



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO  
ABARROTES DEL ASENTAMIENTO HUMANO JUAN  
VELASCO ALVARADO DE LA PROVINCIA DE  
SULLANA, 2014.**

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

**AUTORA**

**Br. CHARITO CRUZ TINEO**

**ASESORA**

**Mg. CPC. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA**

**PIURA – PERU**

2015

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,  
LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE  
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
RUBRO ABARROTES DEL ASENTAMIENTO  
HUMANO JUAN VELASCO ALVARADO DE LA  
PROVINCIA DE SULLANA, 2014.**

## **HOJA DE FIRMAS DEL JURADO**

---

**CPC. Donald Savitzky Mendoza**  
**Presidente del Jurado de Sustentación**

---

**CPC. Jannyna Reto Gómez**  
**Secretario del Jurado de Sustentación**

---

**CPC. Pedro Mino Morales**  
**Vocal del Jurado de Sustentación**

**AGRADECIMIENTO**

Le agradezco a Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

## **DEDICATORIA**

A mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos. A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar. A mi hija Danery quien ha sido y es una mi motivación, inspiración y felicidad.

A la Mag. CPC. María Fany  
Martínez Ordinola mi tutora de  
tesis, por el apoyo necesario para la  
realización de éste trabajo de investigación.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo: Determinar la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del Asentamiento Humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo cuantitativo, el nivel descriptivo y el diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 26 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra no aleatoria por conveniencia representada por 10 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados los siguientes: El 70% de las Mype están a cargo de personas adultas, en su mayoría por personas del sexo femenino, que el 90% tienen educación superior y secundaria respectivamente. Otra característica de las Mype es que el 50% tienen más de 3 años en el negocio, con un 70% en la formalidad y el mismo porcentaje de 70% tiene claro que ha creado o iniciado el negocio para obtener ganancias. Siguiendo esa misma línea, el 70% recurre a préstamos de terceros para agenciarse de los recursos necesarios para que el negocio se encamine, siendo el porcentaje de 60% de los encuestados los que trabajan con las cajas municipales, por las facilidades que le ofrecen para acceder a un crédito con bajas tasas de interés. Sin embargo un bajo porcentaje afirmó haber recibido capacitación respecto a las Mype, un 10%, pero esos pocos consideran en un 90% que la capacitación recibida es una forma de inversión. Con respecto a la rentabilidad en las Mype, un 70% considera que si ha mejorado con el financiamiento y que incluso ha obtenido mejores resultados en relación al año próximo anterior más cercano.

**Palabras Clave:** Financiamiento, Capacitación, rentabilidad, Mype.

## **ABSTRACT**

The research aimed to: determine the characterization of the Financing, Training and Performance of micro and small enterprises in the grocery category Human Settlement Juan Velasco Alvarado of the Province of Sullana, 2014. It has been developed using the quantitative methodology, the descriptive level and not experimental design, the technique was the survey and the instrument pre structured with 26 questions related to the investigation, which was applied to a sample nonrandom convenience represented by 10 companies in the sector and category in study questionnaire , obtaining as main results as follows: 70% of MSEs are run by adults, mostly by people of the female sex, 90% had secondary and higher education respectively. Another feature of the MSE is that 50% had more than 3 years in business, with 70% in the formality and the same percentage of 70% is clear who created or initiated the business to make profits. Following the same line, 70% use third-party loans to wangle the necessary resources for the business is heading, the percentage of 60% of respondents who work with municipal funds, for the facilities which are offered to access to credit at low interest rates. However a small percentage said they had received training regarding the MSE, 10%, but those few consider 90% to the training received is a form of investment. With regard to profitability in MSEs, 70% believe that if funding has improved and has even performed better compared to the next closest previous year.

**Keywords:** Funding, Training , profitability, Mypes .

## Contenido

	<b>Pág.</b>
Título de la tesis	ii
Hoja de firma del jurado	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos	x
Índice de cuadros	xi
<b>I. Introducción</b>	1
<b>II. Revisión de Literatura</b>	5
2.1 Antecedentes	5
2.2 Bases Teóricas.	9
2.3 Marco Conceptual.	21
<b>III. Metodología.</b>	51
3.1 Tipo, Nivel y Diseño de la investigación	51
3.2 Población y muestra	51
3.3 Operacionalización de variables	52
3.4 Técnicas e instrumentos.	55
3.5 Plan de análisis	55
3.6 Matriz de consistencia	56
3.7 Principios éticos de la investigación	56
<b>IV. Resultados</b>	58
4.1 Resultados	58
4.2 Análisis de resultado	84
<b>V. Conclusiones.</b>	93



<b>Referencias bibliográficas</b>	94
<b>Anexos.</b>	96

### Índice de Tablas

	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1</b> Edad	58
<b>Tabla 2</b> Sexo	59
<b>Tabla 3</b> Instrucción	60
<b>Tabla 4</b> Estado civil	61
<b>Tabla 5</b> Profesión	62
<b>Tabla 6</b> Tiempo	63
<b>Tabla 7</b> Formal o informal	64
<b>Tabla 8</b> Número de trabajadores permanentes	65
<b>Tabla 9</b> Número de trabajadores eventuales	66
<b>Tabla 10</b> Formación	67
<b>Tabla 11</b> Financiamiento	68
<b>Tabla 12</b> Entidades de financiamiento	69
<b>Tabla 13</b> Facilidades de financiamiento	70
<b>Tabla 14</b> Solicitudes de crédito	71
<b>Tabla 15</b> Que entidad le otorgó el crédito	72
<b>Tabla 16</b> Tiempo del crédito solicitado	73
<b>Tabla 17</b> Tasa de interés	74
<b>Tabla 18</b> Aprobación de los montos de crédito	75
<b>Tabla 19</b> Monto del crédito	76
<b>Tabla 20</b> Inversión del crédito	77
<b>Tabla 21</b> Recibió capacitación para formar la mypress	78
<b>Tabla 22</b> Cuántos cursos de capacitación recibió Usted durante su gestión.	79
<b>Tabla 23</b> Considera la capacitación como inversión	80
<b>Tabla 24</b> Financiamiento ha mejorado la rentabilidad	81

<b>Tabla 25</b>	La capacitación ha mejorado la rentabilidad	82
<b>Tabla 26</b>	La rentabilidad ha mejorado en relación al año anterior	83
<b>Índice de Gráficos</b>		
<b>Pág.</b>		
<b>Gráfico 1</b>	Representación porcentual de la edad	58
<b>Gráfico 2</b>	Representación porcentual del sexo	59
<b>Gráfico 3</b>	Representación porcentual de la Instrucción	60
<b>Gráfico 4</b>	Representación porcentual del Estado civil	61
<b>Gráfico 5</b>	Representación porcentual de la profesión	62
<b>Gráfico 6</b>	Representación porcentual del tiempo	63
<b>Gráfico 7</b>	Representación porcentual de la mype formal o informal	64
<b>Gráfico 8</b>	Representación porcentual del número de trabajadores permanentes	65
<b>Gráfico 9</b>	Representación porcentual del número de trabajadores eventuales	66
<b>Gráfico 10</b>	Representación porcentual de la formación del negocio	67
<b>Gráfico 11</b>	Representación porcentual del financiamiento	68
<b>Gráfico 12</b>	Representación porcentual de las entidades de financiamiento	69
<b>Gráfico 13</b>	Representación porcentual de Facilidades para el financiamiento	70
<b>Gráfico 14</b>	Representación porcentual de Solicitudes de crédito	71
<b>Gráfico 15</b>	Representación porcentual de la entidad le otorgó el crédito	72
<b>Gráfico 16</b>	Representación porcentual del tiempo por crédito solicitado	73
<b>Gráfico 17</b>	Representación porcentual de la tasa de interés	74
<b>Gráfico 18</b>	Representación porcentual aprobación de los montos de crédito	75
<b>Gráfico 19</b>	Representación porcentual del Monto del crédito	76
<b>Gráfico 20</b>	Representación porcentual de Inversión del crédito	77
<b>Gráfico 21</b>	Representación porcentual por capacitación para formar la mypes	78
<b>Gráfico 22</b>	Representación porcentual de los cursos recibidos durante la Gestión	79
<b>Gráfico 23</b>	Representación porcentual de la capacitación como inversión	80

<b>Gráfico 24</b> Representación porcentual del Financiamiento en la mejorado de la rentabilidad	81
<b>Gráfico 25</b> Representación porcentual de si la capacitación ha mejorado la Rentabilidad.	82
<b>Gráfico 26</b> Representación porcentual de la rentabilidad ha mejorado en relación al año anterior	83

### **Índice de Cuadros**

#### **Pág.**

<b>Cuadro 1</b> Comentarios de las Tablas del 1 al 5	88
<b>Cuadro 2</b> Comentarios de las Tablas del 6 al 10	89
<b>Cuadro 3</b> Comentarios de las Tablas del 11 al 17	90
<b>Cuadro 4</b> Comentarios de las Tablas del 18 al 23	91
<b>Cuadro 5</b> Comentarios de las Tablas del 24 al 26	92

## **I. INTRODUCCIÓN**

“La mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía, sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados”. Las microempresas actualmente representan una parte importante de la fuerza laboral en muchos países y constituye en sí misma el centro de la actividad económica, existe una enorme variedad de microempresas, mientras que algunas pueden describirse como actividades de subsistencia, otras utilizan métodos de producción relativamente sofisticados, registran un rápido crecimiento y están relativamente relacionados con empresas grandes del sector formal de la economía de América Latina.

En la actualidad muchas de las empresas nuevas que inician un negocio, son formadas por personas decididas y con el sueño de un negocio propio que ayude a la superación personal y ser independientes en cuestión laboral, es decir desean ser sus propios jefes, esto lleva consigo que las nuevas asociaciones formadas sean de medianos o bajos recursos monetarios, teniendo un capital de inversión pequeño, pudiendo influir ese factor como una desventaja de que dicho capital de inversión no pueda solventar los gastos administrativos y operativos, surgiendo así la necesidad de recurrir a la solicitud de fuentes de crédito para el financiamiento de los proyectos.

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado.

La forma en que las empresas realizan el financiamiento es a través de instrumentos de deuda o vía capital, que también es utilizable para reducir pasivos con vencimiento a corto plazo y los de largo plazo que llegan al final de su tiempo de gracia. Este modo de operar

lo podemos observar en cualquier lugar ya sea en economías muy industrializadas o emergentes.

La debilidad de las Mypes es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras si no se toman las medidas adecuadas para su supervivencia. Las Mype forman el 98% de las empresas del país, nutren al empleo en un 77%, y participan con una buena parte del PBI (42%), es momento de trabajar con ellas y aplicar políticas que permitan fortalecer sus estructuras incrementado sus capacidades, y su producción, para que les sea más fácil insertarse en otros mercados.

En las décadas de los 80's y 90's el mundo experimentó un proceso muy vigoroso de libre comercio, intercambio de avances tecnológicos, financieros, culturales, sociales. Esto trajo efectos en las economías de los países; las empresas no sólo competían con otras de su país, si no que ahora también con las de otros países y continentes, trayendo así una competencia más férrea en calidad, velocidad de producción, innovación de productos, etc. A esta etapa de Globalización le podemos adjudicar el incremento en la necesidad de las empresas de financiarse, pues para que lleven a cabo todos sus cambios estratégicos como son: ser más eficientes, mejorar su rentabilidad, aumentar la productividad, entrar en nuevos mercados etc., para convertirse en empresas de clase mundial, requieren realizar fuertes inversiones que originan nuevas necesidades de financiamiento.

La globalización trajo una apertura mayor en los sistemas financieros de cada país, dando así la eliminación de la segmentación de los distintos mercados de capitales, así como la interpenetración de los mercados monetarios, los mercados financieros nacionales y la integración con los mercados mundializados. En México, el proceso de apertura financiera incluyó una liberación en las colocaciones de los no residentes (extranjeros que no se encuentran en el país) en los mercados accionarios, mercado de títulos públicos y monetarios que a la vez se insertó en la reforma al sistema financiero nacional iniciada en 1980.

Para 1989 se permitió a los inversionistas extranjeros adquirir acciones mexicanas serie A. Este tipo de acciones garantizan el control de capital, teniendo derecho a voto y pueden

ser adquiridas por extranjeros. Solo ofrecen dividendos. Con la creación de este fondo, los inversionistas extranjeros podían adquirir Certificados de Participación Ordinaria que incorporan los rendimientos de las acciones pero NO los derechos patrimoniales.

En la década de los 90's se llevaron a cabo eventos que significaron la apertura financiera y económica como la conocemos actualmente. La apertura de los títulos públicos, el establecimiento de un mecanismo simple y anónimo de repatriación de los recursos colocados en el exterior, así como la liberación parcial de las transacciones en moneda extranjera que solo estaban permitidas en la franja fronteriza con EE.UU.; el acceso de las instituciones financieras extranjeras al sistema financiero mexicano. Con la firma del TLCAN en 1994 se autorizó la entrada de filiales de bancos de origen canadiense y estadounidense, y con la crisis de 1994 se permitió la participación de personas jurídicas extranjeras, al mismo tiempo se autorizó a los no residentes a adquirir acciones de la serie B y L.

Para 1998 el gobierno eliminó las restricciones que impedían tomar el posible control mayoritario de la banca.

Todos estos sucesos mencionados trajeron como consecuencia el origen de fuertes instituciones financieras como las conocemos hoy en día.

Por lo anteriormente explicado el enunciado de la investigación es: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del Asentamiento Humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014? “Siendo el objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del asentamiento humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014, y como objetivos específicos”:

□

- “Describir las principales características del financiamiento, del micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del asentamiento humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana 2014”.
- “Describir las principales características de la Capacitación, de la micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del asentamiento humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana 2014”.
- “Describir las principales características de la Rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del asentamiento humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana 2014”.

Finalmente la investigación se justifica por la importancia del financiamiento la capacitación como factor para alcanzar la rentabilidad, en las empresas del sector rubro abarrotes y para poder desarrollar las actividades propias de su giro, por tanto la toma de decisiones en cuanto a los instrumentos financieros relacionados con el endeudamiento y la utilización del mismo en las inversiones que la empresa necesita, constituye uno de los aspectos más importantes de la gestión empresarial por lo que requiere del aporte doctrinario y técnico para que pueda llevarse a cabo ventajosamente.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes.**

#### **En el contexto Internacional**

**Emilio B. (2011)**, tesis denominada el micro y pequeño comercio de abarrotes en México, para obtener el grado de licenciado en economía, se hablara de la situación actual que viven los micro y pequeños comercio de abarrotes en la economía Mexicana su problemática principal y las situaciones que obstaculizan su desarrollo y crecimiento, se presentan los principales tipos de negocios que son competencia para el micro y pequeño comercio de abarrotes, principalmente los autoservicios y el llamado comercio informal.

**Zapata (2009)**, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro 13 sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la MYPES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

**Arely G. (2011)**, es una tesis denominada plan de negocio para el establecimiento de una tienda de abarrotes mayorista en la zona de la costa esmeralda para optar el título de licenciada en contaduría, es un negocio abarrotero cuya actividad primordial es el abastecimiento de mercancía a los negocios locales donde además de contar con atención personal al cliente en el establecimiento, se ofrecerá servicios a domicilio para que puedan efectuar sus actividades sin ser interrumpidas obteniendo atención de muy buena calidad lo que se pretende con estas alternativas es obtener un negocio que ofrezca todo tipo de productos de la canasta básica.

### **En el contexto nacional**



**Rengifo S. (2011).** En su investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa.

Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

**Valdiviezo, V.(2012),** en su tesis para obtener el grado de Licenciado en Administración de Empresas, cuyo título es “Análisis del Impacto de los microcréditos de las MYPES en la ciudad de Chiclayo durante el periodo Enero – Diciembre 2011”, la que muestra que su investigación tiene como finalidad analizar el impacto de los 20 microcréditos de las MYPES en la Ciudad de Chiclayo, en el año 2011. Dicha investigación se basa en un estudio de campo exploratorio, la que tuvo como sujetos de estudio a 118 gestores que dirigen tales empresas en los distritos de Chiclayo, La victoria y José Leonardo Ortiz, durante el período Enero – Diciembre. Se utilizó la técnica de la encuesta para recabar la información. A los resultados, el autor los tomó para obtener una referencia de como las micro y pequeñas empresas gracias a la obtención de créditos otorgados por IMF’S se han desarrollado, ya que últimamente con el aumento de la demanda han disminuido las barreras para obtener un crédito, generando un interés por los pequeños empresarios

quienes tienen el afán de mejorar su producción, aumentar ingresos y expandir su mercado. El autor concluyó que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos. Finalmente el autor propuso, apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento o rediseñar las ya existentes para beneficiar a las MYPE.

### **En el contexto local**

**Valiente M. (2012).** Tesis para optar el título de contador público, financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector agropecuaria, de la provincia de **Sullana**, año 2012. Siempre vamos a necesitar de un financiamiento, para esto tenemos que identificar la rentabilidad de la MYPES y el grado de informalidad; según D.S N° 007-2008-TR, que Aprueba Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, Título IV Acceso a Financiamiento de las MYPES, el estado promueve y facilita el acceso de diferentes financiamientos de capitales de trabajo a la MYES; Título V Régimen Tributario de las MYPES, también influye bastante antes de solicitar un financiamiento, porque vamos a saber el grado de formalidad, según Art. 36°, el estado promueve diferentes difusiones sobre los régimen tributarios en que debe estar una MYPES, de Acuerdo al sector involucrado.

La SUNAT siempre va optar por diferentes técnicas y normatividades necesarias para cumplir con su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

Por eso cumpliendo con esos dos puntos antes mencionados que son formalización y rentabilidad, vamos a conseguir estos recursos que tanto necesitamos para nuestro proceso de producción o capital de trabajo. El principal objetivo de esta tesis es la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mype.

**Cynthia V. (2012).** Análisis del financiamiento para las Mypes en la ciudad de Piura, tiene como objetivo principal dar a conocer a los empresarios del micro y pequeña empresa (MYPES) donde financiar. Como también darles a conocer que instituciones, y programas les pueden apoyar y asesorar para iniciar su negocio, el presente trabajo contiene 4 cuatro capítulos para su total desarrollo. Primer capítulo se destina al marco teórico, legal e institucional, al que le sigue la importancia de las Mypes en la economía nacional y regional

**Moncada M. (2011, 2012),** tesis denominada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio rubro Abarrotes de la ciudad de Chimbote periodo 2011, 2012 esta tesis tiene como Objetivos específicos: Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarros de la ciudad de Chimbote periodo 2011-2012. Se Justifica la investigación por el desarrollo de la presente investigación, es importante porque va a permitir que las MYPES del sector comercio - rubro abarros, obtengan una mayor rentabilidad en sus recursos económicos y financieros. Una buena dirección financiera y económica beneficiará directamente a estas Micro y Pequeñas Empresas pero también beneficiará indirectamente al estado y comunidad es por ello que esta investigación es económica y social.

Asimismo, la investigación se justifica porque permitirá conocer en forma clara y descriptiva las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del ámbito de estudio. Su importancia se basa porque proporciona varios puestos de trabajo, reduciendo la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, incentiva el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, es la principal fuente de desarrollo del sector privado.

## **2.2 Bases teóricas.**

### **2.2.1 Teorías de Financiamiento**

### **Teoría de la jerarquía financiera:**

**Watson y Wilson (2002)** estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

**Myers y Majluf (1984)**, se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

**Myers (1984)** formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a) Las empresas prefieren la financiación interna;
- b) La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c) Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos decapital.

- d) Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

### **Teoría de Modigliani y Miller M&M**

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los 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 tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “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

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. 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.

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: “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 de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación

### **La teoría tradicional de la estructura financiera:**

“**Durand (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 la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general”.

**Brealey y Myers (1993: 484)**, afirman al respecto: “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”.

**Brealey y Myers (1993: 489)**, plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados”. “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”.

### **Teoría de la Estructura de Capital**

Muchos autores comentan que la teoría base sobre las cuales se desprenden varias teorías que tocan el tema de la deuda de empresa es la “Teoría de la estructura de Capital” de

**Modigliani y Miller (1958)**, dentro de su teoría hacen referencia en que en algunos casos podría resultar más redituable el buscar deuda en lugar de utilizar el capital para financiar un proyecto. Modigliani y Miller consideraban que en esa época había dos objetivos principales: “maximización de utilidades y maximización del valor de mercado”. Esto podría ser una forma de explicar lo que representaba el costo de capital de acuerdo al origen del mismo, ya fuera deuda o capital propio.

**Myers (1984)** dentro de su análisis de la teoría de estructura de capital contrasta dos formas de pensar sobre esta teoría, una respecto al marco de la teoría de la compensación (static tradeoff), en la cual la empresa establece un objetivo para la razón financiera deuda/valor, y la otra sobre la teoría de la jerarquía financiera (pecking order) en la cual la empresa prefiere financiamiento interno a externo, y deuda a capital.

**Lemnos y Zender (2010)** también menciona que la discusión para describir las oportunidades de financiamiento por parte de las empresas se basa en estas dos teorías (tradeoff y pecking order). Para ellos la teoría de la compensación parte de la idea de que las empresas elegirán la mezcla de deuda y capital de acuerdo a los costos y beneficios de la deuda. En tanto que en la teoría de la jerarquía financiera no se tiene un objetivo de una estructura de capital óptima, sino la elección de las formas de financiamiento, empezando por los fondos internos generados, después Deuda y dejando al final la opción de nuevo capital.

**Céspedes et al. (2010)**, las empresas en Latinoamérica aplican la teoría de la jerarquía financiera cuando requieren recursos. **González y González (2008)** analizan si la validez de las teorías de la compensación y jerarquía financiera para explicar la estructura de capital de una empresa varía con el tamaño de la misma. De acuerdo a esto, la relación positiva del financiamiento de la empresa con oportunidades de inversión y activos intangibles y la relación negativa con la utilidad de la empresa son más fuertes en las pequeñas empresas que en las grandes y medianas. Esta reflexión es un indicativo de la influencia que puede tener el tamaño de la empresa, variable que se tomará en consideración como parte de nuestro modelo teórico.

## **Teoría del Flujo de Efectivo Libre**

**Jensen (1986)**, el flujo de efectivo libre es el flujo en exceso al requerido para invertir en todos los proyectos con un valor presente neto positivo.

En cambio, para Richardson (2006) el flujo de efectivo libre es el efectivo requerido para mantener los activos en su lugar y financiar las nuevas inversiones esperadas. McCabe y Yook (1997) con la utilización de los excedentes se podrían realizar inversiones internas o nuevas adquisiciones, aunque esta pudiera no ser positiva, argumentan que a final de cuentas lo que predominaría es el pago de fondos; otras empresas podrían ocupar el efectivo en incrementar activos líquidos o mejorar su capacidad de deuda.

**Sicherman (1991)** comentan que los administradores representan los intereses de los accionistas, y a menos que otra cosa suceda, se encargarán de maximizar las utilidades del negocio. Un punto interesante, consideran que, aun cuando ya se haya invertido en proyectos rentables los excedentes de efectivo, aún pueden resultar costos interesantes resultantes de la relación de agencia. Para ellos, los inversionistas llegan a tener dudas sobre el incremento de efectivo en las compañías si no hay un compromiso sobre el pago futuro con los incrementos de efectivo.

Cuando las empresas tienen excedentes de flujo de efectivo, una razón podría ser porque no tiene algo rentable en que gastarlo (Wells y Cox, 1995). Siendo que uno de los usos del flujo de efectivo excedente podría ser para realizar nuevas inversiones

**Dhumale (1998)**, la teoría de flujo de efectivo recomendaría un incremento en los dividendos pagados a los accionistas o aumento en la deuda de las empresas con potencial de crecimiento que tengan excedentes de efectivo.

Así que otra causa para definir la necesidad de un crédito es la misma descapitalización por los dueños de la empresa.

El conocimiento empresarial nos indica que la mayoría de mypes no cuentan con tales excedentes de efectivo. Pero la parte importante que podemos tomar de esta teoría para nuestro estudio es si las necesidades de crédito parten para un pago de dividendos, un proyecto conjunto con recursos excedentes o tal vez la realidad nos diga que las empresas



no necesitan un crédito por la liquidez excedente con que cuentan para su operación e inversiones nuevas.

### **Teoría de la Tradicional de la Estructura Financiera**

“Según Ripley L 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. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. 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 la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica engeneral”.

Financiamiento comprenden entonces, tanto las situaciones previstas en planes financieros así como aquellas que surgen inesperadamente; y tales decisiones no se enfocan solamente en determinar la mejor manera de financiar las inversiones, sino también en la mezcla óptima tanto de crédito a corto y largo plazo como del capital que se utilizarán para facilitar el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

### **Teoría del adecuado manejo de Financiamiento**

Según Luna Magdalena, un **financiamiento puede ser una buena oportunidad** para un negocio cuando éste requiere crecimiento. Lo adecuado es analizar cuándo es conveniente solicitarlo con base en la situación actual de la demanda del producto y las proyecciones de la empresa.

**Si piensas destinar el financiamiento** o el crédito para pago de deudas o de salarios, pedir apoyo financiero es abrir un hoyo para tapar otro. Pero si la empresa comienza a tener mayor demanda, lo que conlleva la necesidad de lograr mayores niveles de producción, realizar inversión en equipo y herramienta y considerar un incremento

importante en la compra de materia prima - o todas las anteriores -, solicitar un apoyo financiero es precisamente lo que la empresa requiere.

**Es el momento en que la demanda** del producto o servicio es mayor que tu capacidad real y las proyecciones de ventas auguran que tu margen de utilidad continuará por dicho camino, por lo que puedes destinar una proporción a *reinvertir* en tu negocio.

**Dicha reinversión será aplicada** a la amortización del crédito o financiamiento que en la actualidad estás aplicando para hacer mejoras. Es cuestión que incluyas en tu planeación mensual los pagos entre los gastos fijos.

### **El Financiamiento Como Cambio Económico**

Antes el hecho de endeudarse o financiarse mediante préstamos se pensaba que solo lo podían realizar las grandes empresas, sin embargo con los cambios económicos que en macro economía ha experimentado nuestro país, ahora hasta financiarse es un asunto vital o necesario para las Mypes.

Por ejemplo ante el caso de que un pequeño empresario requiera de activos fijos como una camioneta necesaria para su trabajo, muchos antes de adquirir una camioneta de segunda prefieren sacar un leasing (adquisición de activos fijos a través de un préstamo de una entidad financiera, es como un alquiler con opción de compra).

Según menciona el economista Oscar Chávez, en el Perú existen unas 246 mil micro y pequeñas empresas desatendidas en el ámbito crediticio, y que poseen una demanda de préstamos a satisfacer de \$ 617 millones, esto muestra que a un no se ha desarrollado a plenitud un sector especializado en financiar a las pequeñas y medianas empresas, pues el mercado se encuentra concentrado en cuatro principales bancos, con lo cual aún ahora se puede volver un poco caro el endeudarse para estas empresas.

### **2.2.2 Teoría de Capacitación**

“Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el

análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización". "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" "(23), Chacaltana (24), nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas".

"La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías".

### **La teoría de las inversiones en capital humano.**

"La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001)". "En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en 20 costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos". Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc.". "Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento". "El problema principal

analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada”. “En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964)”.

“En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994)”.

### **La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

“El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son 21 competitivos. La idea general del modelo es el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el

cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión)”.

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

“El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título”.

“Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores”.

#### **Tipos de rentabilidad**

Según Sánchez, existen dos tipos de rentabilidad:

##### **1. La rentabilidad económica**

“La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad”.

## **Cálculo de la rentabilidad económica**

“A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio. Resultado antes de intereses e impuestos  $RE = \text{Activo total a su estado medio}$  El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad”.

## **La rentabilidad financiera**

“La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on Equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado”. “La rentabilidad financiera<sup>32</sup> puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios”. “Además, una rentabilidad financiera Insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa”.

## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1 Financiamiento**

## **Definición**

**Según, Oscar León (1999)** Trata de lograr la maximización de la riqueza de los accionistas por medio de actividades cotidianas, como la administración de créditos y los inventarios mediante decisiones a un plazo largo relacionando con la obtención de fondos. La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros. Es decir, la función financiera integra: La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de financiación externa).

La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);

La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad); El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa); El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones

## **Tipos de financiamiento**

### **1. Tipos de créditos**

2. El apoyo financiero directo o indirecto que instituciones financieras pueden entregar a las personas naturales o empresas está normado por el Superintendencia de Banca y Segura (SBS) y se clasifica de la manera siguiente:

3. **Créditos comerciales:** destinados a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores de \$ 30,000.00 a su equivalente en moneda nacional. Se considera dentro de esta definición a los créditos otorgados

a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.

4. **Créditos a la micro y pequeñas empresas:** bajo este rubro se encuentran los créditos otorgados a personas o empresas que reúnan las características siguientes:
5. **Crédito hipotecario** para viviendas: Créditos destinados a personas naturales para compra, construir, refaccionar, ampliar, mejorar y subdividir

“La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos”:

“**Ahorros personales:** aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente”.

“**Parientes y amigos:** estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula”.

“**Empresas de capital de inversión:** estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones”.

“**Uniones de crédito o bancos:** estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés”.

“Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a **corto plazo**, que está compuesto por”:



“**Pagaré:** este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada”.

“**Línea de crédito:** esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible”.

“**Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales”.

“**Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses”.

“Dentro de financiamiento a **largo plazo** se encuentran, entre otras, las siguientes variantes”:

“**Acciones:** estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan

un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas”.

“**Bonos:** representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso”.

“**Hipoteca:** en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien”.

### **El problema de acceso al crédito para las Mype**

La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado.

La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo.

La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en des economías de escala en las evaluaciones de créditos a mypes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés.

Las mypes, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas.

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las mypes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

### **Formas de financiamiento**

La clasificación del financiamiento en función del tiempo se divide en dos:

**“Largo plazo:** son aquellas obligaciones que se espera venzan en un período de tiempo superior a un año”.

**“Corto plazo:** son aquellas obligaciones que se espera que venzan en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa, tales como: caja, cuentas por cobrar, inventarios, valores negociables”.

“Generalmente las financiaciones a corto plazo son más baratas que a largo plazo, pero de mayor riesgo porque su nivel de exigencia es mucho mayor, por lo que la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad. Las necesidades de fondos a corto plazo se utilizan para cubrir el financiamiento de acumulación de inventario y cuentas por cobrar; por el contrario la adquisición o renovación de las capacidades de equipo y planta se deben apoyar con fuentes de financiamiento a largo plazo, de manera que las financiaciones a corto plazo se deben utilizar para cubrir desbalances financieros a corto plazo y las financiaciones a largo plazo permiten cubrir inversiones a largo plazo, pero además financiar el incremento de capital de trabajo, evitando así lo que se conoce como regla clásica para la quiebra”:  
"pedir a corto e invertir a largo"

#### **Existen dos tipos de financiamiento a corto plazo:**

**“Con garantía:** es aquel, para el cual el prestamista exige una garantía colateral. El término colateral o garantía adquiere la forma de activos tangibles como: cuentas por cobrar e inventarios, sobre el cual el prestamista adquiere una participación de garantía sobre el artículo por medio de la legalización de un contrato (convenio); entre ambas partes (prestamista-prestatario)”.

**“Sin garantía:** consiste en fondos que obtiene la empresa sin comprometer determinados activos fijos como garantía”.

#### **Fuentes de financiamiento a corto plazo sin garantía.**

Dentro del financiamiento a corto plazo sin garantía existen tres tipos de fuentes:

1. Espontáneas.
2. Bancarias.
3. Extra- bancarias.

1. “Dentro de las fuentes espontáneas están las cuentas por pagar y los pasivos acumulados, que son resultado de operaciones que diariamente realiza la empresa”. “Las cuentas por pagar, son todas aquellas transacciones de compra de mercancías, en las que no media un documento legal como constancia de la obligación del comprador con el vendedor, pero sí condiciones de pago que se establecen en la factura del vendedor, y que la empresa debe tener presente a la hora de programar sus compras”.

“También existen los documentos por pagar de uso poco frecuente, solo en casos en el que el proveedor tenga razones suficientes para dudar de la reputación crediticia de su cliente. La única ventaja del uso de un documento por pagar es que el tenedor del documento puede probar dada una situación excepcional que realmente hizo la venta de la mercancía”.

“Entre los aspectos más significativos de las cuentas por pagar están: las condiciones de crédito que ofrece el proveedor, los descuentos por pronto pago y los costos asociados a su renuncia y los resultados de dilatar las cuentas por pagar”. “En las condiciones de pago se establecen: el período del crédito el período de descuento por pronto pago y el descuento (%) propiamente dicho, así como el momento en el que comienza a operar el crédito; por ejemplo 2/10 n/30 FM, significa que el período del crédito tendrá una duración de 30 días (un mes) a partir del momento en que se hizo la compra y un descuento del 2 % (por pronto pago) si paga dentro de los primeros 10 días”.

“También figuran los términos COD (Cobrar o Devolver) y CAD (Cobro antes de Entrega), estas condiciones se les estipulan a aquellos clientes que tengan un riesgo crediticio desconocido o dudoso, estos términos son considerados como una venta al contado lo que no implica la concesión de un crédito”.

“La empresa además puede dilatar sus cuentas por pagar siempre y cuando le sea posible, sin perjudicar su reputación crediticia, para administrar con mayor eficiencia su efectivo en caja sin renunciar al descuento por pronto pago siempre y cuando este sea atractivo”. “Los pasivos acumulados, son pasivos por servicios recibidos y que no se han pagado, entre ellos figuran: los impuestos y los salarios, los que aumentan como resultado , generalmente de un aumento en ventas debido a mayores requerimientos de mano de obra y, de los impuestos sobre las utilidades”.

**2. Bancarias:** “el principal tipo de préstamo que hace el banco a la empresa , es el préstamo a corto plazo y auto liquidable; su objetivo principal es suministrar financiamiento a la empresa para cubrir necesidades estacionales, tales como: aumentos estacionales de inventarios y cuentas por cobrar , es decir ayudar a la empresa en los períodos de máxima necesidad financiera y en la medida en que los inventarios y cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, se generará el dinero necesario para pagar el préstamo, es por esto que también se denominan auto liquidables”.

“El crédito bancario es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario”.

“Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente”.

“La principal ventaja que ofrece este tipo de financiamiento es que si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más posibilidades de negociar un préstamo que se ajuste a los requerimientos de la empresa; sin embargo un banco muy estricto en sus condiciones puede limitar este tipo de operación a la empresa y por consiguiente actuar en detrimento de las utilidades de la misma, además el crédito bancario acarrea tasas pasivas por concepto de intereses que la empresa debe pagar paulatinamente”.

“Una vez que la empresa decida solicitar un préstamo bancario, debe presentarse ante la institución bancaria, con la siguiente información”:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad requerida.
- c) Un plan de pagos definidos.
- d) Pruebas de solvencia de la empresa.
- e) “Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo”.
- f) “Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias”.

“El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa conozca cómo el banco calcula el interés real por el préstamo otorgado. Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito”.

“La principal fuente bancaria a corto plazo sin garantía es el crédito comercial, que tiene tres formas principales”:

- Documentos.
- Líneas de crédito.
- Convenio de crédito resolvente.

**Documentos:** “Los bancos comerciales, también ofrecen préstamos "a un solo pago" a clientes dignos de crédito, este préstamo es una necesidad que se presenta en un período corto de tiempo y que el solicitante cree que esta necesidad no continuará en el futuro, es por esto que se le conoce como”: "negociación para una sola inyección". “El instrumento que se utiliza para este tipo de préstamo es un documento que debe firmar el beneficiario del crédito, en dicho documento quedan estipuladas las condiciones del crédito, como: fecha de vencimiento y tasa de interés que se utilizará”.

**Líneas de crédito:** “es un convenio entre un banco comercial y la empresa en el que queda establecido el monto de dinero del que la empresa puede hacer uso. La línea de crédito es un arreglo (convenio), para un período de un año; en el que se establecen ciertas restricciones al solicitante. La línea de crédito no es un préstamo con garantía, pero asegura que siempre y cuando el banco tenga los fondos suficientes disponibles el usufructuario puede utilizar hasta cierta suma. La solicitud para obtener una línea de crédito, consiste en que el cliente presente documentos tales como: presupuesto de caja, estado de resultados pro-forma, balance pro-forma y sus últimos estados financieros. Una vez que se revisen estos estados, el banco determina si se le concede o no el crédito, y si está en condiciones de cancelar los fondos que el cliente solicita, entonces se le concede la línea de crédito”.

“La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano, entre el banco y la empresa. Es de suma importancia para la empresa, pues el banco está de acuerdo en prestarle hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos. Su principal ventaja es que la empresa tiene un efectivo "disponible" con el que puede contar en caso de emergencia, no obstante se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada. Además este tipo de financiamiento está reservado para aquellos clientes que demuestren al banco un nivel de solvencia adecuado, exigiéndosele a la empresa (cliente) que mantenga la línea limpia, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho”.

“El procedimiento a seguir es el siguiente: el banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques. El costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con latasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga



el interés convenido. Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean”.

**Convenio de crédito evolvente** “consiste en una línea de crédito garantizada, en el sentido de que el banco comercial pone a disposición del cliente una suma de fondos específica, sin tener en cuenta la escasez del dinero. Un convenio de crédito resolvente puede ser superior a un año, existe gran similitud entre este tipo de convenio y una línea de crédito, pues sus requerimientos son los mismos, en el caso del primero, se carga una comisión de compromiso que se aplica al saldo promedio sin utilizar establecido en el convenio, el que aproximadamente es de ½ por ciento. El crédito evolvente es más costoso que una línea de crédito, pero menos riesgoso para el cliente porque el banco garantiza la disponibilidad de fondos”.

“Dentro de las fuentes de financiamiento extra bancarías las más comunes para negociar préstamos son la venta de”:

- Documentos negociables.
- Anticipos recibidos de los clientes.
- Préstamos privados.

“No todas las empresas pueden disponer de estas fuentes, depende en gran medida de la naturaleza, volumen y medio en que operen las mismas”.

**Documentos negociables:** “consiste en notas de compromiso sin garantía a corto plazo que emiten las empresas de alta reputación crediticia, solo empresas de gran solidez financiera pueden emitir documentos negociables. El plazo de vencimiento de estos documentos puede ser de unos pocos días hasta nueve meses y generalmente son emitidos en múltiplos de \$ 100 000 o más. El objetivo de estos documentos consiste en la necesidad de encontrar una vía para colocar fondos temporalmente inactivos donde se produzca interés”.

**Anticipos a clientes:** “tienen lugar cuando una empresa vende la totalidad o parte de su mercancía a un cliente adelantadamente, para financiar entre otras cuestiones sus costos de producción. En otros casos puede que ese cliente dependa en extremo de ese proveedor

y por ende le resulte ventajoso garantizar sus resultados suministrándole financiamiento adelantadamente. Generalmente el proveedor es quien solicita el adelanto al cliente”.

**Préstamos privados:** “Los accionistas de una empresa pueden prestarle dinero para que la misma salga adelante en un momento de tensión o crisis. Otra forma de préstamo privado procede cuando se abandona temporalmente el pago de comisiones a vendedores, en todo caso cada uno de estos préstamos privados implica la concesión de una prórroga de crédito a la empresa, sin garantía, por parte de terceras personas (interesadas o comprometidas)”.

### **Fuentes de financiamiento corto plazo con garantía.**

“Las principales instituciones que conceden préstamos a corto plazo con garantías son: los bancos comerciales y las compañías financieras comerciales. Aunque el principal tipo de préstamo que conceden los bancos es sin garantía a corto plazo, también conceden préstamos con garantía. Generalmente son los grandes bancos comerciales, pues los pequeños tienen restricciones sobre la cantidad máxima de dinero que pueden conceder a un solo clientes”.

“Las compañías financieras comerciales, son instituciones financieras sin autorización gubernamental para operar como bancos que conceden préstamos con garantía sobre cuentas por cobrar, inventarios o hipotecas de bienes muebles sobre activos circulantes.

Existen tres tipos de fuentes de financiamiento a corto plazo con garantías específicas”:

- Cuentas por cobrar.
- Inventarios.
- Otras fuentes.

**Cuentas por cobrar:** las empresas utilizan dos técnicas con base en cuentas por cobrar para obtener financiamiento a corto plazo.

- Pignoración de cuentas por cobrar.
- Factorización de cuentas por cobrar.

“Es bueno aclarar que solo la pignoración de cuentas por cobrar origina un préstamo a corto plazo con garantía, la factorización solo impone la venta con descuento de las cuentas por cobrar, sin embargo se incluye dentro de esta fuente de financiamiento pues implica el uso de cuentas por cobrar para obtener fondos a corto plazo”.

**Pignoración de cuentas por cobrar:** “consiste en el uso de las cuentas por cobrar como garantía de préstamo a corto plazo, pues las cuentas por cobrar al ser perfectamente líquidas resultan atractivas a la hora de solicitar financiamiento a corto plazo a las instituciones financieras. Existen dos formas de pignoración de cuentas por cobrar”:

1. Pignorar cuentas por cobrar sobre una base selectiva.
2. Pignorar cuentas por cobrar aceptando un gravamen abierto sobre todas las cuentas por cobrar de la empresa.

**Pignorar cuentas por cobrar sobre una base selectiva:** “la institución que concederá el préstamo analiza los antecedentes de las cuentas por cobrar de la empresa solicitante, para determinar cuáles representan una garantía de préstamo aceptable y el prestamista puede conceder hasta un 90 % sobre el valor en libros de las cuentas seleccionadas”.

**Pignorar cuentas por cobrar aceptando un gravamen abierto sobre todas las cuentas por cobrar de la empresa:** “en este caso no se evalúa cada cuenta por separado para determinar su aceptabilidad, sino que se impone un gravamen sobre todas las cuentas por cobrar de la empresa (cuentas que en promedio tengan un pequeño valor). En este caso el préstamo consiste en un valor inferior al 50 % sobre el valor en libros de las cuentas”.

El proceso de pignoración consta de cuatro pasos

esenciales: □□ Selección de las cuentas aceptables □□

Ajuste de cuentas aceptables.

□□ Determinación del préstamo.

□□ Notificación y cobro de las cuentas pignoradas.

**Selección de las cuentas aceptables:** “en este paso el prestamista evalúa todas las cuentas por cobrar de la empresa, para determinar si son o no aceptables como garantía, uno de

los elementos para considerar su aceptabilidad es su volumen, si son suficientemente grandes pueden ser valoradas como garantía y si no se le concede un gravamen abierto. Otro elemento es analizar los comportamientos de pago sobre las diferentes cuentas por cobrar de los clientes de la empresa, las cuentas por cobrar de clientes con riesgos de crédito bueno (riesgo mínimo) se consideran aceptables como garantía”.

**Ajuste de cuentas por cobrar aceptables:** “una vez seleccionadas las cuentas aceptables, el prestamista ajusta el valor de las mismas, tomando en consideración las posibles devoluciones o descuentos por pronto pago, que en consecuencia disminuyen el monto de la garantía. Para protegerse contra estos sucesos el prestamista le aplica un porcentaje fijo al valor de la garantía aceptable”.

**Determinación del préstamo:** “una vez realizados los dos primeros pasos el prestamista determina el por ciento que va a prestar contra la garantía, el que generalmente oscila entre un 50 % y 90 %”.

**Notificación y cobro:** “generalmente la pignoración de cuentas por cobrar se hace sin notificación, lo que significa que el cliente cuya cuenta ha sido pignorada no se le comunica, sino que sigue realizando sus pagos a la empresa. En el caso que la pignoración sea notificada, el cliente de la empresa debe girar su pago directamente al prestamista, sin embargo el prestatario prefiere la pignoración sin notificación pues de lo contrario sus clientes pueden interpretarlo como: que la empresa está presentando dificultades financieras”.

**Factorización de cuentas por cobrar:** “consiste en la venta directa de cuentas por cobrar a un factor u otra institución financiera. Algunos bancos comerciales y compañías financieras también factorizan cuentas por cobrar. La factorización no implica necesariamente un préstamo a corto plazo, pero tiene mucha similitud al préstamo que tiene como garantía las cuentas por cobrar. La factorización tiene grandes ventajas que la hacen atractiva para las empresas, entre ellas está: la capacidad inmediata de convertir las

cuentas por cobrar en efectivo, sin preocuparse por su cobro”. “Otra ventaja está asociada a los flujos de caja de las cuentas por cobrar que recibirá la empresa (exceptuando una comisión de factorización) en determinada fecha. Además no hay necesidad de mantener un departamento de cobros pues el factor acepta todos los riesgos del crédito y por ende cubre los costos de cobranza. De manera general, las principales ventajas del factoring son el costo y los problemas financieros relacionados a él”.

**Inventario:** “es otro de los activos circulantes de la empresa de mayor liquidez luego de cuentas por cobrar y además un activo atrayente como garantía para solicitar préstamo, pues generalmente tiene un valor mayor en el mercado que su valor en libros. Existen tres formas de obtener financiamiento a corto plazo con garantía por medio de inventario”:

- Gravámenes abiertos sobre inventario.
- Préstamos con recibo de depósito de inventario (recibos de fideicomiso).
- Préstamos con certificado de depósito (recibos de almacenes).

**Gravámenes abiertos sobre inventarios:** “consiste en que el prestamista garantiza un préstamo con el inventario bajo gravamen abierto, siempre que la empresa tenga un nivel estable de inventario y el valor de los artículos sea promedio. Generalmente el prestamista otorga un préstamo inferior al 50 % sobre el valor en libro del inventario promedio y el cargo por interés sobre el gravamen abierto oscila entre un 3 % y 5 % sobre latasa prima”.

**Préstamos con recibo de depósito de inventario (recibos de fideicomiso):** “el inventario bajo este tipo de préstamo, es una mercancía costosa, que permanece en manos de los prestatarios. En este caso el prestatario recibe la mercancía y el prestamista la paga y además registra un gravamen sobre los artículos que financia y sobre los que tiene una descripción detallada. El prestatario puede vender la mercancía a quien desee, pero se le exige que devuelva al prestamista la suma prestada en correspondencia con el artículo vendido. Además el prestamista realiza verificaciones periódicas para asegurarse que la mercancía (utilizada como garantía), está aún en manos del prestatario”.

**Préstamos con certificado de depósito (recibos de almacenes):** “consiste en un arreglo en el que el prestamista tiene un control total sobre la garantía pignorada, proporcionándole un alto grado de seguridad. El prestamista selecciona el inventario

aceptable como garantía y contrata a una compañía de almacenes de depósitos, para que adquiera físicamente el inventario, esto puede ser en almacenes de depósitos públicos y privados”.

**Otras fuentes de préstamos con garantías:** “dentro de otras fuentes se incluyen acciones y bonos, préstamos con codeudor, seguros de vida con valor de rescate, activos no corporativos y préstamos gubernamentales garantizados. Las más comunes son las acciones y préstamos con fiador (codeudor)”.

**Garantía de acciones y bonos:** “ciertos tipos de bonos y acciones emitidas al portador pueden ser cedidos como garantía, en este caso al prestamista le interesa aceptar aquellas acciones o bonos que tengan un precio estable en un mercado fácil. En estos casos los prestamistas otorgan hasta un 90 % del precio de mercado de estos valores ofrecidos en garantía y los cargos por interés oscilan entre un 2% y 5 % sobre la tasa prima”.

**Préstamos con codeudor:** “tienen su origen cuando existe una tercera persona (fiador o codeudor) que le interesa el futuro de la empresa y asume la liquidación del préstamo en caso de que el prestatario no la pueda liquidar. En este caso no existe una garantía tangible que pueda ser pignorada sino que se utiliza la capacidad de una tercera persona (de solidez financiera), como garantía de préstamo. En estos casos el fiador puede ser un cliente, un proveedor y en algunos casos hasta un amigo de la empresa. Las tasas que se cargan en este tipo de financiamiento son similares a las de bonos y acciones”.

### **Entidades financieras**

“La regulación y la supervisión de las entidades de micro finanzas en el Perú están a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones (SBS). Entre las principales actividades de la SBS está la supervisión y la evaluación de riesgos crediticios, de mercado, de liquidez, operacional y legal del sistema financiero del país”.

“El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS - LEY N° 26702, modificaciones y sus normas reglamentarias. Bajo lo establecido en esta normativa, en el sistema financiero peruano operan en la actualidad, además de la banca comercial o banca múltiple, **tres tipos de instituciones orientadas a las micro finanzas (IMF)**: las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Microempresa (Edmypes). LEY N° 26702, distingue en total 11 tipos de empresas del sistema financiero, de la siguiente manera”.

- 1. Empresa bancaria:** “Es aquella 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 fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado”.
- 2. Empresa financiera:** “Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero”.
- 3. Caja Rural de Ahorro y Crédito,** “es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural”.
- 4. Caja Municipal de Ahorro y Crédito,** “es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas”.
- 5. Caja Municipal de Crédito Popular,** “es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también facultada para efectuar operaciones activas y pasivas con los respectivos Concejos Provinciales y Distritales y con las empresas municipales dependientes de

los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas”.

- 6. Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa, EDMYPES**, “es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa”.
- 7. Empresa de arrendamiento financiero**, “cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado”.
- 8. Empresa de factoring**, “cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda”.
- 9. Empresa afianzadora y de garantías**, “cuya especialidad consiste en otorgar afianzamientos para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del extranjero, en operaciones vinculadas con el comercio exterior”.
- 10. Empresa de servicios fiduciarios**, “cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza”.
- 11. Cooperativas de Ahorro y Crédito** autorizadas a captar recursos del público.

“El mercado de microfinanzas del Perú, a febrero del 2011, estuvo conformado por un total de 43 instituciones: 13 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), incluyendo a la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima, 10 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), 10 Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDMYPES), 10 Financieras y 1 Banco que se dedica exclusivamente a microcréditos”.



“En el Perú, desde hace algunos años la banca tradicional ha incursionado a un ritmo galopante en las micro finanzas, este concepto es conocido como downscaling, es decir, los grandes bancos proveen préstamos o créditos a microempresarios”.

“Las empresas bancarias han constituido un área especializada dentro del mismo banco que implementa la tecnología crediticia aplicable al crédito destinado al micro y pequeño empresario urbano o rural”.

### **Tasas del financiamiento**

“Hoy día se está viviendo un proceso bastante generalizado de transformación del sistema financiero. Además, la modernización, vía computación, nos lleva a la época de los cajeros automáticos, la intercomunicación electrónica, las tarjetas de crédito, y otras innovaciones. Se produce una gran competencia entre entidades y casi desaparece la frontera entre entidades domésticas y las internacionales. Esto obliga a mirar bien, a observar a fondo la oferta, para elegir lo más conveniente para nuestras empresas”.

“Según cada país de la región, se las puede identificar por ser reconocidas formalmente, o bien porque están actuando de hecho, sin control ni registro de la autoridad bancaria. Son similares a los bancos pero suelen cambiar la flexibilidad y agilidad, por intereses y comisiones más elevados, cuando "facilitan" el financiamiento”.

“Algunas de ellas se dedican a cobrar la facturación producida entre el cliente y la empresa (factoraje o "factoring), asumiendo el riesgo de las facturas impagas, ofrecen liquidez a cambio de facturas conformadas pero, por supuesto, que a un elevado costo. También han surgido otras empresas como”:

- Las **empresas de seguros**, que buscan rentabilidad y exigen garantías de alta liquidez.
- Los **agentes hipotecarios** que financian construcción de inmuebles con hipotecas

- Las **sociedades de capital de riesgo** que buscan colocar capital en proyectos con buenas perspectivas. Utilizan variadas formas de desasociación.

### **Crédito alternativo**

“El **crédito alternativo** es un concepto menos preciso y que contrasta con el crédito tradicional de los bancos, financieras y cooperativas de ahorro y crédito. Se refiere a cualquier institución financiera "que se sale del crédito tradicional, que atiende a una clientela que normalmente no es sujeto de crédito, o que desarrolla servicios financieros innovativos. Tiene un enfoque de desarrollo atendiendo a segmentos de población que no participan de manera plena en los procesos de desarrollo económico”.

“Las instituciones que manejan crédito alternativo son: grandes proyectos de cooperación internacional como los del Fondo para el Desarrollo, FIDA, la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de Norteamérica, AID y la Comunidad Económica Europea, CEE; dependencias del gobierno con líneas especiales de financiamiento de agencias internacionales no gubernamentales y las cooperativas y asociaciones gremiales con financiamiento propio e internacional”.

“Este tipo de crédito ha cobrado vigencia porque tiene características diferentes al crédito bancario: son formas de financiamiento más cercanas y, por lo tanto, seleccionan mejor a su clientela; son más respetados en la comunidad, brindan asistencia técnica, son menos burocráticos, piden garantías adaptadas a la situación de la persona, sus costos son más bajos que en la banca y, generalmente, la tasa de interés es más baja”.

“A pesar de las ventajas anteriores, las carteras de crédito alternativo sufren problemas: pérdidas por morosidad, los sistemas contables no permiten dar seguimiento, la flexibilidad de los técnicos en cuanto a la mora hace que la institución pierda prestigio y la gente no le pague, costos administrativos altos, bajas tasas de interés que no les permiten cubrir costos”.

“Este tipo de créditos llega poco a las mujeres por diferentes motivos: porque los productos financieros no se adaptan a su situación, o su rol en la familia y en la comunidad y a su capacidad de respaldo ya que los bienes no están a su nombre; las actividades productivas que realizan son más diversas, y por lo tanto, los financiadores no tienen el conocimiento de cómo ellas manejan el dinero, cómo priorizan los gastos de la familia. A pesar de lo anterior, numerosos estudios han demostrado que las mujeres son mejores pagadoras que los hombres”.

### **Requisitos para obtener crédito**

“Los requisitos para acceder al crédito dependen del tipo de institución financiera (banco privado, cooperativa, ONG). También dependen de la línea de financiamiento que se vaya a usar. Sin embargo, se pueden identificar aspectos comunes como los siguientes”:

- Presentar la solicitud de crédito ante la institución financiera de su confianza, acompañando el proyecto al cual se destinará el crédito.
- La institución analiza y evalúa la solicitud.
- Si el análisis y la evaluación de la institución son favorables, ésta prueba el crédito.
- Firma de documentos de respaldo y constitución de garantías.

### **Componentes de una operación crédito**

#### **Monto del crédito**

“Normalmente el monto del crédito Es la suma del capital propiamente dicho, o sea el dinero que no entrega la institución, más los intereses calculados por anticipado, los cuales deberemos pagar al vencimiento”.

#### **Los intereses**

“El interés es el precio que cobran por prestar el dinero por un plazo determinado. Estos intereses se miden en un por ciento anual (10%, como ya se vio, por ejemplo). Las formas de cobrar los intereses más corrientes en la región son”:

**Tasa lineal:** “Es una fórmula de interés simple que calcula la tasa establecida sobre el capital del crédito hasta el vencimiento del plazo fijado”.

“La tasa de interés más utilizada es la TEA, y hay tablas de cálculo que son de fácil manejo. Esto les permitirá a la persona asesora y a la empresaria de la MYPE hacer los cálculos, lo cual facilita la toma de decisiones”.

### **Plazo de repago**

“Es el tiempo expresado en días, meses o años, que otorga la entidad financiera o que se pacta con ésta para la devolución del capital del crédito. Puede ser un plazo único, determinado o fijo. Por ejemplo: 30 días, 180 días o un año. Puede también ser un plazo determinado, pero con pagos parciales, mensuales o trimestrales por ejemplo: plazo de 1 año con pagos mensuales; o plazo de 2 años por pagos trimestrales”.

### **Período de gracia**

“Es el tiempo, dentro del plazo principal, que se otorga o pacta para no pagar el capital o bien el capital e intereses del crédito”.

“La gracia es un instrumento muy útil para los tomadores de crédito. Un desahogo inicial de obligaciones financieras, en momentos en que la inversión realiza con el crédito aún no genera los ingresos esperados, es un buen apoyo, que facilitará el cumplimiento de los pagos”.

“Normalmente la gracia es utilizada en los créditos a mediano y largo plazo para la financiación de inversiones en las empresas. Según sea el proyecto a financiar, y según sean los plazos de los créditos, las gracias que se otorguen serán de seis meses o más. Si va a ser de más de seis meses, la gracia que se otorgue será solo de capital y en ese período habrá que pagar los intereses”.

## **Amortización**

“La amortización, pagos parciales o cuotas son formas de cancelación o pago de los créditos. Los créditos a plazo fijo, generalmente, tienen una única amortización al vencimiento. Los créditos en cuotas o amortizables son los que se pactan con pagos parciales, mensuales por ejemplo, en general en cuotas iguales”.

“Los créditos a plazo fijo, según se acuerde con la entidad financiera, pueden renovarse por un plazo mayor que el inicial. Seguramente se le exigirá el deudor el pago de los intereses y parte del capital”.

## **Garantías**

“Las garantías consisten en el respaldo real o patrimonial, que se solicitan para asegurarse el cobro final del crédito que nos otorgan. Para las mujeres Es más difícil contar con las prendas y garantías requeridas, no tanto por incapacidad económica, sino por las condiciones de desigualdad de género”.

“Existen diversos tipos de garantías que varían de acuerdo al monto, tipo, plazo que se otorgue. Entre ellas están las garantías reales y la fiduciaria”.

## **Garantías reales**

“Este tipo de garantía de muy frecuente uso, consiste en afectar un bien inmobiliario de propiedad del solicitante de crédito, en forma de prenda o hipoteca”.

“La prenda se hace sobre bienes muebles (vehículos o maquinarias, equipo). Y la hipoteca, sobre bienes inmuebles (terrenos, edificios, galpones, etc.). Tanto las prendas como las hipotecas son operaciones con formas de contratos, que están reguladas por la ley. Para que tengan valor como garantías, deberán ser registradas generalmente para evitar la superposición de acreedores en el caso de que debe ser rematado el bien para cobrarse la deuda”.

“Normalmente, en la región, las prendas e hipotecas de bienes se computan como garantías en una relación de 2 a 1. La entidad financiera hace una tasación del bien, valorándolo por la estimación de su valor de venta. Los bienes prendados o hipotecados no utilizarán en general nuevas afectaciones como garantías reales”.

### **Garantía fiduciaria**

“Este tipo de garantía Es personal y consiste en que el solicitante del crédito presente una o varias personas fiadores que deben tener ciertos requisitos, como un monto mínimo de ingreso que pueda responder por el crédito, en caso que no se pague el préstamo por parte de la persona que lo solicite”.

### **Consideraciones para otorgar un crédito**

Los antecedentes bancarios o con otras entidades financieras de la empresa son datos fundamentales cuando se va a resolver una solicitud de crédito.

“La empresa, además de las garantías propias que puede ofrecer, puede prometer garantías complementarias de distinto tipo. Es bastante común, en algunos créditos, la garantía solidaria aportada en forma conjunta por otras MYPE”.

### **Términos relacionados al financiamiento**

#### **Crédito**

“En términos generales, un crédito 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”. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

### **Acción (Share, stock)**

Parte alícuota del capital social de una sociedad mercantil que puede ser nominativa o al portador, y estar total o parcialmente desembolsada. Se clasifican según los derechos que otorgan y su valor nominal. En general, da derecho a una parte proporcional en el reparto de beneficios y a una cuota de liquidación si la sociedad se disuelve. También da derecho preferente en la suscripción de nuevas acciones y derecho de voto en las juntas generales.

### **Agencias Calificadoras de Riesgo (Risk rating agencies)**

“Empresa especializada que califica los títulos de deuda en el mercado teniendo en cuenta la capacidad y voluntad de pago. La calificación determina dos grados: de inversión o especulativo. El grado de inversión significa que los títulos a los cuales se aplica no representan un gran riesgo de incumplimiento en sus obligaciones, mientras

que el grado de especulación indica que se presentan factores de riesgo que pueden llevar al incumplimiento en el pago. Además de la calificación, se opina sobre perspectiva que puede ser positiva, estable o negativa. Entre las calificadoras más importantes están: Standard and Poor’s, Moody’s y Fitch Ratings”.

### **Al contado (Cash, Spot)**

“Cash: Sistema de pago en efectivo en el momento en que se realiza la contraprestación. En algunos mercados, toda facturación con vencimiento inferior a 30 días se denomina al contado”.

.

“Spot: Término que describe una transacción de una sola vez en el mercado, donde un commodity se compra spot a los precios corrientes del mercado. Las transacciones spot contrastan con las transacciones a término, en las cuales se especifica una oferta fija de producto en un periodo de tiempo determinado”.

### **Amortización (Amortization)**

- Repayment, amortización: Financieramente es el reembolso del principal de los préstamos.
- Amortización: En la balanza de pagos registra las obligaciones del período, bajo el principio del devengado, sin considerar si el pago se hace efectivo o no.
- Redemption, retirement: Práctica exclusiva de las sociedades anónimas y las comanditarias por acciones que consiste en una reducción de capital social mediante el reembolso a los accionistas de todo o parte del valor nominal del capital.

### **Año fiscal (Fiscal year)**

“Año que comprende un ejercicio de operaciones en las empresas. También, periodo de doce meses en el que se mantienen vigentes los presupuestos de gastos e ingresos. Públicos. Usualmente, como en el Perú, coincide con el año calendario. Las asignaciones, compromisos y pagos relativos a los programas del gasto de un presupuesto pueden extenderse más allá del año respecto del cual fueron autorizados”.

### **Apalancamiento (Leverage)**

“Relación entre capital propio y crédito invertido en una operación financiera. Al reducir el capital inicial que es necesario aportar, aumenta la rentabilidad obtenida. El incremento del apalancamiento también aumenta los riesgos de la operación, pues indica menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos”.

### **Apalancamiento global (Global leverage)**

“Término financiero que se refiere al uso de dinero prestado para financiar inversiones o actividades de negocios. El apalancamiento puede aumentar la tasa de retorno, pero también incrementa el riesgo”.

### **Arrendamiento financiero (Leasing)**



“Del inglés “to lease”, arrendar o alquilar. Tipo de operación financiera a mediano o largo plazo que consiste en que una empresa (sociedad de leasing), propietaria de bienes, cede a otra (arrendatario) su uso durante un determinado tiempo por un precio distribuido en cuotas periódicas. Al finalizar el plazo establecido, el arrendatario puede adquirir el bien por un valor residual estipulado”.

### **Banco (Bank)**

“Empresa dedicada a operaciones y servicios de carácter financiero, que recibe dinero del público, en forma de depósitos u otra modalidad, y utiliza ese dinero, junto con su propio capital y el de otras fuentes, para conceder créditos (préstamos o descuentos de documentos) y realizar inversiones por cuenta propia. Se caracteriza por la creación secundaria de dinero a través de sus operaciones crediticias”.

### **Caja (Cash; Cashier)**

“En un sentido amplio, hace referencia a la liquidez o el dinero. En las cuentas del activo de una organización, son las que contienen los recursos de disponibilidad inmediata a la que se debita la cobranza e ingresa los fondos por todo concepto (ejemplo: ventas)”.

“En las organizaciones financieras corresponde a la sección de las oficinas bancarias adonde se dirige el público para ingresar o retirar fondos u otros valores”.

### **Capital (Capital)**

“Partida del balance formada por los aportes realizados por los socios en una sociedad.

Uno de los factores de producción, junto con la tierra y el trabajo, que se genera mediante la acumulación de riqueza. En Cuentas Nacionales, el capital hace referencia a los activos producidos que se utilizan repetida o continuamente, en procesos de producción durante más de un año”.

### **Cheque (Check)**

“Una orden escrita que va de la parte del girador al girado, normalmente un banco, requiriendo pagar una suma especificada a pedido del girador o de un tercero especificado por el girador. Los cheques se pueden utilizar para liquidar pagos (deudas) y para retirar dinero de los bancos”.

### **Crédito (Crédito)**

· Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos.

· Préstamo de dinero para superar situaciones especiales o financiar acciones fuera del alcance de los recursos ordinarios de una empresa. El crédito, al implicar confianza en el comportamiento futuro del deudor, significa un riesgo y requiere en algunos casos la constitución de alguna garantía o colateral.

· En balanza de pagos, suele aplicarse a los préstamos recibidos en las operaciones de financiamiento excepcional o en la cuenta de las reservas netas de la autoridad monetaria.

Existen operaciones que en la balanza de pagos deben registrarse como asientos de crédito, tales como los bienes o servicios exportados (disminución de activos reales), reducción de activos financieros (pago en divisas al exterior) y aumento de los pasivos sobre el exterior (préstamos recibidos).

· En términos contables, designa la operación que incrementa el activo de una empresa. Se contrapone al término “débito” que registra una operación contraria.

### **Dividendo (Dividend)**

Parte de las utilidades que se destina para distribuir entre los accionistas después de atender las reservas legales, estatutarias y voluntarias y el pago de impuestos. Pueden ser en acciones o en efectivo.

**Estados financieros (Financial statements)**

“Resumen ordenado de la información contable de una sociedad acumulada mediante procesos de identificación de los hechos contables, su valoración y registro. Están destinados a informar a acreedores, proveedores, clientes, socios... y, en definitiva a todos aquellos que posean algún interés en la marcha de la empresa. El Plan General de Contabilidad denomina Cuentas Anuales a los estados financieros de cierre de ejercicio”.

**Interés (Interest)**

“Precio pagado por el prestatario con un monto de dinero líquido, por el uso del dinero del prestamista con la finalidad de compensar a este último por el sacrificio de la pérdida de la disponibilidad inmediata del dinero, la disminución del valor adquisitivo del dinero por la inflación y el riesgo involucrado en el hecho de prestar dinero”.

**Largo plazo (Long term)**

Período de tiempo asociado a una duración mayor a un año. En teoría económica, se refiere a un periodo en que se puede variar la capacidad instalada de una industria o el número de empresas.

**Pagaré (Promissory note)**

“Documento mediante el cual el firmante adquiere el compromiso de pagar a un beneficiario una suma de dinero en una fecha de vencimiento acordada”.

**Pago (Payment)**

“Constituye la etapa final de la ejecución del gasto, en la que el monto del gasto se cancela total o parcialmente, debiendo formalizarse a través del documento oficial correspondiente”.

**Patrimonio (Equity, net worth)**

“Es todo aquello que posee una organización, sea material o intangible, divisible o indivisible. El patrimonio constituye un respaldo, por tanto, tiene eminente contenido económico y financiero para la gestión”.

“El patrimonio contable es igual a la diferencia entre los activos y los pasivos totales de la empresa. Como partidas principales dentro del patrimonio se tienen al capital social y a los resultados acumulados”.

### **Préstamo (Loan)**

“Los préstamos son activos financieros que: 1) se crean cuando un acreedor (el prestamista) presta fondos directamente a un deudor (el prestatario) y 2) se ponen de manifiesto en documentos no negociables. El prestatario está obligado a devolver, en los plazos y formas convenidas, la suma prestada y generalmente una cantidad adicional como interés compensatorio”.

### **Tasa de interés (Interest rate)**

Precio que se paga por el uso del dinero. Suele expresarse en términos porcentuales y referirse a un período de un año.

### **III.- METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo, nivel y diseño de investigación de latesis**

##### **3.1.1 Tipo**

El estudio de investigación, está comprendido bajo un enfoque cuantitativo donde se busca la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **3.1.2 Nivel**

El tipo de investigación es descriptivo debido a que permite establecer contacto con la realidad para observarla, describirla, predecirla y controlarla a fin de que la conozcamos mejor; la finalidad de está radica en formular nuevos planteamientos y profundizar en los hechos existentes, e incrementar los supuestos teóricos de los fenómenos de la realidad observada.

##### **3.1.3 Diseño de la investigación**

El diseño de investigación aplicado es No experimental debido a que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir se trata de investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlo.

#### **3.2 Población y muestra:**

##### **3.2.1 Población:**

Siguiendo el método de investigación científica, la población está representada por 10 empresas del sector y rubro en estudio.

##### **3.2.2 Muestra**

La muestra no aleatoria por conveniencia corresponde a 10 empresas del mismo sector poblacional.

### 3.3 Operacionalización de variables

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes</b>	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria, Secundaria Instituto, Universidad
<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Perfil de las MYPE</b>	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 - 06 – 15 16 – 20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias, generar

			empleo, generar ingresos Otros: especificar
--	--	--	------------------------------------------------

<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Financiamiento de las MYPE.</b>	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPES.	Solicitó crédito	Nominal Si- No
		Recibió crédito	Nominal: Si- No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si - No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si - No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si -No Si - No

	Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si - No
--	-----------------------------------------------------------------	---------------------

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<b>Capacitación de las MYPE.</b>	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPES.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si - No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No



<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Rentabilidad de las MYPE.</b>	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPES de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida.	Nominal: Si No

### **3.4 Técnicas e instrumentos**

#### **3.4.1 Técnica**

La investigación hará uso de la técnica de la encuesta.

#### **3.4.2 Instrumento:**

El instrumento utilizado en la investigación fue el cuestionario pre estructurado con 26 preguntas relacionadas a la investigación.

### **3.5 Plan de análisis**

De acuerdo a la naturaleza de mi investigación el análisis de los resultados se tabularán haciendo uso de la estadística descriptiva y tomando como soporte los programas de Word y Excel y para la elaboración de las Diapositivas se hará uso de Power Point.

### **3.6 Matriz de consistencia lógica**

Enunciado del Problema	Objetivo	Objetivos específicos	Variable
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotos del asentamiento humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014</p>	<p>Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotos del asentamiento humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014</p>	<p>objetivos específicos: a) Describir las principales características del financiamiento, de las empresas del sector abarrotos del A.H. Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana</p>	Financiamiento
		<p>b) Describir las principales características de la capacitación de las empresas del rubro abarrotos del A.H. Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana 2014</p>	Capacitación
		<p>c) Describir las principales características de la rentabilidad de las empresas del rubro abarrotos del A.H. Juan Velasco Alvarado de la Provincia de Sullana 2014</p>	Rentabilidad

--	--	--	--

### **3.7 Principios de la ética de la investigación**

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos.

#### **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

#### **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de no maleficencia.

#### **Justicia**

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo,

cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

#### IV. Resultados

##### 4.1 Resultados

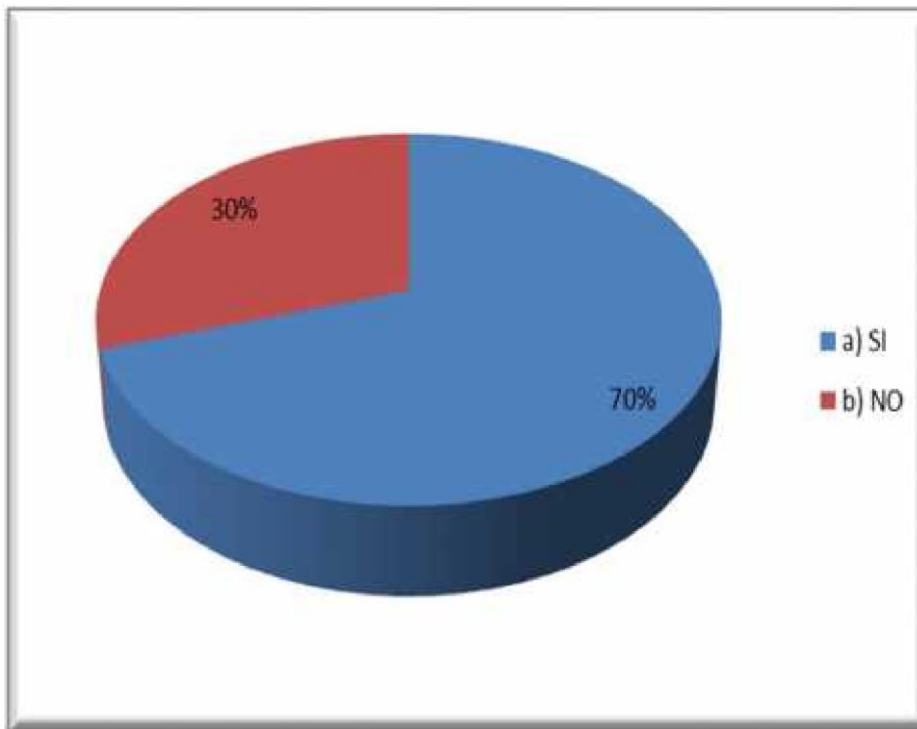
**Tabla 1**  
**1-¿Cuál es la edad del representante legal de la Mype?**

Alternativas	Frecuencia	%
26 - 60	7	70%
18 – 25	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaboración: Propia

**Gráfico 1**



**Gráfico 1:** Representación porcentual de la edad del representante de la empresa.

#### Interpretación:

El 70% de los representantes legales de las Mype encuestadas están dirigidas por personas entre 26 a 60 años de edad, mientras que el 30% por personas entre 18 a 25 años de edad.

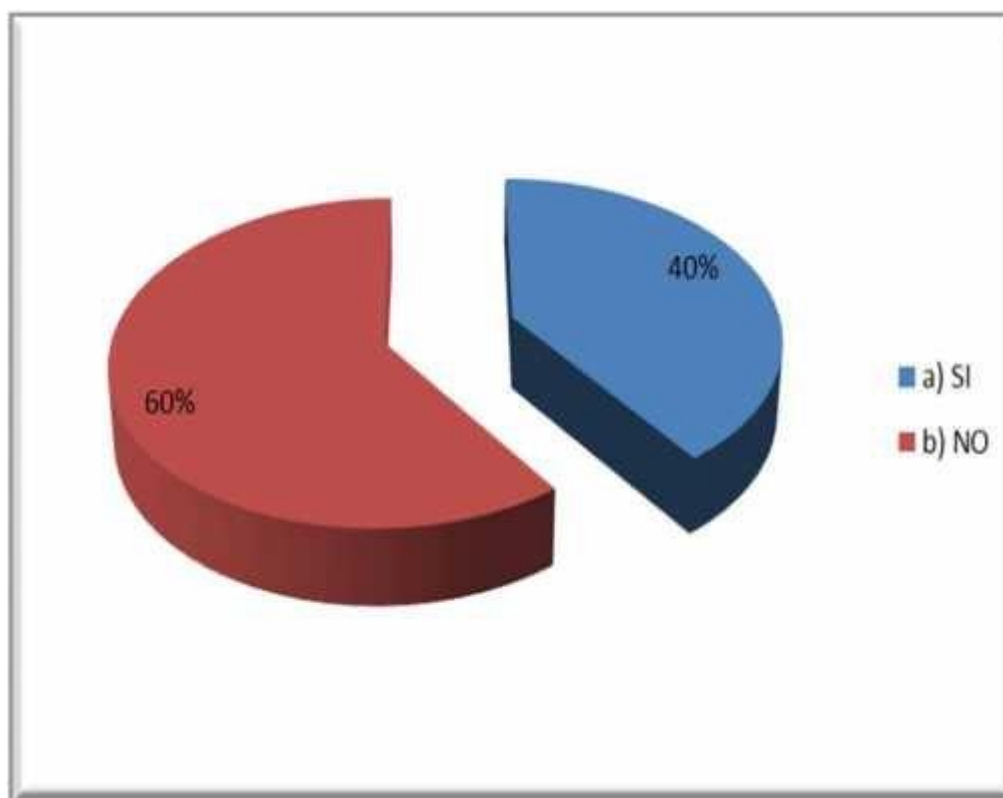
**Tabla 2**

<b>2- ¿Cuál es el Sexo de los encuestados?</b>		
<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Masculino	4	40%
Femenino	6	60%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 2**



**Grafica 2:** Representación porcentual del sexo de los encuestados

**Interpretación:**

El 60% de los encuestados de las Mype del rubro abarrotes, son de personas de sexo femenino, mientras que el 40% del sexo masculino.

**Tabla 3**

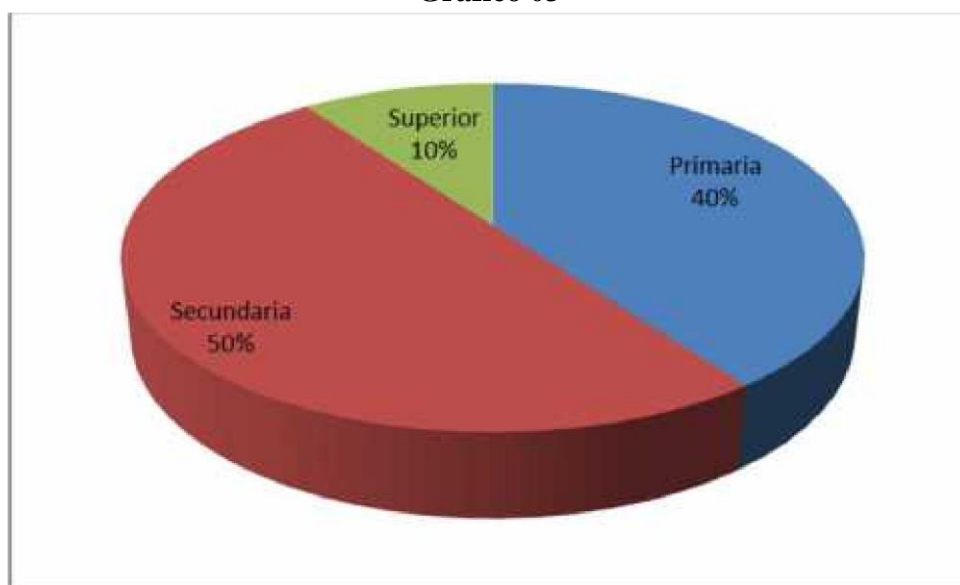
**3. ¿Cuál es el grado de instrucción de los encuestados?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Primaria	4	40%
Secundaria	5	50%
Superior	6	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Gráfico 03**



**Gráfica 3:** Representación porcentual del grado de instrucción

**Interpretación:**

El 40% de los encuestados tiene instrucción primaria, el 50% secundaria y el 10% superior.

**Tabla 4**

**4. ¿Cuál es el estado Civil de los encuestados?**

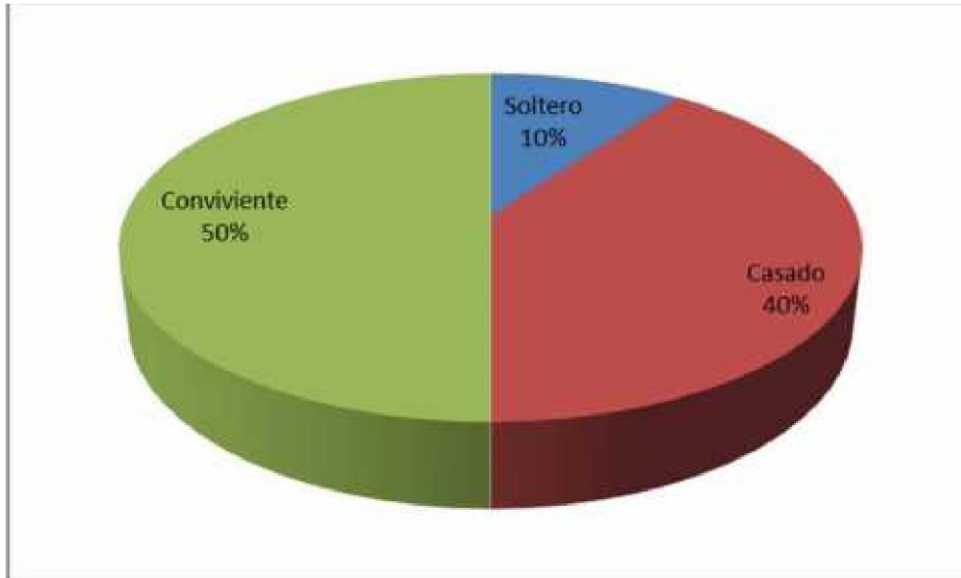
<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Soltero	1	10%
Casado	4	40%

Conveniente	5	50%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 4**



**Grafica 4:** Representación porcentual del estado civil

**Interpretación:**

El 10% de las personas encuestadas son solteras, el 40% casados, y el 50% son convivientes.

**Tabla 5**

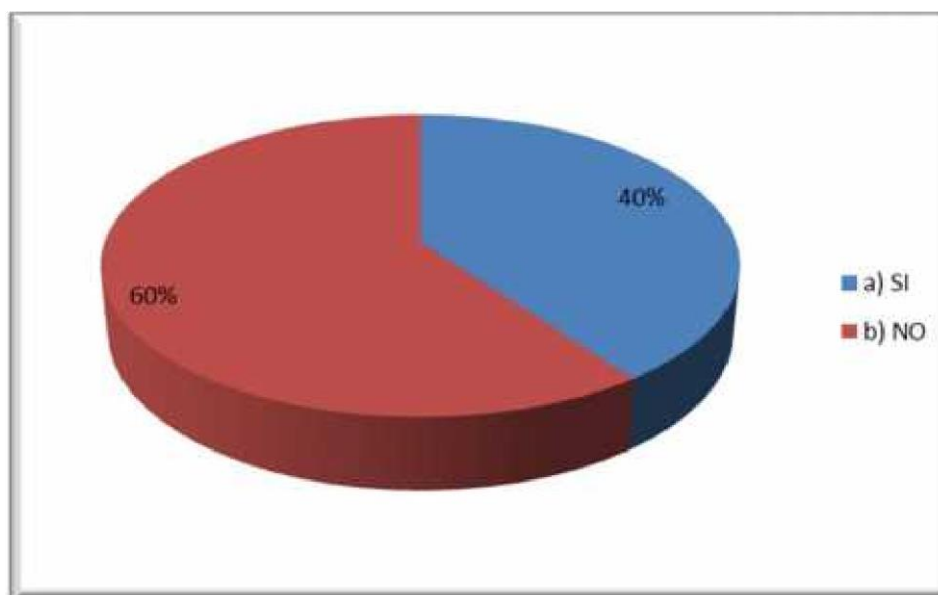
**5. ¿Cuál es la profesión u ocupación del representante legal?**

Alternativas	Frecuencia	%
Técnico	4	40%
Profesional Univ.	6	60%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 5**



**Grafica 5:** Representación porcentual del nivel profesional

**Interpretación:**

El 60% de los encuestados son profesionales universitarios y el 40% tienen nivel técnico.

**Tabla 6**

**6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro**

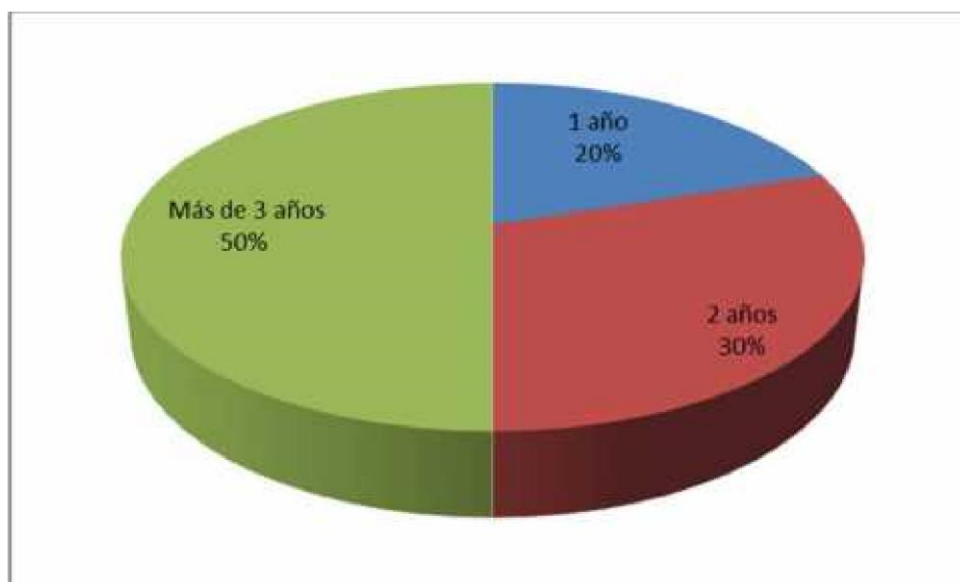
Alternativas	Frecuencia	%
1 Año	2	20%
3 Años	3	30%
Más de 3 años	5	50%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia



**Grafico 6**



**Grafica 6:** Representación porcentual del tiempo en el negocio

**Interpretación:**

El 20% de las Mype en estudio tiene un año en el negocio de los abarrotes, el 30% tres años y el 50% tiene una antigüedad en el rubro superior a los 3 años.

**Tabla 7**

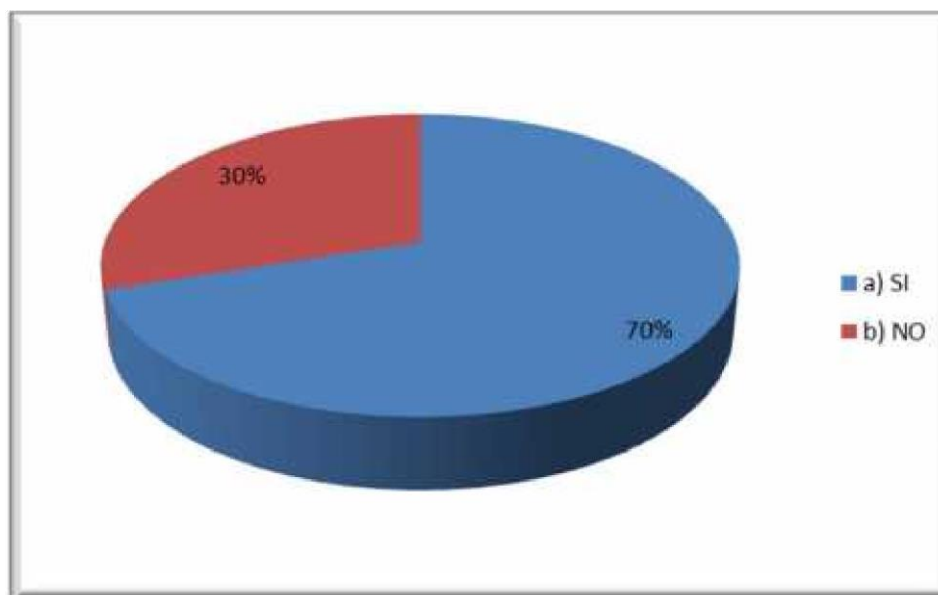
**7. ¿Cuál es la situación de la Mype?**

Alternativas	Frecuencia	%
Formal	7	70%
Informal	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 7**



**Grafica 7:** Representación porcentual de la mype: formal o informal

**Interpretación:**

El 70% de las Mype se encuentran en situación Formal, mientras el 30% no ha formalizado sus actividades comerciales.

**Tabla 8**

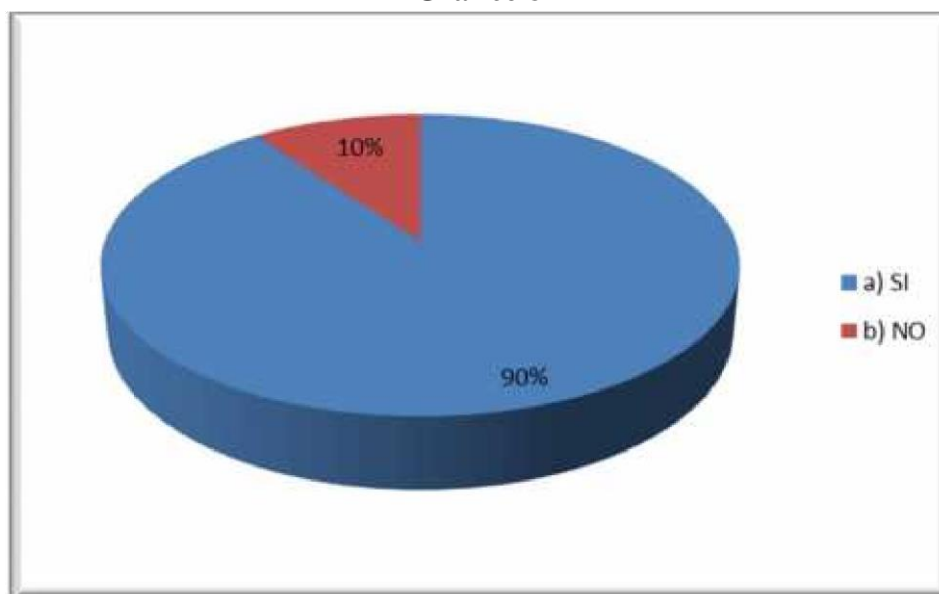
**8. ¿Cuál es el número de trabajadores permanentes de la Mype?**

Alternativas	Frecuencia	%
1 Trabajador	9	90%
2 Trabajadores	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 8**



**Grafica 8:** Representación porcentual del número de trabajadores permanentes

**Interpretación:**

El 90% de las Mype en estudio cuentan con 1 trabajador permanente, mientras el 10% cuentan con dos trabajadores permanentes.

**Tabla 9**

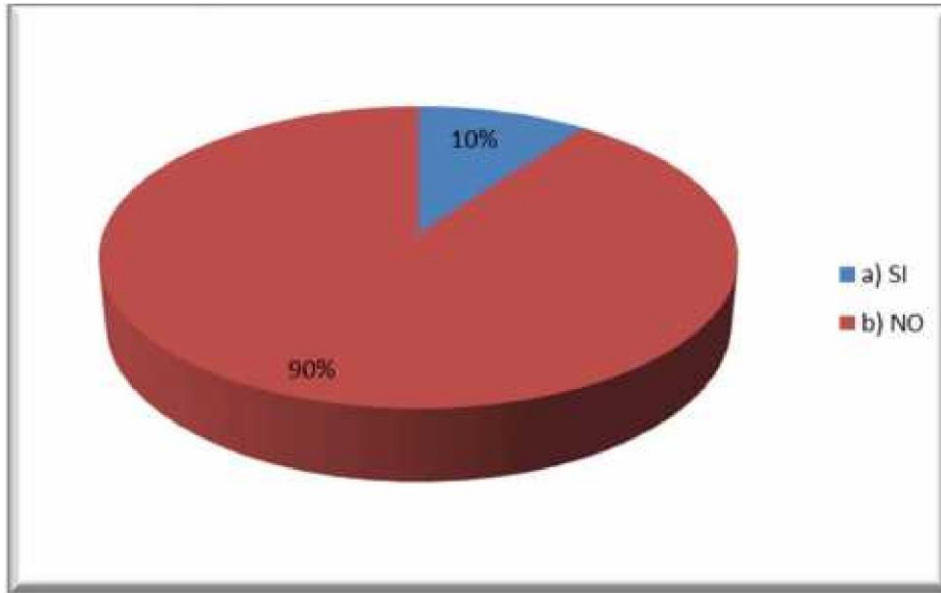
**9. ¿Cuál es el número de trabajadores eventuales de laMype?**

Alternativas	Frecuencia	%
1 Trabajador	9	90%
2 Trabajadores	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 9**



**Grafica 9:** Representación porcentual del número de trabajadores eventuales

**Interpretación:**

El 90% de las Mype en estudio cuentan con un trabajador eventual, mientras el 10% cuentan con dos trabajadores eventuales.

**Tabla 10**

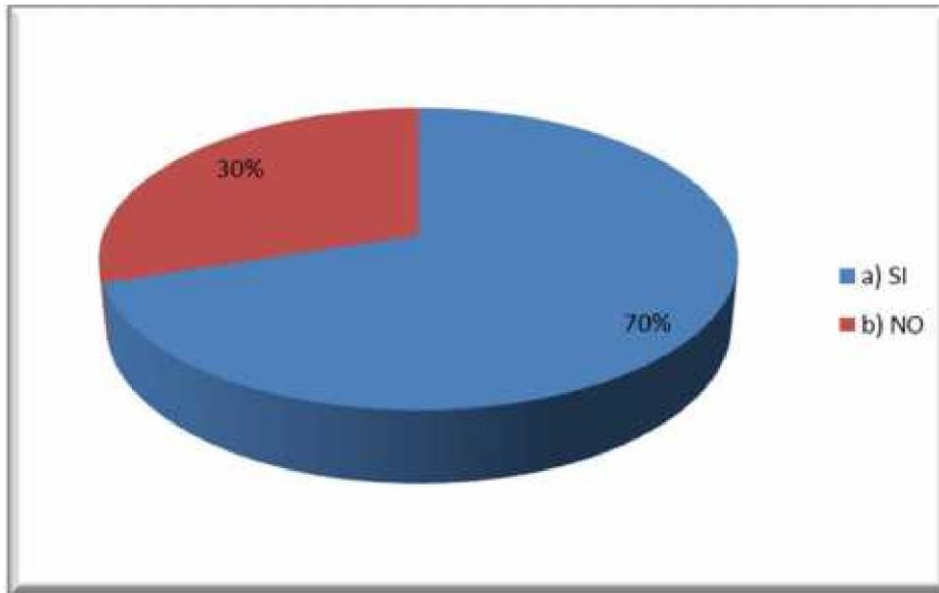
**10. ¿Cuál fue el objetivo para formar laMype?**

Alternativas	Frecuencia	%
Obtener ganancia	7	70%
Por subsistencia	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 10**



**Grafica 10:** Representación porcentual de la formación del negocio

**Interpretación:**

El 70% de las Mype fueron creadas para obtener ganancias, y el 30% como medio de subsistencia.

**Tabla 11**

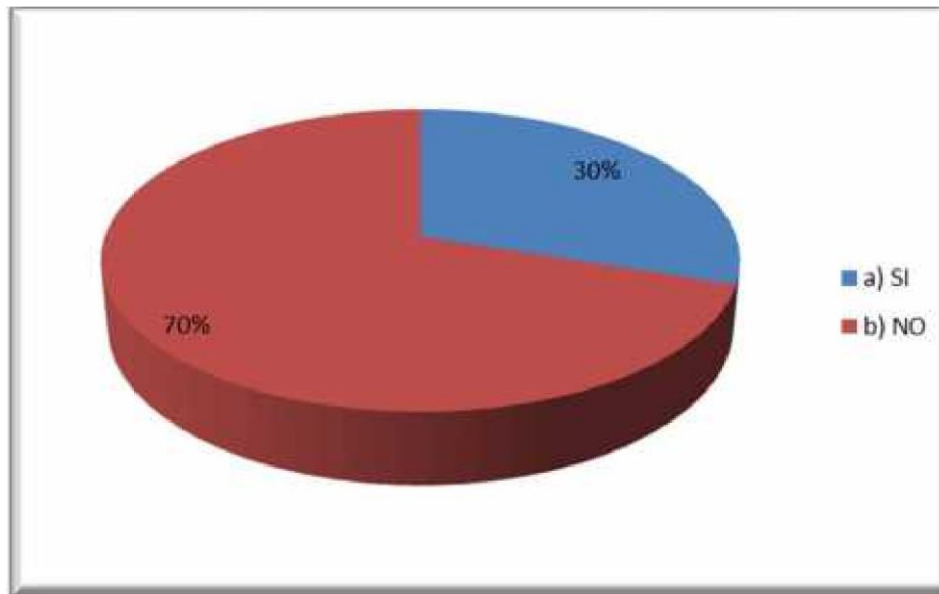
**12. ¿Cómo financia su actividad comercial?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Capital propio	3	30%
Capital de terceros	7	70%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 11**



**Grafica 11:** Representación porcentual del financiamiento

**Interpretación:**

El 70% de las Mype encuestadas financian sus actividades comerciales a través de préstamos de terceros, mientras que el 30% se autofinancia.

**Tabla 12**

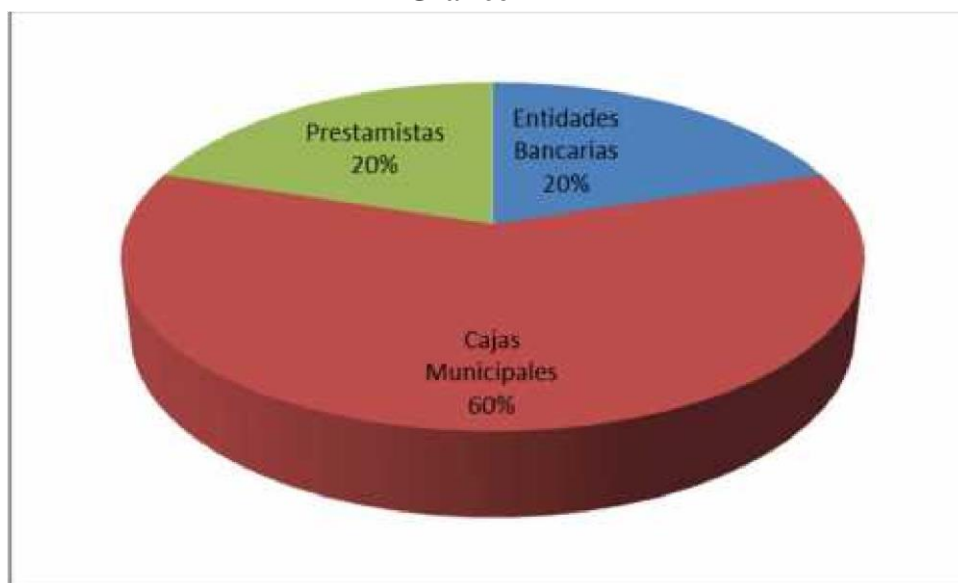
**12. ¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurrió para obtener financiamiento?**

Alternativas	Frecuencia	%
Entidades bancarias	2	20%
Cajas municipales	6	60%
Prestamistas	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 12**



**Grafica 12:** Representación porcentual de las entidades de financiamiento

**Interpretación:**

El 20% de las empresas que obtuvieron financiamiento, recurrieron a entidades bancarias, el 60% obtuvo apoyo financiero en las Cajas municipales y el 20% hizo uso de prestamistas.

**Tabla 13**

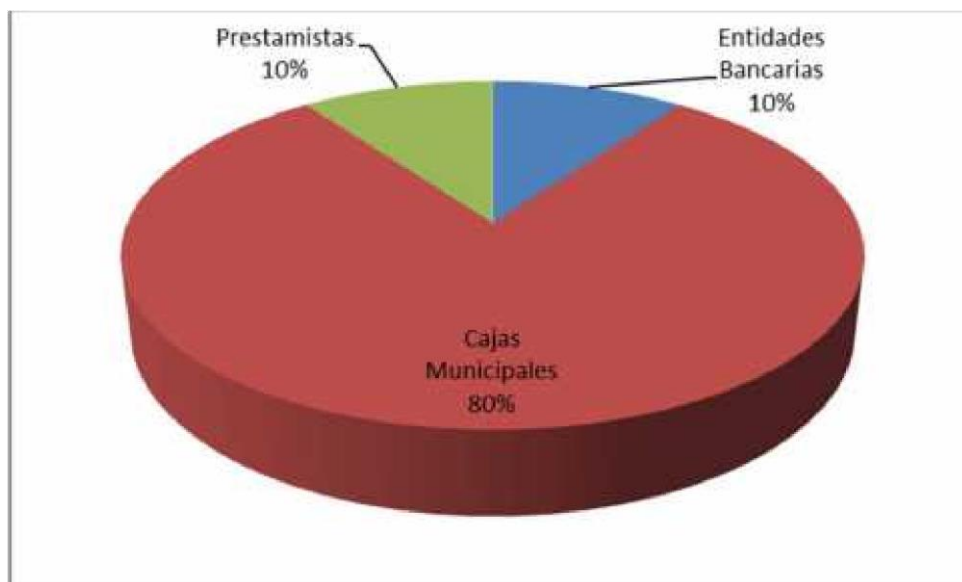
**13. ¿Quién le brindó mayores facilidades para el otorgamiento del crédito?**

Alternativas	Frecuencia	%
Entidades bancarias	1	10%
Cajas municipales	8	80%
Prestamistas	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

Grafico 13



**Grafica 13:** Representación porcentual de facilidades para el financiamiento

**Interpretación:**

El 10% de las Mype encontraron mayor facilidad para el otorgamiento del crédito en las entidades bancarias, el 80% en las cajas municipales, el 10% en los prestamistas y usureros.

**Tabla 14**

**14. ¿Cuántas veces solicito crédito, en el año 2014?**

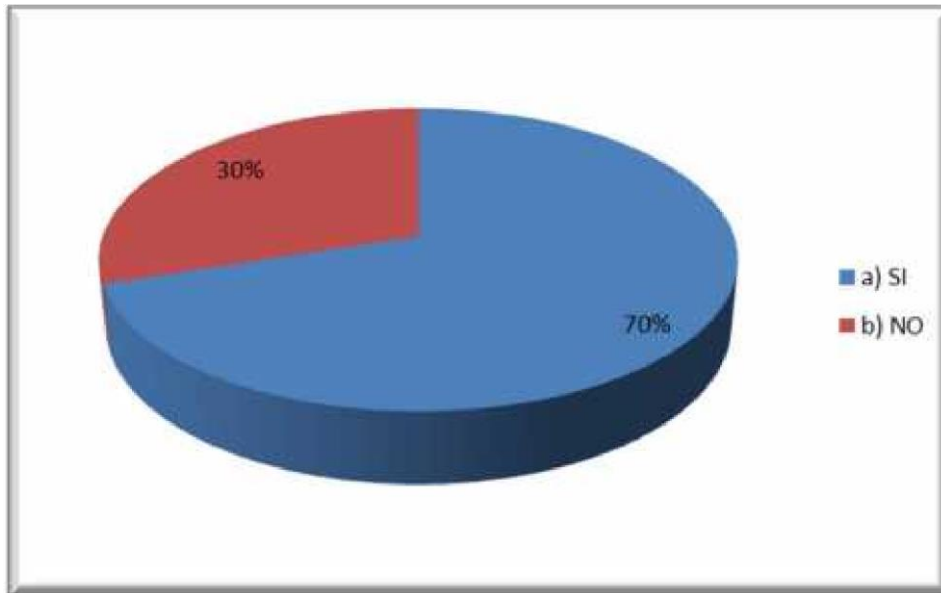
Alternativas	Frecuencia	%
1 vez	7	70%
2 veces	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia



**Grafico 14**



**Grafica 14:** Representación porcentual del solicitudes de crédito

**Interpretación:**

El 70% de las Mype en estudio, solicitaron crédito una vez en el año 2014 y el 30% solicito dos veces.

**Tabla 15**

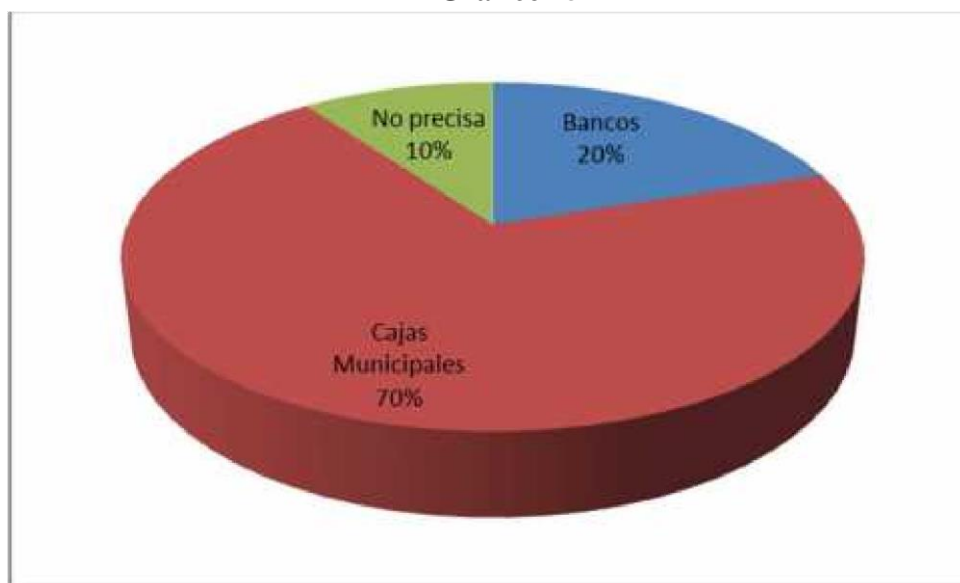
**15. ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito en el año 2014?**

Alternativas	Frecuencia	%
Banco	2	20%
Caja municipal	7	70%
No precisa	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Gráfico 15**



**Grafica 15:** Representación porcentual de la entidad que le otorgó el crédito

**Interpretación:**

El 20% de las Mype materia de investigación, solicitó crédito a los bancos, el 70% afirmó haberlo obtenido en una aja municipal, y el 10% no precisó a quien había solicitado un financiamiento,

**Tabla 16**

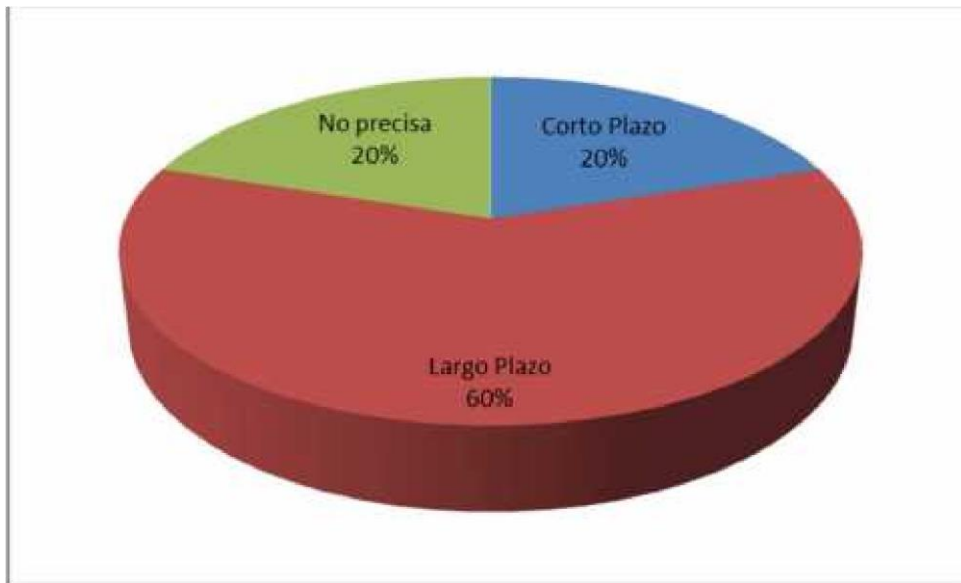
**16. ¿Cuál fue el plazo del créditosolicitado?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Corto plazo	2	20%
Largo plazo	6	60%
No precisa	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 16**



**Grafica 16:** Representación porcentual del plazo del crédito solicitado

**Interpretación:**

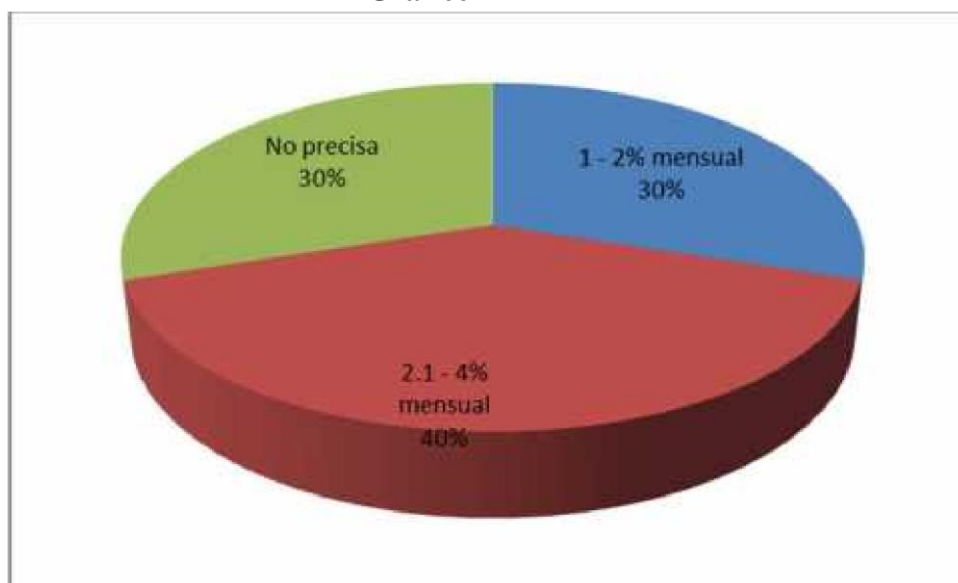
El 20% de los créditos solicitados fueron a corto plazo, el 60% a largo plazo y el 20% no precisaron.

**Tabla 17**

**17. ¿Qué tasa de interés pago por el crédito?**

<b>Fuente:</b>	Cuestionario aplicado.		
<b>Elaboración:</b>	De 1% – 2% mensual	3	30%
	De 2.1% – 6% mensual	4	40%
	No precisa	3	30%
	<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>
	<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>

**Grafico 17**



**Grafica 17:** Representación porcentual de las tasas de interés

**Interpretación:**

El 30% de las Mype pago una tasa de interés entre 1% a 2% mensual, el 40% entre 2.1% al 6% mensual y el 30% no supo precisar.

**Tabla 18**

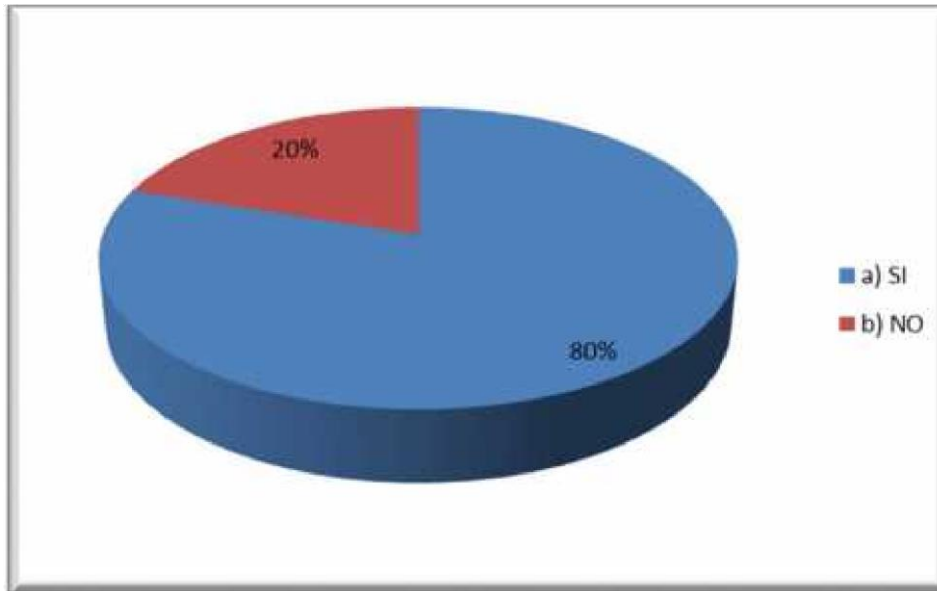
**18. ¿Los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?**

Alternativas	Frecuencia	%
Sí	8	80%
No	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 18**



**Grafica 18:** Representación porcentual de la aprobación de los montos del crédito

**Interpretación:**

El 80% de los encuestados recibió el monto de crédito solicitado, mientras el 20% manifestó que no haber recibido el monto solicitado.

**Tabla 19**

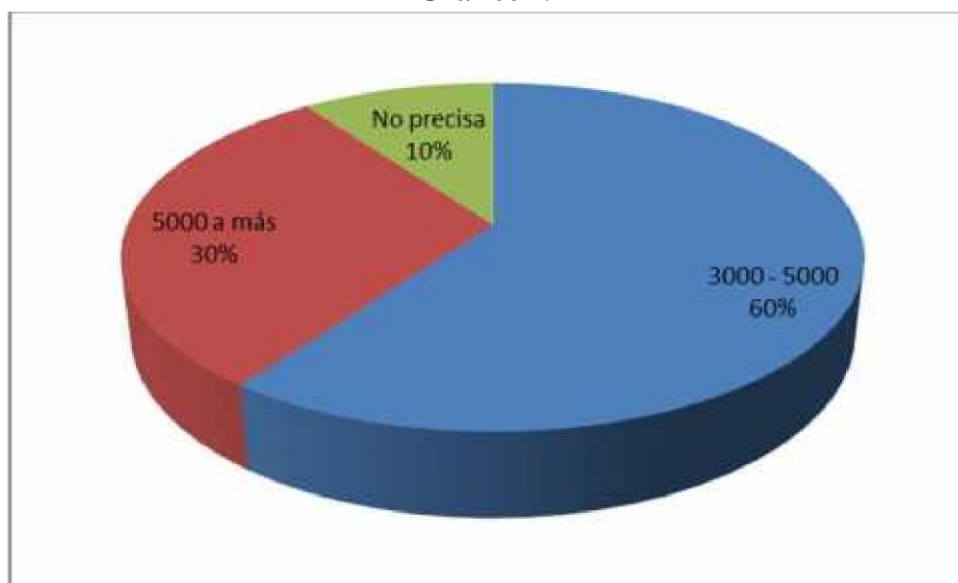
**19. ¿Cuál fue el monto de créditosolicitado?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
S/.		
3,000 a 5,000	6	60%
Más 5,000	3	30%
No precisa	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 19**



**Grafica 19:** Representación porcentual del monto del crédito

**Interpretación:**

El 60% de las Mype encuestadas recibieron de S/. 3,000 a S/. 5,000, el 30% recibió más de S/. 5,000 y el 10% no precisaron.

**Tabla 20**

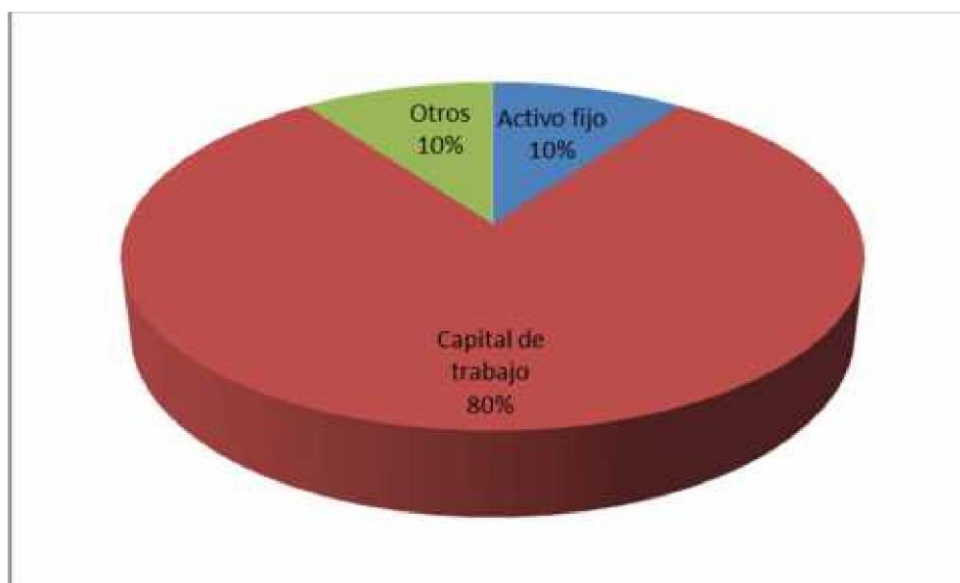
**20. ¿En que fue invertido el crédito que obtuvo?**

Alternativas	Frecuencia	%
Activos fijos	1	10%
Capital de trabajo	8	80%
Otros	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Gráfico 20**



**Grafica 20:** Representación porcentual de la inversión del crédito

**Interpretación:**

El 10% de las Mype en estudio destinó el crédito a la compra de activos fijos, el 80% lo destinó a capital de trabajo y el 10% lo invirtió en otros.

**Tabla 21**

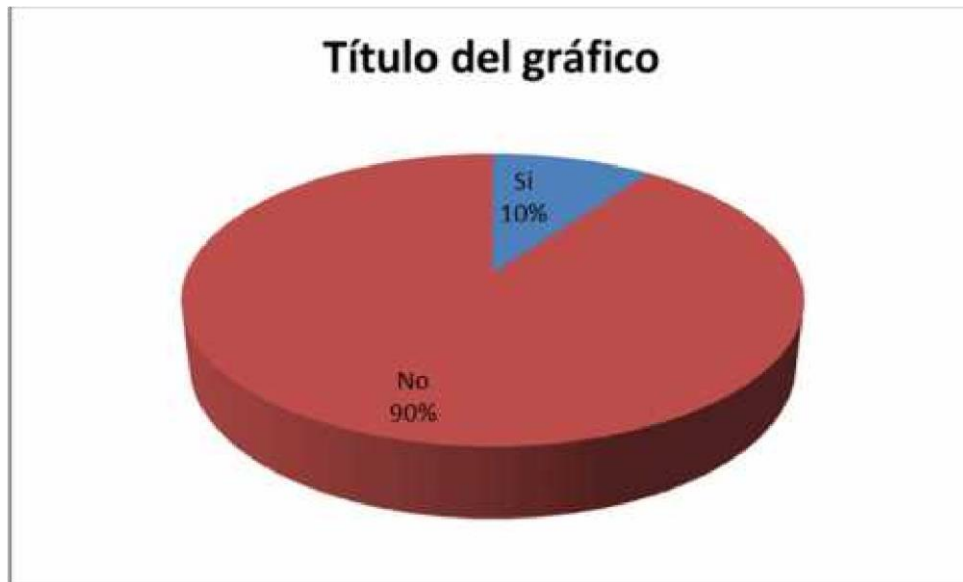
**21. ¿Recibió Ud. capacitación para la formación de la MYPE?**

Alternativas	Frecuencia	%
Sí	1	10%
No	9	90%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafico 21**



**Grafica 21:** Representación porcentual de la capacitación para formar la mype

**Interpretación:**

El 10% de los encuestados manifestó haber recibido capacitación para la formación de su Mype, y el 90% no ha recibido capacitación alguna.

**Tabla 22**

**22. ¿Cuántos cursos de capacitación recibió Usted durante sugestión?**

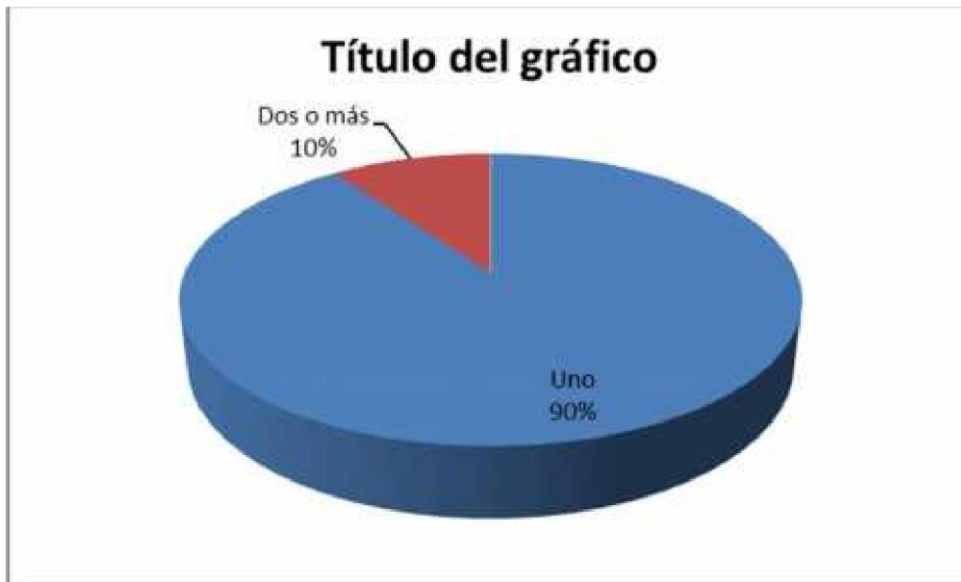
Alternativas	Frecuencia	%
Uno	9	90%
Dos o más	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia



**Gráfico 22**



**Grafica 22:** Representación porcentual de los cursos de capacitación recibidos

**Interpretación:**

El 90% de los encuestados ha recibido una capacitación durante su gestión y el 10% dos o más capacitaciones.

**Tabla 23**

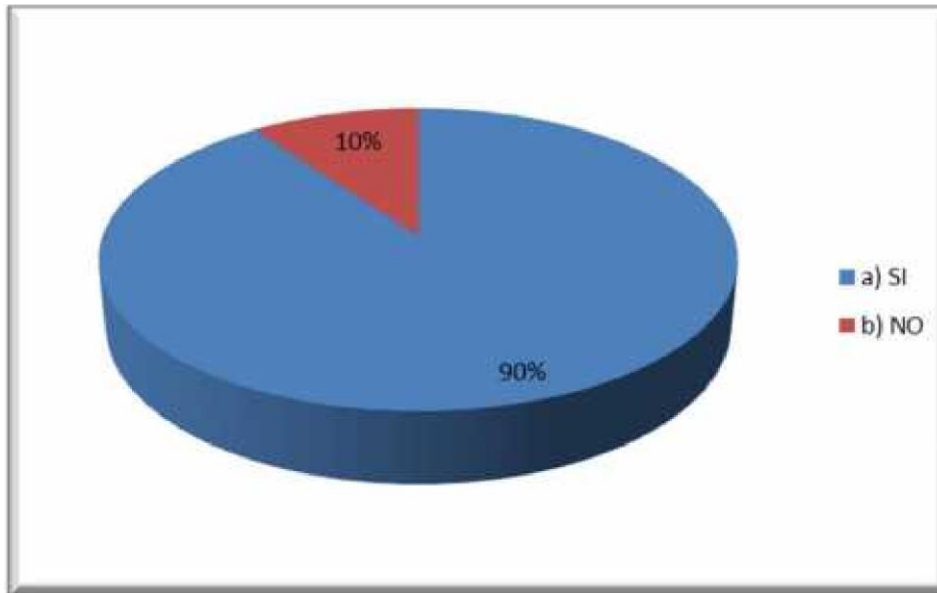
**23. ¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?**

Alternativas	Frecuencia	%
Sí	9	90%
No	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafica 23**



**Grafica 23:** Representación porcentual de la capacitación como inversión

**Interpretación:**

El 90% de los encuestados considera que la capacitación es inversión y el 10% no lo considera.

**Tabla 24**

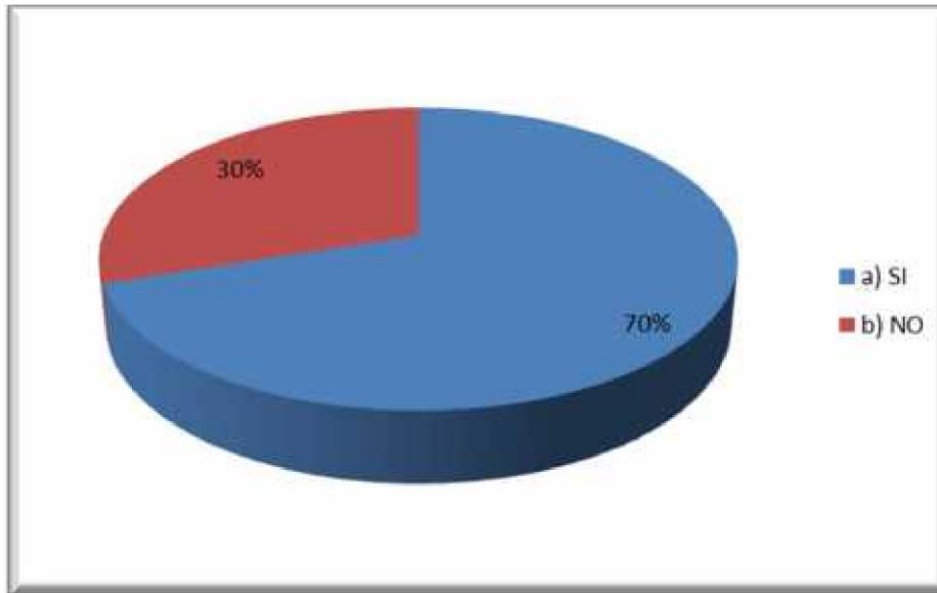
**24. ¿Cree que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de la Mype ?**

Alternativas	Frecuencia	%
Sí	7	70%
No	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafica 24**



**Grafica 24:** Representación porcentual del financiamiento en la mejora de rentabilidad

**Interpretación:**

El 70% de los encuestados manifestó que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad mientras que el 30% no lo consideró.

**Tabla 25**

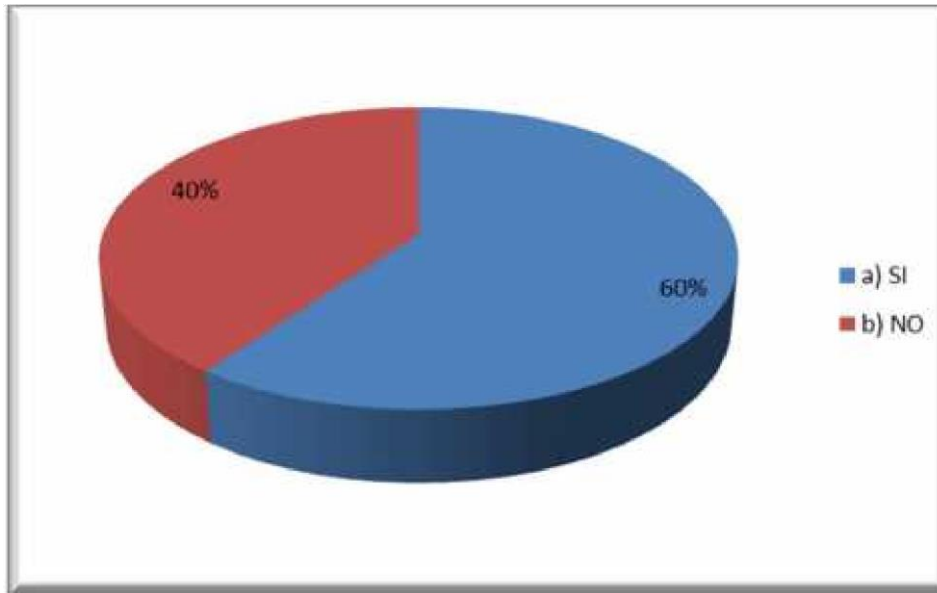
**25. ¿Cree Ud., que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial de la Mype?**

Alternativas	Frecuencia	%
Sí	6	60%
No	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafica 25**



**Grafica 25:** Representación porcentual de si la capacitación ha mejorado la rentabilidad

**Interpretación:**

El 60% de los encuestados manifestó que la capacitación mejoró la rentabilidad empresarial, mientras que el 40% no lo considera.

**Tabla 26**

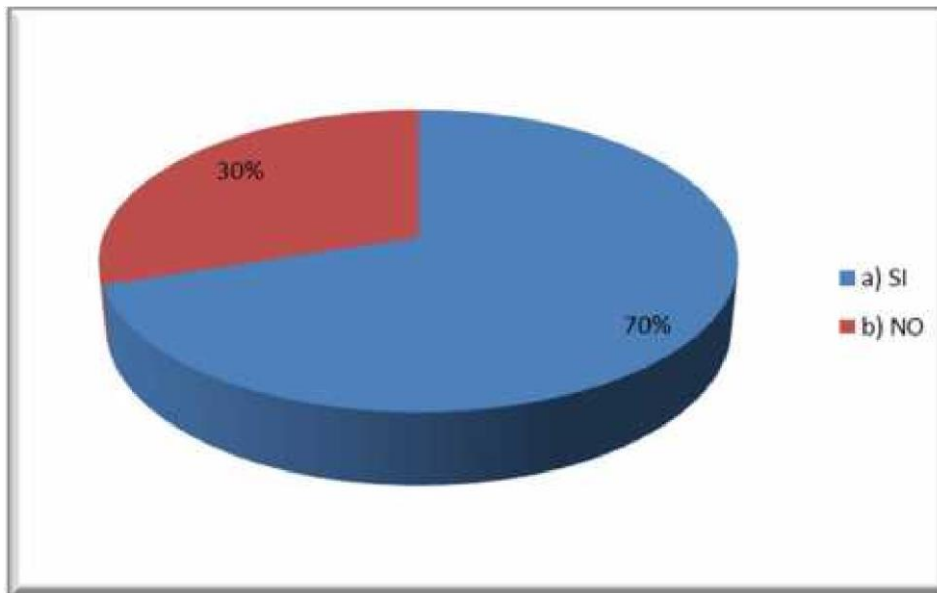
**26. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de la Mype ha mejorado en relación al año anterior?**

Alternativas	Frecuencia	%
Sí	7	70%
No	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado.

**Elaboración:** Propia

**Grafica 26**



**Grafica 26:** Representación porcentual de si la rentabilidad ha mejorado en relación al año anterior

**Interpretación:**

El 70% de los encuestados manifestó que la rentabilidad de la Mype ha mejorado en relación al año anterior, mientras que un 30% indicó no.

**4. 2 Análisis de los resultados**

**Tabla 1** : El 70% de los representantes legales de las Mype encuestadas están dirigidas por personas entre 26 a 60 años de edad, mientras que el 30% por personas entre 18 a 25 años de edad.

**Tabla 2** : El 60% de los encuestados de las Mype del rubro abarrotes, son de personas de sexo femenino, mientras que el 40% del sexo masculino.

**Tabla 3** : El 40% de los encuestados tiene instrucción primaria, el 50% secundaria y el 10% superior.

- Tabla 4** : **El 10% de las personas encuestadas son solteras, el 40% casado, y el 50% son convivientes.**
- Tabla 5** : **El 60% de los encuestados son profesionales universitarios y el 40% tienen nivel técnico.**
- Tabla 6** : **El 20% de las Mype en estudio tiene un año en el negocio de los abarrotes, el 30% tres años y el 50% tiene una antigüedad en el rubro superior a los 3 años.**
- Tabla 7** : **El 70% de las Mype se encuentran en s i t u a c i ó n Formal, mientras el 30% no ha formalizado sus actividades comerciales.**
- Tabla 8** : **El 90% de las Mype en estudio cuentan con 1 trabajador permanente, mientras el 10% cuentan con dos trabajadores permanentes.**

**Tabla**

**Tabla**

**9** : El 90% de las Mype en estudio cuentan con 1 trabajador eventual, mientras el 10% cuentan con dos trabajadores eventuales.

**10**

: El 70% de las Mype fueron creadas para obtener ganancias, y el 30% como medio de subsistencia.

**Tabla 11**

: El 70% de las Mype encuestadas financia sus actividades comerciales a través de préstamos de terceros, mientras que el 30% se autofinancia.

**Tabla 12**

: El 20% de las empresas que obtuvieron financiamiento, recurrieron a entidades bancarias, el 60% obtuvo apoyo financiero en las Cajas municipales y el 20% hizo uso de prestamistas.

**Tabla 13**

: El 10% de las Mype encontraron mayor facilidad para el otorgamiento del crédito en las entidades bancarias, el 80% en las cajas municipales, el 10% en los prestamistas y usureros.

**Tabla 14**

: El 70% de las Mype en estudio, solicitaron crédito una vez en el año 2014 y el 30% solicito dos veces.

**Tabla**

**Tabla  
Tabla 15**

**: El 20% de las Mype materia de investigación, solicitó crédito a los bancos, el 70% afirmó haberlo obtenido en una caja municipal, y el 10% no precisó a quien había solicitado un financiamiento,**

**Tabla 16 : El 20% de los créditos solicitados fueron a corto plazo, el 60% a largo plazo y el 20% no precisó.**

**17 : El 30% de las Mype pago una tasa de interés entre 1% a 2%**

**mensual, el 40% entre 2.1% al 6% mensual y el 30% no supo precisar.**

**18 : El 80% de los encuestados recibió el monto de crédito solicitado, mientras el 20% manifestó que no haber recibido el monto solicitado.**

**Tabla 19 : El 60% de las Mype encuestadas recibieron de S/. 3,000 a S/. 5,000, el 30% recibió más de S/. 5,000 y el 10% no precisaron.**

**Tabla 20 : El 10% de las Mype en estudio destinó el crédito a la compra de activos fijos, el 80% lo destinó a capital de trabajo y el 10% lo invirtió en otros.**

**Tabla 21 : El 10% de los encuestados manifestó haber recibido capacitación para la formación de su Mype, y el 90% no ha recibido capacitación alguna.**

**Tabla 22 : El 90% de los encuestados ha recibido una capacitación**



## **Tabla**

### **Tabla**

**durante su gestión y el 10% dos o más capacitaciones.**

**Tabla 23 : El 90% de los encuestados considera que la capacitación es inversión y el 10% no lo considera.**

**Tabla 24 : El 70% de los encuestados manifestó que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad mientras que el 30% no lo consideró.**

**25 : El 60% de los encuestados manifestó que la capacitación mejoró la rentabilidad empresarial, mientras que el 40% no lo considera.**

**26 : El 70% de los encuestados manifestó que la rentabilidad de la Mype ha mejorado en relación al año anterior, mientras que un 30% indicó que no.**

**CUADRO 1**

ITEM	N° TABLA	COMENTARIO
<b>¿Cuál es la edad del representante legal de la Mype?</b>	1	El 70% de los representantes legales de las Mype encuestadas están dirigidas por personas entre 26 a 60 años de edad, mientras que el 30% por personas entre 18 a 25 años de edad.
<b>¿Cuál es el Sexo de los encuestados?</b>	2	El 60% de los encuestados de las Mype del rubro abarrotes, son de personas de sexo femenino, mientras que el 40% del sexo masculino.
<b>¿Cuál es el grado de instrucción de los encuestados?</b>	3	El 40% de los encuestados tiene instrucción primaria, el 50% secundaria y el 10% educación superior.
<b>¿Cuál es el estado Civil de los encuestados?</b>	4	El 10% de las personas encuestadas son solteras, el 40% casados, y el 50% son convivientes.
<b>¿Cuál es la profesión u ocupación del representante legal?</b>	5	El 60% de los encuestados son profesionales universitarios y el 40% tienen nivel técnico.

Fuente: Tablas 1 al 5

**CUADRO 2**

<b>Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro</b>	6	El 20% de las Mype en estudio tiene un año en el negocio de los abarrotes, el 30% tres años y el 50% tiene una antigüedad en el rubro superior a los 3 años.
-------------------------------------------------------------	---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>¿Cuál es la situación de la Mype?</b>	7	El 70% de las Mype se encuentran en situación Formal, mientras el 30% no ha formalizado sus actividades comerciales.
<b>¿Cuál es el número de trabajadores permanentes de la Mype?</b>	8	El 90% de las Mype en estudio cuentan con 1 trabajador permanente, mientras el 10% cuentan con dos trabajadores permanentes.
<b>¿Cuál es el número de trabajadores eventuales de la Mype?</b>	9	El 90% de las Mype en estudio cuentan con 1 trabajador eventual, mientras el 10% cuentan con dos trabajadores eventuales.
<b>¿Cuál fue el objetivo para formar la Mype?</b>	10	El 70% de las Mype fueron creadas para obtener ganancias, y el 30% como medio de subsistencia.

Fuente: Tablas 6 al 10

### **CUADRO 3**

<b>¿Cómo financia su actividad comercial?</b>	11	El 70% de las Mype encuestadas financia sus actividades comerciales a través de préstamos de terceros, mientras que el 30% se autofinancia.
<b>¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurrió para obtener financiamiento?</b>	12	El 20% de las empresas que obtuvieron financiamiento, recurrieron a entidades bancarias, el 60% obtuvo apoyo financiero en las Cajas municipales y el 20% hizo uso de prestamistas.
<b>¿Quién le brindó mayores facilidades para el otorgamiento del crédito?</b>	13	El 10% de las Mype encontraron mayor facilidad para el otorgamiento del crédito en las entidades bancarias, el 80% en las cajas municipales, el 10% en los prestamistas y usureros.

<b>¿Cuántas veces solicito crédito, en el año 2014?</b>	14	El 70% de las Mype en estudio, solicitaron crédito una vez en el año 2014 y el 30% solicito dos veces.
<b>El 70% de las Mype en estudio, solicitaron crédito una vez en el año 2014 y el 30% solicito dos veces.</b>	15	El 20% de las Mype materia de investigación, solicitó crédito a los bancos, el 70% afirmó haberlo obtenido en una aja municipal, y el 10% no precisó a quien había solicitado un financiamiento,
<b>¿Cuál fue el plazo del crédito solicitado?</b>	16	El 20% de los créditos solicitados fueron a corto plazo, el 60% a largo plazo y el 20% no precisaron.
<b>¿Qué tasa de interés pago por el crédito?</b>	17	El 30% de las Mype pago una tasa de interés entre 1% a 2% mensual, el 40% entre 2.1% al 6% mensual y el 30% no supo precisar.

Fuente: Tablas 11 al 17

#### **CUADRO 4**

<b>¿Los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?</b>	18	El 80% de los encuestados recibió el monto de crédito solicitado, mientras el 20% manifestó que no haber recibido el monto solicitado.
<b>¿Cuál fue el monto del crédito solicitado?</b>	19	El 60% de las Mype encuestadas recibieron de S/. 3,000 a S/. 5,000, el 30% recibió que más de S/. 5,000 y el 10% no precisaron.
<b>En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo</b>	20	El 10% de las Mype en estudio destinó el crédito a la compra de activos fijos, el 80% lo destinó a capital de trabajo y el 10% lo invirtió en otros.

<b>¿Recibió Ud. capacitación para la formación de la MYPE?</b>	21	El 10% de los encuestados manifestó haber recibido capacitación para la formación de su Mype, y el 90% no ha recibido capacitación alguna.
<b>Cuántos cursos recibió usted durante su gestión</b>	22	El 90% de los encuestados ha recibido una capacitación durante su gestión y el 10% dos o más capacitaciones.
<b>¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?</b>	23	El 90% de los encuestados considera que la capacitación es inversión y el 10% no lo considera. .

Fuente: Tablas del 18 al 23

### **CUADRO 5**

<b>¿Cree que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de la Mype?</b>	24	El 70% de los encuestados manifestó que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad mientras que el 30% no lo consideró.
<b>¿Cree Ud., que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial de la Mype?</b>	25	El 60% de los encuestados manifestó que la capacitación mejoró la rentabilidad empresarial, mientras que el 40% no lo considera.
<b>¿Cree Ud. que la rentabilidad de la Mype ha mejorado en relación al año anterior?</b>	26	El 70% de los encuestados manifestó que la rentabilidad de la Mype ha mejorado en relación al año anterior, mientras que un 30% indicó no.

Fuente: Tablas 24 al 26

## **V. Conclusiones**

1. El 70% de las Mype del sector Abarrotes materia de investigación, financia sus actividades comerciales a través de préstamos de terceros, mientras que el 30% se autofinancia. El 20% de las empresas que obtuvieron financiamiento, recurrieron a entidades bancarias, el 60% obtuvo apoyo financiero en las Cajas

municipales y el 20% hizo uso de prestamistas. El 10% de las Mype encontraron mayor facilidad para el otorgamiento del crédito en las entidades bancarias, el 80% en las cajas municipales, el 10% en los prestamistas y usureros. El 20% de los créditos solicitados fueron a corto plazo, el 60% a largo plazo y el 20% no precisó. El 30% de las Mype pago una tasa de interés entre 1% a 2% mensual, el 40% entre 2.1% al 6% mensual y el 30% no supo precisar. El 10% de las Mype en estudio destinó el crédito a la compra de activos fijos, el 80% lo destinó a capital de trabajo y el 10% lo invirtió en otros. **(Objetivo específico 1).**

2. Respecto a la Capacitación. El 10% de los encuestados manifestó haber recibido capacitación para la formación de su Mype, y el 90% no ha recibido capacitación alguna. El 90% de los encuestados ha recibido una capacitación durante su gestión y el 10% dos o más capacitaciones. El 90% de los encuestados considera que la capacitación es inversión y el 10% no lo considera. **(Objetivo específico 2).**

3. Respecto a la Rentabilidad. El 70% de los encuestados manifestó que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad mientras que el 30% no lo consideró. El 60% de los encuestados manifestó que la capacitación mejoró la rentabilidad empresarial, mientras que el 40% no lo considera. El 70% de los encuestados manifestó que la rentabilidad de la Mype ha mejorado en relación al año anterior, mientras que un 30% indicó no. **(Objetivo específico 3).**

### **Referencias Bibliográficas**

**Aladro Vargas S. Ceroni Valenzuela C. Y Montero Booth E. (2011).** Problemas de Financiamiento en las MIMypes. Chile. Santiago

**Céspedes, J., González, M., y Molina, CA (2010).** La propiedad y el capital estructura en América Latina. Journal of Business Research, DOI: 10.1016 / j.jbusres.2009.03.010

- Dhumale, R. (1998).** Retención de utilidades como un mecanismo de especificación en Modelos de quiebra logística: Una prueba de la teoría del flujo de caja libre. Revista De Finanzas y Contabilidad, 25 (7),1005-1026.
- Jensen (1986).** "Los costes de la Agencia de flujo de efectivo libre, Finanzas Corporativas y Adquisiciones", American. Economic, Review, 76, pp. 323-329.
- Myers, C. Y Majluf, N. (1984).** Financiación Corporativa y de Inversión. Las decisiones cuando las empresas tienen información que los inversores no tienen. Diario de Economía Financiera, Vol. 13, N° 2, junio, Págs. 187-221
- Modigliani y Miller (1958).** Teoría sobre la estructura de capital en la página web: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Ramírez Trejo R. (2010).** Evaluación y comparación de dos diferentes fuentes de crédito para el financiamiento a una empresa constructora. Mazatlán, Sinaloa
- Rengifo Silva J. (2011).** Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Pucallpa
- Sicherman (1991).** Los administradores representan los intereses de los accionistas en la página web: <https://www.yumpu.com/es/document/view/14462890/analisis-de-los-obstaculos-financieros-de-las-mypes-para-la-riunet/107>
- Baca Estrada J. (2012).** Análisis de los obstáculos financieros de las mypes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. Valencia
- Vargas Pacheco M. (2005).** El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en lima metropolitana. Lima
- Valiente Reyes M. (2012).** Tesis para optar el título de contador público, financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector agropecuaria. Sullana

**Vega Paredes C. (2012).** Análisis del financiamiento para las Mypes. Piura

**Watson, R. Y Wilson, N. (2002).** Las pequeñas y medianas empresas británicas.

Diario de Finanzas y Contabilidad, Vol. 29, N° 3, Abril-Mayo, Págs. 557-578

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/>



**Anexo 1**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**  
COORDINACION ACADEMICA DE INVESTIGACION (CADI)

**CUESTIONARIO**

Señor empresario:

Reciba Usted mi cordial saludo, agradeciéndole su participación respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, el cual me permitirá elaborar mi Informe de Tesis de pre grado titulada:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y  
LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
RUBRO ABARROTES DELASENTAMIENTO HUMANO JUAN VELASCO  
ALVARADO DE LA PROVINCIA DE SULLANA, 2014.**

COORDINACIÓN ACADEMICA DE INVESTIGACION (CADI)

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O  
REPRESENTANTES DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO –  
RUBRO..... - PIURA, 2014**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información del micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado.....

La información que usted proporcionara será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

**Encuestador(a):** .....

**Fecha:** .....

**INSTRUCCIONES:** Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

## **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES.**

**1. ¿Cuál es la edad del representante legal de la Mype?**

26 – 60 (Adulto)

18 – 25 (Joven)

**2. ¿Cuál es el sexo de los encuestados?**

Masculino

Femenino

**3. ¿Cuál es el grado de instrucción de los encuestados?**

Primaria

Secundaria

Superior

**4. ¿Cuál es el estado civil de los encuestados?**

Soltero

Casado

Conviviente

**5. ¿Cuál es la profesión u ocupación del representante legal?**

Profesional

Técnico

## **II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES.**

**6. ¿Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro?**

01 año 03 años

Más de 03 años

**7. ¿Cuál es la situación de la MYPE?**

Formal

Informal

**8. ¿Cuál es el número de trabajadores permanentes de la Mype?**

01 Trabajador 02 Trabajadores

**9. ¿Cuál es el número de trabajadores eventuales de la Mype?**

01 Trabajador 02 Trabajadores

**10. ¿Cuál es el objetivo para formar la MYPE?**

Obtener ganancias

Por Subsistencia

### III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

#### 11. ¿Cómo financia su actividad productiva?

Con financiamiento propio

Con financiamiento de Terceros

#### 12. ¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento?

Entidades bancarias

Cajas Municipales

Prestamistas usureros

#### 13. ¿Quién le brindó mayores facilidades para el otorgamiento del crédito?

Entidades bancarias

Cajas Municipales

Prestamistas usureros

#### 14. ¿Cuántas veces solicito crédito, en el año 2014?

01 vez

02 veces

#### 15. ¿A qué entidad financiera solicito el crédito, en el año 2014?

Banco

Caja Municipal

No Precisa

#### 16. ¿Cuál fue el plazo del crédito solicitado?

Corto Plazo

Largo Plazo

No precisa

#### 17. ¿Qué tasas de interés pagó por el crédito?

De 1 % a 2% mensual ( )

De 2.1 a 6 mensual ( )

No precisa ( )

#### 18. ¿Los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?

Sí

No

#### 19. ¿Cuál fue el monto de crédito solicitado?

De (S/ 3,000.00 a S/ 5,000.00)

Más de S/ 5,000.00

No precisa

#### 20. ¿En que fue invertido el crédito que obtuvo?

Activos fijos

Capital de trabajo

Otros

#### **IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES:**

**21. ¿Recibió usted capacitación para la formación de laMYPE?**

Sí

No

**22. ¿Cuántos cursos de capacitación recibió usted durante su gestión?**

Uno

Dos o más

**23. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?**

Sí

No

#### **V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

**24. ¿Cree que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de la Mype?**

Sí

No

**25. ¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial de la Mype?**

Sí

No

**26. ¿Cree que usted la rentabilidad de la Mype ha mejorado en relación al año anterior?**

Sí

No

**GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACIÓN**

**Anexo 2**

#### **CRONOGRAMA GANTT**

##### **I.- ACTIVIDADES**

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>Meses</b>
--------------------	--------------

	<b>Ago.</b>	<b>Set</b>	<b>Oct.</b>
Presentación del Proyecto de Tesis I	X		
Recolección de información	X	X	
Elaboración del informe de Tesis		X	X
Presentación del Informe de Tesis			X
Sustentación de Tesis			X

## II.- PRESUPUESTO

### BIENES

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Precio S/.</b>
Dispositivo USB	01	Unidad	25.00
<b>TOTAL S/.</b>			<b>25.00</b>

### SERVICIOS

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Precio</b>	
			<b>Unitario</b>	<b>Total</b>
Internet	45	Horas	1.00	45.00
Movilidad y alimentación	11	Pasajes	10.00	200.00
	11		15.00	165.00
Taller	01			1,700.00
Anillados, grabación y empastado	04		25.00	100.00
	01		10.00	10.00
	01		50.00	50.00
<b>TOTAL S/.</b>				<b>2 270.00</b>

## III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

<b>RUBRO</b>	<b>IMPORTE</b>
Bienes	<b>25.00</b>
Servicios	<b>2 270.00</b>
<b>TOTAL S/.</b>	<b>2 295.00</b>

#### **IV. FINANCIAMIENTO**

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.