



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

“EL FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA- RUBRO
ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA, EN
LA URBANIZACIÓN NICOLÁS DE GARATEA,
NUEVO CHIMBOTE, 2015”

**INFORME FINAL DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

Bach. JENIFFER JANISSE UCEDA ROJAS

ASESOR:

Dr. REINERIO ZACARIAS CENTURIÓN MEDINA

CHIMBOTE – PERÙ

2016

HOJA DE EVALUADOR

MBA. Santos Felipe Llenque Tume

Presidente

Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

Secretario

Mgtr. Miguel Ángel Limo Vásquez

Miembro

Dr. Reinerio Zacarias Centurión Medina

Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida y bendecirme cada día que pasa y poder cumplir con mis metas trazadas

A mis padres, por darme la vida y apoyarme en mis estudios y por dejarme la mejor herencia que son mis estudios.

Al **docente**, Dr. Reinerio Z. Centurión Medina, por ser parte de mi formación profesional, por haberme guiado con sus altos conocimientos en la materia y su experiencia en la transmisión de los conocimientos obtenidos.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y bendecirme con unos padres muy buenos.

A mis padres y hermanos con todo mi cariño ya que gracias a ellos pude cumplir con mis objetivos trazados en la vida.

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo determinar las principales características del financiamiento en las MYPES del sector industria- rubro elaboración de productos de panaderías de la urbanización Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal, se utilizó una población muestral de 4 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Referente al representante legal de la MYPES: El 75% de los representantes de las MYPES, tienen edad de 31 a 50 años. El 75% son de sexo masculino. El 75% tienen grado de instrucción educación básica. Referente a la micro y pequeñas empresas: El 100% de las MYPES tienen de 0 a 3 años de presencia en el mercado. El 75% tienen de 01 a 05 trabajadores. El 75% se creó por subsistencia. Referente al financiamiento: El 100% ha solicitado crédito, el 75% recibió monto del crédito de S/. 0 a S/. 5000. El 100% de los encuestados respondieron que obtuvieron financiamiento bancario. El 100% de los encuestados, respondieron que pagaron de 4% a más de tasa de interés. El 75% respondieron que utilizaron el crédito en capital de trabajo. El 100% de los encuestados, consideran que el financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa.

Palabras clave: Microempresa, Representante, Financiamiento.

ABSTRACT

This research aimed to determine the main characteristics of financing in the sector MSEs industrial category manufacture of bakeries Garatea Nicolas urbanization of Nuevo Chimbote, 2015. The research was quantitative, descriptive design level and not Concerning the legal representative of the MYPES: experimental / cross, a sample population of 4 micro and small businesses who were applied a structured set of 12 questions through the technique of the survey questionnaire obtained the following results were used 75% representatives of MSEs, are aged from 31 to 50 years. 75% are male. 75% have basic education level of education. Regarding the micro and Small Enterprises: 100% of MSEs having 0 to 3 years of market presence. 75% have from 01 to 05 workers. 75% was set for subsistence. Regarding the Financing: 100% have applied for credit, 75% received credit amount of S /. 0 to S /. 5000. 100% of respondents who obtained bank financing. 100% of respondents said they paid more than 4% interest rate. 75% said they used the credit for working capital. 100% of respondents believe that funding has allowed the development of your company.

Keywords: Microenterprise, representative, financing.

CONTENIDO

1. Título.....	i
2. Hoja de firma de jurado.....	ii
3. Agradecimiento.....	iii
4. Dedicatoria.....	iv
5. Resumen.....	v
6. Abstract.....	vi
7. Contenido.....	vii
8. Índice de cuadros y figuras.....	viii
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la Literatura.....	5
a. Antecedentes.....	5
b. Bases teóricas.....	7
c. Marco conceptual.....	35
III. Metodología.....	38
3.1.Diseño de la investigación.....	38
3.2.Población y muestra.....	38
3.3.Definición y operacionalización de variables.....	49
3.4.Técnicas e instrumentos.....	40
3.5.Plan de análisis (Procedimientos).....	40
3.6.Matriz de consistencia.....	41
3.7.Principios éticos.....	44
IV. Resultados.....	45
4.1.Resultados.....	45
4.2.Análisis de resultados.....	48
V. Conclusiones.....	52
Referencias bibliográficas.....	53
Anexos.....	57

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla N° 01 Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas sector industria, rubro elaboración de productos de panadería de Urb. Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote.....	45
---	----

Tabla N° 02 Características de las micro y pequeñas empresas sector industria, rubro elaboración de productos de panadería de Urb. Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote.....	46
---	----

Tabla N° 02 Características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas sector industria, rubro elaboración de productos de panadería de Urb. Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote.....	47
--	----

Figuras (Anexo)

Figura N° 1 Edad.....	64
Figura N° 2 Género.....	64
Figura N° 3 Grado de instrucción.....	65
Figura N° 4 Años de la MYPES en el mercado.....	65
Figura N° 5 Trabajadores.....	66
Figura N° 6 Objetivo.....	66
Figura N° 7 Ha solicitado un financiamiento.....	67
Figura N° 8 Cuál fue el monto del crédito obtenido.....	67
Figura N° 9 Tipo de financiamiento.....	68
Figura N° 10 Tasa de interés pago.....	68
Figura N° 11 En que utilizó su crédito.....	69
Figura N° 12 El financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa.....	69

I. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la Pequeña y micro empresa en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala según lo manifestado *por Arbulú & Otoya, (2007)*. En la actualidad las micro y pequeñas empresas en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el ministerio de trabajo y promoción del empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de financiamiento *según lo menciona Sánchez, (2014)*. La mayoría de empresarios de las micro y pequeñas empresas consideran que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento. *Según Lira, (2009)*. Estas empresas presentan problemas de financiación y de acceso al crédito porque son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo cual los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones, *según lo menciona Guerrero, (2001) en su artículo financiamiento para Pymes*. Pero este problema no es solo a nivel nacional sino también internacional, en Costa Rica El financiamiento es una de las principales barreras para el desarrollo del sector exportador nacional, impidiéndoles a las empresas alcanzar su verdadero potencial, es por eso que el banco de la Nación a aperturado “La nueva línea de crédito, en dólares, para ello ofrecerá una "tasa preferencial" del 6,65% a un plazo máximo de cinco años. Esta iniciativa utilizará recursos otorgados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), además de fondos de propiedad del banco. El dinero podrá ser utilizado por las empresas para capital de trabajo, inversiones en activo productivo, inversión en activo fijo, consolidación de deudas, así como para la recuperación de capital invertido como activos fijos. En el Salvador se dieron \$25 millones para financiamiento de PyMEs Proveniente de un convenio entre el Banco Davivienda y la AID de EE.UU. se habilitarán créditos de largo plazo a pequeñas y medianas empresas. *Según la Central américa data, (2013)*. En Nicaragua se Inicia programa de financiamiento denominada 'Empresa y Empleo', que tiene como meta mejorar la competitividad del país y así

favorecer la creación de empleo. En Panamá con una mezcla de capital y préstamo blando a largo plazo el fondo Caseif III, administrado por Lafise Panamá, dispondrá de \$50 millones para pequeñas y medianas empresas que requieran de recursos para financiar sus operaciones en un máximo de 30% suficiente para capital de trabajo y lo demás se les da en forma de un préstamo blando a largo plazo, que a medida que va creciendo la empresa y se va revalorizando la acción, dicho préstamo se convierte en capital. *Según el portal de negocios Central américa data, (2013)*. En Uruguay la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) y el Banco de la República (BROU) implementaron el Fondo de Garantía de Segundo Piso para contribuir a la inclusión financiera de las micro y pequeñas empresas en todo Uruguay. Este fideicomiso es de 32 millones de pesos y garantiza hasta 60 % los préstamos que soliciten estos tipos de emprendimientos a las entidades de microfinanzas. *Según el Banco de la República de Uruguay, (2014)*. Tanto en Chile como en Argentina el financiamiento tuvo un sesgo hacia las empresas de mayor parte, las cuales podían acceder más fácilmente al crédito al satisfacer las condiciones impuestas por las entidades bancarias y por los organismos internacionales. *Ferrero, (2010)*. En América Latina persiste una profunda brecha en cuanto al acceso, las condiciones y los costos de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas, pese a los notables avances que la región ha logrado en este ámbito en los últimos años. Las instituciones financieras públicas han contribuido mucho a atenuar la brecha de financiamiento, y recientemente se han multiplicado nuevos instrumentos para satisfacer las necesidades de las pymes. Sin embargo, para que las empresas de menor tamaño puedan brindar todo su potencial, es preciso fomentar un mayor acceso tanto a los recursos financieros como no financieros. *Según OECD, (2012)*. En el Perú las micro, pequeñas y medianas empresas consideran que la falta de acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios, pues las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las PYMES este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas. Según el *Instituto Pyme, (s/f)*.

Por otra parte, en la urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, donde se realizara el estudio, existen micro y pequeñas empresas dedicadas a la elaboración y venta de panes, etc. Denominada panaderías, sin embargo se desconocen si acceden o no al financiamiento, que tasa de interés pagan por los créditos recibidos y para que utilizaran los créditos recibidos. Por lo que se presenta la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industria– rubro elaboración de productos de panadería de la urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015?

Para poder respuesta al problema de la investigación se planteó el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industria– rubro elaboración de productos de panadería de la urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015. Para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos: Determinar el perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector industria– rubro elaboración de productos de panadería de la urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015. Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector industria– rubro elaboración de productos de panadería de la urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015. Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industria– rubro elaboración de productos de panadería de la urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015.

El presente trabajo de investigación se justifica porque se va a conocer las principales características de las micro y pequeñas empresas, del financiamiento y de los representantes legales.

Además se justifica porque beneficiará a : Los empresarios, los cuales van a conocer las características del financiamiento para tomar decisiones con respecto a los tipos de crédito que desean solicitar, el monto de crédito apropiado, la tasa de interés y en que entidades financieras deben buscar el crédito. Para la sociedad porque les va a servir como fuente de información para que en el futuro, puedan surgir nuevos

emprendedores de negocios innovadores, que ayuden a incrementar la economía del país. Servirá como fuente de información para los alumnos interesados en el tema, como base para ser parte de sus conocimientos como futuros profesionales.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá como antecedente para realizar otros trabajos en otros ámbitos geográficos del país.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Cruz, (2013). En su trabajo de investigación titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro restaurant del centro de Trujillo año 2012. Llegó a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 25 a 45 años; y el 42.31% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: El 53.84 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 53.85% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales; el 53.84% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 46.15% no respondieron; el 26.92% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Sagastegui, (2010) En un estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La de edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de

interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron.

Silva, (2013). En un estudio sobre “Caracterización del financiamiento y la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro calzado en el distrito de la UNION_PIURA periodo 2013, en este estudio se da a conocer •Respecto a los empresarios: 1.De las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años. 2. El 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. 3. El 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria. •Respecto al financiamiento: 1.En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibía crédito. Del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles. 2. El 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% del Banco Continental BBVA. 3. El Banco Continental (sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según el monto solicitado. 4. El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo.

Gutiérrez, (2013). En su trabajo de investigación titulada: Caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPES del sector comercio – rubro manualidades, del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. Los principales resultados fueron: Referente al perfil del representante legal: el 60% fluctúa su edad entre 35-20 años, el 60% son de estado civil casado, el 100% son de sexo femenino, el 80% tiene estudio superior no universitario concluido, en su totalidad ocupan cargo de Gerente General, el 40% tiene profesión de educación inicial. Referente a la MYPES: El 40% tiene entre 1-5 años de permanencia en el mercado, el 60% son formales, el 60% tiene 1 trabajador con tiempo eventual en la MYPES, el 100% se formó para obtener ganancias, el 60% se formó para dar empleo a su familia. Referente al financiamiento: el 40% solicitaron crédito financiero en Caja del Santa y Mi Banco, el 40% afirmó que sí mejoró la rentabilidad con el crédito obtenido, el 40% invirtió el crédito en capital de trabajo. Por otro lado, un 40% acude a financiamiento informal.

2.2 Bases teóricas

Micro y pequeñas empresas

Según ley 28015, (2003). La ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPES son las unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de la MYPES

Según la ley N° 30056, (2013)

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en algunas de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300(UIT).

Clasificación de la microempresa

Según Olivares, (2009). Considera tres tipos de microempresa:

- **Microempresas de sobre vivencia:** Tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.
- **Microempresas de subsistencia:** Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.
- **Microempresas en crecimiento:** Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el

capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí la microempresa se convierte en empresa.

Importancia

Según **Olivares, (2009)**. Las micro y pequeñas empresas han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría esta aun centrada en Lima. Además la MYPES ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el País más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice es de 9%.

Ventajas de las micro y pequeñas empresas

Según la página web de **Terra, (2009)** expresa las principales ventajas de las micro y pequeñas empresas:

- **Trato personalizado:** las MYPES, en comparación con las grandes empresas, tienen la ventaja de poder ofrecer una atención personalizada, por ejemplo, pueden procurar con mayor facilidad que un mismo trabajador atienda a un cliente durante todo el proceso de compra.

- **Mejor atención al cliente:** Las MYPES suelen estar más cerca de sus clientes, lo que les permite conocer mejor sus necesidades, gustos y preferencias, y, de ese modo, poder ofrecerles una mejor atención, por ejemplo, un mejor asesoramiento en sus compras.
- **Mejor acceso a información del mercado:** el tamaño de su mercado y la cercanía con sus clientes, les permite a las MYPES conocer mejor a su público objetivo y estar al tanto de los nuevos cambios que surgen en mercado.
- **Mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado:** al contar con una estructura sencilla, las MYPES tienen la ventaja de adaptarse mejor y más rápido a las nuevas necesidades, gustos y preferencias de los consumidores.
- **Mayor flexibilidad para satisfacer necesidades, gustos y preferencias particulares:** Las MYPES tienen la ventaja también de poder adaptarse mejor a los requerimientos particulares de sus clientes, o a hacer concesiones cuando éste las solicite.
- **Mayor capacidad de innovación:** Las MYPES tienen la ventaja de poder innovar constantemente, de poder lanzar al mercado nuevos productos, servicios o promociones sin correr demasiado riesgo.
- **Mayor capacidad de reacción:** Debido a su estructura sencilla y menos rígida que las grandes empresas, las MYPES tienen mayor rapidez para adaptarse a los cambios del mercado, para satisfacer necesidades particulares, o para innovar.
- **Decisiones más rápidas y oportunas:** Debido a su estructura sencilla y poco jerarquizada, las MYPES tienen la capacidad de

tomar decisiones más rápidas y oportunas que las grandes empresas, lo que les permite, a la vez, tener una mayor capacidad de reacción.

- **Mayor capacidad para corregir errores:** Debido al tamaño de su estructura, las MYPES tienen la ventaja de corregir sus errores rápidamente, por ejemplo, tienen mayor facilidad para remediar un producto que no tuvo éxito, una mala campaña publicitaria, o una mala elección del público objetivo.
- **Mejor manejo de reclamos:** Las MYPES pueden atender mejor las quejas o reclamos del cliente, por ejemplo, pueden procurar que un mismo trabajador se encargue rápidamente de las quejas o reclamos de un cliente, y que éste no tenga que consultar con varios empleados.
- **Mayor compromiso en los trabajadores:** al ser la MYPES una organización sencilla y no tener una marcada división de funciones, los trabajadores suelen tener un mayor aporte en ideas y sugerencias para el mejoramiento en general de la empresa, lo que los hace sentir más útiles y, por tanto, más identificados y comprometidos con ésta.

Desventajas de las micro y pequeñas empresas

- Mayor dificultad para obtener financiamiento.
- Menor acceso a la tecnología.
- Menos poder de negociación ante los proveedores.

Retos de las micro y pequeñas empresas

- El primero de ellos es el de **fortalecimiento del negocio**. Este reto está referido a que la empresa pueda ordenarse y

formalizarse. En este reto es importante que el empresario conozca el adecuado manejo de sus inventarios, la administración de la liquidez, cuantifique su rentabilidad, conozca su mercado objetivo y sus clientes, entre otras cosas. Para lograr este reto, el MYPES se debe capacitar, informarse y actualizar, asesorarse de lo que debe hacer. Este reto implica también de que el MYPES esté convencido de querer hacer las cosas bien.

- El segundo reto está relacionado con la **visión de integración o de asociación**. Este reto debe llevar al empresario a actuar con responsabilidad y tener sentido de compromiso para poder trabajar en asociación con otros empresarios así y poder lograr objetivos comunes que les permita mejorar las condiciones de mercado. La unión hace la fuerza, y muchas veces las micro y pequeñas empresas se sienten limitadas por los pequeños volúmenes de ventas que tienen o el pequeño capital del que disponen.
- El tercer reto es la **innovación de los productos o servicios que ofrece**. Este reto implica fortalecer y desarrollar su espíritu emprendedor. Además, las micro y pequeñas empresas pueden mejorar su competitividad basada en la investigación y/o transferencia de tecnología para mejorar, innovar sus procesos o productos. Esto implica inversión en tecnología.
- El cuarto reto es el de **crear valor en la micro y pequeñas empresas**. De esta manera, los que participan directa o indirectamente sentirán que están contribuyendo en la riqueza generada en la empresa, que será compartida a todos a través del fortalecimiento de los recursos humanos y logrando una optimización en el uso de los activos físicos de la empresa. Además, crea conciencia de un ambiente responsable ante la

sociedad en su conjunto y fomenta los principios de buen gobierno corporativo en la micro y pequeñas empresas.

- Y el último reto es el **desarrollo y crecimiento sostenido**, que permite mejores alternativas de financiamiento, apertura de nuevos mercados, mejora en la calidad del producto, nuevos puestos de trabajo, diversificación de los productos o servicios ofrecidos y nuevos retos por emprender.

Financiamiento

Según Castro, (2013)

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del propio negocio. Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Fuentes de financiamiento

Briceño, (s.f)

Existen varias fuentes de financiación en las empresas. Se pueden categorizar de la siguiente forma:

Según su plazo de vencimiento

- **Financiación a corto plazo:** Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son

el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc.

- **Financiación a largo plazo:** Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución, por ejemplo cuando la financiación se llevó a cabo a partir de fondos propios o de algún amigo, pariente que no lo solicita. (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc...

Según los propietarios

- **Medios de financiación ajenos:** Créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).
- **Medios de financiación propia:** No tienen vencimiento a corto plazo.

Según su procedencia

- **Financiación interna:** Se logra a partir de los propios medios económicos que dispone la empresa, es decir, de los fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa): reservas, amortizaciones, etc.
- **Financiación externa:** Procederá de inversionistas que no forman parte de la empresa. Como por ejemplo: financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc.

Medidas a tomar en cuenta para seleccionar el mejor servicio financiero.

- 1. Objetivos claros:** Antes de comenzar con la búsqueda de fuentes de financiamiento, las Pymes deben analizar sus necesidades financieras con base en los objetivos del negocio. Para ello es útil preguntar: ¿para qué necesito financiamiento?, ¿cuánto necesito?, ¿durante cuánto tiempo? Los especialistas recomiendan hacer un análisis detallado sobre el actual y futuro estado financiero de la empresa, ya que éste es el primer paso para conseguir el servicio financiero más conveniente.
- 2. Empatar necesidades con servicios financieros:** Existe una amplia carpeta de servicios financieros, por lo que la comparación y conocimiento son necesarios para encontrar el más adecuado, así que resiste a la tentación de elegir el primero que consultes y ve más allá. Por ejemplo, para las Pymes cuyo periodo de cobro de facturas es muy extenso, lo que provoca que estén sin liquidez durante un lapso de tiempo que puede afectar sus operaciones, lo más recomendable es acudir al factoraje financiero, ya que esta opción les brinda financiamiento instantáneamente al comprar sus facturas por cobrar.
- 3. Ante todo, el orden:** Una vez se haya seleccionado el servicio financiero, lo principal es poner orden en toda la documentación operacional, fiscal, crediticia y financiera. Las empresas que brindan crédito generalmente buscan Pymes que muestren que son muy meticulosas al momento de manejar sus finanzas y obligaciones fiscales, mostrando profesionalismo durante toda su historia operacional.
- 4. Seleccionar al mejor acreedor:** Las Pymes tienen que hacer una ardua investigación sobre qué empresa sería la mejor opción

que les brinde el servicio financiero que necesitan. Los aspectos que tienen que tomar en cuenta son el tiempo que la empresa crediticia opera en el mercado, su cartera de clientes, rapidez en el proceso de aprobación del crédito y fondeo, y su flexibilidad. También es importante que la empresa crediticia tenga un conocimiento comprobado de la industria del sector, ya que tendrá una mayor sensibilidad ante las necesidades de este tipo de empresas.

- 5. Hacer un plan de pago antes de adquirir el crédito:** Una vez que la Pyme seleccionó el servicio financiero y el proveedor de éste, la empresa tiene que hacer una estrategia financiera para modificar su presupuesto de tal forma que incluya los pagos mensuales, bimestrales o semestrales en retorno al crédito que adquirió. Esta planeación a priori es vital para tener un balance financiero sano que brinde escenarios de corto y largo plazo en los cuales los empresarios puedan ver claramente la liquidez que tendrán sus empresas una vez comiencen con el pago del crédito adquirido.

Formas y fuentes de financiamiento

Crédito Comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Ventajas

- ✓ Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- ✓ Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

- ✓ Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- ✓ Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Importancia

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa.

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.

Ventajas.

- ✓ Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las

necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

- ✓ Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas

- ✓ Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.
- ✓ Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Importancia

El crédito bancario 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.

Línea de Crédito

La línea de crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Ventajas

- ✓ Es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta.

Desventajas.

- ✓ Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- ✓ Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.
- ✓ Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Importancia

Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa 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.

Papeles comerciales

Es una fuente de financiamiento a corto plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de

pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Ventajas

- ✓ El papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.
- ✓ Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo.

Desventajas

- ✓ Las emisiones de papel comercial no están garantizadas.
- ✓ Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- ✓ La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

Importancia

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Ventajas

- ✓ Es menos costoso para la empresa.
- ✓ Disminuye el riesgo de incumplimiento.
- ✓ No hay costo de cobranza.

Desventajas.

- ✓ Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- ✓ Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Importancia

Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Financiamiento por medio de los inventarios

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

Ventajas

- ✓ Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el inventario de mercancía.
- ✓ Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades.

Desventajas

- ✓ Le genera un costo de financiamiento al deudor.
- ✓ El deudor corre riesgo de perder el inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

Importancia

Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca.

Fuentes y formas de financiamiento a largo plazo

Hipoteca

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

Ventajas

- ✓ Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- ✓ Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.
- ✓ El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas

- ✓ Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- ✓ Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Importancia

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Arrendamiento financiero

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

Ventajas

- ✓ Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.
- ✓ Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- ✓ Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas

- ✓ Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.
- ✓ Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.
- ✓ La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Importancia

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación.

Fuentes de financiamiento bancario

CREDISCOTIA Financiera

La entidad CrediScotia financiera pertenece al grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar. En general, las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentar su DNI y el de su cónyuge, firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar el autoevalúo o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación sustentatoria de ventas; constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero. Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional. A continuación, revisemos los diferentes productos que la entidad pone a disposición de las MYPES.

- **Crédito de garantía líquida:** Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

- **Crédito para capital de trabajo:** Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.

- **Financiamiento para inversiones:** Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se pueden pagar hasta en 72 meses.

- **Crédito para proyectos de infraestructura:** Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio. A diferencia de los otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son: Solicitud de financiamiento por la asociación; padrón de asociados, escritura de constitución de la asociación que incluye estatutos; vigencia de los poderes de los representantes y copias de sus DNI; títulos de propiedad del inmueble, modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.

- **Línea de capital de trabajo:** Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPES por

montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

Banco de crédito del Perú (BCP)

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPES, sobre todo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo”.

- **Crédito paralelo:** Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebración de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a las micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas. A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago”; al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias. Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/.2, 000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente. Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas. Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

- **Leasing:** El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios.

Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera. Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres). Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente. Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenado; estados financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; flujo de caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y

copia de la declaración jurada de autoavalúo, en el caso de inmuebles.

- **Financiamiento de bienes inmuebles:** Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar. Como las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario que se cumpla con ciertos requisitos; estos son: Las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, necesita presentar un fiador solidario que si lo tenga; el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales ó S/.100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación; el negocio debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrando créditos de capital de trabajo; por último, el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad. Por otro lado, los documentos que deben presentar son: El DNI del interesado, última declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autoavalúo vigente, título cofopri, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año).

- **Financiamiento de bienes muebles:** Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el

prestatario mensualmente. El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses; hay que añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar. Los requisitos que deben presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores.

Banco INTERBANK

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPES es el INTERBANK. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas. Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble. A diferencia de otros financiamientos no se cobra comisión por desembolso, se realizan pre-pagos sin penalidad, los beneficiarios tienen hasta 90 días de período de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

- **Créditos para persona natural:** Créditos para capital de trabajo. Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe

poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval.

- **Crédito para activo Fijo:** Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equipe su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales. Los requerimientos que se piden a los empresarios son: El negocio debe tener una antigüedad mínima de 18 meses; la edad el dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero.

- **Créditos para persona jurídica:** Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijos) comparten ciertas características; estas son: Se presta hasta S/.40,000 ó US\$12,000 sin garantías; por el contrario, se presta hasta S/.100,000 ó US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble; no se cobra comisión por desembolso; se realizan pre-pagos sin penalidad; se da hasta 90 días de período de gracia (según evaluación); se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

- **Créditos para capital de trabajo:** En el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que deseen adquirir el crédito son: Tener un año de antigüedad comercial inscrita en Sunat y sustentar ser dueño de una vivienda propia; en caso contrario, debe presentar un aval.

- **Crédito activo fijo:** Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales. Los requisitos que se requieren para obtener un activo fijo son: Contar con 18 meses de antigüedad comercial y tener una vivienda propia; en caso contrario, como en el caso anterior, se debe presentar un aval.

Mi Banco

Es el primer banco privado especializado en el sector de microfinanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan. Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

- **Mi capital**

Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPES por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia.

- **Mi equipo**

Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana. Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos

mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su cónyuge, y adquirir una pro forma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Así mismo, debe presentar documentos como el Título de Propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, Licencia Municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses

Leasing

Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Mi banco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo. Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil (bienes muebles desde 24 hasta 60 meses para pagar; y bienes inmuebles desde 60 hasta 120 meses para pagar); conjuntamente, los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo. Los requisitos básicos que exige la institución financiera a los demandantes de este tipo de financiamiento son: Presentar RUC y DNI del cliente, calificación en centrales de riesgo en los últimos 3 meses; copia original ó simple autenticada del testimonio de constitución de la empresa donde estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DOI-DNI) de los representantes, y una copia literal completa de la partida registral o vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días crédito con Garantía Líquida. Es un

crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares. Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100%. Entre los requisitos que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un certificado de depósito negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

Modelo de garantía de cartera o global para créditos MYPES

Este modelo de garantía permite el acceso masivo al crédito de las MYPES y se desarrolla a través de una línea de crédito de garantía otorgada por FOGAPI a favor de instituciones bancarias y financieras elegibles, reguladas y supervisadas por la Superintendencia de Banca, seguros y AFP, para garantizar los créditos otorgados a la MYPES para financiamiento de activos fijos y capital de trabajo. Es una expresión de banca de segundo piso de garantías.

Características:

La cobertura efectiva de la garantía de cartera de FOGAPI es de hasta 50% del saldo capital, concordante con la experiencia internacional que existe sobre el particular, permitiendo que el riesgo crediticio entre las Instituciones Financieras Intermediarias (IFI's) y FOGAPI sea compartido y equitativo.

Ventajas:

- ✓ Las IFI's recuperan liquidez ante el incumplimiento de pago de una MYPES.

- ✓ Luego de la recuperación, la IFI devolverá a FOGAPI aquellos montos que recuperen parcial o totalmente.
- ✓ La IFI no efectúa provisiones hasta por el monto de la cobertura de FOGAPI, en aplicación estricta del artículo 212° de la Ley 26702 y a la Resolución SBS No. 808-2003, al asumir FOGAPI el riesgo de contraparte.
- ✓ La IFI disminuye el riesgo crediticio de su cartera y la coloca en mejor situación crediticia ante una clasificadora de riesgo, entidades proveedoras de fondos, entre otros.

2.3 Marco conceptual

Historia de la panadería

La historia de la panadería, tal como la conocemos hoy en día, comienza en Egipto. Según la leyenda, fue un panadero egipcio y la casualidad quien descubrió el pan fermentado, al dejar durante varias horas una pulpa de cereales al aire. Esta mezcla, contaminada por una levadura salvaje o por bacterias, poco a poco habría fermentado y habría aumentado bajo la multiplicación de los microorganismos en la harina. Ya durante esta civilización hubo una importante evolución de la panificación; los egipcios fueron los primeros panaderos profesionales y se piensa que crearon el horno de pan. Un historiador francés afirmó que los egipcios "inventaron" la costumbre gastronómica de colocar un pequeño pan de trigo en el lugar de cada comensal. Más adelante, fueron los griegos quienes, a través de sus relaciones comerciales con los egipcios, adoptaron y perfeccionaron el pan, convirtiendo en el siglo III A.C la panadería en un arte, mediante la elaboración de más de setenta panes diferentes y siendo los precursores de la pastelería. El pan comenzó siendo para los griegos un alimento ritual de origen divino

pero pasó a convertirse en el sustento popular, símbolo de la comida por excelencia.

Según Homero, había dos clases de hombres, los que comían pan y los bárbaros. Más tarde los romanos adoptaron sus prácticas y las extendieron a través de su imperio. El pan se convirtió así en un elemento esencial de la alimentación. Se crearon cientos de panaderías dirigidas por profesionales cualificados; el precio estaba regulado por los magistrados. En el año 100, se constituye una primera asociación de panaderos: el Colegio Oficial de Panaderos de carácter privilegiado (exención de impuestos) y se reglamentaba estrictamente la profesión: ésta era heredada obligatoriamente de padres a hijos. En la Edad Media surgen los primeros gremios de artesanos de todo tipo de profesionales. Así, el gremio panadero se asocia y se constituyen como profesionales del pan. A partir del año 1050 el pan se convierte en base de la alimentación. Hacia el año 1200 el rey Philippe Auguste concede permiso a los panaderos de construir sus propios hornos. Durante esta época, el pan blanco era consumido por nobles y comprado a su panadero, mientras que los campesinos se alimentaban con panes negros que horneaban ellos mismos a partir de los cereales disponibles.

En el siglo XVI, con el nacimiento de las ciencias agronómicas, hubo un desarrollo en la panadería: las harinas se volvieron más blancas y los panes hasta entonces de forma redonda, comenzaron a diversificarse. Es a partir del siglo XIX, y principalmente en el siglo XX, que aparecen las máquinas en los hornos, en particular las amasadoras mecánicas que sustituyeron y aliviaron los brazos del panadero.

Las panaderías

Panadería es el negocio especializado en la producción y venta de diferentes tipos de pan, tales como: francés, tolete, italiano, pitipan,

integral, pan de molde, yema, hamburguesa, cachitos, panes dulces y especiales. Así como también de todo tipo de productos hechos en base a harina, tales como: panetones, tortas, bocaditos, dulces, empanadas (de carne, de pollo, de manzana), postres, galletas, además ofrece el servicio de horneado de aves, carnes rojas, etc.

Las micro y pequeñas empresas de panaderías

Las micro y pequeñas empresas de panaderías ubicadas en la ciudad de Chimbote, venden todo tipo de panes y postres a sus clientes, estos están organizados por un número pequeño de personas que laboran allí empezando por el panadero que comúnmente es el dueño, por ser una micro y pequeñas empresas, este es el encargado de preparar la masa de los panes dulces y salados así como de las tortas, para luego darles forma y llevarlos al horno a cocinarse, este cocinero de panes denominado panadero tiene ayudantes estos son los encargados de poner la leña al horno y preocuparse de que no le falte, para que el pan pueda salir con la calidad que los clientes esperan recibir, después de que el pan ya está cocinado, estos ayudantes tienen que poner a enfriar los panes y luego seleccionarlos en los lugares específicos de los clientes cuando visiten el establecimiento podrán comprarlos, los clientes acuden al local hacen el pedido y hay un encargado que les entrega el producto recibe el dinero y entrega el producto.

Financiamiento

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o común las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hacen uso de una fuente de financiamiento externa, estos deberán ser pagados en un tiempo determinado a una tasa de interés determinada.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal- descriptivo- cuantitativa.

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto, conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.

Fue transversal por qué el estudio se realizó en un espacio de tiempo determinado, donde se tuvo un inicio y un fin.

Fue descriptivo porque solo se describió las características más relevantes de las MYPES, representantes y la variable en estudio.

Fue cuantitativa, porque tuvo una estructura con la cual se puede medir, ya que se utilizaron instrumentos de evaluación.

3.2 Población y muestra

La población estuvo conformada por 4 micro y pequeñas empresas del sector industria rubro elaboración de productos de panadería de la Urbanización de Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote 2015. Proporcionado por la municipalidad distrital de Nuevo Chimbote (Anexo pág. 66).

Se utilizó la totalidad de la población de las micro y pequeñas empresas del sector industria rubro elaboración de productos de panadería de la Urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015.

3.3 Definición y operacionalización de la variables

Variable	Definición variable	Dimensiones	Indicadores	Medición
Financiamiento	Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o común las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hacen uso de una fuente de financiamiento externa, estos deberán ser pagados en un tiempo determinado a una tasa de interés determinada.	Ha solicitado un financiamiento.	a) Sí b) No	Nominal
		Cuál fue el monto del crédito obtenido	a) S/. 0 a S/. 5000 b) S/. 5001 a S/. 7000 c) S./7001 a mas	Cuantitativa - Razón
		Qué tipo de Financiamiento obtuvo	a) Financiamiento Bancario b) Financiamiento de cajas municipales c) Otros	Nominal
		¿Qué tasa de interés paga mensualmente?	a) 0% a 1 % mensual b) 2% a 3% mensual c) 3% a más	Cuantitativa - Razón
		¿En que utilizo su crédito?	a) Capital de trabajo b) Mejoramiento y/o ampliación del local c) Activos fijos	Nominal
		¿Considera que el financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa?	a) Sí b) No	Nominal

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizará, para recolectar información será: La encuesta, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador.

El instrumento, que se utilizará para registrar la información será: El Cuestionario, porque es instrumento que consta de es un conjunto de preguntas, preparado cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación.

3.5 Plan de análisis

Para el procesamiento los datos se utilizó el Programa Informático Microsoft Excel donde se construyó la base de datos, a partir de la cual se elaboraron tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, con sus respectivos gráficos de las variables en estudio.

3.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variable	Universo y población	Métodos	Instrumentos
<p>Central: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector Industria- rubro elaboración de productos de panadería, de la Urbanización Nicolás de Garatea Nuevo Chimbote, 2015?</p> <p>Secundarios:</p>	<p>Objetivo general: Determinar cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector Industria- rubro elaboración de productos de panadería, de la Urbanización Nicolás de Garatea Nuevo Chimbote, 2015.</p> <p>Objetivos secundarios:</p>	<p>Financiamiento: se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o común las empresas para llevar adelante su tareas y actividades comerciales hacen</p>	<p>Se utilizó una universo de 4 micro y pequeñas empresas del sector industria rubro elaboración de productos de panadería de la Urbanización de Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote 2015.</p> <p>Se utilizó la totalidad de la</p>	<p>El tipo de investigación: Fue cuantitativa, porque tuvo una estructura con la cual se pueden medir, ya que se utilizaron instrumentos de evaluación.</p> <p>Nivel de la investigación: Fue descriptivo porque solo se describió las características más relevantes de las micro y pequeñas empresas,</p>	<p>Técnica: La encuesta.</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>¿Cuál es el perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro elaboración de productos de panadería, de la Urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015?</p>	<p>Determinar el perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro elaboración de productos de panadería, de la Urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015.</p>	<p>uso de un fuente de financiamiento externa, estos deberán ser pagados en un tiempo determinado a una tasa de interés determinados.</p>	<p>población de las micro y pequeñas empresas del sector industria rubro elaboración de productos de panadería de la ciudad de Nuevo Chimbote 2015.</p>	<p>representantes y la variable en estudio. Diseño de la investigación: Fue no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto, conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.</p>	
<p>¿Cuáles son las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro elaboración de productos de panadería,</p>	<p>Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro elaboración de productos de panadería,</p>			<p>Será transversal por qué el estudio se realizará en un espacio de tiempo determinado, donde se tuvo un inicio y un fin.</p>	

de la Urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015?	de la Urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015?				
¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro elaboración de productos de panadería, de la Urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote 2015?	Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro elaboración de productos de panadería, de la Urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015?				

3.7 Principios éticos

En cuanto a las consideraciones tenemos como principio ético de confidencialidad, porque la información obtenida será confidencial y se mostrará solo con el permiso del mismo representante, por otro lado tenemos el siguiente principio ético el anonimato porque se beneficencia, en asegurar la protección, y reserva de la identidad de los trabajadores que participaron como informantes de la investigación realizada, y que los investigados sean los primeros beneficiados con los resultados.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla N° 01: Características generales de los representantes de las microempresas del sector industria, rubro elaboración de productos de panadería.

Datos generales	Número de MYPES	Porcentaje
Edad		
a) 18- 30 años	1	25,0
b) 31-50 años	3	75,0
c) 51 a más	0	0,0
Total	4	100,0
sexo		
a) Masculino	1	25,0
b) Femenino	3	75,0
Total	4	100,0
Grado de instrucción		
a) Sin instrucción	0	0,0
b) Educación Básica	3	75,0
c) Superior no universitario	0	0,0
d) Superior universitario	1	25,0
Total	4	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las microempresas del sector industria, rubro elaboración de productos de panadería.

Tabla N° 02: Características de las microempresas del sector industria, rubro elaboración de productos de panadería.

Datos generales	Número de MYPES	Porcentaje
Años de la MYPES		
a) 0-3 años	4	100,0
b) 4-6 años	0	0,0
c) 6 a más años	0	0,0
Total	4	100,0
Trabajadores		
a) 01-05 trabajadores	3	75,00
b) 06-10 trabajadores	1	25,00
c) 10 a más trabajadores	0	0,0
Total	4	100,0
Objetivo de la MYPES		
a) Rentabilidad	1	25,0
b) Subsistencia	3	75,0
Total	4	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las microempresas del sector industria, rubro elaboración de productos de panadería.

Tabla N° 03: Financiamiento de las microempresas del sector industria, rubro elaboración de productos de panadería.

Datos generales	Número de MYPES	Porcentaje
Solicitó crédito		
a) Sí	4	100,0
b) No	0	0,0
Total	4	100,0
Monto del crédito		
a) S/. 0 – S/ 5000	3	75,0
b) S/. 5001 – S/ 7000	1	25,0
c) S/. 7001 a más	0	0,0
Total	4	100,0
Tipo de financiamiento		
a) Financiamiento Bancario	4	100,0
b) Financiamiento de Cajas Municipales	0	0,0
c) De otros	0	0,0
Total	4	100,0
Tasa de interés		
a) 0% a 3% mensual	0	0,0
b) 4% a Más	4	100,0
Total	4	100,0
En que utilizó el crédito		
a) Capital de Trabajo	3	75,0
b) Mejoramiento y ampliación del local	0	0,0
c) Activo fijo	1	25,0
Total	4	100,0
El financiamiento ha permitido desarrollo		
a) Sí	4	100,0
b) No	0	0,0
Total	4	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las microempresas del sector industria, rubro elaboración de productos de panadería.

4.2 Análisis de resultados

a) Discusión

Edad: El 75% de los encuestados tiene de 31 a 50 años, estos resultados concide con los resultados encontrados por **(Cruz, 2013)** el cual menciona que la edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 25 a 45 años y se contrasta con los resultados encontrados por **(Sagastegui, 2010)** el cual menciona que la edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 41 a 67 años y se contrasta con los resultados encontrados por **(Silva, 2013)** el cual establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años. Esto demuestra que la mayoría de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo de Chimbote, 2015, están dirigidas por personas adultas.

Sexo: El 75% son de sexo femenino estos resultados se coincide con los resultados encontrados por **(Sagastegui, 2010)** el cual determina que el 66.7% fueron del sexo femenino a su vez coincide con los resultados encontrados por **(Silva, 2013)** que menciona que el 57.1% está representado por el sexo femenino. Esto demuestra que la mayoría de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, están gestionadas por personas del sexo femenino.

Grado de instrucción: El 75% tienen Educación básica estos resultados se contrasta con los resultados encontrados por **(Cruz, 2013)** que determina que el 42.31% tienen un grado de instrucción superior no universitaria y los resultados encontrados por **(Sagastegui, 2010)** el cual menciona que el 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y los resultados encontrados por **(Silva, 2013)** El 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria. Esto

demuestra que la mayoría de los representantes de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, tienen grado de instrucción básica.

Año de la MYPES en el mercado: El 100% de los encuestados tienen de entre 0 a 3 años en el mercado. Esto demuestra que la mayoría de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, tienen de entre 0 a 3 años de funcionamiento en el mercado.

Trabajadores: El 75 % tiene de entre 01 a 05 trabajadores. Esto demuestra que la mayoría de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, tienen de entre 01 a 05 trabajadores, puesto que como tienen mucho trabajo y la demanda de este producto alimenticio es consumido por todas las personas se hace necesario contar con un personal que ayude a brindar ese servicio a los clientes.

Objetivo de la MYPES: El 75% respondió que su MYPES se ha creado por subsistencia. Esto demuestra que la mayoría de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, se crearon para que las personas tengan dinero para poder sustentar a sus familias puesto que de repente no conseguían trabajo en otros lugares y decidieron formar sus propios puestos de trabajo.

Solicitó crédito: El 100% de los encuestados, han solicitado crédito, estos resultados coinciden con **Sagastegui, (2010)**, en donde determina el 33.4% recibieron créditos financieros en el año 2008, y **Silva, (2013)**, en donde determina que el 42.86% recibieron créditos, Esto demuestra que la totalidad de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de

Nuevo Chimbote, 2015, han solicitado un crédito para poder implementar sus negocios.

Monto del crédito: El 100% de los encuestados, respondieron que el monto del crédito obtenido fue de S/. 0 a S/. 5000.00, estos resultados se contrasta con los resultados encontrados por **(Silva, 2013)**. El cual menciona que el 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, entre 3,000 a 10,000 nuevos soles. Esto demuestra que la totalidad de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, mencionaron que el monto del crédito recibido fue de S/. 0 a S/. 5000.00.

Tipo de financiamiento: El 100% de los encuestados respondieron que obtuvieron financiamiento bancario, esto se contrasta con los resultados coincide por **Silva, (2013)** que menciona que el 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario y se contrasta con los resultados encontrados por **(Sagastegui, 2010)** el cual menciona que el 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. Esto demuestra que la totalidad de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, obtuvieron su financiamiento en el sistema bancario.

Tasa de interés: El 100% de los encuestados, respondieron que pagaron de 4% a más de tasa de interés estos resultados se contrasta con los resultados encontrados por **(Silva, 2013)** el cual menciona que la tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según el monto solicitado. Esto demuestra que la totalidad de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, pagaron por los créditos recibidos de 4% a más de tasa de interés.

En que utilizó el crédito: El 71% respondieron que utilizaron el crédito en capital de trabajo estos resultados se contrasta con los resultados encontrados por (Sagastegui, 2010) el cual menciona que el 100% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y (Silva, 2013). Que menciona que el 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% y coincide con los resultados encontrados por Gutiérrez, (2008) el cual menciona que el 40% respondieron que era para capital de trabajo. Esto demuestra que la mayoría de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, utilizaron el crédito en capital de trabajo.

El financiamiento ha permitido desarrollo: El 100% de los encuestados, consideran que el financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa. Esto demuestra que la totalidad de las MYPES del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, consideran que el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de sus empresas.

V. CONCLUSIONES

La mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, de Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, están dirigidas por personas adultas, del sexo femenino que poseen grado de instrucción básica.

La totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, de Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, tienen de 0 a 3 años de funcionamiento en el mercado y la mayoría tienen de 01 a 05 trabajadores, y se crearon para subsistir.

La totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, de Urb. Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015, han solicitado un crédito para poder implementar sus negocios, en un monto de entre S/. 0 a S/. 5000, obtuvieron su financiamiento en el sistema bancario, pagaron por los créditos recibidos de 4% a más de tasa de interés, la totalidad utilizaron el crédito en capital de trabajo y consideran que el financiamiento recibido a permitido el desarrollo de sus empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arbulú, J. & Otoyá. J. (Setiembre, 2007). La PYME en el Perú. Extraído el 20 de Diciembre del 2013, de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Banco de la República de Uruguay (2014). Gobierno constituyó Fondo de Garantía que facilita financiamiento de pequeñas empresas. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de <http://www.presidencia.gub.uy/comunicacion/comunicacionnoticias/opp-brou-fondo-garantia-segundo-piso-microfinanzas-mypes-gravina>
- Briceño A., (2009). Formas y fuentes de Financiamiento. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Blog. Miraflores, (2012). Fuentes de Financiamiento, lo primero que buscar para empezar tu empresa. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de: <http://blogs.miraflores.gob.pe/emprende/2012/01/fuentes-de-financiamiento-lo-primero-que-buscar-para-empezar-tu-empresa/>
- Central América Data, (2013). Crean fondo de inversión para capitalizar PyMEs Con una mezcla de capital y préstamo blando a largo plazo el fondo Caseif financiará pequeñas y medianas empresas. http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Crean_fondo_de_inversin_para_capitalizar_PyMEs
- Caballero, B. (2009). ¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES? (Segunda Parte). Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf

- Castro. (2013). Definición de financiamiento. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de <http://www.definicion.org/financiamiento>
- Cruz C. M. L., (2013). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro restaurant del centro de Trujillo año 2012.
- Fernández, R. (s/f). Las Pymes en México. Extraído el 11 de diciembre, 2013, de <http://www.esmas.com/emprendedores/pymesint/pymechangarro/493439.html>
- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: financiamiento a las pymes en américa latina*. Santiago. Chile. Editorial. Naciones Unidas.
- FOGAPI (2014). Garantía de cartera para ifis. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de <http://www.fogapi.com.pe/garantia-de-cartera.html>
- Gómez, M. (2002). Competitividad de las pymes: ¿cómo pueden las pequeñas y medianas empresas de costa rica competir en el mercado local e internacional?. Extraído el 11 de diciembre, 2013, de <http://revistas.una.ac.cr/index.php/economia/article/download/1183/1106>.
- Guerrero, M. (2001). Financiamiento para pymes. ¿Por qué tantos problemas?. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de <http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/26/fufipyme.htm>
- Gutiérrez, P. (2013). Caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPES del sector comercio rubro manualidades, del distrito de Chimbote, periodo 2009- 2010. (Tesis de

pregrado).Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Perú

Instituto Pyme, (S/F). Acceso a financiamiento. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de: http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=581

Lira, P. (2009). Finanzas Y Financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de <http://www.uss.edu.pe/uss.pdf>

Olivares, K. 2009. Definición MYPE. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de <http://es.scribd.com/doc/59304158/Definicion-MYPE#scribd>

OECD, (2012). Financiamiento de Pymes en América Latina. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de: http://www.oecd-ilibrary.org/development/perspectivas-economicas-de-america-latina-2013/financiamiento-de-pymes-en-america-latina_leo-2013-7-es

Sagastegui, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la calidad de las MYPES del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

Sánchez, (11 de Marzo de 2014). Mypes en Perú. su importancia y propuesta tributaria. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5433/4665>

Silipu, B. (2013). Retos y estrategias de las micro y pequeñas empresas. Extraído el 20 de Diciembre del 2014, de

Actividades para la elaboración del informe de tesis

<http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/12/retos-y-estrategias-de-las-mic.html>

Terra (2009). “La microempresa es nuestro mejor producto”. Extraído
10 de julio del 2014. De:
<http://millones.blog.terra.com.pe/2009/12/30/las-ventajas-de-las-mypes/>

ANEXOS

Actividades para la elaboración del informe de tesis

ACTIVIDADES	SEMANA																																																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45								
Elaboración del Proyecto	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x																																									
Presentación y Aprobación del Proyecto													x	x																																							
Trabajo de Campo																x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x																							
Elaboración de los cuadros y graficos																																																					
Elaboración del informe de Tesis																																																					
Introducción																																																					
Revisión de la literatura																																																					
Metodología																																																					
Resultados																																																					
Conclusiones																																																					
Referencias Bibliográficas																																																					
Anexos																																																					
Presentación del Informe																																																					
Aprobación del Informe																																																					

PRESUPUESTO:

CONCEPTO	VALOR
Pasajes tutorías Tesis	26.00
Utilización de Internet	180.00
Impresión del proyecto	25.00
Compra USB	25.00
TOTAL	256.00

Financiamiento: será autofinanciado

Cuadro de sondeo

Encuesta

Nº	PANADERIA	REPRESENTANTE	DIRECCIÓN
1	Panadería pastelería y bodega "KENLEY"	Duran Torres Federico	MZ. 21 LT. 38 URB. Nicolás Garatea
2	Panadería "MANATIAL"	Ruiz Castillo Eva Patricia	MZ. 14 LT. 05 URB. Nicolás Garatea
3	Panadería y venta de pan y pasteles "GIULISSA"	Prado Caballero Irene	MZ. 67 LT. 09 URB. Nicolás Garatea
4	Panadería y Pastelería "DON ALFREDO"	Alfaro Delgado Santos Monica	MZ. 75 LT. 11 URB. Nicolás Garatea

Encuesta



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: “Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro elaboración de productos de panaderías, en la Urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015.

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

1. GENERALIZACIÓN

1.1. REFERENTE A LOS REPRESENTANTES DE LA MYPES

1. La edad del representante legal de la MYPE

- a) 18- 30 años
- b) 31-50 años
- c) 51 a más.

2. Sexo del representante legal de la MYPE

- a) Masculino
- b) Femenino

3. ¿Cuál es el grado de instrucción del representante legal de la MYPE?

- a) Sin instrucción
- b) Educación Básica
- c) Superior no universitario
- d) Superior universitario

II. RESPECTO A LAS MYPES

4. ¿Cuántos años tiene la MYPE en el mercado?

- a) 0-2 años
- b) 2- 5 años
- c) 5 a más años

5. ¿Cuántos trabajadores tiene la MYPE?

- a) 01-05trabajadores
- b) 06-10 trabajadores
- c) 10 a más trabajadores

6. ¿Cuál es el objetivo que desea alcanzar la MYPE?

- a) Rentabilidad
- b) Subsistencia

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

7. Ha solicitado un financiamiento

- a) Sí
- b) No

8. ¿Cuál fue el monto del crédito obtenido?

- a) S/.0 a S/. 5000
- b) S/. 5001 a s/. 7000
- c) S./7001 a mas

9. ¿Qué tipo de financiamiento obtuvo?

- a) Financiamiento Bancario.
- b) Financiamiento de las cajas municipales.
- c) De otros.

10. ¿Qué tasa de interés paga mensualmente?

- a) 0% a 1% mensual
- b) 2% a 3% mensual
- c) 3% a más

11. ¿En que utilizó su crédito?

- a) Capital de trabajo
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local
- c) Activos fijos

12. ¿Considera que el financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa?

- a) Sí
- b) No

Muchas gracias por su colaboración.

Hoja de tabulación

PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	TABULACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RRLATIVA
Edad	a) 18 – 30 años	I	1	25%
	b) 31 – 50 años	III	3	75%
	c) 51 a más		0	0%
	TOTAL	4	4	100%
Sexo	a) Masculino	I	1	25%
	b) Femenino	III	3	75%
	TOTAL	4	4	100%
Grado de instrucción	a) Sin instrucción		0	
	b) Educación básica	III	3	75%
	c) Superior no universitaria		0	0%
	d) Superior universitaria	I	1	25%
	TOTAL	4	4	100%
Años de las MYPES	a) 0 -2 años	III	4	100%
	b) 2 -5 años		0	
	c) 5 a más años		0	
	TOTAL	4	4	100%
Trabajadores	a) 01 a 05	III	3	75%
	b) 06 a 10	I	1	25%
	c) 10 a más		0	0%
	TOTAL		4	100%
Objetivo de la MYPES	a) Rentabilidad	I	1	25%
	b) Subsistencia	III	3	75%
	TOTAL		4	100%
Solicitó crédito	a) Sí	III	4	100%
	b) No		0	0%
	TOTAL		4	100%
Monto del crédito	a) S/. 0 a S/. 5000	III	3	75%
	b) S/. 5001 a S/. 7000	I	1	25%
	c) S/. 7001 a más		0	
	TOTAL		4	100%
	a) Financiamiento bancario	III	4	100%

Tipo de financiamiento	b) Financiamiento Cajas Municipales		0	0%
	c) De otros		0	0%
	TOTAL	4	4	100%
Tasa de interés	a) 0% a 3%		0	0%
	b) 4% a más	III	4	100%
	TOTAL	4	4	100%
En que utilizó el crédito	a) Capital de trabajo	III	3	75%
	b) Mejoramiento y/o ampliación del local		0	0%
	c) Activo fijo	I	1	25%
	TOTAL	4	4	100%
El financiamiento ha permitido desarrollo	a) Sí	III	4	100%
	b) No	0	0	0%
	TOTAL	4	4	100%



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE NUEVO CHIMBOTE

Distrito Ecológico, Cultural y Emprendedor

Fecha/Hora 09/05/2016

impresión: 09:29:12 AM

Usuario: NMORILLO

FORMULARIO ÚNICO DE TRÁMITE
SOLICITUD - DECLARACIÓN JURADA

Fecha-Hora Recepción: 09/05/2016 09:29:05

Tipo Doc.: FORMULARIO UNICO DE TRAMI Nº: 28665

De fecha: 09/05/2016 Folios: 4

De: 71041627- UCEDA ROJAS JENIFFER JANISSE

Represen.:

ASUNTO: SOLICITA INFORMACION

DESTINO: SUB GERENCIA DE PROMOCION DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y TURI:
Encargado: JHONATAN JOSE MEDINA CHAUCA

Consulta WEB --> Año: 2016 N° Expediente: 11919

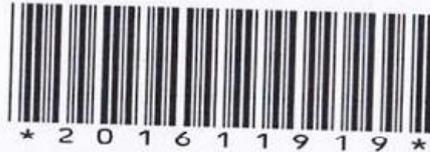
Ingresar a: www.muninuevochimbote.gob.pe/tramites

USUARIO:

71041627

CLAVE:

201441236



(* SI FALTARAN REQUISITOS SE RECEPCIONAR EL EXPEDIENTE, DISPONE UD. DE 48 HORAS
UTILES PARA SUBSANARLOS O REPONERLOS, CASO CONTRARIO SE DECLARA COMO NO PRESENTADO
REMITIENDOSE A SECRETARIA GENERAL EL EXPEDIENTE PARA SU ARCHIVO DEFINITIVO.

OBSERVACION

Figuras

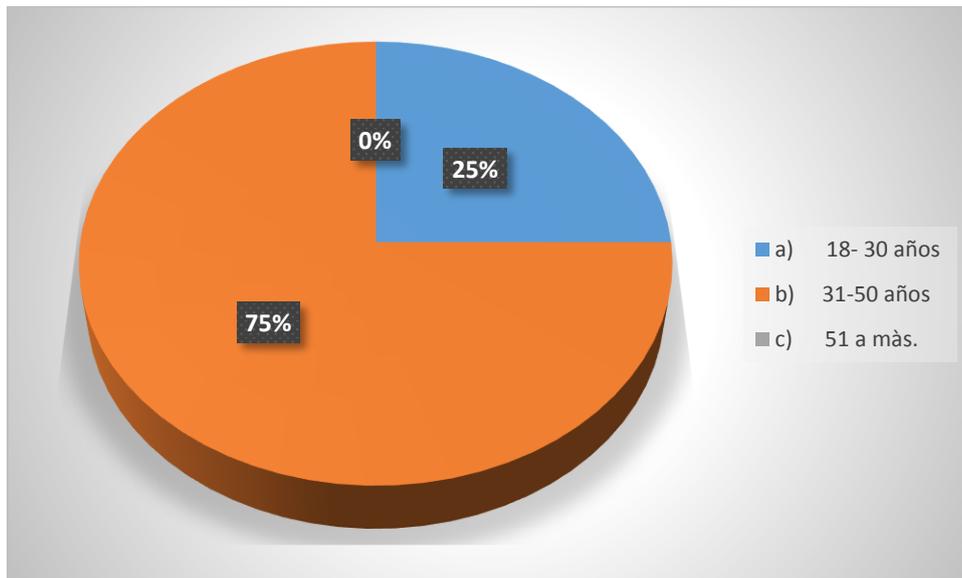


Figura 01: Edad
Fuente: tabla 01

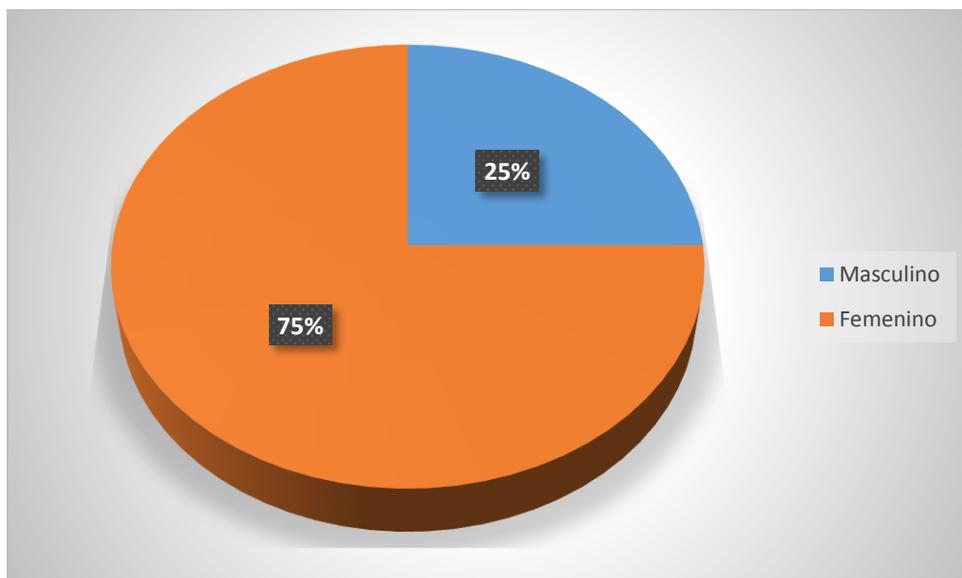


Figura 02: Sexo
Fuente: tabla 01

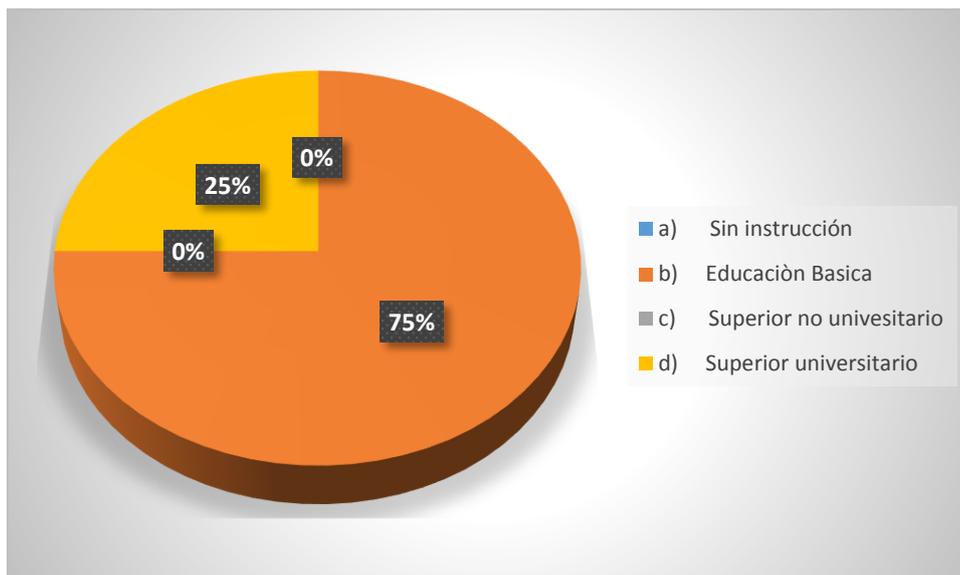


Figura 03: Grado de instrucción
Fuente: tabla 01

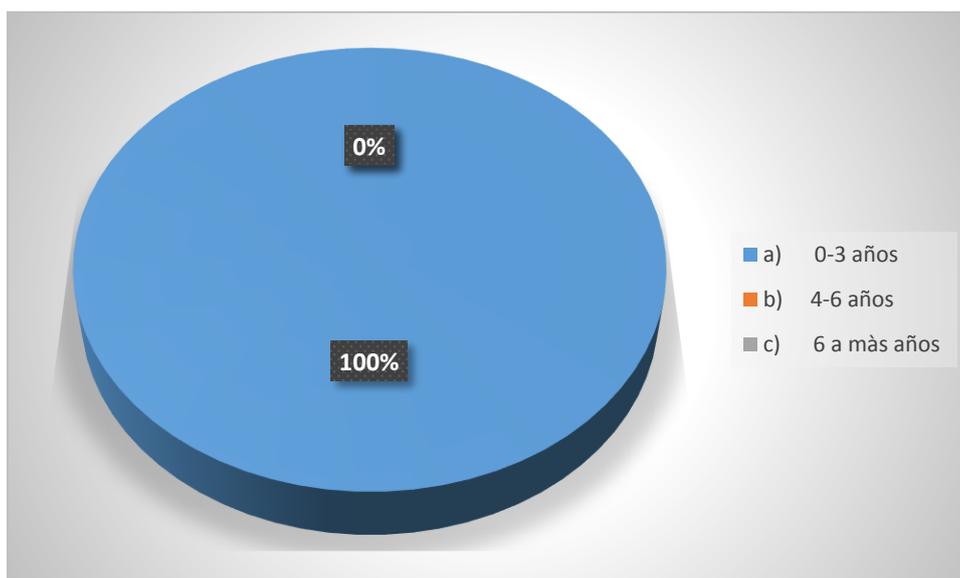


Figura 04 Años de la MYPE
Fuente: tabla 02

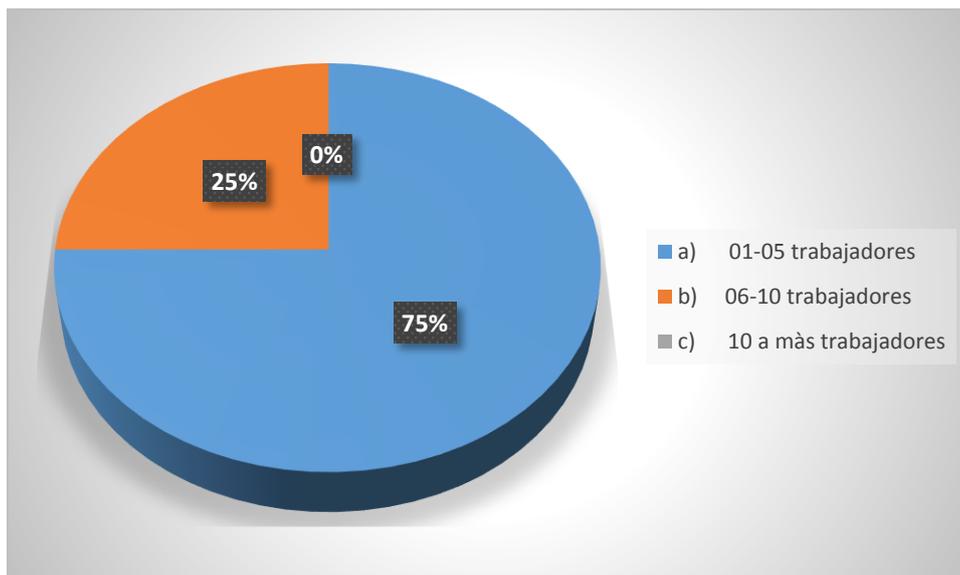


Figura 05: Trabajadores

Fuente: tabla 02

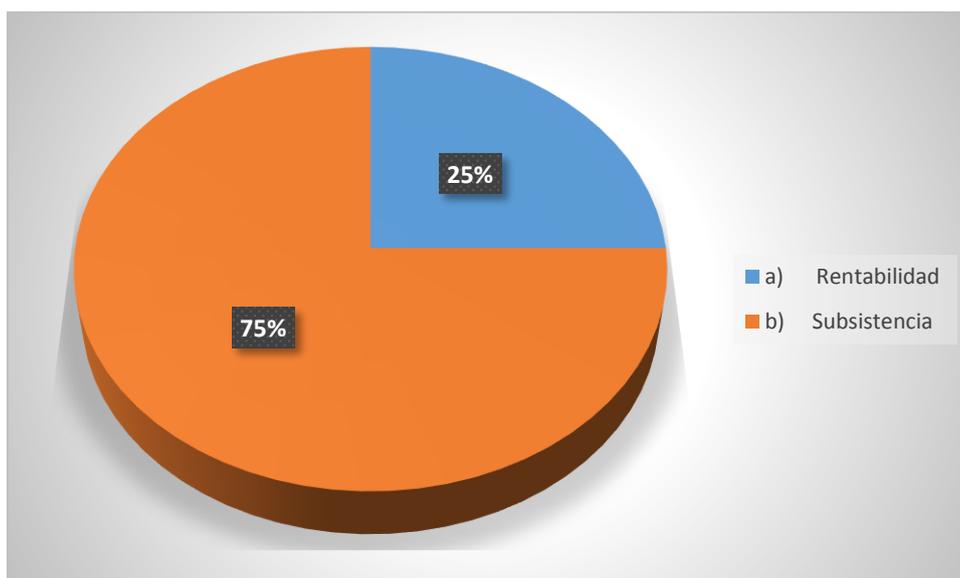


Figura 06: Objetivo de la MYPE

Fuente: tabla 02

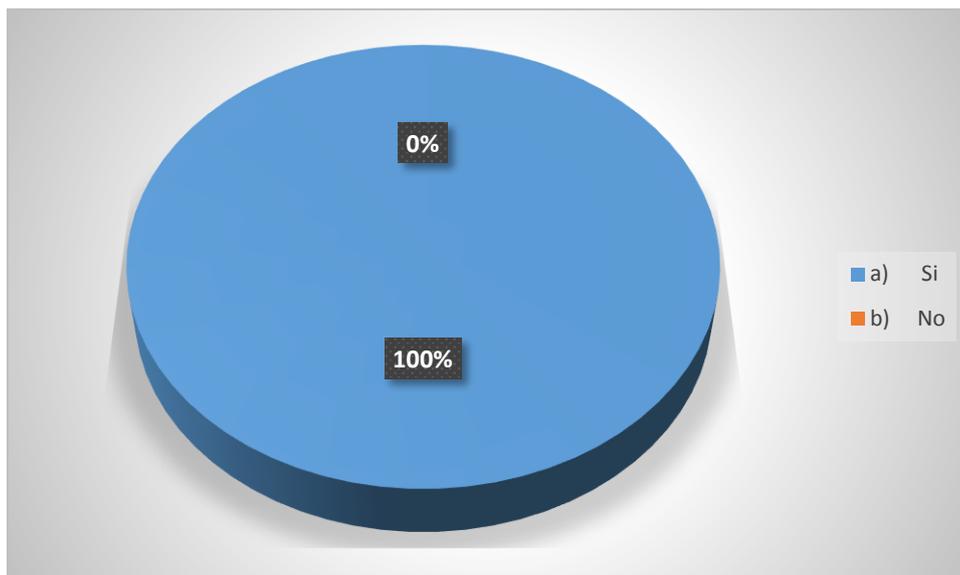


Figura 07: Solicito crédito
Fuente: tabla 03

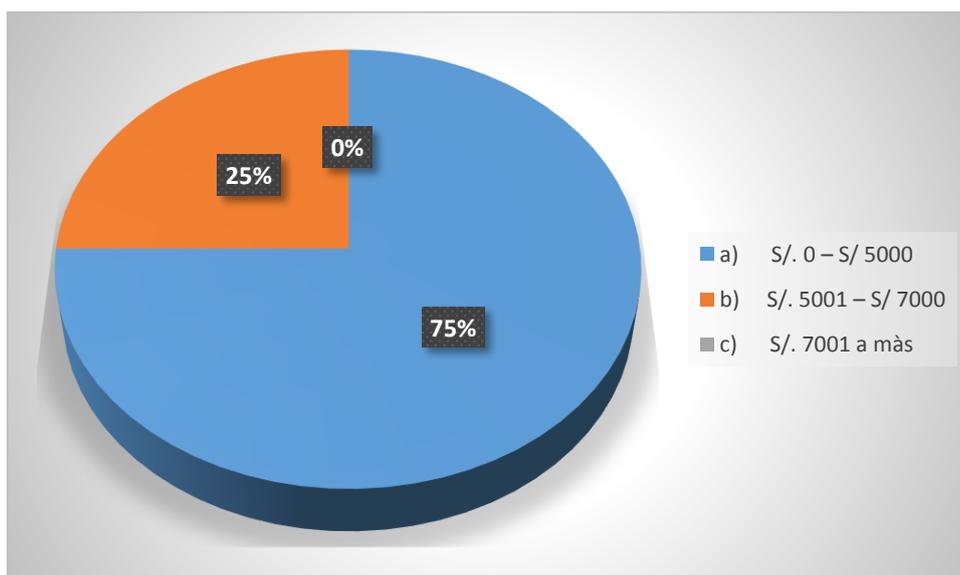


Figura 08: Monto
Fuente: tabla 03

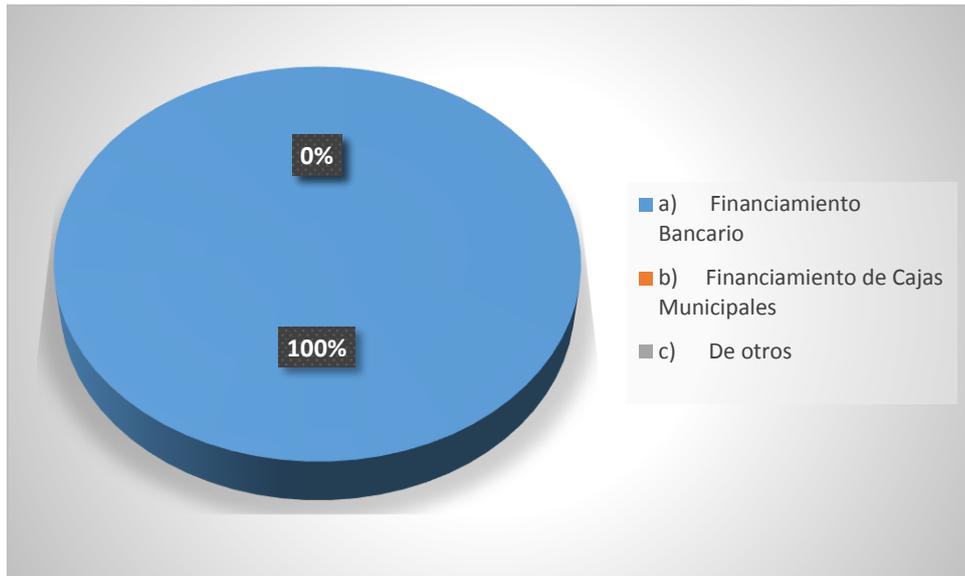


Figura 09: Tipo de financiamiento
Fuente: tabla 03

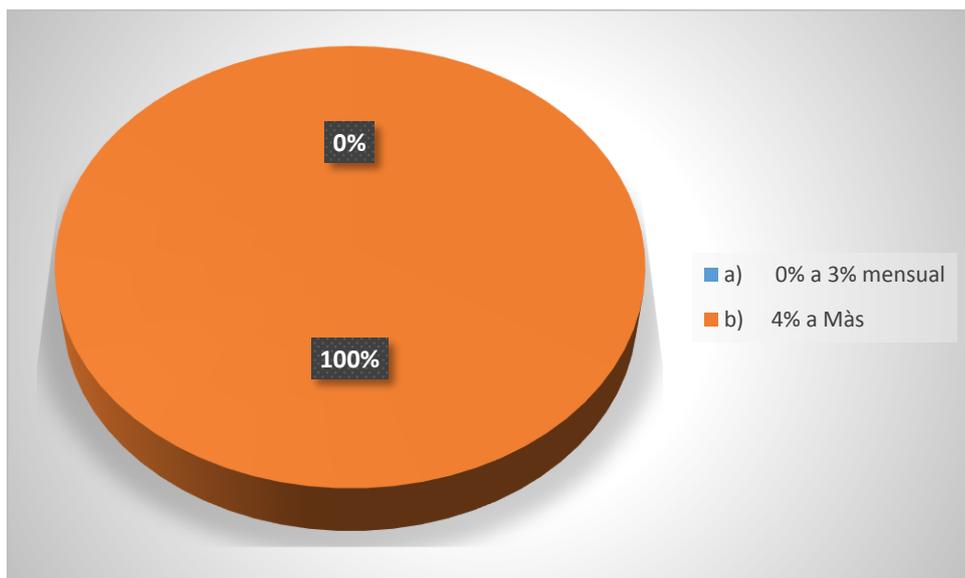


Figura 10: Tasa de interés
Fuente: tabla 03

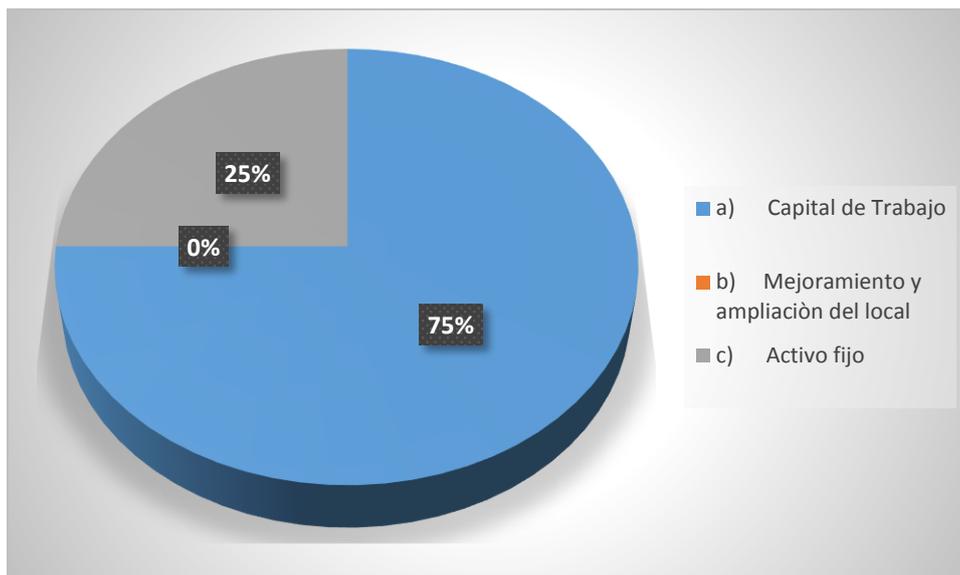


Figura 11: En que utilizo el crédito
Fuente: tabla 03

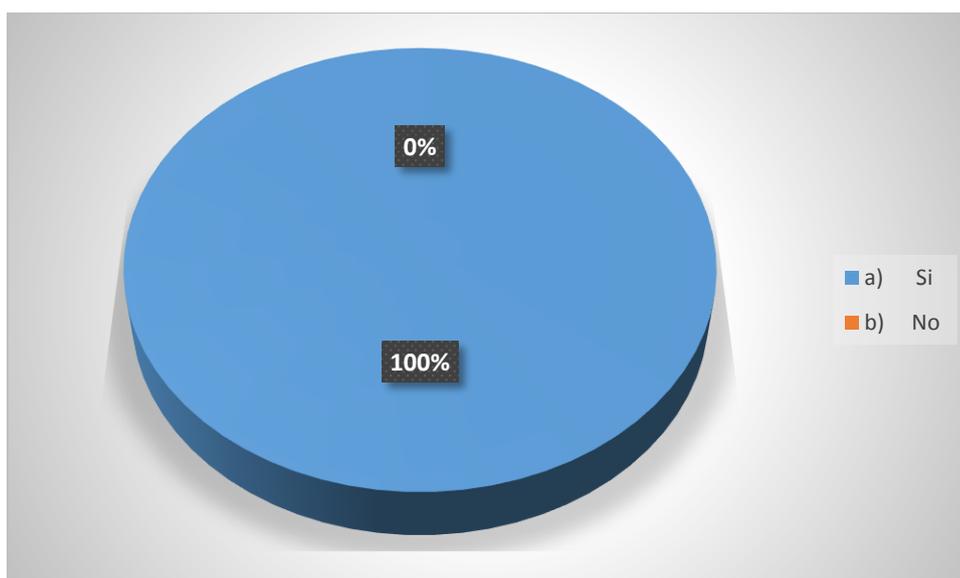


Figura 12: El financiamiento ha permitido desarrollo
Fuente: tabla 03