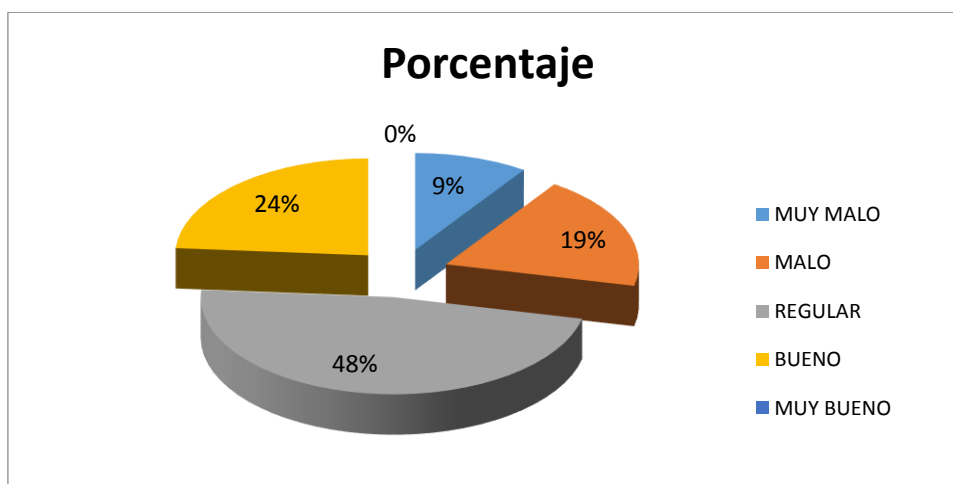
13. ¿Cómo califica a las líneas de crédito para tener dinero disponible en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 13: **Financiamiento con líneas de crédito**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	4	0.10	9.52%
MALO	8	0.19	19.05%
REGULAR	20	0.48	47.62%
BUENO	10	0.24	23.81%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 13: **Porcentajes con líneas de crédito**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 24% que es bueno las líneas de crédito para tener dinero disponible en las empresas de servicios de transporte de carga, el 48% respondió que es regular, el 19% respondió que es malo y el 9% respondió que es muy malo.

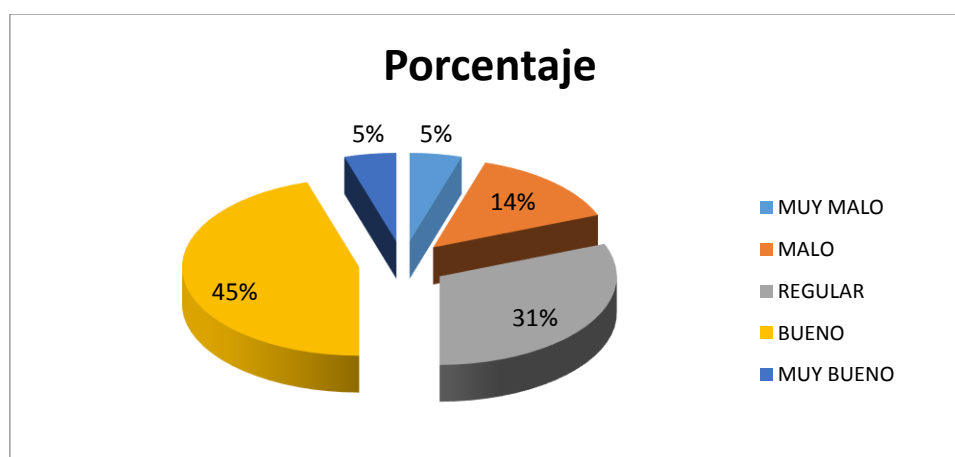
14. ¿Cómo califica la tasa de interés del sistema financiero en el préstamo y líneas de crédito?

Tabla 14: Tasa de interés en préstamo y líneas de crédito

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	2	0.05	4.76%
MALO	6	0.14	14.29%
REGULAR	13	0.31	30.95%
BUENO	19	0.45	45.24%
MUY BUENO	2	0.05	4.76%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 14: Porcentajes, tasa de interés en préstamos y líneas de crédito



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 5% que es muy bueno la tasa de interés del sistema financiero en el préstamo y líneas de crédito, el 45% respondió que es bueno, el 31% respondió que es regular, el 14% respondió que es malo y el 5% respondió que es muy malo.

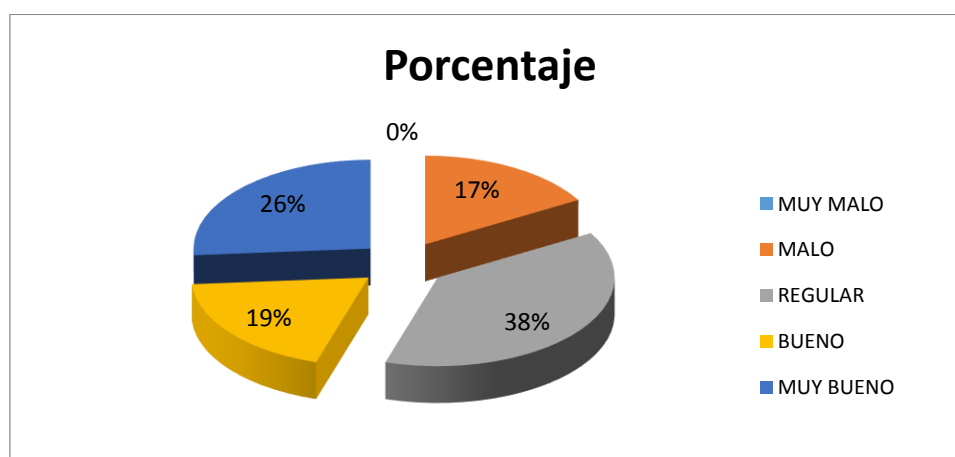
15. ¿Cómo califica la cartera de clientes en comparación con el inicio de actividades en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 15: Cartera de clientes comparando con inicio de actividades

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Abslta	Reltva	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	7	0.17	16.67%
REGULAR	16	0.38	38.10%
BUENO	8	0.19	19.05%
MUY BUENO	11	0.26	26.19%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 15: Porcentajes cartera de clientes comparando con inicio de actividades



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 26% que es muy bueno la cartera de clientes en comparación con el inicio de actividades en las empresas de servicios de transporte de carga, el 19% respondió que es bueno, el 38% respondió que es regular y el 17% respondió que es malo.

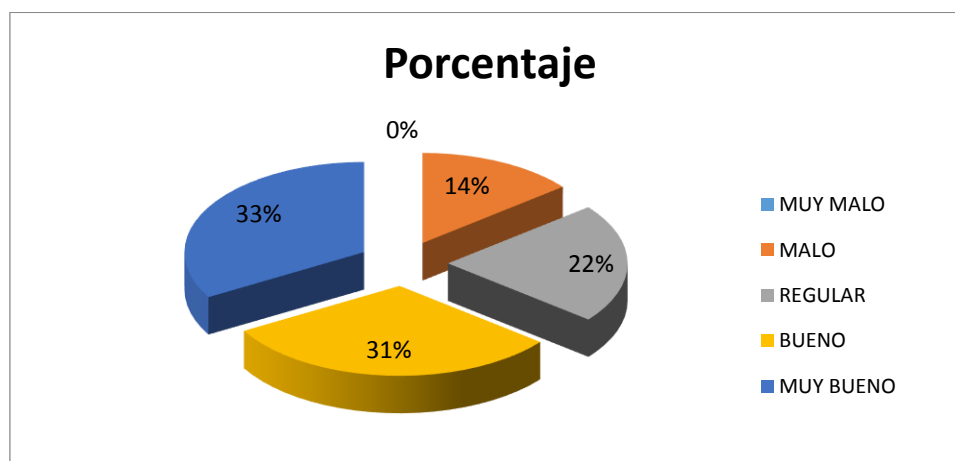
16. ¿Cómo considera los ingresos del periodo en relación al año pasado en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 16: Ingresos de periodo y su relación con el año anterior

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	6	0.14	14.29%
REGULAR	9	0.21	21.43%
BUENO	13	0.31	30.95%
MUY BUENO	14	0.33	33.33%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 16: Porcentajes ingresos del periodo y su relación con el año anterior



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 33% que es muy bueno los ingresos del periodo en relación al año pasado en las empresas de servicios de transporte de carga, el 31% respondió que es bueno, el 22% respondió que es regular y el 14% respondió que es malo.

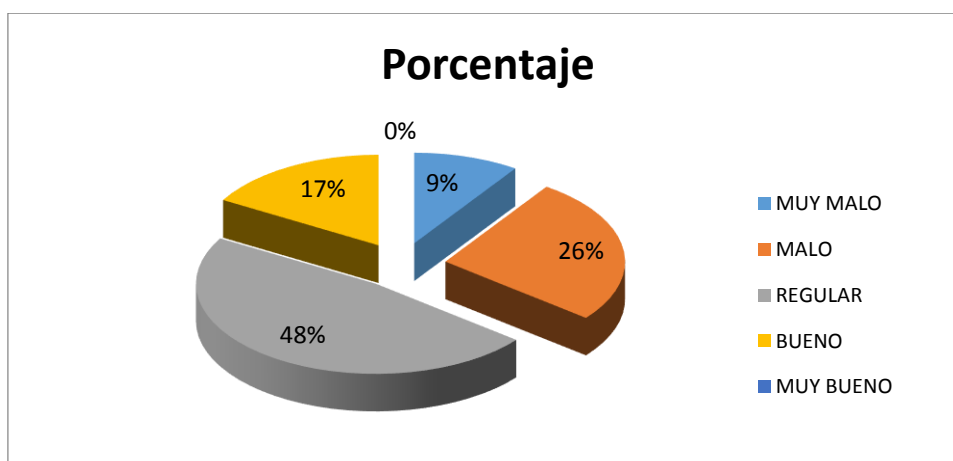
17. ¿Cómo califica la situación de la empresa de servicios en comparación con la fecha de inicio de sus operaciones?

Tabla 17: **Situación en comparación al inicio de actividades**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	4	0.10	9.52%
MALO	11	0.26	26.19%
REGULAR	20	0.48	47.62%
BUENO	7	0.17	16.67%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 17: **Porcentajes del contexto actual de la entidad en relación al inicio de actividades**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado manifestaron en un 17% que es bueno la situación de la empresa de servicios en comparación con la fecha de inicio de sus operaciones, el 48% respondió que es regular, el 26% respondió que es malo y el 9% respondió que es muy malo.

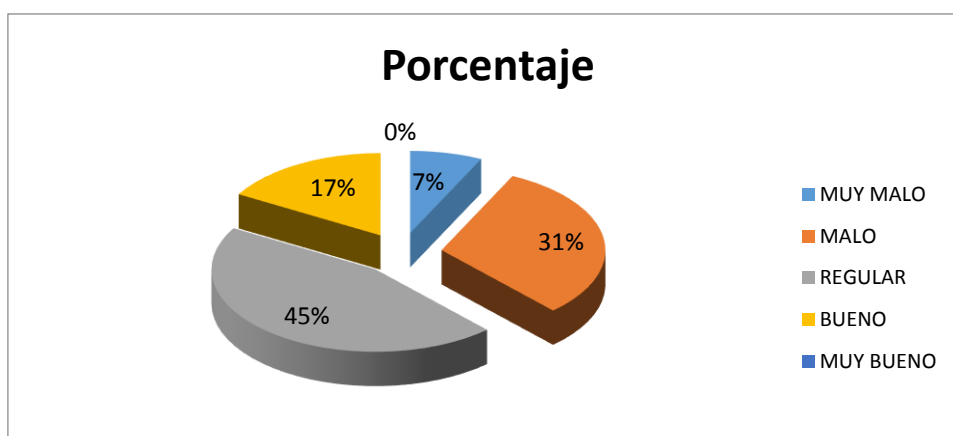
18. ¿Cómo califica al incremento de los ingresos con financiamiento de los socios, el sistema bancario y no bancario?

Tabla 18: Aumento de las entradas por financiamiento

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	3	0.07	7.14%
MALO	13	0.31	30.95%
REGULAR	19	0.45	45.24%
BUENO	7	0.17	16.67%
MUY BUENO	0		0.00%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 18: Porcentajes incremento de los ingresos con financiamiento



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 17% que es bueno el incremento de los ingresos con financiamiento de los socios, el sistema bancario y no bancario, el 45% respondió que es regular, el 31% respondió que es malo y el 7% respondió que es muy malo.

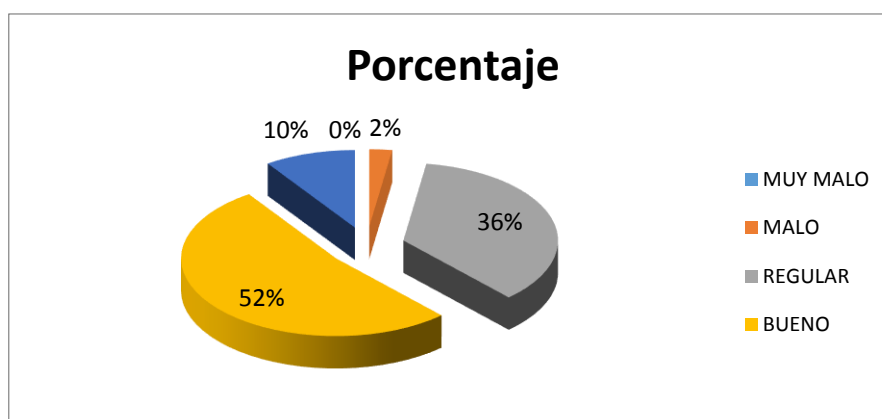
19. ¿Cómo califica la rentabilidad con el incremento de los ingresos en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 19: Rentabilidad con el incremento de los ingresos

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	1	0.02	2.38%
REGULAR	15	0.36	35.71%
BUENO	22	0.52	52.38%
MUY BUENO	4	0.10	9.52%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 19: Porcentajes rentabilidad con el incremento de los ingresos



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 10% que es muy bueno la rentabilidad con el incremento de los ingresos en las empresas de servicios de transporte de carga, el 52% respondió que es bueno, el 36% respondió que es regular y el 2% respondió que es malo.

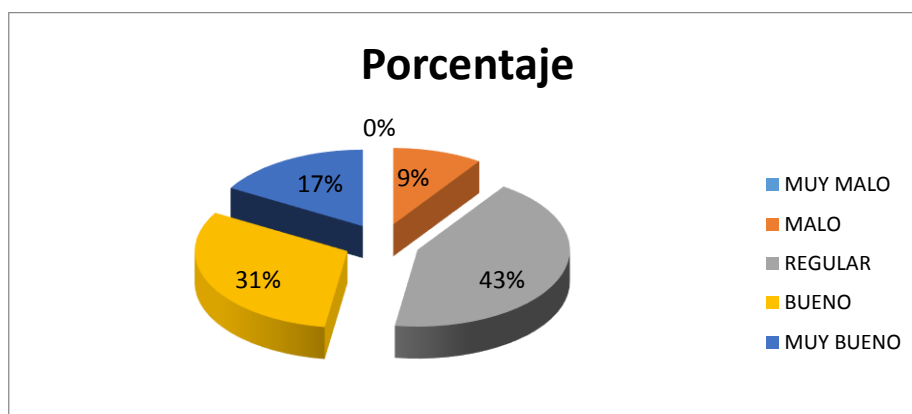
20. ¿Cómo califica al incremento de los activos en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 20: Incremento de activos

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	3	0.07	7.14%
REGULAR	15	0.36	35.71%
BUENO	14	0.33	33.33%
MUY BUENO	10	0.24	23.81%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 20: Porcentajes incremento de activos



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 24% que es muy bueno el incremento de los activos en las empresas de servicios de transporte de carga, el 33% respondió que es bueno, el 36% respondió que es regular y el 7% respondió que es malo.

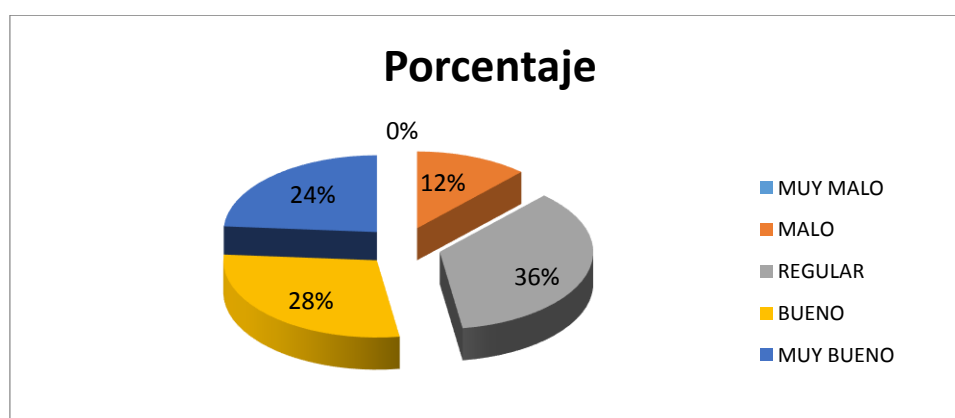
21. ¿Cómo califica al incremento del patrimonio en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 21: Incremento del patrimonio

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	5	0.12	11.90%
REGULAR	15	0.36	35.71%
BUENO	12	0.29	28.57%
MUY BUENO	10	0.24	23.81%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 21: Porcentajes incremento del patrimonio



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 24% que es muy bueno el incremento del patrimonio en las empresas de servicios de transporte de carga, el 29% respondió que es bueno, el 36% respondió que es regular y el 12% respondió que es malo.

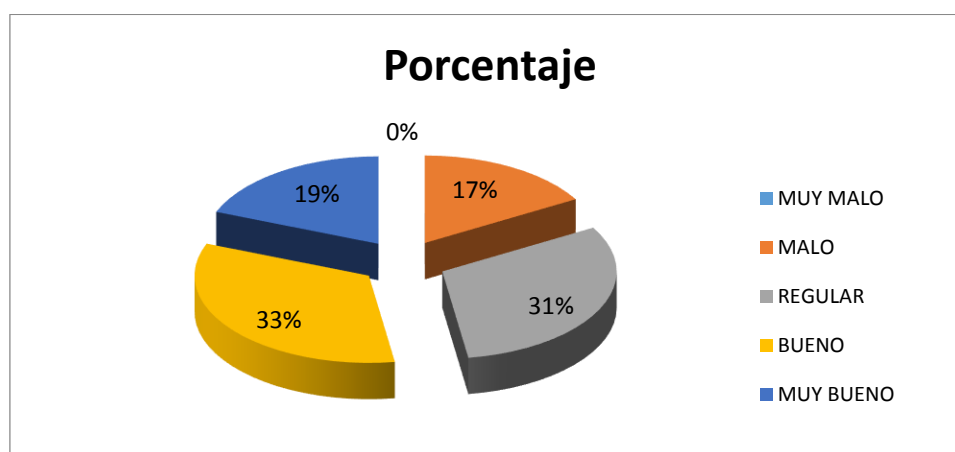
22. ¿Cómo considera la inversión de los capitales para obtener una máxima rentabilidad en las empresas de servicios de transporte de carga?

Tabla 22: **Inversión de capitales y rentabilidad**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	7	0.17	16.67%
REGULAR	13	0.31	30.95%
BUENO	14	0.33	33.33%
MUY BUENO	8	0.19	19.05%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 22: **Porcentajes inversión de capitales y rentabilidad**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 19% que es muy bueno la inversión de los capitales para obtener una máxima rentabilidad en las empresas de servicios de transporte de carga, el 33% respondió que es bueno, el 31% respondió que es regular y el 17% respondió que es malo.

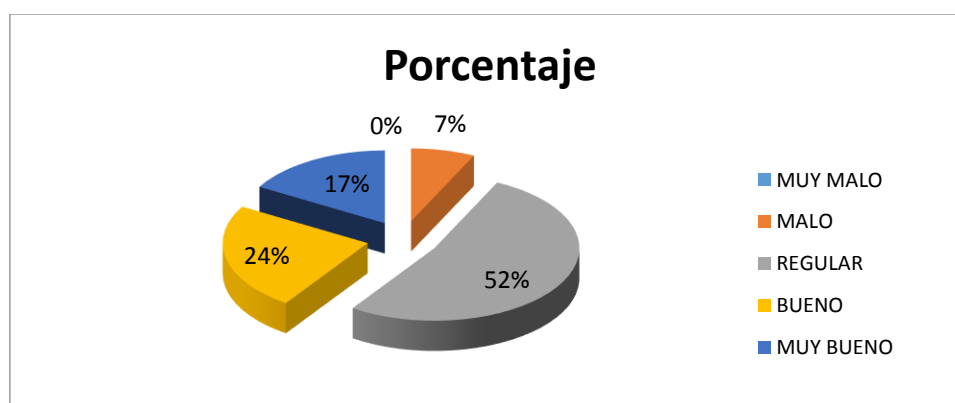
23. ¿Cómo califica al ROI (retorno sobre la inversión) para saber la rentabilidad de la inversión en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 23: Retorno sobre la inversión y rentabilidad

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	3	0.07	7.14%
REGULAR	22	0.52	52.38%
BUENO	10	0.24	23.81%
MUY BUENO	7	0.17	16.67%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 23: Porcentajes retorno sobre la inversión y rentabilidad



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 17% que es muy bueno el ROI (retorno sobre la inversión) para saber la rentabilidad de la inversión en las empresas de servicios de transporte de carga, el 24% respondió que es bueno, el 52% respondió que es regular y el 7% respondió que es malo.

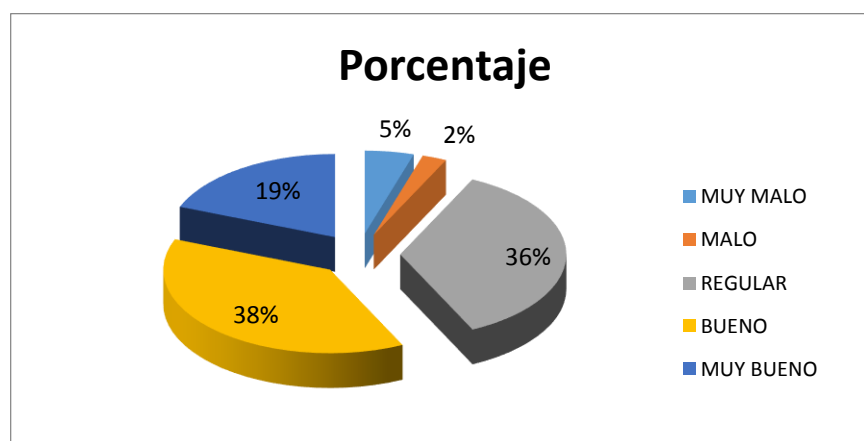
24. ¿Cómo califica los Estados de Resultados como base para tomar decisiones en inversiones en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 24: Estado de resultados y toma de decisiones

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	2	0.05	4.76%
MALO	1	0.02	2.38%
REGULAR	15	0.36	35.71%
BUENO	16	0.38	38.10%
MUY BUENO	8	0.19	19.05%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 24: Porcentajes estado de resultados y toma de decisiones



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 19% que es muy bueno los Estados de Resultados como base para tomar decisiones en inversiones en las empresas de servicios de transporte de carga, el 38% respondió que es bueno, el 36% respondió que es regular, el 2% respondió que es malo y el 5% respondió que es muy malo.

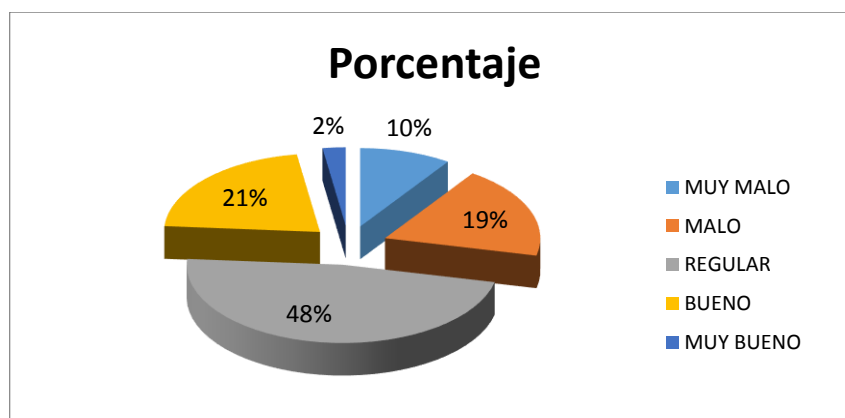
25. ¿Cómo califica al ROS (rentabilidad sobre las ventas) de los capitales empleados en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 25: **Rentabilidad sobre las ventas con los capitales empleados**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	4	0.10	9.52%
MALO	8	0.19	19.05%
REGULAR	20	0.48	47.62%
BUENO	9	0.21	21.43%
MUY BUENO	1	0.02	2.38%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 25: **Porcentajes rentabilidad sobre las ventas con los capitales empleados**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 2% que es muy bueno el ROS (rentabilidad sobre las ventas) de los capitales empleados en las empresas de servicios de transporte de carga, el 21% respondió que es bueno, el 48% respondió que es regular, el 19% respondió que es malo y el 10% respondió que es muy malo.

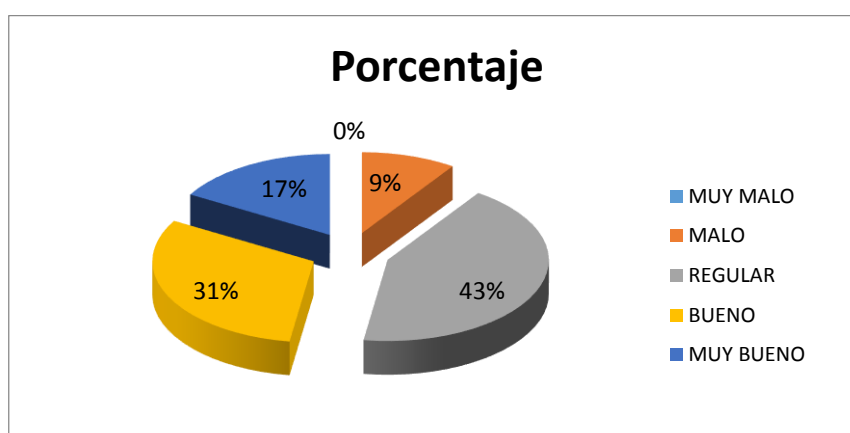
26. ¿Cómo considera la inversión de los capitales para obtener una máxima rentabilidad en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo?

Tabla 26: **Inversión de capitales y rentabilidad**

Descripción	Tabla de Frecuencia		
	Absoluta	Relativa	%
MUY MALO	0		0.00%
MALO	4	0.10	9.52%
REGULAR	18	0.43	42.86%
BUENO	13	0.31	30.95%
MUY BUENO	7	0.17	16.67%
	42	1.00	100.00%

Fuente: Propia del investigador 2017

Figura 26: **Porcentajes rentabilidad sobre las ventas con los capitales empleados**



Fuente: Propia del investigador 2017

Los que respondieron a la formulación de la pregunta del sector prestadoras de servicios de carga del ámbito geográfico investigado, manifestaron en un 17% que es muy bueno la inversión de los capitales para obtener una máxima rentabilidad en las empresas de servicios de transporte de carga, el 31% respondió que es bueno, el 43% respondió que es regular y el 9% respondió que es malo.

4.2.1. Contrastación de las hipótesis

4.2.1.1. Contrastación de la primera hipótesis específica.

Hipótesis alterna 1(Ha1):

El financiamiento a corto plazo incide positivamente en el incremento de las ventas-servicios en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

Hipótesis nula (Ho):

El financiamiento a corto plazo **NO** incide positivamente en el incremento de las ventas-servicios en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

Para la contratación de la primera hipótesis específica se ha empleado la función estadística de las Personas, tomando como referencia los datos obtenidos entre los primeros indicadores de la variable estrategias de financiamiento y rentabilidad.

Cuadro 1 Correlación entre el Financiamiento a corto plazo y el incremento de ventas

Financiamiento a corto plazo	Incremento de ventas
0.5746	

Fuente: Entidades de servicios de transporte de carga Huancayo

Este resultado de coeficiente de correlación = 0.5746, según la tabla del coeficiente de correlación, se interpreta que existe una correlación positiva moderada entre los indicadores: **financiamiento a corto plazo y el incremento de ventas** en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

Nivel de significancia o riesgo:

α : 0,05

Gl: 42-1

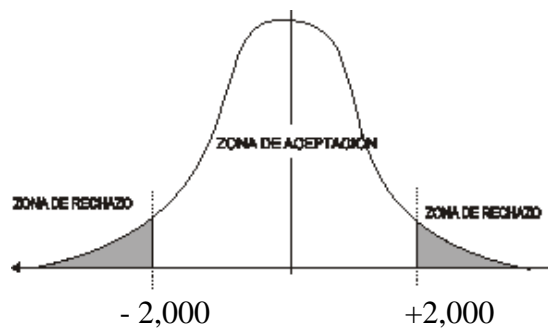
crítico = 2,000 Para una prueba a dos colas.

Cálculo del estadístico de prueba:

$N = 42$

$t_c = 4.44$

$r = 0.5746$



$$t = \frac{r\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

- Aceptar la H_0 : si $t_c = 4.44$ es menor que la $t_t = 2.000$
- Rechazar la H_0 : si $t_c = 4.44$ mayor o igual a la $t_t = 2.000$

Según la estadística:

Puesto que la t calculada es mayor que la t teórica ($\text{calculada} = 4.44 > \text{teórica} = 2.000$), en consecuencia, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_{a1}). En el sentido que existe relación directa y positiva moderada entre el **financiamiento a corto plazo y el incremento de ventas** en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

4.2.1.2. Contrastación de la segunda hipótesis específica

Hipótesis alterna 2 (Ha2):

El financiamiento a largo plazo incide positivamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

Hipótesis nula (Ho):

El financiamiento a largo plazo **NO** incide positivamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

Cuadro 2 Correlación entre los indicadores: Financiamiento a largo plazo y rentabilidad

Financiamiento a largo plazo	Rentabilidad
0.79031	

Fuente: Empresas de servicios de transporte de carga de Huancayo

Este resultado de coeficiente de correlación r de Pearson = 0.79031, nos da el resultado que existe una correlación positiva alta, entre **Financiamiento a largo plazo y rentabilidad** en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo.

Nivel de significancia o riesgo:

α : 0,05

Gl: 42-1

V. crítico = 2.000 Para una prueba a dos colas.

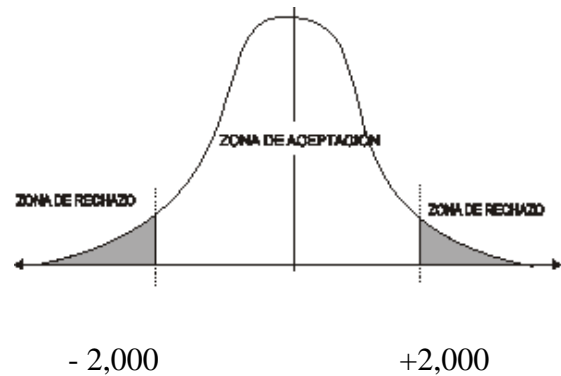
- **Cálculo de prueba estadística:**

$$N = 42$$

$$r = 0.79031$$

$$t = \frac{r\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$t_c = 8.16$$



- Aceptar la Ho: si t_c 8.16 es menor que la $t_t = 2.000$
- Rechazar la Ho: si t_c 8.16 mayor o igual a la $t_t = 2.000$

Decisión Estadística

Puesto que la t calculada es mayor que la t teórica ($t_{calculada} = 8.16 > t_{teórica} = 2.000$), en resultado, se contradice la Hipótesis nula (H_0) y se admite la hipótesis alterna (H_a). En el sentido de que existe relación directa y positiva alta entre: **Financiamiento a largo plazo y rentabilidad** en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo.

4.2.1.3. Contrastación de la hipótesis general.

Hipótesis general alterna (H_a):

Las estrategias de financiamiento inciden directamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

Hipótesis nula (H₀):

Las estrategias de financiamiento **NO** inciden directamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

Para contrastar esta hipótesis establecida como general hemos dado uso al coeficiente de correlación r de Pearson, esta función de la estadística nos dio como referencia los datos obtenidos de las variables: Estrategias de financiamiento y Rentabilidad.

Cuadro 3 Correlación entre las variables: Estrategias de financiamiento y Rentabilidad

Estrategias de financiamiento	Rentabilidad
0.70287	

Fuente: Entidades de servicios de transporte de Huancayo

Este resultado de coeficiente de correlación r de Pearson = 0.70287, nos muestra que existe una correlación positiva alta, entre las variables: **Estrategias de financiamiento y Rentabilidad** en las empresas de servicios de transporte de carga de la Provincia de Huancayo.

Nivel de significancia o riesgo:

α : 0,05

Gl: 42-1

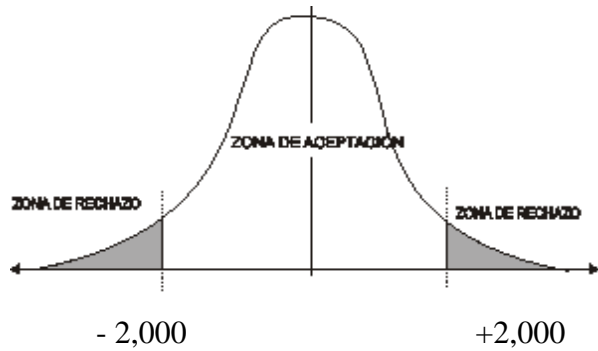
V. crítico = 2.000 Para una prueba a dos colas.

- Cálculo de prueba estadística.

$N = 42$

$r = 0.70287$

$$t = \frac{r\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$



$$t_c = 6.25$$

- Aceptar la H_0 : si $t_c = 6.25$ es menor que la $t_t = 2,000$
- Rechazar la H_0 : si $t_c = 6.25$ es mayor o igual a la $t_t = 2,000$

Según la estadística

Puesto que la t calculada es mayor que la t teórica ($t_{calculada} = 6.25 > t_{teórica} = 2,000$), en consecuencia, se rechaza la Hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_a). En el sentido que existe correlación positiva alta entre **Estrategias de financiamiento y Rentabilidad** en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En la discusión académica con referencia al resultado de las anteriores investigaciones desarrolladas se tomó como único fin de establecer la relación de los distintos enfoques académicos que hemos tomado como antecedente y como fundamentos científicos de teoría que se utilizaron en esta investigación.

En la tesis: **Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima**, tiene como resultado que realizan financiamiento con sus proveedores, dejando de lado el sistema financiero, por tener mayores ventajas en tiempo, plazos y tasas de interés favorables. Estos resultados son totalmente opuestos a la realidad de las entidades de transporte de Huancayo que utilizan el sistema financiero.

En la tesis: **Financiamiento de las medianas empresas en el mercado primario de valores**, menciona que el financiamiento de las medianas entidades debe realizar mediante la emisión de bonos o acciones en el mercado primario de valores; esta alternativa de adquirir liquidez, requiere de mayor tiempo, es complejo y dificultoso. Es mejor la utilización del sistema bancario, que es rápido, da varias alternativas de financiamiento, se puede analizar del costo financiero y los plazos.

CONCLUSIONES

1. Como resultado de la investigación se ha encontrado que las empresas de servicios de carga de ámbito local de Huancayo, no tienen una cultura financiera, carecen de capital y liquidez para cumplir con los pasivos, les falta activos inmovilizados, es por ello que las estrategias para obtener liquidez (financiamiento) influyen directamente en la rentabilidad, mediante el manejo de finanzas, buscando la opción mejor, o forma de conseguir financiamiento, con los fondos de los socios, arrendamiento financiero, préstamo bancario o las líneas de crédito.
2. Se ha determinado que las Empresas de Transporte de Carga tienen necesidad de financiamiento para cumplir con obligaciones corrientes inmediatos y ello se hará realidad con los préstamos facilitados de los socios que coadyuvaran al incremento de ventas en el sector de servicios de carga de este ámbito provincial. De los resultados obtenidos se puede demostrar que los accionistas en su medida de poder tomar una buena decisión acuden en su mayoría al sistema bancario hacen una consulta para decidir realizar aportes dinerarios de manera inmediata estipulando intereses bajos cosa que es beneficioso en favor de la actividad económica.
3. Se concluye que las entidades prestadoras de servicios del sector Transporte de Carga en la provincia de Huancayo, tienen muchos problemas financieros, además, requieren financiamiento a largo plazo para la compra de sus activos fijos, acciones que incrementaran los ingresos y el aumento de la rentabilidad.

RECOMENDACIONES

1. Las entidades prestadoras de servicios del sector Transporte de mercancías del ámbito provincial de Huancayo, conviene utilizar adecuadamente las estrategias de financiamiento, estas habilidades nos dan oportunidad de contar con liquidez que fortalecerá nuestro capital del ciclo del negocio con esto se podrá destinar al cumplimiento de los pasivos a corto plazo, o destinar a la compra de activos inmovilizados, adquisición de materiales de trabajo, pago de proveedores, cumplimiento con la remuneración de los empleados y obligaciones tributarias; acciones que permitirán incrementar la rentabilidad.
2. Las entidades prestadoras de servicios del sector Transporte de mercancías del ámbito provincial de Huancayo deben utilizar de modo inicial en un proyecto de financiamiento el préstamo que puedan facilitar los accionistas de la empresa, dichos recurso o fondos son importantes para contar con liquidez, para cumplir con los pasivos a corto plazo de la empresa, además que en muchos casos no hay intereses que afrontar con demasiadas tasas como lo establece el método bancario.
3. Es ineludible que las entidades del sector de servicios de carga del ámbito provincial de Huancayo deben utilizar estrategias que nos conlleve al financiamiento, recurrir al sistema financiero, conocer las facilidades que otorgan en la actualidad, conocer adecuada mente el arrendamiento financiero, el préstamo bancario y las líneas de crédito: acciones que favorecerán en el incremento de la rentabilidad que sean a largo plazo.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA


- Andrade, A. (2016). La rentabilidad. Contadores y Empresas, 68.
- Apacella, P., & Rojas, R. (2016). Estrategias de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo. Huancayo, Junín, Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Apaza, M. (2012). Finanzas para contadores. Lima: Pacifico Editores S.A.C.
- Avalos, A. (2012). Como incrementar las ventas. Lima: Editora Palomino E.I.R.L.
- Bernal, C. (2011). Metodología de la investigación. México D.F.: Litográfica Ingramex, S.A. de C.V.
- Brigham, E., & Weston, F. (1992). Fundamentos de la Administración Financiera. Barcelona: Nueva Editorial Interamericana.
- Carrasco, S. (2012). Metodología de la investigación científica. Lima: Editorial San Marcos EIRL.
- De la Mora, M. (Diciembre de 2016). Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima. Colima, Colombia: Universidad de Colima.
- Echevarria, A., Morles, J., & Varela, L. (2007). La tesis titulada: Alternativas de Financiamiento para las Pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas. Mexico, Mexico: Universidad Autonoma de Tamaulipas (UAT)-Mexico.
- Escribano, G. (2011). Gestión Financiera. Madrid-España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Guzmán, A., Rodriguez, E., & Torres, F. (2009). Estrategias de financiamiento para la consolidación de la estructura financiera en las microempresas del Municipio Barinas, Estado Barinas. Periodo 2009. Tesis. Barinas, Barinas, Venezuela: Universidad Nacional Experimental de los Lanos Occidental Ezequiel Zamora.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). Metodología de la investigación. México D.F.: Mc Graw Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Kong, J., & Moreno, J. (08 de Agosto de 2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012. Chiclayo, Lambayeque, Perú: Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Lopez, E., & Espinoza, S. (2005). El crédito bancario una alternativa de financiamiento para la pequeña empresa comercial de la Región Tumbes. Tesis. Tumbes, Tumbes, Perú: Universidad Nacional de Tumbes.

- Montes, A. (2013). *Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en minería*. Huancayo, Junín, Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Münch, L., & Ángeles, E. (2012). *Métodos y técnicas de investigación*. México D.F.: Editorial Trillas.
- Norticote, C. (2006). *Arrendamiento Financiero*. *Actualidad Empresarial, Revista de investigación y Negocios*, 48.
- Olivera, M., & Olivera, A. (2005). *Manual Financiero, compendio teorico y practico*. Lima: Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú S.A.
- Puente, A. (2009). *Finanzas corporativas*. Lima: Instituto Pacifico SAC.
- Regalado, A. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, Caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L*. Chimbote, 2014. Chimbote, Ancash, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Rivas, V. (2009). *El autofinanciamiento*. Lima: Universidad Nacional de San Marcos.
- Roca, M. (2005). *Tratamiento Contable de los Contratos de Arrendamiento Financiero*. *Actualidad Empresarial, Revista de Investigación y Negocios*, 62.
- Rodriguez, V. (2009). *Financiamiento de las medianas empresas en el mercado primario de valores*. Tesis. Lima, Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Valderrama, S. (2014). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Lima: Editorial San Marcos EIRL.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico D.F.: Pearson Educación.
- Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo en las medianas empresas en Lima metropolitana*. Lima, Perú: Univesidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Westerfield, R. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Mexico D.F.: Mc Graw Hill Interamericana Editores.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL: ¿De qué manera las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS: ¿Cómo incide el financiamiento a corto plazo en el incremento de las ventas-servicios en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo? ¿Cómo incide el financiamiento a largo plazo en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Describir cómo las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Determinar la incidencia del financiamiento a corto plazo en el incremento de las ventas-servicios en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo. Determinar la incidencia del financiamiento a largo plazo en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL: Las estrategias de financiamiento inciden directamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS: El financiamiento a corto plazo incide positivamente en el incremento de las ventas-servicios en las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo. El financiamiento a largo plazo incide positivamente en el incremento de la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte de carga en la Provincia de Huancayo.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE: (X) Estrategias de financiamiento</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE: (Y) Rentabilidad</p>	<p>Tipo de investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicado <p>Nivel de investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descriptivo <p>MÉTODO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analítico • Sintético • Inductivo • Deductivo <p>DISEÑO</p> <ul style="list-style-type: none"> • No experimental  <p>M=Muestra O=Observación de variables r=Relación</p> <p>TECNICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Observación • Encuesta <p>INSTRUMENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS	INSTRUMENTO
V.I. Estrategias de Financiamien to	La estrategia de financiamiento es la obtención de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento. Por lo tanto, es necesario que las empresas efectúen un análisis cuidadoso de las alternativas, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas. (Westerfiel, 2010)	Las estrategias de financiamiento son acciones que permiten llegar a los objetivos y alternativas asociadas con la obtención de recursos que cubran las necesidades de efectivo de la organización, es decir, que financien sus operaciones en el corto y largo plazo	D1. Financiamiento a corto plazo	I1. Préstamo de socios	1. Financiamiento por socios	Encuesta, entrevista, análisis de documentos y procesamiento de datos	Cuestionario
					2. Financiamiento inmediato		
					3. Financiamiento e intereses		
					4. Financiamiento y liquidez		
			D2. Financiamiento a largo plazo	I2. Préstamo bancario	5. Financiamiento bancario		
					6. Financiamiento-inversiones		
				I3. Arrendamiento Financiero	7. Contrato del arrendamiento financiero		
					8. Arrendamiento financiero-opción de compra		
				I4. Líneas de crédito	9. Línea de crédito-liquidez		
					10. Línea de crédito-interés		

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS	INSTRUMENTO
V.D. Rentabilidad	La rentabilidad de una inversión viene dada por la comparación relativa de la utilidad obtenida sobre dicha inversión realizada, es decir la rentabilidad debe ser calculada como un valor porcentual, además que debe ser expresada por un periodo de tiempo dado.(Andrade, 2016)	La rentabilidad es cualquier acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.	D3. Incremento de ventas	I5. Clientes	11. Cartera de clientes	Encuesta, entrevista, análisis de documentos y procesamiento de datos	Cuestionario
					12. Aumento de clientes		
				I6. Ingresos	13. Ingresos		
					14. Incremento de ingresos		
			D4. Ratios de rentabilidad	I7. Rentabilidad económica	15. Incremento de activos		
					16. Incremento del patrimonio		
					17. Inversión y rentabilidad		
				I8. Rentabilidad de las ventas	18. Utilidad de ventas		
					19. Estado de resultados comparados		

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
X. Estrategias de financiamiento	Financiamiento a corto plazo	Préstamo de socios	¿Cómo considera al financiamiento con préstamos otorgado por los socios-accionistas en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo considera la rapidez para obtener financiamiento de parte de los socios-accionistas en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo considera al financiamiento otorgado por los socios sin intereses en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo considera al financiamiento otorgado por los socios con intereses en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo considera al financiamiento por los socios-accionistas para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo considera la estrategia de financiamiento por los socios-accionistas en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
	Financiamiento a largo plazo	Arrendamiento financiero	¿Cómo califica al contrato del arrendamiento financiero en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica la tasa de interés en el arrendamiento financiero en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
		Préstamo Bancario- Líneas de crédito	¿Cómo califica al financiamiento con préstamos otorgado por el banco en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo considera las líneas de crédito de las instituciones financieras para las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica al préstamo bancario para realizar inversiones en activos fijos en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica las líneas de crédito para tener dinero disponible en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica la tasa de interés del sistema financiero en el préstamo y líneas de crédito de las empresas de transporte de carga en la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica la tasa de interés del sistema financiero en el préstamo y líneas de crédito de las empresas de transporte de carga en la provincia de Huancayo?
VARIABLES		INDICADORES	ITEMS
Y. Rentabilidad	Y1: Incremento de ventas	Clientes	¿Cómo califica la cartera de clientes en comparación con el inicio de actividades en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo considera los ingresos del periodo en relación al año pasado en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
		Ingresos	¿Cómo califica la situación de la empresa de servicios de transporte de carga en comparación con la fecha de inicio de sus operaciones?
			¿Cómo califica al incremento de los ingresos con financiamiento de los socios, el sistema bancario y no bancario en las empresas de servicios de transporte de carga en la provincia de Huancayo?
	Y2: Ratios de rentabilidad	Rentabilidad económica	¿Cómo califica la rentabilidad con el incremento de los ingresos en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica al incremento de los activos en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica al incremento del patrimonio en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
		Rentabilidad de las ventas	¿Cómo considera la inversión realizada en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica al ROI para saber la rentabilidad de la inversión en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
			¿Cómo califica los Estados de Resultados como base para tomar decisiones en inversiones en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?
¿Cómo califica al ROS (rentabilidad sobre las ventas) de los capitales empleados en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?			
¿Cómo considera la inversión de los capitales para obtener una máxima rentabilidad en las empresas de servicios de transporte de carga de la provincia de Huancayo?			

CUESTIONARIO (INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN)

Por favor señor gerente responder las preguntas con sinceridad, porque este influirá en los objetivos del trabajo de investigación:

VALORES						
1	MUY MALO					
2	MALO					
3	REGULAR					
4	BUENO					
5	MUY BUENO					
N°	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	¿Cómo considera al financiamiento con prestamos otorgado por los socios-accionista en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
2	¿Cómo considera la rapidez para obtener financiamiento de parte de los socios-accionistas en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
3	¿Cómo considera al financiamiento otorgado por los socios sin intereses en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
4	¿Cómo considera al financiamiento otorgado por los socios con intereses en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
5	¿Cómo considera al financiamiento por los socios-accionistas para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
6	¿Cómo considera la estrategia de financiamiento por los socios-accionistas en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
7	¿Cómo califica al contrato del arrendamiento financiero en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
8	¿Cómo califica la tasa de interes en el arrendamiento financiero en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
9	¿Cómo considera la opción de compra en el arrendamiento financiero en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
10	¿Cómo califica al financiamiento con prestamos otorgado por el banco en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
11	¿Cómo considera las lineas de crédito de las instituciones financieras para las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
12	¿Cómo califica al préstamo bancario para realizar inversiones en activos fijos en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
13	¿Cómo califica las lineas de crédito para tener dinero disponible en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
14	¿Cómo califica la tasa de interes del sistema financiero en el préstamo y lineas de credito?					
15	¿Cómo califica la cartera de clientes en comparación con el inicio de actividades en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
16	¿Cómo considera los ingresos del periodo en relación al año pasado en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
17	¿Cómo califica la situación de la empresa de servicios en comparación con la fecha de inicio de sus operaciones?					
18	¿Cómo califica al incremento de los ingresos con financiamiento de los socios, el sistema bancario y no bancario?					
19	¿Cómo califica la rentabilidad con el incremento de los ingresos en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
20	¿Cómo califica al incremento de los activos en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
21	¿Cómo califica al incremento del patrimonio en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
22	¿Cómo considera la inversión realizada en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
23	¿Cómo califica al ROI para saber la rentabilidad de la inversión en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
24	¿Cómo califica los Estados de Resultados como base para tomar decisiones en inversiones en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
25	¿Cómo califica al ROCE (retorno del inversor) de los capitales empleados en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					
26	¿Cómo considera la inversión de los capitales para obtener una maxima rentabilidad en las empresas de servicios de la provincia de Huancayo?					

CONSIDERACIONES ÉTICAS

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación titulada: “ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO”, se está considerando los procedimientos adecuados respetando los principios de ética para iniciar y concluir los procedimientos según el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes.

La información, los registros, datos que se tomarán para incluir en el trabajo de investigación serán fidedignas. Por cuanto, a fin de no cometer faltas éticas, tales como plagio, falsificación de datos, no citar fuentes bibliográficas, etc., se está considerando fundamentalmente desde la presentación del Proyecto, hasta la sustentación de Tesis.

Por consiguiente, nos sometemos a las pruebas respectivas de validación de contenido del presente proyecto.–