



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR
COMERCIO – RUBRO COMPRA/VENTA DE PRODUCTOS
AGROPECUARIOS DEL DISTRITO DE LA JOYA -
AREQUIPA, 2014

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

AUTORA:

BACH. SANDRA SIXELA DIAZ TORRES

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE - PERÚ

2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR
COMERCIO – RUBRO COMPRA/VENTA DE PRODUCTOS
AGROPECUARIOS DEL DISTRITO DE LA JOYA -
AREQUIPA, 2014

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

AUTORA:

BACH. SANDRA SIXELA DIAZ TORRES

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE - PERÚ

2019

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

PRESIDENTE

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

MIEMBRO

MGTR. PATRICIA SOFÍA OSORIO PASCACIO

MIEMBRO

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

ASESOR

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento especial al Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco por compartir sus conocimientos y paciencia infinita brindada para la elaboración de mi Proyecto de Tesis.

Así mismo, agradezco a todas las personas que hicieron posible la culminación de este trabajo tan importante.

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo:

A mis padres Jorge Díaz y Yris Torres,
a mi hermano, a mi esposo Andrés, a mis
hijos Valentino y Franchesco por toda su paciencia
y sobre todo a Dios porque siempre me acompaña
en cada momento de mi vida.

RESUMEN

El trabajo de investigación que se ha desarrollado, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mype:** El 80% de los microempresarios estudiados son adultos, porque su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 87% son del sexo masculino y el 33% tiene secundaria completa. Asimismo las principales características de las MYPE estudiadas son: El 66% afirman que tienen más de tres (3) años en la actividad empresarial y el 73% no tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento:** El 93% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 72% lo invirtió en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Mype estudiadas financian su actividad económica con recursos financieros de tercero y poco más de 2/3 (72%) del crédito recibido fue invertido en capital de trabajo

Palabras clave: Financiamiento, MYPE, productos agropecuarios.

ABSTRACT

The research work that has been developed, had as a general objective, to describe the main characteristics of the financing of micro and small companies in the commerce sector, purchase / sale of agricultural products of the district of La Joya-Arequipa. The research was descriptive, to carry it out a population sample of 15 microenterprises was chosen, to which a questionnaire of 25 closed questions was applied, using the survey technique; obtaining the following results: Regarding entrepreneurs and Mypes: 80% of the microentrepreneurs studied are adults, because their age fluctuates between 26 to 60 years, 87% are male and 33% have full secondary. Likewise, the main characteristics of the MYPE studied are: 66% affirm that they have more than three (3) years in business activity and 73% have no casual workers. Regarding financing: 93% finances its economic activity with third-party loans and 72% invested it in working capital. Finally, it is concluded that, the majority of the Mypes studied finance their economic activity with third-party financial resources and just over 2/3 (72%) of the credit received was invested in working capital.

Keywords: Financing, MYPE, agricultural products.

CONTENIDO

	Pág.
CARÁTULA	i
CONTRACARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS	x
ÍNDICE DE TABLAS	x
I. INTRODUCCIÓN	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA	16
2.1 Antecedentes.....	16
2.1.1 Internacionales.....	16
2.1.2 Nacionales.....	19
2.1.3 Regionales.....	23
2.1.4 Locales.....	24
2.2 Bases teóricas.....	24
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	24
2.2.2 Teorías del sector agropecuario.....	47
2.2.3 Teorías de la asociatividad agrícola-agropecuaria.....	49
2.3 Marco Conceptual.....	50
2.3.1 Definiciones del financiamiento.....	50
2.3.2 Definiciones de asociaciones de productores agropecuarios.....	50
2.3.3 Definiciones de las micro y pequeñas empresas.....	51
III. METODOLOGÍA	53

3.1 Diseño de la Investigación	53
3.1.1 No experimental.....	53
3.1.2 Descriptivo.....	53
3.2 Población y muestra.....	64
3.2.1 Población.....	53
3.2.2 Muestra.....	53
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	53
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	56
3.4.1 Técnicas.....	56
3.4.2 Instrumentos.....	56
3.5 Plan de análisis.....	56
3.6 Matriz de consistencia	56
3.7 Principios éticos.....	56
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	57
4.1 Resultados.....	57
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1	57
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	58
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	59
4.2 Análisis de los resultados.....	60
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1	60
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	60
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	61
V. CONCLUSIONES.....	63
5.1 Respecto al objetivo específico 1.....	63
5.2 Respecto al objetivo específico 2.....	63
5.3 Respecto al objetivo específico 3.....	63
5.4 Respecto al objetivo general.....	64
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	65
6.1 Referencias bibliográficas.....	65
6.2 Anexos.....	69
6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia.....	69
6.2.2 Anexo 02: Modelos de fichas bibliográficas.....	70

6.2.3 Anexo 03: Cuestionario.....	71
6.2.4 Anexo 04: Tablas de resultados.....	75

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
CUADRO 01.....	57
CUADRO 02.....	58
CUADRO 03.....	59

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
TABLA N° 01.....	75
TABLA N° 02.....	75
TABLA N° 03.....	75
TABLA N° 04.....	76
TABLA N° 05.....	76
TABLA N° 06.....	76
TABLA N° 07.....	77
TABLA N° 08.....	77
TABLA N° 09.....	77
TABLA N° 10.....	78
TABLA N° 11.....	78
TABLA N° 12.....	78
TABLA N° 13.....	79
TABLA N° 14.....	79
TABLA N° 15.....	80
TABLA N° 16.....	80
TABLA N° 17.....	81
TABLA N° 18.....	81

TABLA N° 19.....	81
TABLA N° 20.....	82
TABLA N° 21.....	82
TABLA N° 22.....	82

I. INTRODUCCIÓN

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico; por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (**Bernilla, 2006**).

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las . Al respecto, **León & Schereiner (1998)** establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las .

En la actualidad, la labor que llevan a cabo las micro y pequeñas empresas es de indudable relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socio-económico de las zonas donde se ubican. A este respecto, Okpara & Wynn (2007), citados por **Avolio, Mesones & Roca (s/f)** afirman que, los pequeños negocios, son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos esto significa que, cuando un empresario de la micro y pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra; además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida a la formación del Producto Bruto Interno (PBI). No obstante, las enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Esto se confirma con estudios previos que indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006, citado por **Avolio, Mesones & Roca, s/f**). Además, las MYPE deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus

posibilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sucer, 2005, citado por **Avolio, Mesones & Roca, s/f**).

Por otro lado, según **Quedena (2008)**, el crecimiento de las no ha ido de la mano con la modernización ni con la expansión productiva. En muchos casos, las se han constituido en zonas de refugio para quienes no accedieron a un empleo, para quienes fueron despedidos, o simplemente, para quienes buscan desesperadamente alguna fuente de ingreso temporal como recurso para sobrevivir. No debe extrañar por tanto, que el crecimiento de estas empresas se haya visto acompañado de una pérdida en calidad de las condiciones en que se labora y que esta situación se vea reflejada en pérdida de productividad, bajos ingresos, malas condiciones laborales y riesgos para los trabajadores; Factores que afectan directamente la capacidad competitiva de estas unidades económicas, pero también de todo un sector productivo específico.

Por su parte **Choy (2010)** afirma que, en el Perú las representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 39% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad, La gran mayoría de las informales se ubican fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares generalmente no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal y de mala calidad.

Asimismo, el hecho empírico de que las micro y pequeñas empresas () representen aproximadamente el 99% del total de las empresas que existen en el país, esto nos indica la indudable importancia que tiene este sector para nuestro futuro; pero, a la vez, nos muestra las limitaciones que tiene el sistema productivo nacional, sobre todo cuando se examina en detalle sus principales características. No obstante, las constituyen una fuente de empleo para más de la mitad de los asalariados en el Perú y contribuyen con poco más de un tercio del PBI (**Quedena, 2008**).

Las Micro y Pequeñas Empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (**Gilberto, 2009**).

Siempre se menciona que en la economía peruana las son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece **Lourffat (2008)** al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo como sí lo tienen otros países latinoamericanos - Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; De proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación - mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

El presente trabajo de investigación está relacionado con las estrategias que debe manejar el empresario de las del sector comercio rubro compra/venta de productos agropecuarios, aplicado en la zona del distrito de La Joya-Arequipa, lugar donde se encuentran ubicadas nuestras unidades de estudio, se dedican principalmente a la agricultura y ganadería. Además, podemos expresar que hemos llevado a cabo la

investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, o en todo caso, las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas. Tampoco se ha podido encontrar trabajos publicados sobre las características del financiamiento de las MYPE del sector comercio, en el ámbito de estudio, desconocemos las principales características del financiamiento, de dichas micro y pequeñas empresas; por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento; entre otros aspectos. Por esto, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya - Arequipa, 2014?**

Para dar respuesta al enunciado del problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: **Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya - Arequipa, 2014.**

Para conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa, 2014.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa, 2014.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta productos agropecuarios de La Joya - Arequipa, 2014.

La investigación se justifica porque el estudio nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo las características del financiamiento de las Micro y pequeña empresas del sector comercio – rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa en el año 2014.

Asimismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio. La investigación también se justifica porque nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos del distrito de La Joya y otros ámbitos geográficos conexos de la región y del país.

También, la investigación se justifica porque la elaboración, sustentación y aprobación de este trabajo de investigación me permitirá obtener el título profesional de contador público, lo que a su vez permitirá a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote y a la Escuela Profesional de Contabilidad mejorar sus estándares de calidad al exigir que sus egresados se titulen a través de un trabajo de investigación denominado tesis.

Finalmente, la investigación consta de las siguientes partes: La introducción donde sobresalen el planteamiento del problema y los objetivos; luego, sigue la revisión de literatura donde destaca los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual; sigue la metodología; continúa los resultados y análisis de resultados, terminando con las conclusiones, las referencias bibliográficas y los anexos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del mundo, menos del Perú; que hayan investigado nuestras variables y unidades de análisis.

Cano (2016) en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, dado que las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado; más aún, porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, porque consideran que los procesos para ello son tediosos.

Murillo (2015) en su trabajo de investigación denominado: El Financiamiento, Supervisión, Apoyo y Los Procesos del Sistema Financiero a las MIPYMES, del país de Honduras, cuyo objetivo general fue: Analizar las opciones del financiamiento, supervisión, apoyo y los procesos del Sistema Financiero Hondureño a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, llegó a las siguientes conclusiones: El Sector MIPYME se enfrenta a diversos factores que influyen en su acceso al financiero y que a la vez se constituyen en obstáculos para la obtención del mismo, tales como las tasas de interés altas, montos bajos de préstamos, plazos cortos y la situación económica que afecta los niveles de ingresos de estas empresas; asimismo, no

cuentan con la información; suficiente acerca de las alternativas existentes para la prestación de servicios financieros orientados a este sector; también, desconocen cuáles son las condiciones de crédito y los requisitos establecidos por las instituciones financieras.

Vaca (2012) en el trabajo de investigación: Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan, de la ciudad de Valencia llegó a los siguientes resultados: Identificar aquellos obstáculos que limitan a las Pymes en obtener crédito. Además, mostrar los conceptos, que de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo (financiamiento externo), ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. Como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda (tanto interna como externa), es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá un serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito. Cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; Mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito; determinar cómo influye el

tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar como se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés, concluyendo que, cuando la oferta de crédito no es suficiente, la característica común en las Pymes es, una menor antigüedad promedio respecto a las grandes, señala en su modelo la relación con la obtención del crédito. Se le preguntó a las empresa los años de operación o de antigüedad, obteniendo resultados de empresas de 1 a 20 años en intervalos de 5 años, una tendencia a la baja; es decir, un porcentaje mayor en las más jóvenes que disminuía conforme se incrementaba la antigüedad.

Torres & Márquez de la Cruz (2010) en su artículo científico titulado: Diseño de un sistema estratégico de financiamiento para productores agrícolas: Caso productores de tuna de San Martín de las Pirámides del Estado de México, establecieron lo siguiente: La importancia del sector frutícola de la tuna en México, en especial en el municipio de San Martín de las Pirámides, Estado de México, respecto a la generación de empleos y la derrama económica que genera, han permitido que su economía siga creciendo; éstos son aspectos innegables de las bondades de este sector. No obstante, los productores del municipio no cuentan con los recursos financieros necesarios para atender de manera adecuada sus plantaciones, lo que ha provocado que las huertas de tuna registren bajos rendimientos por hectárea, altos costos de producción y bajos márgenes de ganancia. Asimismo, dicen los autores citados que, en otro orden de ideas, si bien es cierto que el mercado financiero rural ofrece financiamiento al sector rural del país, el acceso para los pequeños productores agrícolas es muy limitado. Las diferentes instituciones financieras que operan dentro de este mercado han desarrollado esquemas de financiamiento para la producción de granos, oleaginosas, algodón, cultivo de camarón, porcinos y ganado bovino para carne y leche; desafortunadamente el sector frutícola y en especial el de la tuna ha sido olvidado debido a que implica un mayor riesgo de mercado y de producción, lo que limita la posibilidad de recibir financiamiento de parte de las instituciones financieras públicas o privadas, dada su alta exposición al riesgo. Aunado a ello, a raíz del estancamiento de la economía

mundial se ha venido limitando el crédito a las actividades productivas. De lo referido anteriormente destaca la importancia que tiene el diseñar un sistema estratégico de financiamiento que permita a los productores agrícolas de tuna el acceso al financiamiento que otorga el mercado financiero rural.

Olivares (2004) en su artículo científico denominado: El financiamiento informal en el sector agrícola, realizado en el Estado de Mérida-Venezuela. Cuyo diseño fue descriptivo bibliográfico y de caso, encontró las siguientes conclusiones: Claramente existe la demanda de servicios financieros en los sectores de bajos recursos, es allí donde el sistema del financiamiento informal juega un papel fundamental, para satisfacer las diversas necesidades presentes en los productores agrícolas. Asimismo, dentro del sistema informal, existen productos financieros disponibles que incluyen instrumentos de ahorro, crédito para el consumo diario, créditos para eventos no previstos como son los gastos de salud, y créditos destinados a la actividad productiva. El financiamiento informal es entonces, una realidad nacional e internacional, que la vive día a día aquella persona de escasos recursos, y que accede al mismo porque en la mayoría de los casos no tiene otra alternativa, debido tal vez, a las barreras de entrada que impone el sistema de financiamiento formal; por lo tanto, el sistema informal complementa al sistema formal de financiamiento, pero es un sistema poco estudiado y analizado, y es por ello que, a partir de esos hechos, actualmente se está realizando una investigación de campo, sobre la experiencia del financiamiento informal en el Municipio Rangel del Estado de Mérida de Venezuela.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Arequipa; que hayan investigado nuestras variables y unidades de análisis.

Castillo (2016) en su trabajo de investigación sobre: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro

distribuidoras de útiles de oficina de jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote, año 2013". Cuyo objetivo general fue: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresa del sector comercio rubro - distribuidora de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2013. Encontró los siguientes resultados: La mayoría (75%) de las micro y pequeñas empresas encuestadas utilizan el sistema bancario, siendo uno de ellos el Banco de Crédito del Perú y el Scotiabank, quienes les otorga mayores facilidades de crédito. Mediante el cual obtuvieron créditos a una tasa de interés entre 11% y 20% anual, puesto que ya tienen una línea de crédito y eso los beneficia a que su tasa de interés sea inferior a lo que otras pueden obtener. En su totalidad utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo, lo que les permite obtener una mayor rentabilidad.

Chávez (2015) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis - Cañete, llegó a concluir lo siguiente: **Respecto a los empresarios:** El total del 100% de los representantes legales o dueños de las son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las estudiadas son empresarios. **Respecto a las características de las:** Poco más de 55% de las se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las son formales, menos de 5% de las tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 15% no tiene ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de las estudiadas se formó para subsistir. **Respecto al financiamiento:** Poco menos 20% de las que solicitaron crédito, financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no

bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados, la totalidad 100% de las que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/.10,000.00 soles, la totalidad 100% de las estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 75% de las estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, la mayoría 85% de las no recibieron ningún curso de capacitación, el 1/3 20% de las estudiadas dijo que sus trabajadores sí recibieron algún curso de capacitación, poco menos de 20% de las considera que la capacitación es una inversión para su empresa, poco menos de 1/3 20% de las considera que la capacitación es relevante para su empresa, poco menos de 5% de las estudiadas se capacitó en prestaciones de mejor servicio al cliente.

Málaga (2015) en su trabajo de investigación titulado: Costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú, 2011-2014. Cuyo objetivo general fue: Determinar en qué medida el costo del financiamiento influye en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú. Los procedimientos aplicados permitieron concluir que el costo del financiamiento afecta en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú, debido a que contraen compromisos crediticios de fuentes no formales al inicio de sus actividades, cuyos intereses son muy elevados, sin determinar qué proyectos son prioritarios para la empresa. Asimismo, la evidencia documental muestra que el sector más sensible es el de la microempresa. A este respecto dice el autor citado que, los expertos opinan que se les debe capacitar para revertir su escasa cultura empresarial.

Vela & Gonzales (2011) en su trabajo de investigación denominado: Competitividad del sector agrario peruano, problemáticas y propuestas de solución, realizado en el Perú, establecen que el agro es considerado como una actividad de alto riesgo, por los diversos factores que afectan a la producción (clima, agua, infraestructura,

servicios públicos, etc.) y comercialización (transporte, almacenaje, mercado, etc.). Estos problemas asociados a la baja rentabilidad de la mayor parte del agro, lo convierten en poco atractivo para su financiamiento por las instituciones financieras. A pesar de esto, las colocaciones en el sector se han incrementado en un 75% entre el 2007 y el 2009, por mayores colocaciones de la banca múltiple (+63%) y las cajas municipales (+285%), principalmente. En menor medida, fue la colocación de las cajas rurales y el Agrobanco. Sin embargo, existe una gran brecha entre la oferta actual y las necesidades de financiamiento, predominando el financiamiento informal, dentro del cual destacan los molinos, desmotadoras, acopiadores y comerciantes en general. Entre el 2007 al 2009 el crédito promedio al agro ascendió a S/. 2 800 millones, considerando que se han sembrado 1650 miles de hectáreas de los principales cultivos transitorios, en similar periodo, el requerimiento estimado de financiamiento fue de aproximadamente. S/. 8 990 millones de soles, con lo cual se estimaría que el sector financiero proveería alrededor del 32% de recursos financieros de corto plazo. De otro lado, accedieron al mercado financiero 145 810 prestatarios entre empresas y productores individuales. Si se compara con el número total de productores agrarios que suman 1 745 022, el porcentaje de prestatarios del mercado formal de crédito llegaría a constituir sólo el 8.4% del total del crédito otorgado. Por lo tanto, el crédito (financiamiento) informal sería muy significativo.

Trivelli, Escobal & Rvesz (2004) en su trabajo de investigación denominado: Pequeña agricultura comercial: Dinámica y retos en el Perú. Este trabajo lo desarrollaron en los valles de Piura y del Mantaro de Huancayo-Junín. Respecto al financiamiento, establecen lo siguiente: El 57% de los hogares de los valles de Piura tiene algún tipo de crédito, comparado con el 35% en el valle de Mantaro. Además, de estas diferencias en los niveles de uso, las fuentes y los montos de créditos varían también de una zona a otra. Las cifras de uso de créditos resultan interesantes si se considera que más del 70% de los productores señala que podría obtener incluso un crédito formal si lo deseara. Es decir, se usa menos crédito del disponible en el mercado. Las razones para que ello ocurra son distintas en cada zona. En los valles de Piura un porcentaje importante declara abstenerse de ir al mercado formal para

evitar riesgos o evitar los elevados costos de transacción; mientras que en el valle de Mantaro se habla de una menor necesidad de recursos financieros.

Los resultados permitieron valorar que el destino del crédito influye en el logro de los objetivos y metas de las micro y pequeñas empresas. Según los datos obtenidos los empresarios han invertido el dinero recibido en materia prima para la producción de bienes y/o servicios o mejora de sus activos fijos, cuando el financiamiento está direccionado al giro del negocio, permite incrementar la capacidad de devolución; lo que a su vez, les permite cumplir con los objetivos y metas que la empresa se trazó. De lo contrario, corre el riesgo de incumplir con los plazos pactados. Cuando esto ocurre, los negocios no desaparecen, sino que migran del sector formal al sector informal.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región Arequipa, menos de la provincia de Arequipa; que hayan investigado nuestras variables y unidades de análisis.

Trujillo (2010) en su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55%. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** a) El 75% de las encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y

consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

2.1.4 Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la provincia de Arequipa que hayan investigado nuestras variables y unidades de análisis.

Revisando la literatura pertinente a nivel local, no se ha podido encontrar antecedentes locales.

2.2 Bases teóricas:

2.2.1 Teorías del financiamiento:

2.2.1.1 La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos, que define la estructura financiera óptima (EFO). Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La

teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. Según nuestra perspectiva esta es la teoría que mejor encajaría en las micro y pequeñas empresas, y en los pequeños productores agropecuarios (Alarcón, 2011). Sin embargo, generalmente las micro y pequeñas empresas (sobre todo informales), no tienen claramente establecido la política financiera de la empresa, fundamentalmente por desconocimiento, dado que no hay programas de capacitación adecuados para este tipo de empresas (Alarcón, 2011).

2.2.1.2 Teoría de Modigliani y Miller (M&M)

La teoría tradicional de la estructura financiera de la empresa, sirvió de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, las cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los fundamentos tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones, a saber:

2.2.1.2.1 Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto que, el valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas; por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

2.2.1.2.2 Proposición II: Brealey y Myers, plantean sobre ella lo siguiente: La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercado. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor

rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

2.2.1.2.3 Proposición III: Fernández, plantea que: la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo del capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (**Alarcón, 2011**).

Una consecuencia concreta de las es que, generalmente los microempresarios por falta de una capacitación adecuada, no comprenden bien las teorías del financiamiento; por ello, es necesario darle otros instrumentos para que comprendan de mejor manera otros aspectos relacionados con el financiamiento en las MYPE (**Alarcón, 2011**).

2.2.1.3 Formas de financiamiento

El financiamiento posee ciertas formas o fuentes de obtención, tales como:

2.2.1.3.1 Ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital (financiamiento), proviene de los ahorros y otras formas de recursos financieros personales. También, frecuentemente se suelen utilizar tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios emprendidos por los microempresarios.

2.2.1.3.2 Amigos y parientes: Las fuentes privadas de financiamiento, también provienen de los amigos y los familiares. Estas formas, son otra opción de conseguir dinero, el cual tiene la ventaja de no cobrar tasas de interés; por lo tanto, no hay costos.

2.2.1.3.3 Bancos: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos. Estas instituciones proporcionan préstamos, solo si se demuestra que el crédito solicitado cumple con los requisitos establecidos por estas instituciones financieras.

2.2.1.3.4 Empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías o empresas que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

2.2.1.3.5 Cajas Municipales y Cajas Rurales: Estas son instituciones financieras formales que fundamentalmente prestan dinero a las, dándoles mayores facilidades para ello (**Club planeta, 2011**).

2.2.1.4 Origen del financiamiento

Según **Tanaka (2005)**, el origen del financiamiento puede ser:

_ Autofinanciamiento: Es el financiamiento propio, también se le denomina financiamiento interno.

_ Financiamiento de accionistas, es el financiamiento proporcionado por los accionistas de las empresas.

_ Financiamiento de terceros, también se le denomina financiamiento externo, generalmente proviene del sistema bancario y del sistema no bancario formal, como las cajas municipales y rurales, así como las financieras de crédito (Edypymes). También se puede considerar los prestamistas informales (usureros).

2.2.1.4.1 Autofinanciamiento

El autofinanciamiento está referido a los fondos que han generado la compañía o empresa en el desarrollo sus operaciones productivas y de comercio. Para saber sobre los recursos financieros autogenerados se tiene que revisar y analizar el Estado de Ganancias y Pérdidas de la empresa.

Así mismo, el autofinanciamiento es el financiamiento propio; esto es, es el financiamiento que hacen las empresas de sus propios recursos financieros, los mismos que pueden ser: ahorros propios, o generados por el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales propias (Tanaka, 2005, citado por **Vásuez Pacheco, s.f**).

2.2.1.4.1.1 Ventajas y desventajas del autofinanciamiento

_ **Ventajas:** **Tanaka (2005)** afirma que, algunos autores consideran que la principal ventaja del autofinanciamiento es que su costo es nulo o cero. Sin embargo, el costo del autofinanciamiento no puede considerarse nulo ya que existe un costo de oportunidad por parte de los accionistas y siendo ellos la razón de la existencia de la empresa, es un factor que debe considerarse.

_ **Desventajas:** La principal desventaja está referida a que la empresa no puede obtener fondos de esta fuente en el momento que lo desee, es decir, está supeditada a que la empresa obtenga utilidades líquidas y, además, que se decida que estas utilidades sean reinvertidas en la empresa (**Tanaka 2005**).

2.2.1.4.2 Financiamiento de accionistas

Según **Tanaka (2005)**, el financiamiento de accionistas puede darse de dos maneras: Mayor suscripción de acciones comunes y mayor suscripción de acciones preferenciales.

2.2.1.4.3 Financiamiento de terceros

Tanaka (2005) establece que existen diversas formas de financiamiento con recursos de terceros o externo. Este financiamiento puede ser de corto plazo o de largo plazo

El financiamiento vía deuda tiene una serie de ventajas, entre las cuales se tiene:

_ Para algunas empresas es su única posibilidad para financiar su crecimiento; generalmente, aquí se encuentran las micro y pequeñas empresas, especialmente las micro empresas.

_ Permite tener apalancamiento financiero.

_ La deuda permite obtener ahorros o escudos tributarios (dado que los gastos financieros se deducen antes de determinar el impuesto a la renta). Así, teniendo una utilidad antes de intereses e impuestos de 1,000, una empresa tiene dos alternativas para financiar su expansión: Vía un préstamo de 2,000 con una tasa del 10% o financiamiento con aportes de accionistas.

Veamos el efecto en el estado de resultados:

Cuadro 2. Efectos del financiamiento en el estado de resultados

	Alternativa 1	Alternativa 2
UAIT	1,000	1,000
Gastos Financieros	200	0
UAT	800	1,000
Impuesto a la renta	240	300
Utilidad Neta	560	700

Fuente: Tanaka (2005).

Como puede apreciarse en el cuadro 2, con la alternativa 1 se obtiene menos utilidad neta, sin embargo, se pagó menos impuesto a la renta ($30\% * 200$). Esto hace que el costo del crédito sea menor (ya no 10%, sino 7%, $140/2,000$ dado que el costo neto es $200 - 60$). Cabe resaltar que el banco recibe la misma cantidad, siendo el Estado el que recauda menores impuestos (**Tanaka, 2005**).

2.2.1.4.3.1 Por razones especulativas: En economías inestables con altas tasas de inflación y devaluaciones fuertes, un financiamiento en soles puede ser provechoso, dado que la empresa puede terminar pagando solo una porción de la deuda debido a que la alta inflación hace que el costo “se licúe” disminuyéndose de manera importante (**Tanaka, 2005**).

Sin embargo, esta opción (endeudarse para especular puede ser muy riesgosa).

A continuación hacemos referencia a las fuentes tradicionales de financiamiento a corto plazo:

2.2.1.4.3.1.1 El financiamiento a corto plazo

Desde el punto de vista del empresariado, la forma más habitual de financiarse es a través de fuentes de financiamiento a corto plazo para su empresa. Esto se debe a que normalmente la empresa dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y cubrirlas dentro del plazo de un año calendario como máximo, comprende:

2.2.1.4.3.1.1.1 Crédito comercial y de proveedores: Crédito comercial y Crédito de proveedores.

2.2.1.4.3.1.1.2 Préstamos y créditos bancarios a corto plazo

2.2.1.4.3.1.1.3 Préstamos de campaña: Son aquellos contratos por empresas de actividad estacional, por ejemplo, las empresas agrícolas. Se suelen destinar a la compra de materias primas, pagos de salarios, etc., en los periodos que se acumula la producción ante a venta.

2.2.1.4.3.1.1.4 Préstamo con garantía: Es aquél en el que el prestatario responde con el conjunto de su patrimonio (bienes y derechos), presente y futuro, de manera general, sin que ningún bien concreto quede afecto o sujeto al pago del préstamo de forma especial.

2.2.1.4.3.1.1.5 Préstamo con garantía real: Se fundamenta en el valor de la prenda del objeto de garantía sin perjuicio de considerar la solvencia de la empresa beneficiaria del préstamo. Así estos préstamos pueden ser con garantía de: Valores, mercancías imposición a plazo fijo inmueble y fincas rusticas, maquinaria industrial, cosecha y ganado efectos comerciales etc (**Tanaka, 2005**).

2.2.1.4.3.1.1.6 Crédito bancario

El crédito bancario puede asumir diversas formas:

2.2.1.4.3.1.1.6.1 Sobregiro bancario: Es una fuente de financiamiento de muy corto plazo para financiar imprevistos, emergencias de necesidades de caja. Es una de las

fuentes de financiamiento más caras que existen por lo que debe de tratarse de utilizarse solo en casos excepcionales. Sin embargo, existen muchas empresas que lo utilizan como una fuente de financiamiento normal, lo que afecta significativamente su rentabilidad.

2.2.1.4.3.1.1.6.2 Crédito en cuenta corriente: Es un préstamo que realiza el banco a instituciones financieras en general, abonando una cantidad de dinero en la cuenta corriente del cliente, la cual es utilizada para el giro de cheques.

2.2.1.4.3.1.1.6.3 Pagaré bancario: Es un título valor por el cual el cliente recibe del banco un capital a una tasa de interés y un plazo de vencimiento específicos.

2.2.1.4.3.1.1.6.4 Descuento bancario: Operación en la que el banco otorga un crédito cobrándose los intereses por adelantado contra el giro o endoso a su favor de un título valor, pudiéndose ser este, por ejemplo, el pagaré.

2.2.1.4.3.1.1.6.5 Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

2.2.1.4.3.1.1.6.6 Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. Generalmente está establecido en una tarjeta de crédito.

2.2.1.4.3.1.1.6.7 Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos financieros para invertirlos en ella.

2.2.1.4.3.1.1.6.8 Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

2.2.1.4.3.1.1.6.9 Descuento de letras: Esta forma de financiamiento surge cuando la empresa cede una letra a una institución financiera a fin de obtener un financiamiento.

2.2.1.4.3.1.1.6.10 Factoring: Consiste en la venta de documentos (generalmente cuentas por cobrar que permite obtener financiamiento de terceros) (**Financiamiento a corto plazo, 2011**).

Esta operación no es un descuento, pues en éste, el cedente es un deudor del banco. En el Factoring, el factorado no se constituye en un deudor del factor (institución financiera) y deja de ser acreedor del deudor cedido. Tampoco es una cesión, pues ésta puede ser gratuita u onerosa, mientras que el Factoring siempre es oneroso, además en la cesión no existe una verificación técnica y administrativa, lo que si ocurre en el factoring (**Financiamiento a corto plazo, 2011**).

Existen diversas maneras de clasificar la operación de factoring. Las principales son:

- _ Factoring con notificación.
- _ Factoring sin notificación o sin consentimiento.

El factoring provoca una mejor liquidez, mejor endeudamiento y una mejor solvencia (suponiendo que la empresa utiliza los fondos para pagar sus obligaciones previas), pero reduce la utilidad.

2.2.1.4.3.1.2 El Financiamiento a largo plazo: Este financiamiento tiene un plazo de devolución de más de un año calendario; está conformado por:

2.2.1.4.3.1.2.1 Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

2.2.1.4.3.1.2.2 Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

2.2.1.4.3.1.2.3 Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma especificada y en una fecha determinada junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

2.2.1.4.3.1.2.4 Arrendamiento financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.2.1.4.3.1.2.5 Operaciones de financiamiento de largo plazo: Según **Tanaka (2005)**, las operaciones de financiamiento de largo plazo, son:

2.2.1.4.3.1.2.5.1 Leasing (arrendamiento financiero): Contrato que permite a una persona (natural o jurídica) que requiere financiamiento de terceros para la compra de un activo fijo, acceder a dicho financiamiento, usufructuando el bien, pero sin propiedad del mismo.

2.2.1.4.3.1.2.5.2 Leaseback: Según **Tanaka (2005)**, la operación de Leaseback consiste en:

_ Una empresa que tiene un activo fijo y que desea obtener financiamiento “vende” a una institución financiera un activo fijo.

_ La institución financiera da en arrendamiento financiero (leasing) el activo fijo que había “comprado” a la empresa.

_ La empresa paga periódicamente las cuotas o rentas de la operación de leasing.

_ La empresa al final de la operación hace efectiva la opción de compra y adquiere el activo fijo que había vendido (**Financiamiento largo plazo, 2011**).

2.2.1.4.3.1.2.6 Los beneficios para la institución financiera esta relacionados básicamente con el otorgamiento de un préstamo a largo plazo con garantía real (el activo fijo) y para la empresa el financiamiento a largo plazo.

2.2.1.4.3.1.2.6.1 Titulización: Esta operación también llamada “securitización” es la operación que permite transformar activos en títulos mobiliarios (bonos, papeles comerciales, títulos de participación, etc.) Con la finalidad de colocarlos a terceras personas a través de operaciones públicas o privadas a fin de obtener liquidez.

Es una operación financiera que hace posible transferir activos mediante la constitución de un patrimonio autónomo e independiente, el cual sirve para emitir valores que representen derechos de participación, crediticios o mixtos vinculados a tal patrimonio.

Los activos que sirven de base para realizar la operación de titulización de facturas y letras por cobrar, inventarios, préstamos bancarios pólizas de seguros, etc. (**Tanaka, 2005**).

2.2.1.4.3.1.2.6.1.1 Ventajas para los originadores:

- _ Libera capital y mejora ratios del Balance (mejora el ROA y ROE- dado que reduce Activo y Deuda).
- _ Menores costos financieros.
- _ Permite compartir riesgos.

2.2.1.4.3.1.2.6.1.2 Ventajas para el inversionista:

- _ Alta calidad crediticia obtenida a través de coberturas de riesgo.
- _ Reduce el riesgo ante eventos extraordinarios.
- _ Los activos titulizados son independientes de posibles problemas que pudiera tener el originador.

2.2.1.4.3.1.2.7 Financiamiento mediante bonos: Este tipo de financiamiento es de largo plazo por lo que permitirá entre otras opciones financiar proyectos de expansión de fábrica reconversión de activos, reestructuración de deudas, etc.

2.2.1.4.3.1.2.8 Operación de reporte: Es una operación que se realiza en Bolsa de Valores y que consiste en pocas palabras en un financiamiento dejando en garantía acciones.

Si un inversionista deseara liquidez entonces su opción obvia es vender las acciones que tiene en cartera. Sin embargo, si las acciones se encuentran cotizadas a un precio no atractivo para el inversionista este podría esperar el momento de venta y momentáneamente satisfacer su necesidad de liquidez vía la operación de reporte.

Operativamente se realiza con una venta al contado y una compra a plazo y viceversa.

2.2.1.4.3.1.2.9 Bonos convertibles: Son los bonos que concede a su poseedor la opción de canjearlo por acciones de nueva emisión a un precio prefijado y ofrece a cambio un cupón (una rentabilidad) inferior al que tendría sin la opción de conversión. Estos bonos, pueden ser convertidos a un determinado número de acciones de la compañía que los ha emitido (Álvaro, 2013).

2.2.1.5 En el mundo de la administración financiera, existen diferentes aspectos importantes en las actividades comerciales de las organizaciones, a saber de las fuentes de financiamiento son de corto y de largo plazo.

2.2.1.5.1 Instituciones financieras: En nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones se clasifican así:

2.2.1.5.2 Instituciones financieras privadas: Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutua listas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

2.2.1.5.3 Instituciones financieras públicas: Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estatales. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

2.2.1.5.4 Entidades financieras: Este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluye los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (**Pérez & Capillo, 2011**).

2.2.1.6 Sistemas financieros: El sistema financiero peruano reportó una notable expansión durante el 2011, en línea con el sólido desempeño de la economía peruana. En el mencionado año, se observó aumentos tanto en el saldo de los créditos como de depósitos, y mejores niveles en sus indicadores financieros, como el de morosidad (**ASBANC, 2011**).

Al cierre del 2011, las colocaciones brutas otorgadas por las empresas que integran el sistema financiero, expresadas en dólares, sumaron US\$ 58,158 millones, cifra superior en US\$ 10,652 millones (22.42%) en relación con diciembre del año previo. Por su parte, los Depósitos Totales registraron US\$ 58,620 millones, lo que significó un incremento de US\$ 6,947 millones (13.44%) respecto al último mes del 2010. Asimismo, el Índice de Morosidad del sistema financiero retrocedió a 1.82%, observándose un descenso de 0.03 puntos porcentuales desde diciembre del 2010 (**ASBANC, 2011**).

Que, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 y sus modificatorias, en adelante Ley General, establece en su artículo 222° que, en la evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia deberá tenerse presente los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de ser con los deficitarios vicio de la deuda, situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes

para determinar la capacidad del servicio y pago de la deuda; señalando expresamente que el criterio básico es la capacidad de pago del deudor y que las garantías son subsidiarias.

En el Perú el sistema financiero viene compuesto por empresas bancarias, financieras, instituciones micro financieras no bancarias y empresas de arrendamiento financiero, al respecto a diciembre del 2011 se cuenta con 15 bancos, el detalle se muestra en el cuadro N° 1 (ASBANC, 2011).

2.2.1.7 Intermediación financiera: La intermediación financiera consiste en los mecanismo en instituciones que permiten canalizar los recursos superavitarios o deficitarios. Ella puede ser directa o indirecta, según se produzca a través de un mercado de valores o por medio de una institución financiera.

2.2.1.8 Sistema bancario: Comprende a todas las instituciones bancarias que operan en el Perú. Está integrado por el Banco Central de Reserva, el Banco de la Nación y la Banca Comercial y de Ahorros. A continuación, examinaremos cada una de éstas instituciones.

2.2.1.8.1 Banco Central de Reserva del Perú (BCRP): Autoridad monetaria encargada de emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y regular las operaciones del sistema financiero nacional.

2.2.1.8.2 Banco de la Nación (BN): Es el agente financiero del Estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público.

2.2.1.8.3 Banca comercial (BC): Instituciones financieras cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado. Entre estos bancos tenemos:

- _ Banco de Crédito
- _ Banco Internacional del Perú – INTERBANK
- _ Banco Continental BBVA
- _ Banco Financiero del Perú
- _ Banco Scotiabank
- _ Banco Sudamericano

2.2.1.8.4 Las sucursales de los bancos del exterior: Son las entidades que gozan de los mismos derechos y están sujetos a las mismas obligaciones que las empresas nacionales de igual naturaleza.

2.2.1.9 Sistema no bancario: Comprende a las instituciones financieras que participan en la captación y canalización de recursos. En el Perú se incluye a las Compañías de seguros, empresas financieras, Cooperativas de ahorro y crédito y la Corporación Financiera de Desarrollo, Cajas Municipales de ahorro y crédito y Cajas Rurales de ahorro y crédito

2.2.1.10 Organismos reguladores del sistema financiero indirecto: Los organismos reguladores han sido creados para controlar la aplicación de las normas que regulan la relación usuario - empresa. A continuación se definen de la siguiente manera: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y Superintendencia de Banca y Seguros y AFPs (SBS).

2.2.1.11 Instituciones de financiamiento: La variedad de oferta en el mercado hace posible que en la actualidad existan diferentes propuestas de conseguir financiamiento formal, que a continuación detallaremos:

2.2.1.11.1 Bancos: En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector (Conger, Inga & Webb, 2009). Cabe recalcar que ahora los Bancos son la

fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil (**Proinversión, s/f**). Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

2.2.1.11.2 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC): Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios (**Conger, Inga & Webb, 2009**). A todo ello, el estudio realizado por **Proinversión (s/f)** y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

2.2.1.11.3 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC): Las CRAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes (**Conger, Inga & Webb, 2009**). A modo de conclusión. **Proinversión (s/f)** menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento solicitan dentro otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

2.2.1.11.4 Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa: Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades (**Proinversión, s/f**). Cooperativas de ahorro y crédito. Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros (**Conger, Inga & Webb, 2009**).

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades **Proinversión (s/f)**.

2.2.1.11.5 Cooperativas de ahorro y crédito: Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros (**Conger, Inga & Webb, 2009**).

2.2.1.11.6 Empresa de factoring: Su especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y, en general, cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

2.2.1.11.7 Instituciones de financiamiento semiformal: Constituyen el tercer sector económico ya que funcionan como intermediarias entre el Estado y la sociedad, el cual figura como el primer sector o sector público y el segundo sector privado de dicha sociedad.

Las ONG's se definen como instituciones de carácter no lucrativo, que promueven el desarrollo económico, social, cultural y ambiental de un país. Su financiamiento puede ser nacional (sector público y privado) y/o extranjero (organismos internacionales) (Brisos y Bigier, 2006, citado por **Cano, 2016**).

ONG En el Perú las ONG más importantes son como programas de micro finanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de micro finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares 28 internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las micro finanzas (**Conger, Inga & Webb, 2009**).

2.2.1.12 Costo del financiamiento: Las instituciones financieras tienen que evaluar el riesgo ya que es algo que influye de manera muy importante en este tipo de financiamiento, sobre todos tratándose de negocios que recién empiezan y no cuentan con un historial crediticio. En la consulta realizada en busca de información de interés relacionada con el costo del financiamiento encontramos que los diferentes especialistas han tratado sobre el tema y tienen cierta similitud en sus precisiones, tal es así que en la web encontramos la definición siguiente de la tasa efectiva anual, que es muy usado en el cálculo de los intereses.

2.2.1.12.1 Costos del financiamiento (préstamos): Según **Lira (2009)**, a los costos del financiamiento (dinero) se le denomina **tasa de interés**, que consiste en un porcentaje que hay que agregar al dinero facilitado por el acreedor (prestamista) al momento de devolver el préstamo o crédito (prestatario).

De acuerdo al mismo autor citado, los determinantes de los costos del financiamiento son: los costos operativos, las regulaciones monetarias, los riesgos de operación y las reservas y provisiones.

2.2.1.12.1.1 Los costos operativos: A decir de **Lira (2009)** pueden separarse en dos componentes: los costos propios de la operación que se está evaluando y los del resto de la institución que otorga el crédito. El primero, se refiere a lo que le significa en recursos (horas/hombre, materiales, servicios) a la entidad financiera la evaluación de la operación crediticia. Este costo es similar para una operación crediticia importante como para otra de menor monto; por eso, el impacto en la tasa de interés será mayor mientras más pequeño sea el monto solicitado. El segundo componente, representa los costos generales de operar la entidad financiera, siendo uno de los más importantes la tasa de interés que se paga a los depositantes. A manera de conclusión en esta parte: mientras más significativos sean los costos operativos de la institución (del tipo que sean) más alta será la tasa de interés (el costo del dinero).

2.2.1.12.1.2 Las regulaciones monetarias: Son disposiciones emanadas por el Gobierno, que afectan de manera directa o indirecta, como por ejemplo, la tasa de encaje bancario o la tasa de encaje en general, que es el porcentaje de los depósitos recibidos por una institución financiera que deben ser inmovilizados en la bóvedas del banco o del BCRP. Mientras más alto sea este encaje, la entidad financiera tendrá menos dinero para prestar; por lo tanto, el precio del dinero será mayor. A manera de resumen, cualquier regulación emanada del Gobierno, que pueda afectar la cantidad de dinero en la economía tendrá efectos en su precio.

2.2.1.12.1.3 Las reservas y provisiones: tienen que ver directamente con las operaciones crediticias de la entidad. A este respecto, **Lira (2009)** establece que, por impecable que sea el análisis crediticio que se tenga, siempre habrá un porcentaje de préstamos que tendrán problemas en el pago (o inclusive no pagarán), para ese tipo de créditos la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) ha determinado que la entidad financiera haga provisiones; es decir, que de las utilidades que obtenga separe un monto determinado para cubrir posibles pérdidas, derivadas de la difícil recuperación de esas operaciones crediticias.

2.2.1.12.2 Finalmente, se tiene el riesgo de operación en el costo de su financiamiento: según **Lira 2009**), en el mundo bancario se da el siguiente axioma:

“a mayor riesgo, mayor rentabilidad”; entonces, si la institución financiera considera que el riesgo de la operación financiera es alta; en consecuencia, se incrementará la tasa de interés fijada por el préstamo concedido. A manera de conclusión final podemos decir lo siguiente: el precio del dinero es afectado en forma directa por el riesgo de la operación crediticia; es decir, a mayor riesgo, mayor tasa de interés por el préstamo concedido.

2.2.1.13 Tasa de interés: El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en su glosario de términos económicos, define a la tasa de interés como el precio que se paga por el uso del dinero ajeno. El recurso ajeno usado en los mercados financieros es el dinero, por lo tanto, la tasa de interés es el precio del dinero.

Los seres humanos, tal vez por lo finito de su existencia, tienen una predisposición a satisfacer sus necesidades de consumo presentes sobre las futuras. Esto hace que el reservar producción para ser consumida posteriormente requiera de un pago; es decir, que la postergación signifique un incremento en la cantidad de bienes a consumir en el futuro. Esta característica de las personas origina, por lo tanto, un mercado del crédito, el cual determina la tasa de interés, que viene a ser la compensación recibida por consumir mañana en vez de hacerlo hoy. En la época pre-monetaria, el interés se pagaba en especies (ganado, semillas, etcétera) y en la actualidad, en dinero; este no es otra cosa que la presentación simplificada de un conjunto de bienes y servicios. El pago del interés implica una mayor producción futura, y por lo tanto, la suma de los intereses deflactados – pagados por el sector financiero debe reflejarse en un crecimiento del PBI. Lo dicho es la base de un principio crediticio: “sólo se debe prestar dinero para ser invertido en actividades productivas, porque solo así se garantiza el pago respectivo”. Este concepto teórico abarca muchas formas prácticas de interés, por ejemplo:

- _ Intereses de bonos, papeles comerciales, etc.
- _ Dividendos
- _ Interés comercial
- _ Agio

- _ Intereses bancario
- _ Pasivos y Activos, que son dos caras de la misma moneda
- _ Interés compensatorio
- _ Interés moratorio
- _ Interés legal, etcétera.

2.2.1.14 Tasa de morosidad: La tasa de morosidad representa el porcentaje de créditos que tardan en devolverse desde su vencimiento definitivo. Es un valor fundamental para medir la eficiencia del sector financiero. La tasa de morosidad es un factor sensible a los ciclos económicos de recesión y expansión de la economía, y el principal efecto redistributivo de la inflación; es el que se produce en el valor real de la riqueza de los individuos.

2.2.1.15 Riesgo empresarial: Para **Tanaka (2005)** el riesgo que tiene una empresa se le puede clasificar de dos maneras:

- _ Riesgo diversificable o no sistemático y riesgo no diversificable o sistemático.
- _ Riesgo operativo o económico y riesgo financiero.

2.2.1.15.1 El riesgo diversificable: Es aquel que disminuye cuando se invierten en varios activos (acciones, empresas, proyectos). Se mide considerando el coeficiente de correlación. El riesgo no diversificable es aquel que no se puede disminuir aún se invierta en varios activos. En el modelo CAPM se mide considerando el beta.

- _ La otra manera de ver el riesgo de una empresa es a través del riesgo operativo y riesgo financiero.

2.2.1.15.2 Riesgo operativo: Es el riesgo no estar en la capacidad de cubrir los costos de operación. Se ha visto que a medida que aumenta los costos fijos de operación de una empresa, el volumen de ventas necesario para cubrir todos los costos de operación crece paralelamente. Un indicador del nivel de riesgo operativo es el punto de equilibrio y el apalancamiento operativo.

En otras palabras, a medida que una empresa aumenta sus costos fijos de operación, también aumenta el volumen de ventas necesario para equilibrarlos.

La ventaja de un alto apalancamiento de operaciones está en que las UAII de la empresa aumentan más rápidamente con un incremento dado de ventas unitarias. Por ello, el responsable de las finanzas debe fijar cuál es el nivel aceptable de riesgo operativo, que debe hacerse cargo de evaluar las alternativas riesgo- rendimientos.

En otras palabras, los riesgos operativos en aumento se justifican tomando como base el incremento en los rendimientos de operación que se esperan como resultado de un aumento en las ventas.

2.2.1.15.3 Riesgo financiero: Es el riesgo de no estar en condiciones de cubrir el pago de la deuda más los costos financieros. El estudio de apalancamiento financiero mostró el hecho de que a medida que aumentan los gastos financieros también aumenta el nivel del UAII necesario para cubrir dichos gastos. Por lo tanto, un incremento en el apalancamiento financiero genera un mayor riesgo, ya que los requerimientos de mayores pagos financieros obligan a la empresa a mantener un alto nivel de UAII para poder continuar con sus operaciones.

Si la empresa no puede cubrir estos pagos puede verse obligada a cerrar sus puertas ante las demandas interpuestas por sus acreedores.

El apalancamiento financiero se calcula a menudo por medio de una razón simple tal como la razón D/C, U.A.I.T. entre gastos financieros o la razón de deuda a largo plazo más el de capital preferente entre la capitalización total. Cada una de estas razones indica la relación entre los fondos con los cuales deben pagarse los cargos financieros fijos y los fondos totales invertidos en la empresa. Usualmente los análisis calculan estas razones para determinar la “solidez” financiera de la empresa.

Una vez que se alcanzan UAII mayores a las necesarias para sobrevivir, se ponen en manifiesto los beneficios del apalancamiento financiero.

Cuadro 3. Relación entre las etapas de crecimiento, fuentes de crecimiento, fuentes de financiamiento, inversión y efectivo

Fase/Variable	Inicio	Supervivencia	Crecimiento	Expansión	Madurez
Fuente de Fondos	Propietarios Proveedores	Bancos	Bancos, nuevos accionistas, Utilidades	Utilidades, Nuevos accionistas, Deuda garantizada	Utilidades incorporadas, Deuda a largo plazo
Inversión	Instalaciones y equipo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo, Expansión del negocio	Expansión del negocio	Mantenimiento de instalaciones y posición en el mercado
Generación de efectivo	Negativo	Negativo/No ganancia	Positivo pero reinvertido	Positivo con pequeños dividendos	Generación de efectivo, mayor dividendo

Fuente: Tanaka (2005).

2.2.1.16 Utilización del financiamiento: Para una mejor comprensión de la utilización del financiamiento que obtienen las empresas, vamos a utilizar el concepto necesidades de financiamiento de **Lira (2009)**. Este autor imagina que toda empresa debe tener “dos recipientes”: Uno etiquetado como **fuentes** y el otro como **usos**. El recipiente **fuentes** representa la cantidad de dinero que la empresa debe tener para operar; en cambio, los usos, determina cómo esos recursos (dinero) son utilizados.

En el ítem anterior se ha descrito las fuentes de financiamiento, ahora vamos a desarrollar los **usos** del financiamiento. Según **Lira (2009)**, la inversión (utilización) del financiamiento obtenido por las empresas, pueden ser utilizados en activos corrientes (Capital de trabajo, básicamente) y activos fijos. El **capital de trabajo**, consiste en todos los recursos que el negocio (la empresa) necesita para seguir produciendo, para seguir operando, como por ejemplo, materias primas, insumos, mercadería, etc. En cambio, los activos fijos son aquellos recursos que también el

negocio (la empresa) necesita para crecer y desarrollarse, como por ejemplo, una nueva máquina, ampliación del local, compra de un terreno, compra de una movilidad, etc.

Generalmente, los activos corrientes o capital de trabajo están relacionados con el corto plazo (un año como máximo) y los activos fijos están relacionados con el largo plazo (más de un año calendario, generalmente).

2.2.2 Teorías del sector agropecuario:

2.2.2.1 Importancia del sector agropecuario

El sector agropecuario desempeña un importante papel dentro de la actividad económica del país. El País se ve favorecido por sus condiciones climáticas debido a que cuenta con una manifiesta y variada biodiversidad o mega diversidad como suelen reclamar lo entendidos. En el país existen 24 climas y 84 zonas de vida sobre un total de 104 que existen en el planeta. Es decir, recorrer el territorio peruano uno puede identificar la mayor parte de climas del mundo. Estas características son importantes porque dan lugar a una diversidad biológica que interactúan y son una fuente natural de ventajas comparativas.

2.2.2.2 Tipos de actividad agropecuaria

La actividad agropecuaria cubre diversos tipos de actividades tales como: ganadería, forestales, cultivos anuales o permanentes, horticultura y plantaciones, floricultura y acuicultura las cuales a pesar de ser diferentes tienen las siguientes características:

2.2.2.2.1 Capacidad de cambio: Los animales vivos y las plantas tienen capacidad de transformarse biológicamente, crecer, reproducirse, envejecer o degenerarse y multiplicarse.

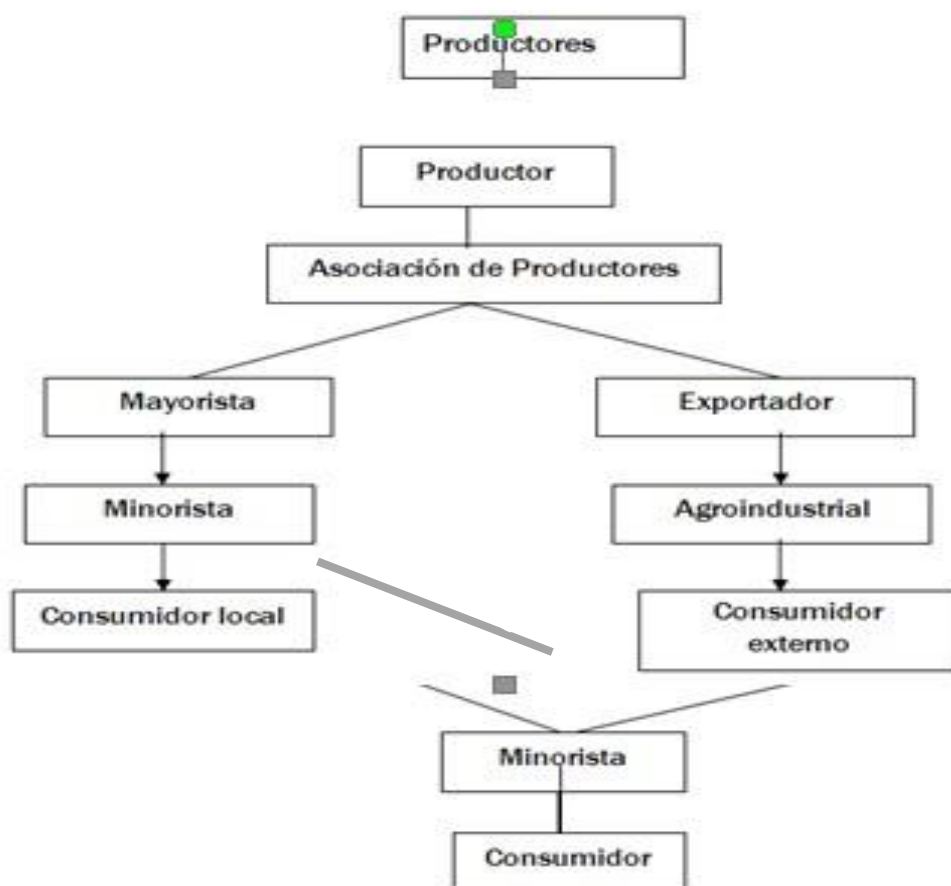
2.2.2.2.2 Administración de cambio: Es la intervención del hombre para facilitar la transformación biológica mediante la creación de las condiciones necesarias para lograr un mayor rendimiento del activo biológico, como por ejemplo, la intervención

de genética para mejorar razas y cultivos, alimentación balanceada o fertilización del terreno, creación del medio ambiente con temperaturas o humedad.

2.2.2.2.3 Medición del cambio: Como parte de una buena administración de transformación biológica, se debe evaluar los rendimientos tanto en calidad como en cantidad de los activos biológicos.

2.2.2.2.4 Cadena productiva: Conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, transformación y en el traslado hasta el mercado de realización de un mismo producto agropecuario. (Duruflè, Fabre y Young. Traducido por IICA) (Lira, 2009),

2.2.2.2.4.1 Tres estructuras posibles de las cadenas productivas



Fuente: Texto universitario compilado de contabilidad de costos aplicados I (Torres, 2005).

2.2.2.2.5 Cuentas analíticas de explotación: Como se había mencionado en otras sesiones las cuentas analíticas de explotación (clase 9) queda a disposición del contador de la empresa para que estudie e instale un plan contable de costos que se ajuste a sus necesidades propias de su actividad.

2.2.3 Teorías de la asociatividad agrícola-agropecuaria:

Para **Unda (2008)** el supuesto básico que justifica la irrupción de una asociatividad de pequeños productores agrícolas es la existencia de fallas del mercado, al no cumplirse supuestos tales como: La ausencia de incertidumbre, mercados para todos los bienes, derechos de propiedad claramente definidos, ausencia de poder de influencia sobre el mercado e inexistencia de efectos externos.

Asimismo, en un contexto de falla del mercado que se derivan de mercados con fuertes restricciones de entrada y altos costos de transacción, se necesita reestructurar el desarrollo institucional con el propósito de estimular y facilitar la interacción y concertación de los actores locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes y de incrementar las oportunidades para que la población pobre participe del proceso y sus beneficios.

En esta perspectiva y según **Unda (2008)**, el desarrollo institucional de organizaciones económicas campesinas implica fortalecer relaciones en diferentes niveles: 1) Reglamentos para resolver la adjudicación de beneficios y costos entre socios y empresas asociativas rurales; 2) fortalece relaciones entre empresas asociativas rurales y comunidades rurales en cuyo territorio opera; y 3) fortalecer relaciones entre empresas asociativas rurales con otros agentes públicos y privados de las organizaciones económicas comunales.

2.3 Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento:

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (**Financiamiento pre inversión, 2011**).

Asimismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (**Pérez & Capillo, 2011**).

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en períodos (años, trimestres o meses) posteriores a un costo de capital establecido.

2.3.2 Definiciones de asociaciones de productores agropecuarios:

Las asociaciones de pequeños productores agropecuarios se define como un conjunto de personas jurídicas, que persigue una misma meta o fin común para formar la unión de personas (organización), por lo general el concepto de asociación se utiliza para mencionar a una entidad sin ánimo de lucro y gestionada de manera democrática por sus socios, con el propósito de desarrollar actividades comerciales destinando el beneficio a la obra social. Las asociaciones están destinadas de modo permanente a lograr sus objetivos comunes, que pueden dividirse en dos clases; las que tienen por objeto la satisfacción de las necesidades espirituales, intelectuales o morales, y las que también visan fines puramente materiales (**Pierre & Marie, 2001**).

Para **Pierre & Marie (2001)** en su trabajo de investigación denominado: Organizaciones de productores agrícolas realizado en Washington, establece que las organizaciones deben asimismo ser capaces de diagnosticar sus problemas, teniendo en cuenta su concepción del futuro, deben ser capaces de definir sus objetivos y prioridades y estar en condiciones de negociar con las instituciones de investigación y extensión para obtener los servicios correspondientes. Esta capacidad organizativa y técnica de las organizaciones de productores es fundamental para el establecimiento de las asociaciones. Es igualmente fundamental para que las organizaciones de productores sean miembros eficaces de los directorios, o para que funcionen mecanismos de financiamiento como los “fondos para los usuarios”, o para que los donantes puedan entregar fondos directamente a las organizaciones de productores, estos fondos sólo pueden ser funcionales si las organizaciones de productores son capaces de expresar una demanda.

2.3.3 Definiciones de las micro y pequeñas empresas:

El estudio de la microempresa debe partir de su delimitación. Esto no es una tarea fácil en un entorno socioeconómico en rápida evolución, con empresas y sectores muy heterogéneos inmersos en un proceso de globalización; es por ello que en esta sección se busca su definición.

Las microempresas forman parte importante de la estructura económica de los países en actividades económicas de producción manufacturera, agrícola o de servicios.

Para **Ramos (2014)** el término microempresa se refiere genéricamente a las unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado y que surgen, por lo general, de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. Dentro del término de microempresa se incluye al autoempleo. Por microempresa se entiende una unidad económica de producción a pequeña escala con un capital social mínimo, con baja inversión, pocas ventas y un número de empleados no mayor a quince en la que el dueño se involucra en todos los procesos de la empresa.

Su clasificación varía en diversas partes del mundo. Por ejemplo, en la Unión Europea, la definición de micro, pequeña y mediana empresa consideró, además del número de empleados, el volumen de negocios y el balance general, de manera que sólo ese grupo de empresas puede ser beneficiado de ciertos apoyos y no los grandes grupos económicos: “Las microempresas tienen menos de 10 trabajadores”.

En el caso de los países latinoamericanos, se observan diferencias en la clasificación del tamaño de empresas de acuerdo con diversas variables como el empleo, los activos y las ventas. La microempresa ha mostrado su capacidad como un medio para propiciar el desarrollo socioeconómico ya que en algunos casos ha ayudado a aminorar los efectos de la pobreza, ha generado autoempleo como un medio eficaz por el cual las familias pueden obtener ingresos.

La existencia de este tipo de empresas puede tener dos objetivos no excluyentes:

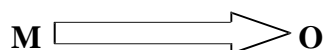
_ Cubrir sus necesidades básicas: Las primeras, consideradas de subsistencia, pretenden un ingreso para mantener a su familia sin buscar riesgos financieros; generalmente producen para poblaciones locales cuya capacidad adquisitiva es limitada y reducida.

_ Obtener utilidades. Las segundas tienen capacidad de acumulación y buscan ganancias; su operación.

III METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación:

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

O = Observación de las variables: Características de los dueños de las, las y el financiamiento de las MYPE estudiadas.

3.1.1 No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.1.2 Descriptivo

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables, en su contexto dado.

3.2 Población y muestra:

3.2.1 .Población: La población estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

3.2.2 .Muestra: Se tomó una muestra igual a la población, consistente en 15 micro y pequeña empresa, rubro compra y venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya- Arequipa, 2014.

3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores:

Variables Complementaria y Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional	Escala de Medición
Características de los propietarios o dueños de las .	Son algunas características de los propietarios o representantes legales de las	Edad Sexo	Razón: Años Nominal: Masculino

	MYPE en estudio.	<p>Estado Civil</p> <p>Grado de Instrucción</p> <p>Profesión u Ocupación</p>	<p>Femenino</p> <p>Nominal: Soltero Casado Conviviente Divorciado Otros: Especificar.....</p> <p>Nominal Sin Instrucción Primaria Completa Secundaria Completa Secundaria Incompleta Instituto Completo Instituto Incompleto Universitaria Completa Universitaria Incompleta. Nominal: Especificar:</p>
Características de las	Son algunas características de las MYPE en estudio.	<p>Local de venta</p> <p>Antigüedad del negocio</p> <p>Número de trabajadores permanentes</p>	<p>Nominal: Propio Alquilado Otros: Especificar</p> <p>Razón: De 1 a 3 años De 4 a 15 años De 16 a más años.</p> <p>Razón: 1 Trabajador De 2 a 5 trabajadores Más de 6 trabajadores.</p>

		Número de trabajadores eventuales	Razón: 1 Trabajador De 2 a 5 trabajadores Más de 6 trabajadores.
		Motivos de formación de las	Nominal: Para obtener ganancias. Para subsistir Otros: Especificar
Financiamiento de las	Son algunas características del financiamiento de las MYPE estudiadas.	Cómo financia su actividad económico-productiva.	Nominal: Propio (Interno) Terceros (Externo)
		Nombre de la Institución que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria formal Usureros Informales Otros: Especificar..
		Monto del crédito solicitado y recibido	Cuantitativo: Especificar el monto.....
		Tasa de interés cobrada y pagada	Cuantitativa: Especificar la tasa de interés
		Plazos otorgados y de pago	Nominal: Corto plazo Mediano plazo Largo plazo
		Estuvo conforme con el crédito recibido	Nominal: Sí No

		Facilidades de financiamiento	Nominal: Sistema bancario Sistema no bancario formal Usureros (Informal).
		Usos del crédito recibido	Nominal: Capital de trabajo Activo fijo Otros: Especificar
		Cree que los créditos recibidos mejoraron los ingresos de las	Nominal: Sí No

Fuente: Vásquez Pacheco (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

3.4.1 Técnicas: Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos: Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 25 preguntas cerradas.

3.5 Plan de análisis:

Los datos recolectados en la investigación se procesaron utilizando el Programa Excel. Haciendo el análisis de dichos resultados, en función a los antecedentes y bases teóricas de la investigación.

3.6 Matriz de consistencia:

Ver anexo 01.

3.7 Principios éticos:

No aplicó porque la información se recogió tal como se la encontró en la realidad; es decir no se manipuló nada.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya - Arequipa, 2014.

CUADRO 01:
RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 80% (12) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son adultos y el 20% (3) son jóvenes.
Sexo	02	El 87% (13) de los dueños de las MYPE estudiadas son del sexo masculino y el 13% (2) son del sexo femenino.
MYPE Grado de instrucción	03	El 33% (5) de los representantes legales de las MYPE estudiadas es de estudios secundaria completa, el 20% (3) tienen superior universitario completa, el 20% (3) tienen superior no universitario incompleta, el 13% (2) tienen superior universitario completa y el 7% (1) tienen primaria completa y el 7% (1) primaria incompleta.
Estado civil	04	El 67% (10) de los representantes legales de las MYPE estudiadas son casados, el 20% (3) no han formalizado su estado civil (son convivientes) y el 13% (2) son solteros.
Profesión u ocupación	05	El 47% (7) de los representantes legales de las MYPE estudiadas son comerciantes, el 27% (4) administran su propio negocio, el 6% (1) son médicos, el 6% (1) son abogado, 7% (1) son contador y 7% (1) son médico veterinario.

Fuente: Elaboración propia en basa a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 del anexo 04.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa, 2014.

**CUADRO 02:
RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2**

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que dedica al rubro	06	El 66% (10) de las MYPE estudiadas se dedica al rubro por más de 03 años, el 27% (4) 02 años y el 7% (1) 03 años.
Formalidad de la	07	El 100% (15) de las MYPE estudiadas son formales (inscritas en el Rus).
N° de trabajadores permanentes	08	El 67% (10) de las MYPE estudiadas tiene un trabajador permanente, el 20% (3) tiene 2 trabajadores y el 13% (2) tiene 3 trabajadores.
N° de trabajadores eventuales	09	El 73% (11) de las MYPE estudiadas no tienen ningún trabajador eventual, el 27% (4) tiene trabajador eventual.
Motivo de formación de la	10	El 87% (13) de las MYPE estudiadas se formó para obtener ganancias y el 13% (2) por subsistencia.

Fuente: Elaboración propia en base a las tabla 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 04.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra /venta productos agropecuarios de La Joya- Arequipa, 2014.

**CUADRO 03:
RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3**

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de Financiamiento	11	El 7% (1) de las MYPE estudiadas financian su actividad con fondos propios y el 93% (14) lo hicieron con fondos de terceros.
De qué sistema	12	El 21% (3) de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, fue de entidades bancarias, el 72% (10) de no bancarias y el 7% (1) de usureros.
Nombre de la institución financiera y la tasa de interés mensual que pagó.	13	El 43% (6) de las MYPE solicitaron crédito de la Caja Arequipa, pagando una tasa de interés de 2.5 mensual, el 29% (4) de la financiera Confianza, pagando una tasa de interés de 2.8% mensual, 14% (2) del Banco de Crédito del Perú, pagando una tasa de interés de 2.5 mensual, el 7% (1) de Mi Banco, pagando una tasa de interés de 2.8 mensual y 7% (1) de usureros.
Entidad financiera que otorga mayores facilidades	14	El 67% (10) de las MYPE estudiadas recibieron créditos con mayores facilidades en las entidades no bancarias y 27% (4) entidades bancarias.
Le otorgaron los créditos en los montos solicitados	17	El 100% (14) de las MYPE estudiadas dijo que sí.
Plazo del crédito solicitado 2014	18	El 79% (11) del crédito solicitado y otorgado fue de largo plazo, el 14% (2) fue de corto plazo y el 7% (1) no precisa.
En qué invirtió el crédito solicitado.	22	El 72% (10) lo invirtió en capital de trabajo, el 14% (2) en ampliación de sus locales y el 14% (2) en activos fijo y en programas de capacitación, respectivamente

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 16, 17, 18 y 22 del anexo 04.

* A partir de la tabla 12, el 100% es 14 que solicitaron crédito de terceros.

4.2 Análisis de los resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Los resultados sobre las características de los representantes legales o dueños de las estudiadas son los siguientes:

_ El 100% de los representantes legales, son adultos.

_ Del 100% de los representantes legales, el 87% son de sexo masculino y el 13% del sexo femenino.

_ Del 100% de los representantes legales estudiados, el 33% tienen secundaria completa y el 20% superior universitaria completa.

_ Del 100% de los representantes legales estudiados, el 67% son casados y el 20% convivientes.

_ Del 100% de los representantes legales estudiados, el 27% son Administradores, el 47% son comerciantes.

Estos resultados estarían implicando que, la mayoría de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son mayores de edad (adultos), del sexo masculino, tienen educación secundaria completa (33%) y universitaria completa (20%), son casados y comerciantes (47%) y administradores (27%). Estas características estarían denotando que los microempresarios estudiados tienen más fortalezas que debilidades para hacer crecer y desarrollar a sus empresas agropecuarias, porque tienen la edad adecuada, la instrucción y las habilidades pertinentes para ello.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Los resultados sobre las características de las MYPE estudiadas son los siguientes:

_ El 27% se dedica al negocio por más de 2 años y el 66 % restante más de 3 años.

_ Del 100% de las MYPE estudiadas, el 67% tiene 1 trabajador y el 20% dos trabajadores permanentes.

_ Del 100% de las MYPE estudiadas, el 73% no tienen trabajadores eventuales, mientras que el 27% tiene 1 trabajador eventual.

_ Finalmente, del 100% de las MYPE estudiadas, 87% se formaron para obtener ganancias y el 13% por subsistencia.

Estos resultados estarían implicando que, la mayoría de las Mypes estudiadas tienen más de 3 (tres) años en la actividad agropecuarias, lo que les estaría garantizando una mayor estabilidad en el mercado; asimismo por tener en su mayoría un solo trabajador permanente y muy pocos trabajadores eventuales, serían microempresas en lugar de pequeñas empresas; por último, la mayoría de dichas empresas se formaron para obtener ganancias y muy pocas por subsistencia, lo que estaría implicando que su racionalidad económica sería maximizar las ganancias y minimizar las pérdidas.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 3:

Los resultados sobre las características de las MYPE estudiadas son los siguientes:

Del 100% de las MYPE estudiadas sobre las características del financiamiento son: El 93% lo hacen con financiamiento de terceros; siendo el 80% de entidades financieras formales no bancarias (Cajas Municipales y Rurales, básicamente) y el 20% del sistema financiero bancario. Asimismo, el 100% del financiamiento de terceros fue en los montos solicitados, el 73 fue de largo plazo y el 20% de corto plazo. La tasas de interés pagadas fluctuó entre 2.50 a 2.80 mensuales; las entidades financieras que les dieron mayores facilidades en el financiamiento fueron las cajas municipales y rurales; finalmente, el financiamiento recibido fue utilizado en un 73% como capital de trabajo y una proporción pequeña en activos fijos y capacitación.

Estos resultados estarían implicando que, la mayoría de las estudiadas tienen las siguientes características: El financiamiento que obtienen para desarrollar sus actividades de producción y comercialización de sus productos agropecuarios es de terceros (externos) del sistema no financiero formal, cajas municipales y rurales básicamente, quienes les dan mayores facilidades en el otorgamiento de dichos créditos; que las tasas de interés que pagan es entre 2.33 a 2.8° mensuales, relativamente más caro que el sistema bancario y que dicho financiamiento fue invertido en capital de trabajo fundamentalmente.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivos específico 1:

Las características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa en el año 2014 son: La totalidad (100%) son adultos porque sus edades fluctúan entre los 26 y 60 años, la mayoría (87%) son del sexo masculino, alrededor de 2/3 (67%) son casados, poco menos de 1/3 (33%) son comerciantes y poco menos de la mitad (47%) tienen secundaria completa.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa en el año 2014 son: Alrededor de 2/3 (66%) tienen más de 3 (tres) años en el rubro agropecuario, alrededor de 2/3 (67%) tienen un trabajador permanente, más de 2/3 (73%) no tienen ningún trabajador eventual y la mayoría (87%) se formaron para obtener ganancias.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra /venta de productos agropecuarios de La Joya - Arequipa en el año 2014 son: La mayoría (93%) financia su actividad económica con préstamos de terceros (financiamiento externo), la totalidad (100%) recibieron financiamiento en los montos solicitados, la mayoría (80%) solicitó créditos financieros al sistema no bancario formal (Cajas Municipales y Rurales, fundamentalmente), la totalidad (100%) de estas instituciones les dieron mayores facilidades en el otorgamiento de los créditos, las tasas de interés cobradas y pagadas fluctuó entre 2.33 y 2.80 mensuales, más de 2/3 (73%) del financiamiento recibido fue de largo plazo; finalmente, más de 2/3 (73%) invirtió el crédito recibido en capital de trabajo.

5.4 Respecto al objetivo general:

Las principales características del financiamiento de las estudiadas son: La mayoría (93%) financia su actividad económica con préstamos de terceros (financiamiento externo), la totalidad (100%) recibieron financiamiento en los montos solicitados, la mayoría (80%) solicitó créditos financieros al sistema no bancario formal (Cajas Municipales y Rurales, fundamentalmente), la totalidad (100%) de estas instituciones les dieron mayores facilidades en el otorgamiento de los créditos, las tasas de interés cobradas y pagadas fluctuó entre 2.33 y 2.80 mensuales, más de 2/3 (73%) del financiamiento recibido fue de largo plazo; finalmente, más de 2/3 (73%) invirtió el crédito recibido en capital de trabajo. Dada estas características, se recomienda que los microempresarios procuren implementar eventos de capacitación en financiamiento y manejo empresarial, para que hagan una mejor gestión de los créditos recibidos, con la finalidad de crecer y desarrollarse en el futuro.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas:

- Alarcón, A. (2011). *Teoría sobre la estructura financiera*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/>
- Álvaro, A. (2013). “*Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*”. (Tesis para optar el título de Maestría en Dirección de Negocios) - Universidad Nacional de La Plata. La Plata, Argentina. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo____.pdf?sequence=3
- ASBANC (2011). *Reporte de Estabilidad Financiera - Noviembre 2011*. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/Reporte-Estabilidad-Financiera-Noviembre-2011.pdf>
- Avolio, B.; Mesones, A. & Roca, E. (s/f). *Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú*. CENTRUM Católica.
- Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar*. Editorial.
- Cano, D. (2016) *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes-Barrio Pampa Grande – Cajabamba, 2015*. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público) - Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú.
- Castillo, H. (2016). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote, año 2013*”. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público) - Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/49/CASTILLO_CONTRERAS_HANNA_SUSY_SECTOR_COMERCIO_%20RUBRO_DISTRIBUIDORAS.pdf?sequence=7&isAllowed=y
- Chávez, L. (2014). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro- y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de*

- abarrotos de San- Cañete*". (Tesis para optar el título profesional de Contador Público) – Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Cañete, Perú.
- Choy, E. (2010). *Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (S) ante el Tratado de Libre Comercio (TLC)*. En Revista Quipukamayoc, Vol. 17 N° 33 pp. 127-132 - UNMSM, Lima, Perú.
- Club planeta. (2011). *Fuentes de financiamiento*. Recuperado de: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.
- Conger, L.; Inga, P. & Webb, R. (2009). *Historia de las Microfinanzas en el Perú*. Lima, Perú. Recuperado de: <http://www.librosperuanos.com/libros/detalle/10492/El-arbol-de-la-Mostaza-Historia-de-las-Microfinanzas-en-el-Peru>
- Financiamiento a corto plazo. (2011). Recuperado de: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.
- Financiamiento a largo plazo. (2011). Recuperado de: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.
- Financiamiento pre inversión (2011). *Financiamiento*. Recuperado de: [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPAR S/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPAR S/Capitulo4(1).pdf).
- Gilberto, J. (2009). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*.
- León, J. & Schereiner, M. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: algunas líneas de acción*. (Tesis doctotral) – Universidad Anahuac. Recuperado de: https://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Economia/29%20j%20leon.pdf
- Lira, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento: Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Mype competitiva*. Del pueblo de los Estados Unidos de América – USAID. Perú. Recuperado de: http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
- Lourffat, E. (2008). *Administración: Fundamentos de proceso administrativo*. Recuperado de: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

- Málaga, M. (2015). “*El costo del Financiamiento y su Influencia en las Gestión de las micro y pequeñas empresas Metalmecánicas del Perú*”. Recuperado de: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1836/1/malaga_smc.pdf
- Murillo (2015). *El Financiamiento, Supervisión, Apoyo y los Procesos del Sistema Financiero a las MIPYMES*.
- Olivares, J. (2004). *El financiamiento informal en el sector agrícola*. Revista. Visión Gerencial. AÑO 3 • N° 2 • VOL 3 • JULIO - DICIEMBRE, 2004 • 37-45.
- Pérez L. & Capillo F. (2011). *Financiamiento*. Recuperado de: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Pierre, R. & Marie, H. (2001). *Organizaciones de productores agrícolas realizado en Washington*.
- Proinversión (s/f). *Formalización y Constitución de la sociedades*. Recuperado de: <http://www.proinversion.gob.pe/modulos/LAN/landing.aspx?are=0&pfl=1&lan=10&tit=proinversi%C3%B3n-institucional>
- Quedena, E. (2008). *Condiciones laborales y competitividad en las peruanas. Hacia un Sistema Municipal para mejorar las condiciones de trabajo para las Micro y Pequeñas Empresas*. Lima, Perú.
- Ramos, M (2014). *Nuevo manual teórico practico de las MYPEs “micro y pequeñas empresas”*. Texto único ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. Pag. 31. Primera edición. Lima, Perú.
- Tanaka, G. (2005). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Fondo Editorial. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Torres, Z. & Márquez de la Cruz, G. (2010). *Diseño de un sistema estratégico de financiamiento para productores agrícolas (Caso: productores de tuna de San Martín de las Pirámides Estado de México)*. Revista INCEPTUM, Vol. V, No. 8. Enero - Junio, 2010, pp. 225 – 269.

- Trivelli, C., Escobal, J. & Rvesz, B. (2004). *Pequeña agricultura comercial: dinámica y retos en el Perú*. Lima, Perú.
- Trujillo, M. (2010). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva*”. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público) - Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote..
- Unda, J. (2008). *Asociatividad de pequeños productores en organizaciones económicas campesinas: Cadena de Brócoli, 2005-2007*. (Tesis de Maestría en Administración) - Universidad San Francisco de Quito. Quito Ecuador.
- Vaca, M (2012). “*Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de Crédito*”.
- Vásquez Pacheco. (2008). *Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007*.
- Vela, L. y Gonzales, J. (2011). *Competitividad del sector agrario peruano, problemática y propuesta de solución Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque – Edpyme Alternativa – Entidad de Desarrollo de la Micro y Pequeña y Microempresa*. Chiclayo, Perú.

6.2 Anexos:

6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencias.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO COMPRA/VENTA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS DEL DISTRITO DE LA JOYA - AREQUIPA, 2014.	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya - Arequipa, 2014?	Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra /venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya - Arequipa, 2014.	<ul style="list-style-type: none"> . Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa, 2014. . Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya-Arequipa, 2014. . Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra /venta productos agropecuarios de La Joya- Arequipa, 2014. 	No experimental-descriptivo y cuantitativo.

Fuente: Elaboración propia.

6.2.2 Anexo 02: Modelos de fichas bibliográficas.

FICHAS BIBLIOGRAFICAS

TESIS, TESINA, ESPECIALIDAD,
ETC. AUTOR: _____
APELLIDO (s).Nombre (s)TITULO

Y SUBTITULO: _____

LUGAR DE _____

EDICION: _____ AÑO _____
 EN QUE SE OBTUVO: _____ NUM. DE _____
 PAGINAS: _____ NIVEL ACADEMICO _____
 OBTENIDO: _____ INSTITUCION Y DEPENDENCIA _____
 QUE OTORGA EL _____
 NIVEL ACADEMICO: _____

NOMBRE DEL ASESOR: _____

APELLIDO (s), Nombre (s). LOCALIZACION DE LA
 OBRA: _____

Autor/a: _____ Título: _____ Año: _____	Editorial: _____ Ciudad, país: _____
Resumen del contenido: _____ _____ _____ _____	
Número de edición o impresión: _____ Traductor: _____	

6.2.3 Anexo 03: Cuestionario.



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresa del sector comercio – rubro compra/venta de productos agropecuarios del distrito de La Joya - Arequipa, 2014”

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestador (a):.....Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino () Femenino ()

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno ()

Primaria Completa ()

Primaria Incompleta ()

Secundaria completa ()

Secundaria Incompleta ()

Superior No Universitaria Completa ()

Superior No Universitaria Incompleta ()

Superior Universitaria Completa ()

Superior Universitaria Incompleta ()

1.4 Estado Civil:

Soltero ()

Casado ()

Conviviente ()

Divorciado ()

Otros ()

1.5 Profesión/Ocupación:.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 La Micro y pequeña empresa es: Formal () Informal ()

2.3 Número de trabajadores permanentes: (.....)

2.4 Número de trabajadores eventuales: (.....)

2.5 La se formó: Obtener ganancias () Subsistencia (sobre vivencia) ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento) ()

Con financiamiento de Terceros:()

3.2 Si el financiamiento es de terceros: a qué entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

3.3 Que tasa interés mensual paga.....

3.4 Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
Qué tasa de interés mensual paga..... Prestamista usureros.....

3.5 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias ()

Las entidades no bancarias ()

Los prestamistas usureros. ()

En el año 2014:

3.6 Cuántas veces solicitó crédito (.....)

3.7 A qué entidad financiera (especificar).....

3.8 Le otorgaron el crédito solicitado: Si () No ()

3.9 El crédito fue de corto plazo: () El crédito fue de largo plazo ()

3.10 Qué tasa de interés mensual pagó (.....)

3.11 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si () No ()

3.12 Monto Promedio Otorgado S/.

3.13 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Capital de trabajo ()

Mejoramiento y/o ampliación del local ()

Activos fijos ()

Otros ()

Especificar:.....

Arequipa, La Joya, 2014.

6.2.4 Anexo 04: Tablas de resultados.

Respecto a los empresarios de las MYPE

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPE

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	12	80%
18 – 25 (Joven)	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPE

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	13	87%
Femenino	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 03

Grado instrucción de los representantes legales

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	1	7%
Primaria incompleta	1	7%
Secundaria completa	5	33%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	3	20%
Superior universitario incompleta	0	0%
Superior no universitario completa	2	13%
Superior no universitario incompleta	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las Pequeñas y Medianas Empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 04**Estado civil de los representantes legales**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	13%
Casado	10	67%
Conviviente	3	20%
Divorciado	0	0%
Otro	0	0%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un número de 15.

TABLA N° 05**Profesión u ocupación de los representantes legales**

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Médico	1	6%
Administrador	4	27%
Comerciante	7	47%
Abogado	1	6%
Contador	1	7%
Médico veterinario	1	7%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un número de 15.

Respecto a las características de las MYPE**TABLA N° 06****¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	0	0%
02 años	4	27%
03 años	1	7%
Más de 03 años	10	66%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un número de 15.

TABLA N° 07
Formalidad de las MYPE

Formalidad de las s	Frecuencia	Porcentaje
Formal	15	100%
Informal	0	0%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un número de 15.

TABLA N° 08
Número de trabajadores permanentes de las MYPE

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	10	67%
2 Trabajadores	3	20%
3 Trabajadores	2	13%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un número de 15.

TABLA N° 09
Número de trabajadores eventuales de las MYPE

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	11	73%
1 Trabajadores	4	27%
2 Trabajadores	0	0%
3 trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un número de 15.

TABLA N° 10**Motivos de formación de las MYPE**

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	13	87%
Subsistencia	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las Pequeñas y Medianas Empresas en estudio, en un numero de 15.

Respecto al financiamiento**TABLA N° 11****¿Cómo financia su actividad productiva?**

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
	a	e
Fnc.to. propio	1	7%
Fnc.to. de terceros	14	93%
Total	15	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las Pequeñas y Medianas Empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 12**Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?**

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	14%
Entidades no bancarias	12	86%
Usureros	0	0%
Otros	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 13

¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de Interés	NOMBRE INSTITUCION FINANCIERA									
	Bco. BCP		Mi Banco		Caja Arequipa		Confianza		Usureros/Otros	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
1.67% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2.33% mensual	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2.50% mensual	1	7%	0	0%	6	43%	0	0%	0	0%
2.67% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2.80% mensual	0	0%	1	7%	0	0%	4	29%	0	0%
8% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
15% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
20% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	7%
Sub Total	2	14%	1	7%	6	43%	4	29%	1	7%
Total 14/100%										

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 14

¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Entidades bancarias	4	27%
Entidades no bancarias	10	67%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 15**En el año 2014: ¿Cuántas veces solicitó crédito?**

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
1 vez	2	14%
2 veces	3	22%
3 veces	8	57%
Más de 3 vez	1	7%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un número de 15.

TABLA N° 16**En el año 2014: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Bco. de Crédito	1	7%
Mi Banco	1	7%
Caja Arequipa	8	57%
Confianza	4	29%
Usureros	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un número de 15.

TABLA N° 17**En el año 2014: ¿Le otorgaron los montos solicitados?**

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	14	100%
No	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 18**En el año 2014: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	7%
Corto Plazo	2	14%
Largo Plazo	11	79%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 19**En el año 2014: ¿Qué tasa de interés pago?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
2.33% mensual	1	7%
2.50% mensual	8	57%
2.80% mensual	4	29%
8% mensual	0	0%
10% mensual	0	0%
20% mensual	1	7%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 20**En el año 2014: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	14	100%
No	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 21**En el año 2014: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	3	21%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	11	79%
Más de S/.30,000.00	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.

TABLA N° 22**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	11	79%
Mejoramiento y/o ampliación del local	1	7%
Activos fijos	1	7%
Programa de capacitación	1	7%
Otros	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a las pequeñas y medianas empresas en estudio, en un numero de 15.