



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIO - RUBRO SEVICHERIA DEL DISTRITO DE
CHIMBOTE, PERIODO 2012 – 2013**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

Bach. JUAN CARLOS ZEVALLOS LAUZÁN

ASESOR:

Dr. REINERIO ZACARIAS CENTURIÓN MEDINA

CHIMBOTE – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR

MBA. Santos Felipe Llenque Tume
PRESIDENTE

Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro
SECRETARIO

Mgtr. Miguel Angel Limo Vásquez
MIEMBRO

Dr. Reinerio Zacarias Centurión Medina
ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, por derramar sus bendiciones sobre mí y ayudarme a culminar satisfactoriamente este trabajo de investigación.

A mi familia, por su afecto, apoyo y comprensión, durante el tiempo en que me llevo a la realización de este trabajo de investigación.

DEDICATORIA

Con mucho cariño dedico este trabajo de investigación a mi esposa y mis hijos, quienes con su apoyo me han dado el impulso para seguir adelante en todo momento; a mis padres que respeto y quiero mucho.

Dedicación especial a mi suegro que confió en mí para este paso importante en mi vida y desde donde este le agradezco mucho todo el apoyo que me brindo y su esfuerzo no será en vano; así mismo hago extensivo el agradecimiento a mi suegra a la que estimo mucho y le agradezco por su apoyo incondicional y por considerarme un hijo más, para culminar a mis cuñadas que me alientan siempre a continuar.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios - rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013. La investigación fue cuantitativa – descriptiva, para el recojo de información se escogió una muestra de 10 Micro y pequeñas empresas de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto a los representantes de las Micro y pequeñas empresas, la mayoría (90%) tienen más de 40 años y el 60% son de sexo masculino; Con respecto a las principales características de las Micro y pequeñas empresas, la mayoría (40%) cuentan con la colaboración de 0 a 3 trabajadores; con respecto al financiamiento de las Micro y pequeñas empresas, la mayoría (80%) representantes han solicitado crédito en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa, y la tasa de interés aplicada fue mayor del 40% anual y el monto solicitado fue entre 5001 a 10000 soles. Finalmente, en conclusión: La totalidad de las MYPES encuestadas declaran que han adquirido créditos financieros. La mayoría de las MYPES encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario (Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa).

Palabras clave: Financiamiento, MYPES.

ABSTRACT

This research, general objective, determine the main characteristics of the financing of micro and small enterprises (MSEs) in the service sector - sevicherías category Chimbote district, period 2012 - 2013. The research was quantitative - descriptive, for with regard to representatives of: information gathering a sample of 10 micro and small enterprises in a population of 20, who were applied a questionnaire 10 closed questions, applying the technique of the survey, the following results were chosen Micro and small businesses, the majority (90%) have more than 40 years and 60% are male; With regard to the main features of micro and small enterprises, most (40%) have the cooperation of 0 to 3 workers; with respect to the financing of micro and small enterprises, most (80%) representatives have applied for credit in the Municipal Savings and Credit Santa, and the interest rate applied was greater than 40% annually and the amount requested was between 5001-10000 soles. Finally, in conclusion: All the MSEs surveyed say they have acquired financial credits. Most respondents MYPES obtain financing non-banking system (Municipal Savings and Credit Santa).

Keywords: Financing, MSES.

CONTENIDO

	Pag.
1. Título de tesis.....	i
2. Firma de jurado y asesor.....	ii
3. Agradecimiento.....	iii
4. Dedicatoria.....	iv
5. Resumen.....	v
6. Abstract.....	vi
7. Contenido.....	vii
8. Índice de tablas y figuras.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	5
2.1. Antecedentes.....	5
2.2. Bases teóricas.....	6
2.3. Marco conceptual.....	28
III. METODOLOGÍA.....	35
3.1. Diseño de la investigación.....	35
3.2. Población y muestra.....	35
3.3. Definición y operacionalización de variables.....	36
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	37
3.5. Plan de Análisis.....	37
3.6. Matriz de Consistencia.....	38
3.7. Principios Éticos.....	40
IV. RESULTADOS.....	41
4.1. Resultados.....	41
4.2. Análisis de resultados.....	44
V. CONCLUSIONES.....	47
Referencias bibliográficas.....	48
Anexos.....	51

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

	Pag.
Tabla 1. Características de los representantes de las Micro y pequeñas empresas, del sector servicio – Rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013.....	41
Tabla 2. Características de las Micro y pequeñas empresas, del sector servicio – Rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013.....	42
Tabla 3. Características del Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas, del sector servicio – Rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013.	43
 Respecto a los datos generales del representante	
Figura N° 1: Edad	55
Figura N° 2: Género.....	55
Figura N° 3: Nivel académico.....	56
 Respecto al perfil las Micro y pequeñas empresas	
Figura N° 4: Tiempo de funcionamiento.....	56
Figura N° 5: Número de trabajadores.....	57
 Respecto al financiamiento	
Figura N° 6: Adquisición de crédito.....	57
Figura N° 7: Cantidad de créditos	58
Figura N° 8: Entidad financiera	58
Figura N° 9: Tasa de interés	59
Figura N° 10: Monto.....	59

I. INTRODUCCIÓN

En tiempos actuales gracias a la globalización el mundo avanza a pasos agigantados, por ende las micro y pequeñas empresas se han desarrollado aumentando en estos últimos años esto se debe a que existen empresas con el financiamiento ya sea propio o de terceros para poder invertir en la formación de pequeñas empresas, pero también existe un problema con la falta de financiamiento y las altas tasas de interés puestas por las entidades bancarias. (García, 2013).

A nivel internacional, las micro y pequeñas empresas son importantes en el mundo por la cantidad de empleo que genera y su aporte al PBI. Las micro y pequeñas empresas en la Unión europea representan el 99.79% de las empresas y nutren al empleo en un 67.21% y aportan cerca del 58% del Producto Bruto Interno (PBI). Por mencionar; en relación al empleo: En Francia las micro y pequeñas empresas absorben el 45.5% de la Población Económicamente Activa (PEA), en Finlandia el 40.9%, en Suecia el 47.0%. (Vílchez, 2009).

Así mismo, cabe mencionar el caso de Japón donde la pequeña y mediana empresa es una pieza clave en su economía ya que dentro del esquema tradicional del sistema de préstamos y créditos japoneses, el financiamiento a la pequeña y mediana empresa proviene principalmente de instituciones financieras privadas, como bancos comerciales, asociaciones y cooperativas de crédito. El financiamiento de los bancos comerciales se ha caracterizado por concentrarse en las pequeñas y medianas empresas sólidas, donde los financiamientos dependen de las condiciones económicas y financieras de la empresa. Por su parte, las cooperativas y asociaciones de crédito se especializan en financiar este sector, sin embargo, no son capaces de cubrir todas las necesidades de la pequeña y mediana empresa debido al alto nivel de demanda de financiamiento. (Ferraro, Goldstein, Zuleta & Garrido, 2011)

En Sudáfrica, la micro y pequeña empresa en sus primeras etapas de su ciclo de vida, suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas. En un estudio piloto de Fin Scope realizado en Sudáfrica demostró que la

mayoría de las empresas muy pequeñas necesitan una línea de crédito a corto plazo para sortear breves deficiencias de flujo de caja, en ocasiones de un día para otro. (Bankable, 2009).

En América Latina persiste una profunda brecha en cuanto al acceso, las condiciones y los costos de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas grandes, pese a los notables avances que la región ha logrado en este ámbito en los últimos años. Esta brecha obstaculiza un mayor aporte al desarrollo por parte de las pequeñas y medianas empresas, segmento donde se encuentra la mayoría de las unidades productivas de la región. La región necesita políticas públicas flexibles e integrales en materia de financiamiento para las empresas, donde haya espacio para la capacitación, articulación productiva e innovación. (OCDE, CEPAL, 2012); En cuanto al empleo: En Colombia las micro y pequeñas empresas absorben el 66.4% y en Bolivia el 80.5%, finalmente las micro y pequeñas empresas en el Perú representan cerca del 98.3% de las empresas, nutren al empleo en un 77%, y participa con una buena parte del PBI (42%). Más del 80% de las micro y pequeñas empresas latinoamericanas no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujeto de crédito.

La segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia las micro y pequeñas empresas es un fenómeno que se manifiesta en todas las economías de la región. Sin embargo, se advierten diferencias entre los países en cuanto a la magnitud del problema y a las causas que entorpecen el acceso al financiamiento de las empresas de menor tamaño. (Ferraro, Goldstein, Zuleta & Garrido, 2011)

En el Perú, las micro y pequeñas empresas representan el 98.3% (94.4% micro y 3.9% pequeña) del total de empresas del país y producen el 42% del PBI nacional. Según estadísticas del ENAHO (Encuesta Nacional de Hogares), son las micro y pequeñas empresas las que concentran el 77% de los empleos totales. Las micro y pequeñas empresas en el Perú tienen muchas oportunidades para ser exitosas, pero no los pueden aprovechar simplemente porque el gobierno no les da las facilidades, en el financiamiento.

Entre los obstáculos para acceder al financiamiento en las micro y pequeñas empresas en la región Ancash desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a Prestamistas y Asociaciones de crédito. Por otra parte, en la ciudad de Chimbote donde se ha desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidos como micro y pequeñas empresas, dedicadas al sector servicio - rubro sevicherías, pero sin embargo se desconocía si estas Micro y pequeñas empresas, contaban con financiamiento adecuado para competir en el mercado, por todo ello, entre otros aspectos, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas, del sector servicio – rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013?

Para dar respuesta al problema, se planteó el siguiente objetivo general:

- Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector servicio – rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013.

Para poder conseguir el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos Específicos:

- Determinar las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas, del sector servicio – rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013.
- Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro sevicherías del Distrito de Chimbote, periodo 2012-2013.
- Determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro sevicherías del Distrito de Chimbote, periodo 2012-2013.

La investigación se justifica porque permite conocer en forma objetiva y concreta las características de los representantes, del financiamiento y de las micro y pequeñas empresas, del sector servicio – rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013, en donde usan los créditos como alternativa para poder incrementar su participación en el mercado e incrementar sus ganancias.

Así mismo, se justifica porque será beneficioso para las empresas debido a que podrán tomar acciones para financiar su actividad comercial, también beneficiará a los trabajadores, ya que podrán tener mayores oportunidades de trabajo, y beneficiará a la sociedad porque tendrán en el mercado productos variados para cubrir las necesidades. También se justifica porque servirá como base para los estudios que se realicen posteriormente.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Gómez, (2014). En su tesis: “Características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011”. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: de las micro y pequeñas empresas (MYPES) encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas según edad promedio de 45 años. Respecto al financiamiento, El 100% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y El 60% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación. Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Guerrero, (2014). En su tesis: “Características del financiamiento y formalización en las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicio - rubro pollerías del Distrito de Nuevo Chimbote, año 2012”. Obtuvo los siguientes resultados: La edad promedio del 50% de los representantes de las micro y pequeñas empresas (MYPES) estudiadas es de 18 a 32 años; el 60% son del género femenino; el 80% tiene instrucción superior técnica y universitaria. El 80% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) son formales; el 37% percibe que los beneficios que la formalización le brinda a su empresa son el acceso a crédito y confianza y garantía; el 100% manifestó que no ha formalizado por los requisitos difíciles y por los costos elevados. El 80% recurre al financiamiento, de los cuales el 88% recibió un importe de crédito entre 5000 a más, con una tasa anual de entre 36.1% a más de 54.1%; habiendo invertido el 50% en compra de activos.

Aldana, (2014). En su tesis: “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio – Rubro Juguerías del Distrito de Sullana. Año 2014”. Obtuvo los siguientes resultados: El 47% de los encuestados son jóvenes, el 67% son de sexo femenino y el 47% sólo tienen educación superior No universitaria.

En cuanto a las micro y pequeñas empresas (MYPES): El 40% afirman que tienen más 02 años en la actividad, el 73% tiene entre 1 a 3 trabajadores, el 47% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) su objetivo principal es Maximizar sus ganancias. Respecto al financiamiento, el 47 se inició con capital ajeno, el 67% obtuvo crédito y/o financiamiento y el 67% su crédito es bancario, el 33% crédito no bancario, el 40% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) recibió crédito en CMAC, 60% recibieron montos de S/.5000 a 10 000 soles y el 60% no saben a qué tasa de interés pagan a la entidad financiera, el 67 no responde a la tasa de interés pagada por los terceros es decir usureros, el 47% de los representantes de las micro y pequeñas empresas (MYPES) ha invertido un monto de S/. 5 000 a 10 000, el 100% de los representantes de las micro y pequeñas empresas (MYPES) percibe que el dinero invertido ha mejorado la rentabilidad de la empresa.

Farfán, (2013), investigó sobre la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del distrito de Piura, periodo 2011-2012, su objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del distrito de Piura, periodo 2011 – 2012. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, el 60% son mayores de 40 años, el 75% son hombres, el 40% han realizado estudios secundarios, el 50% son convivientes; respecto a las micro y pequeñas empresas, el 75% tiene como antigüedad un año, el 85% es formal, el 75% tienen trabajadores permanentes, el 50% el objetivo de la empresa es obtener ganancias, el 80% expresa que si ha mejorado la infraestructura de la empresa; respecto al financiamiento, el 100% responden que es de gran importancia el financiamiento en las micro y pequeñas empresas, el 40% es de capital propio, el 90% si han solicitado crédito financiero en los 2 últimos años, el 60% de los créditos son obtenidos de las cajas, el 85% expresan que el crédito obtenido si es suficiente, el 70% están de acuerdo con la tasa de interés, el 30% fue otorgado en el corto plazo.

2.2 Bases teóricas

Financiamiento

Según Rojas, (2011), en su trabajo de investigación define que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a

préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

Clasificación del financiamiento

- **Financiamiento Interno:** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: Aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
- **Financiamiento Externo:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: Préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: El bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento, las que se refieren a continuación. Rojas, (2011).

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

Para Lorenzo, (2008), en su trabajo de investigación Financiamiento a largo plazo, indica lo siguiente:

Fuentes 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.

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. (Rojas, 2011)

Fuentes de financiamiento a mediano plazo:

- 1. Bancos comerciales:** Los préstamos a plazos proporcionados por los bancos comerciales han mostrado un rápido incremento en los últimos años. Las necesidades de sus prestatarios junto con su propio deseo de poner el dinero a trabajar durante periodos de depresión y rescisión han conducido a los banqueros a conceder cada vez más préstamos a plazo.
- 2. Financiamiento por las compañías de seguros:** Los préstamos de 1 a 10 años no son tan fáciles de obtener de las compañías de seguros como de los bancos comerciales. Un arreglo más común es que se unan un banco y una compañía de seguros para financiar un préstamo a plazos a una empresa comercial. Aparte de estos préstamos, las compañías de seguros hacen unos pocos préstamos a negocios pequeños y las condiciones bajo las cuales hacen los préstamos por lo general son similares a las de los bancos comerciales.
- 3. Préstamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras:** La tendencia hacia la mecanización ha dado como resultado un incremento en especial rápido del financiamiento a mediano plazo por parte de las compañías financieras comerciales para compra de equipo. Existen dos métodos básicos de

financiar el equipo a través de una compañía financiera: Podemos comprarlo a plazos o rentarlo.

4. Por agencias gubernamentales: Estas tienen un papel pequeño en el financiamiento de negocios, existen varios programas de préstamo que pueden ser de gran beneficio para compañías individuales. Estos tienen ciertas características comunes:

- En énfasis está en los préstamos a mediano plazo.
- El gobierno es considerado como una "corte de último recurso".
- Debido a que estas agencias se consideran como el último recurso, una elevada porción de las solicitudes son rechazadas.
- Los préstamos aprobados por lo general se extienden a una tasa de interés uniforme y a una tarifa abajo de la "tasa del mercado" para el grado de riesgo.
- Una porción elevada de préstamos se hace a las empresas manufactureras. En casi todos los casos los préstamos son con garantía.
- Existen dos tipos básicos de préstamos que podríamos solicitar: Préstamos directos y en participación:

1. Agencias de crédito patrocinadas por el gobierno: Existen ciertas organizaciones patrocinadas por el gobierno que son proporcionadoras potenciales de tales fondos. Se incluyen las "compañías de inversión en negocios pequeños y las asociaciones de crédito para desarrollo estatal.

2. Proveedores y fabricantes: Se originan en su mayor parte porque el proveedor o el fabricante está en una situación financiera más fuerte que el detallista. Para formar salidas al menudeo es necesaria la ayuda financiera sobre y además del crédito comercial normal. (Guerrero, 2012).

Fuentes de financiamiento a corto plazo:

Son aquellas obligaciones que se espera que venzan en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa, tales como: Caja, cuentas por cobrar, inventarios, valores negociables.

Generalmente las financiaciones a corto plazo son más baratas que a largo plazo, pero de mayor riesgo porque su nivel de exigencia es mucho mayor, por lo que la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad. Las necesidades de fondos a corto plazo se utilizan para cubrir el financiamiento de acumulación de inventario y cuentas por cobrar; por el contrario la adquisición o renovación de las capacidades de equipo y planta se deben apoyar con fuentes de financiamiento a largo plazo, de manera que las financiaciones a corto plazo se deben utilizar para cubrir desbalances financieros a corto plazo y las financiaciones a largo plazo permiten cubrir inversiones a largo plazo, pero además financiar el incremento de capital de trabajo, evitando así lo que se conoce como regla clásica para la quiebra: "Pedir a corto e invertir a largo".(Guerrero, 2012).

Existen dos tipos de financiamiento a corto plazo:

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

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

Las compañías financieras comerciales, son instituciones financieras sin autorización gubernamental para operar como bancos que conceden préstamos con garantía sobre cuentas por cobrar, inventarios o hipotecas de bienes muebles sobre activos circulantes. Existen tres tipos de fuentes de financiamiento a corto plazo con garantías específicas:

1. Cuentas por cobrar.
2. Inventarios.
3. Otras fuentes.

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

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

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

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

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

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

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

El proceso de pignoración consta de cuatro pasos esenciales:

1. Selección de las cuentas aceptables
2. Ajuste de cuentas aceptables.
3. Determinación del préstamo.
4. Notificación y cobro de las cuentas pignoradas.

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

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

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

Notificación y cobro: Generalmente la pignoración de cuentas por cobrar se hace sin notificación, lo que significa que el cliente cuya cuenta ha sido pignorada no se le comunica, sino que sigue realizando sus pagos a la empresa. En el caso que la

pignoración sea notificada, el cliente de la empresa debe girar su pago directamente al prestamista, sin embargo el prestatario prefiere la pignoración sin notificación pues de lo contrario sus clientes pueden interpretarlo como: que la empresa está presentando dificultades financieras.

Factorización de cuentas por cobrar: Consiste en la venta directa de cuentas por cobrar a un factor u otra institución financiera. Algunos bancos comerciales y compañías financieras también factorizan cuentas por cobrar. La factorización no implica necesariamente un préstamo a corto plazo, pero tiene mucha similitud al préstamo que tiene como garantía las cuentas por cobrar. La factorización tiene grandes ventajas que la hacen atractiva para las empresas, entre ellas está: La capacidad inmediata de convertir las cuentas por cobrar en efectivo, sin preocuparse por su cobro. Otra ventaja está asociada a los flujos de caja de las cuentas por cobrar que recibirá la empresa (exceptuando una comisión de factorización) en determinada fecha. Además no hay necesidad de mantener un departamento de cobros pues el factor acepta todos los riesgos del crédito y por ende cubre los costos de cobranza. De manera general, las principales ventajas del factoring son el costo y los problemas financieros relacionados a él.

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

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

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

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

Préstamos con certificado de depósito (recibos de almacenes): Consiste en un arreglo en el que el prestamista tiene un control total sobre la garantía pignorada, proporcionándole un alto grado de seguridad. El prestamista selecciona el inventario aceptable como garantía y contrata a una compañía de almacenes de depósitos, para que adquiera físicamente el inventario, esto puede ser en almacenes de depósitos públicos y privados.

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

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

Préstamos con codeudor: tienen su origen cuando existe una tercera persona (fiador o codeudor) que le interesa el futuro de la empresa y asume la liquidación del préstamo en caso de que el prestatario no la pueda liquidar. En este caso no existe una garantía tangible que pueda ser pignorada sino que se utiliza la capacidad de una tercera persona (de solidez financiera), como garantía de préstamo. En estos casos el fiador puede ser un

cliente, un proveedor y en algunos casos hasta un amigo de la empresa. Las tasas que se cargan en este tipo de financiamiento son similares a las de bonos y acciones.

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

Fuentes de financiamiento a corto plazo sin garantía.

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

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

Dentro de las fuentes espontáneas están las cuentas por pagar y los pasivos acumulados, que son resultado de operaciones que diariamente realiza la empresa.

Las cuentas por pagar, son todas aquellas transacciones de compra de mercancías, en las que no media un documento legal como constancia de la obligación del comprador con el vendedor, pero sí condiciones de pago que se establecen en la factura del vendedor, y que la empresa debe tener presente a la hora de programar sus compras.

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

Entre los aspectos más significativos de las cuentas por pagar están: las condiciones de crédito que ofrece el proveedor, los descuentos por pronto pago y los costos asociados a su renuncia y los resultados de dilatar las cuentas por pagar.

En las condiciones de pago se establecen: el período del crédito del período de descuento por pronto pago y el descuento (%) propiamente dicho, así como el momento en el que comienza a operar el crédito; por ejemplo 2/10 n/30 FM, significa que el período del crédito tendrá una duración de 30 días (un mes) a partir del momento en que se hizo la compra y un descuento del 2 % (por pronto pago) si paga dentro de los primeros 10 días.

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

La empresa además puede dilatar sus cuentas por pagar siempre y cuando le sea posible, sin perjudicar su reputación crediticia, para administrar con mayor eficiencia su efectivo en caja sin renunciar al descuento por pronto pago siempre y cuando este sea atractivo.

Los pasivos acumulados, son pasivos por servicios recibidos y que no se han pagado, entre ellos figuran: Los impuestos y los salarios, los que aumentan como resultado, generalmente de un aumento en ventas debido a mayores requerimientos de mano de obra y, de los impuestos sobre las utilidades.

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

La atención del segmento microempresa, de acuerdo a los montos anuales de préstamos en el sistema bancario, ha registrado una leve alza en los últimos cinco años. En el caso de la pequeña empresa, la participación dentro del total de préstamos a experimentados cambios abruptos que podrían ser el reflejo de la creación de programas temporales orientados a este segmento durante los años 2006 y 2007, de la reorientación de nichos de mercado por parte de las instituciones bancarias relevantes para el sector y/o de problemas de registro sectorial.

El crédito bancario es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales, es una de las

maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

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

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

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

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

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

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

- Documentos.
- Líneas de crédito.
- Convenio de crédito revolvente.

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

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

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano, entre el banco y la empresa. Es de suma importancia para la empresa, pues el banco está de acuerdo en prestarle hasta una cantidad máxima, y dentro

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

El procedimiento a seguir es el siguiente: El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques. El costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido. Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

Convenio de crédito revolvente consiste en una línea de crédito garantizada, en el sentido de que el banco comercial pone a disposición del cliente una suma de fondos específica, sin tener en cuenta la escasez del dinero. Un convenio de crédito revolvente puede ser superior a un año existe gran similitud entre este tipo de convenio y una línea de crédito, pues sus requerimientos son los mismos, en el caso del primero, se carga una comisión de compromiso que se aplica al saldo promedio sin utilizar establecido en el convenio, el que aproximadamente es de $\frac{1}{2}$ por ciento. El crédito revolvente es más costoso que una línea de crédito, pero menos riesgoso para el cliente porque el banco garantiza la disponibilidad de fondos.

Dentro de las fuentes de financiamiento extra bancarias las más comunes para negociar préstamos son la venta de:

- Documentos negociables.

- Anticipos recibidos de los clientes.
- Préstamos privados.

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

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

Anticipos a clientes: Tienen lugar cuando una empresa vende la totalidad o parte de su mercancía a un cliente adelantadamente, para financiar entre otras cuestiones sus costos de producción. En otros casos puede que ese cliente dependa en extremo de ese proveedor y por ende le resulte ventajoso garantizar sus resultados suministrándole financiamiento adelantadamente. Generalmente el proveedor es quien solicita el adelanto al cliente.

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

Para Briceño, (2009), en su trabajo de investigación Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo, indica lo siguiente:

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.

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. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Los ejecutivos de finanzas deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito. Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

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.

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.

Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente. Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes:

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

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

Pagaré. Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los

intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

Línea de crédito.

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

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido. Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

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 acorto plazo sus recursos temporales excedentes.

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.

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general retira una comisión de 1/8 % del importe total por manejar la operación.

Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables. Esto encierra para la empresa una investigación cuidadosa. El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente $\frac{1}{2}$ % debajo de la tasa prima porque, sea que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo. En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

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.

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.

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

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.

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.

Por lo general, al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia. El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco específico no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre

de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario. Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se celebre, para la empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo más que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

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.

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 al medio de la operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada

del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría de los arrendamientos son incancelables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aun cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete. Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador. Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo. (Sarmiento, 2004).

2.3 Marco conceptual

Definiciones de micro y pequeña empresa

La micro y pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley (promoción y formalización de la micro y pequeña empresa – ley N° 28015), se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas.

Características de las micro y pequeña empresa - Sevicherías.

Origen:

Según el historiador peruano Javier Pulgar Vidal, el nombre seviche viene de la palabra quechua "siwichi" que su significado sería pescado fresco o pescado tierno. Sobre el origen de este plato existen diversas interpretaciones. Debido al origen marítimo de su preparación, algunas teorías lo sitúan en la gastronomía de los pueblos indígenas de las costas pacíficas de Sudamérica, en la zona del actual Perú (en las cercanías de Trujillo, Chiclayo, Piura y Lima). Según fuentes históricas peruanas, el ceviche se habría originado en primer lugar entre los moche (cultura Mochica), en el litoral de su actual territorio hace más de dos mil años.

El Seviche fue declarado por un Decreto Supremo del Instituto Nacional de Cultura "Patrimonio Cultural de la Nación", al considerársele históricamente uno de los platos principales de ese país. El seviche con "S" según una resolución de Instituto Nacional de Cultura del Perú INC publicada en el diario oficial "El Peruano" en el 2004, indica que la ortografía correcta e histórica del plato típico es con "S" y "V", y no con "C" y "B" como los peruanos están acostumbrados a escribirla es típico de su gastronomía tradicional peruana.

En la actualidad existen muchas micro y pequeña empresa, que se dedican al servicio de la venta de ceviche., tanto porque es un problema a como es una posibilidad, amamos el ceviche, nos ensalzamos de tener uno de los mejores platos del mundo, sin embargo en Chimbote la informalidad con que se sirve a diario y la poca capacidad de conocimiento de financiamiento se hace un problema mayor, sin emitir factura ni licencias de funcionamiento, pues poco apoco empeoran su situación.

Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

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

Según la Ley 30056, que modifica las características contempladas en la Ley 28015, nos dice que el micro, las pequeñas y las medianas empresas, ya no se medirán por el número de trabajadores, sino por el volumen de ingresos, de esta manera:

- 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.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Definición de financiamiento

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. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario.

El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Lorenzo, 2008).

Acceso al financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones - SBS.

Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPE.

Participación de las entidades financieras del Estado:

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Banco de la Nación y el Banco Agropecuario – AGROBANCO, promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPE, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias.

Complementariamente, se podrá otorgar facilidades financieras a las instituciones de microfinanzas no reguladas. El Reglamento contemplará medidas y acciones específicas al respecto.

Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE:

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a. Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPE, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.
- b. Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.
- c. Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la SBS.
- d. Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPE.
- e. Colaborar con la SBS en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.

- f. Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPE, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la SBS o por la Superintendencia del Mercado de Valores - SMV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPE para establecer las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

De los intermediarios financieros:

COFIDE a efectos de canalizar hacia las MYPE y entregar los fondos que gestiona y obtiene de las diferentes fuentes, incluyendo los provenientes de la Cooperación Técnica Internacional y en fideicomiso, suscribe convenios o contratos de operación con los intermediarios financieros señalados en el artículo 31 de la presente norma, siempre que las condiciones del fideicomiso no establezcan lo contrario.

Supervisión de créditos:

La supervisión y monitoreo de los créditos que son otorgados con los fondos que entrega COFIDE a través de los intermediarios financieros señalados en el artículo 31 de la presente norma, se complementa a efectos de optimizar su utilización y maximizar su recuperación, con la participación de entidades especializadas privadas facilitadoras de negocios, tales como promotores de inversión; de proyectos y de asesorías y de consultorías de MYPE; siendo retribuidos estos servicios en función de los resultados previstos.

Fondos de garantía para las MYPE:

COFIDE destina un porcentaje de los recursos financieros que gestione y obtenga de las diferentes fuentes para el financiamiento de la MYPE, siempre que los términos en que les son entregados los recursos le permita destinar parte de los mismos para conformar o

incrementar Fondos de Garantía, que en términos promocionales faciliten el acceso de la MYPE a los mercados financiero y de capitales, a la participación en compras estatales y de otras instituciones.

Capital de riesgo:

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPES innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

Centrales de riesgo:

El Estado, a través de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, crea y mantiene un servicio de información de riesgos especializado en MYPE, de conformidad con lo señalado por la Ley N° 27489, Ley que regula las centrales privadas de información de riesgos y de protección al titular de información, y sus modificatorias.

Uso de la factura negociable:

En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios.

Lo señalado en el párrafo anterior es sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, en lo que esta no se oponga a la presente Ley.

Pronto pago del Estado:

- Las entidades deben pagar las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas en los plazos dispuestos por el artículo 181 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, aprobado por el Decreto Supremo 184-2008-EF, y modificatorias, bajo responsabilidad. De no procederse con el pago en la oportunidad

establecida, los funcionarios y servidores de la entidad son pasibles de las sanciones establecidas en el artículo 46 del Decreto Legislativo 1017, que aprueba la Ley de Contrataciones del Estado. Para tal efecto, la Contraloría General de la República, a través de las Oficinas de Control Institucional, y en el marco del Sistema Nacional de Control, verifica la correcta aplicación de lo dispuesto en el presente numeral.

- El Ministerio de Economía y Finanzas, en un plazo de sesenta (60) días hábiles, establece un plan de medidas, en los sistemas administrativos bajo su rectoría, que incentiven el pronto pago a los proveedores de bienes y servicios.

- El Ministerio de Economía y Finanzas, en coordinación con los demás sectores, publica de manera gradual las listas de entidades que a nivel de gobierno nacional, gobierno regional y gobierno local realicen el pago en el menor plazo, así como otras políticas que incentiven las buenas prácticas en la contratación pública.

(Texto extraído, Ministerio de Trabajo – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las Leyes N° 29034, N° 29566, N° 29903 y N° 30056; s/f).

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

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

- No Experimental, fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable financiamiento, se observó el fenómeno tal y como se manifiesta en su contexto natural.
- Transversal, porque se recolectó los datos en un sólo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir la variable y analizar su incidencia en interrelación durante el periodo 2012 – 2013.
- Descriptivo, porque consistió en, describir y representar los datos (fenómenos, situaciones, contextos y eventos), de la variable de estudio.

3.2 Población y muestra

- La población para este trabajo de investigación estuvo constituida por un total de 20 micro y pequeñas empresas, del sector servicio - rubro sevicherías del distrito de Chimbote.
- La muestra dirigida, estuvo conformada por 10 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro sevichería del distrito de Chimbote, las cuales fueron las que estuvieron disponibles a proporcionar información al momento de hacer el estudio. Este criterio de selección está dado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.

VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	MEDICIÓN
Financiamiento	Es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.	- Adquisición de crédito.	- Si - No	- Nominal
		- Cantidad de crédito.	- 0 a 3 veces. - 4 a 6 veces. - 7 a más.	- Cuantitativo.
		- Entidad	- CMAC Santa. - Mi Banco. - Otras.	- Nominal
		- Interés	- De 30% a 40% anual. - De 40% a mas anual.	- Cuantitativo.
		- Monto del crédito.	- De 0 a 5 000. - De 5 001 a 10 000. - De 10 001 a 30 000. - De 30 000 a más.	- Cuantitativo.

3.4 Técnicas e instrumentos

En el presente trabajo de investigación se utilizó una encuesta (técnica), mediante un cuestionario (instrumento) estructurado por 10 preguntas relacionadas a los datos generales del representante, las principales características de las micro y pequeñas empresas y las principales características del financiamiento de las mismas.

3.5 Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso del análisis descriptivo. Para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Microsoft Excel 2010 y para el procesamiento de los datos se elaboraron tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, como sus respectivas figuras estadísticas.

3.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variables	Población y muestra	Métodos	Técnicas e instrumentos - procesamientos
<p>Central:</p> <p>¿Cuáles son las principales características del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicio Rubro - sevicherías del Distrito de Chimbote, periodo 2012 - 2013?</p>	<p>General:</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro sevicherías del distrito de Chimbote.</p> <p>Específicos:</p> <p>Determinar las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas, del sector servicio - rubro sevicherías del distrito de</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Población:</p> <p>La población para este trabajo de investigación estuvo constituida por un total de 20 micro y pequeñas empresas, del sector servicio - rubro sevicherías del distrito de Chimbote.</p> <p>Muestra:</p> <p>La muestra dirigida, estuvo conformada por 10 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro sevichería del distrito de Chimbote, las cuales fueron las que</p>	<p>- Diseño de investigación</p> <p>El diseño que se utilizó en esta investigación fue, no experimental – transversal – descriptivo.</p> <p>- No Experimental.</p> <p>Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable financiamiento, se observó el fenómeno tal y como se manifiesta en su contexto natural.</p> <p>- Transversal.</p> <p>Porque se recolectó los datos en un sólo</p>	<p>Técnica:</p> <p>La técnica que se utilizara será la encuesta.</p> <p>Instrumento:</p> <p>En el estudio se utilizara el instrumento del cuestionario.</p> <p>Plan de análisis de los datos:</p> <p>Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso del análisis descriptivo. Para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Microsoft Excel 2010 y para el procesamiento de los datos se elaboraron tablas de distribución de</p>

	<p>Chimbote, periodo 2012 – 2013.</p> <p>- Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro Sevicherías del Distrito de Chimbote, periodo 2012-2013.</p> <p>- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro Sevicherías del Distrito de Chimbote, periodo 2012-2013.</p>		<p>estuvieron disponibles a proporcionar información al momento de hacer el estudio. Este criterio de selección está dado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.</p>	<p>momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación durante el periodo 2012 – 2013.</p> <p>- Descriptivo. Porque consistió en describir y representar los datos (fenómenos, situaciones, contextos y eventos), de la variable en estudio.</p>	<p>frecuencias absolutas y relativas porcentuales, como sus respectivas figuras estadísticas.</p>
--	---	--	---	--	---

3.7 Principios éticos

El presente trabajo de investigación se elaboró bajo los principios éticos, ya que la información que se presentan son verdaderos, además este trabajo no pretende generar conflictos de investigación, ya que mediante la norma APA, se ha mencionado a cada autor de algún texto que figura en el informe, y también cabe indicar que no tiene fines lucrativos, sino que es de uso exclusivo para fines académicos; Aclarando que la información recolectada mediante la encuesta, es información de uso reservado, para que no perjudique de ninguna manera a los representantes legales que muy amablemente proporcionaron su apoyo para la elaboración de este informe.

En resumen se utilizó los principios éticos de la confidencialidad, confiabilidad y el respeto a las personas humanas.

Confidencialidad, porque solo se difundió los datos que el representante autorizó y se aseguró que la información personal fue protegida para que no sea divulgada sin consentimiento, y dicha garantía se llevó a cabo por medio de un grupo de reglas que limitan el acceso a esta información.

Confiabilidad, porque los datos o los resultados de la encuesta que se presentan en la investigación son reales y por lo tanto, las conclusiones pueden ser creíbles y merecedoras de una mayor confianza.

Respeto a las personas humanas, se respetó las ideas, creencias y la información brindada por los representantes de las micro y pequeñas empresas.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla N° 01. Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013.

Datos generales:	Número representantes de MYPES	Porcentaje
Edad (años)		
18 - 30	00	00,0
30 - 40	01	10,0
40 a más	09	90,0
Total	10	100,0
Sexo		
Masculino	06	60,0
Femenino	04	40,0
Total	10	100,0
Nivel académico		
Primaria	00	00,0
Secundaria	00	00,0
Superior técnica incompleta	06	60,0
Superior universitaria	04	40,0
Total	10	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE del sector servicio – Rubro sevicherías del distrito de Chimbote.

Tabla N° 02. Características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – Rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013.

De la Empresa:	Número de MYPES	Porcentaje
Tiempo de funcionamiento de la empresa en el rubro (años)		
0 a 3	04	40,0
4 a 7	03	30,0
8 a más	03	30,0
Total	10	100,0
Número de trabajadores (cantidad)		
0 a 3	00	00,0
4 a 7	10	100,0
8 a más	00	00,0
Total	10	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – Rubro sevicherías del distrito de Chimbote.

Tabla N° 03. Características del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – Rubro sevicherías del distrito de Chimbote, periodo 2012 – 2013.

Financiamiento	Número de MYES	Porcentaje
Adquisición de crédito financiero		
Si	10	100,0
No	00	00,0
Total	10	100,0
Cantidad de créditos solicitados		
De 0 a 3 veces	10	100,0
De 4 a 6 veces	00	00,0
De 7 a más veces	00	00,0
Total	10	100,0
En qué entidad financiera solicito el crédito		
CMAC Santa	08	80,0
Mi Banco	02	20,0
Otras	00	00,0
Total	10	100,0
Que tasa de interés le prestaron		
De 30% a 40% anual	01	10,0
De 40% a mas anual	09	90,0
Total	10	100,0
Cuanto fue el monto del crédito (soles)		
De 0 a 5 000	03	30,0
De 5001 a 10 000	07	70,0
De 10 001 a 30 000	00	00,0
De 30 000 a más	00	00,0
Total	10	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – Rubro sevicherías del distrito de Chimbote.

4.2 Análisis de Resultados

Discusiones:

Referente al representante de las micro y pequeñas empresas

- De las MYPE encuestadas, los empresarios representantes de las mismas, son personas adultas y las edades del 90% son de 40 años a más, lo que concuerda con Gómez, (2014), donde la edad promedio de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas es de 40 años; y difiere dicha información con los datos extraídos de la investigación de Guerrero, (2014), donde la edad promedio fluctúan entre los 18 a 32 años.
- El 60% de los empresarios encuestados son de sexo masculino, lo que difiere con los resultados de la investigación de Aldana, (2014). donde indica que el 67% de los empresarios son del sexo femenino.
- Los empresarios encuestados tienen estudios técnicos inconclusos, con el 60% y el 40% cuenta con estudios universitarios concluidos, lo que difiere con la información extraída de Guerrero, (2014). donde señala que los empresarios encuestados, el 80% tiene instrucción superior técnica y universitaria.

Referente a las características

- El 40% de las micro y pequeñas empresas en estudio, vienen funcionando de 0 a 3 años, de 4 a 7 años 30% y de 8 años a más 30%, respectivamente, estos resultados muestran que año a año el lugar de estudio, se está volviendo una zona propicia para la inversión de las micro y pequeñas empresas de este rubro.
- El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, cuentan con la colaboración de 4 a 7 trabajadores, esta información difiere con la información de Aldana, (2014). que manifiesta que el 73% de las MYPE tienen entre 1 a 3 trabajadores.

Referente al financiamiento

- El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas han solicitado crédito, esta información difiere con la información obtenida por Aldana, (2014). donde señala que el 67% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito, de la misma forma coincide ligeramente con la información obtenida por Guerrero, (2014). donde afirma que el 80% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario.

Esto concuerda Según Rojas, (2011), en su trabajo de investigación define que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios; Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

- El 100% de los empresarios encuestados, afirmaron haber solicitado crédito financiero en el año 2013, lo que demuestra que las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro sevicherías, tratan de crecer con las ganancias que obtienen gracias al crédito solicitado, pero evitan sobre endeudarse.
- El 80% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen una mayor preferencia al solicitar su crédito por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Del Santa, este resultado difiere de la información obtenida por Aldana, (2014). donde indica que los empresarios solicitan créditos financieros a las entidades bancarias, el 67% su crédito es bancario, el 33% crédito no bancario, el 40% de las micro y pequeñas empresas recibió crédito en CMAC. Esto demuestra que existe mucha variación en las inversiones realizadas por ello las decisiones de financiamiento deben ser profundamente evaluadas para así luego no tener complicaciones.
- De las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 90% indicó que la tasa de interés aplicada al monto del crédito es mayor del 40% anual, esta información son parecidas con la información obtenida de Guerrero, (2014). donde dentro de sus resultados obtenidos se encuentra con una tasa anual de entre 36.1% a más de 54.1%,

demostrando que las micro y pequeñas empresas están obteniendo estos créditos a través de entidades formales.

- El 70% de las micro y pequeñas empresas encuestadas han solicitado crédito por un monto entre 5 001 a 10 000 soles, lo que demuestra que los empresarios han iniciado su empresa con capital propio ahorrado, ya sea trabajando en el extranjero o haciendo un cambio de giro del negocio y el monto que han solicitado les ha ayudado para que puedan arreglar su local y para comprar los activos de mayor necesidad.

V. CONCLUSIONES

- La mayoría (90%), de los empresarios representantes de las Sevicherías son personas adultas de más de 40 años y de sexo masculino (60%), también son personas que en su mayoría (60%), han estudiado una carrera técnica pero no han logrado concluirla.
- La mayoría (40%), de las micro y pequeñas empresas en estudio, vienen funcionando de 0 a 3 años. Así como también, la totalidad (100%), de las micro y pequeñas empresas encuestadas, cuentan con la colaboración de 4 a 7 trabajadores, esto demuestra que las micro y pequeñas empresas se formaron por auto empleo y generar trabajo.
- El total (100%), de las micro y pequeñas empresas encuestadas han solicitado crédito en el año 2013, como también en su totalidad (100%) señalaron que obtuvieron créditos de 0 a 3 veces.
- La mayoría (80%), de las micro y pequeñas empresas encuestadas ha solicitado crédito en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Del Santa, también señalaron en su gran mayoría (90%), que la tasa de interés aplicada al monto del crédito fue mayor del 40% anual y la mayoría (70%), de las micro y pequeñas empresas, señalaron que el monto solicitado fue entre 5001 a 10 000 soles.

Referencias Bibliográficas

- Aldana, (2014). “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Rubro Juguerias del Distrito de Sullana. Año 2014”. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Sullana. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035812>
- Bankable, F. (2009), Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones micro financieras? Recuperado el 02 de Agosto del 2014 de <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>.
- Briceño, A. (2009). Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado el 14 de Noviembre del 2013 de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Farfán, C. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abarrotes del distrito de Piura, periodo 2011-2012. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Piura. Perú.
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. & Garrido, C. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Recuperado el 20 de Mayo del 2015 de: http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/financiamiento_a_pymes.pdf
- García, M. (2013) Pequeñas empresas. Recuperado el 22 Octubre, 2013 de http://www.nomeparo.eu/ayudas-a-emprendedores/pequenas-empresas_n-31.htm.
- Gómez, (2014). “Características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011”. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote:

- Guerrero, (2014). “Características del financiamiento y formalización en las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicio - rubro pollerías del Distrito de Nuevo Chimbote, año 2012”. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Chimbote.
- Guerrero, E. (2012). Financiamiento básico y empresarial. Recuperado el 14 de Noviembre del 2013 de <http://www.monografias.com/trabajos93/financiamiento-basico-y-empresarial/financiamiento-basico-y-empresarial.shtml>
- J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), “Theory of Games and Economic behavior”. Publisher Princeton University Press, United States, Pages: xviii, 625 p. (1st edition).
- Jensen, M., y Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360
- Ley 28015. (2003). Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.
- Ley 30056. (2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.
- Lorenzo, A. (2008). Financiamiento a largo plazo. [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde: <http://www.trabajo.com.mx/financiamientos>
- Ministerio de Trabajo – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las Leyes N° 29034, N° 29566, N° 29903 y N° 30056; s/f. disponible desde: <http://www.trabajo.gob.pe/normaCompletaSNIL.php?id=3300>
- Modigliani y Miller (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, Vol. 48, No. 3 (Jun., 1958), pp. 261-297.

- Myers, Stewart C. y Majluf, Nicholas S. (1984): “Corporate financing and investment decisions when firms have information investors do not have”. *Journal of Financial Economics*. Vol. 13, Issue 2. Págs.: 187 – 221.

- OCDE, CEPAL. (2012) *Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de pymes para el cambio estructural*. Recuperado el 25 noviembre del 2013 de: <http://www.keeppeek.com/Digital-Assetmanagement>

- Rojas, Y. (2011). *Fuentes y formas de financiamiento empresarial*. Recuperado el 14 de Noviembre del 2013 de [http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml](http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml)

- Sarmiento, (2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia*. Disponible desde: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

- Vilchez, W. (2009). *El financiamiento Empresa editora: Panorama cajamarquino*. Recuperado el 11 de Marzo del 2014 de <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequeñas-empresas/>

ANEXOS

ANEXO N° 01:

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Cronograma 2016									
Actividades Programadas	Febrero		Marzo				Abril		
	Semanas								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Revisión y elaboración del proyecto.	X	X							
Aprobación del proyecto por el docente tutor.			X						
Revisión y elaboración del informe.				X					
Aprobación del informe por el docente tutor.					X				
Elaboración del artículo científico.						X	X		
Elaboración de diapositivas para sustentación.								X	
Pre banca.									X
Aprobación de la pre banca.									X

ANEXO N° 02:**POBLACIÓN Y MUESTRA.**

ÍTEM	EMPRESA SEVICHERIA	DIRECCIÓN
1	El Delfín	1ra cuadra de reubicación - Miraflores alto
2	La lanchita	Jr. Ladislao espinar 410 - 412
3	Mar y Luna	Jr. Villavicencio 104
4	La Perlita	Jr. Almirante Guise - Mz. b - 3 lt.3. Miraflores.
5	La Tortuga	Av. Pardo 6381
6	Solo y Mar	P. J. La Primavera Mz. H Lot. 22
7	La 15	P. J. 15 de abril
8	El Limón	Pasaje 2 de mayo – P. J. Pueblo libre
9	El Marino Bar	Guillermo Moore 112
10	Caballito de Mar	Av. Pardo 199
11	Rustico mar	Av. Camino Real Mz. 12 Lt. 49
12	Nautilus	Jr. Manuel Ruiz 432
13	El Cevichon	Leoncio Prado 160
14	Cielo Azul	Av. Pardo Cuadra 11
15	Panchito	P. J. Miraflores Mz. A5 lote 3
16	El rincón del mar	Jr. Libertad 658 Miramar Alto
17	El Portón chalaco	Jr. Casma Mz. W lote 1 Miramar bajo
18	Los Gemelos	Av. Aviación 504 P. J. Pueblo Libre
19	El Tambo	Villavicencio 977
20	La casa chica	Calle Colombia MzB1 Lote3 Esperanza Alta.

ENCUESTA

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO SEVICHERIAS CIUDAD DE CHIMBOTE, AÑO 2013.

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Micro y Pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación. La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece su valiosa información y participación.

Encuestador: ZEVALLOS LAUZAN JUAN C. **Fecha:** 28/05/2014

I. DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO:

1. Edad:
De 18 a 30 De 30 a 40 De 40 a más

2. Sexo:
Femenino Masculino

3. Grado de Instrucción del Representante Legal de la Empresa:
Primaria
Secundaria
Superior Técnica Incompleta
Superior Técnica
Superior Universitaria Incompleta
Superior Universitaria

II. PERFIL DE LAS MYPES:

1. ¿Cuánto tiempo viene funcionando su empresa?

De 0 a 3 años De 4 a 7 años De 8 años a más

2. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

De 0 a 3 años De 4 a 7 años De 8 años a más

III. FINANCIAMIENTO:

1. ¿Ha adquirido un crédito financiero en el año 2013?

SI NO

2. ¿Cuántos créditos ha solicitado en el año 2013?

De 0 a 3 De 4 a 6 De 7 a más

3. ¿En qué Entidad Financiera lo solicitó?

CMAC Santa

MI Banco

Banco Financiero

CrediScotia

Caja Trujillo

Edyficar

Caja Piura

Otras

4. ¿A qué tasa de interés le prestaron?

De 30% a 40% anual De 40% anual a más

5. ¿Cuánto fue el monto del crédito?

De 0 a 5000

De 5001 a 10000

De 10001 a 30000

De 30 000 a más

ANEXO N° 04:

FIGURAS

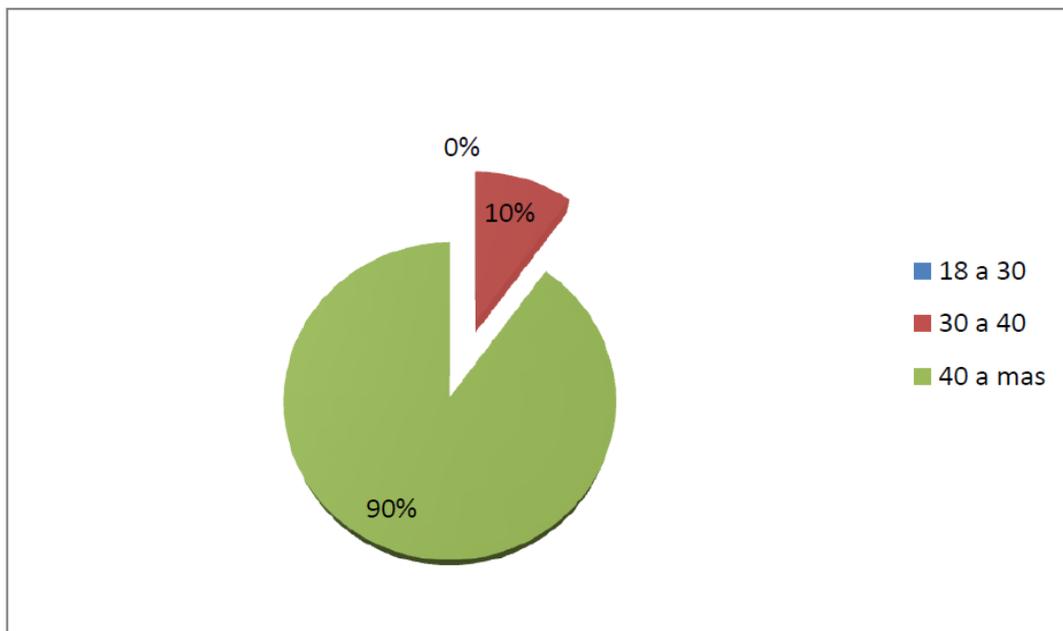


Figura N°1: Edad del representante legal de la MYPE

Fuente: Tabla N°1

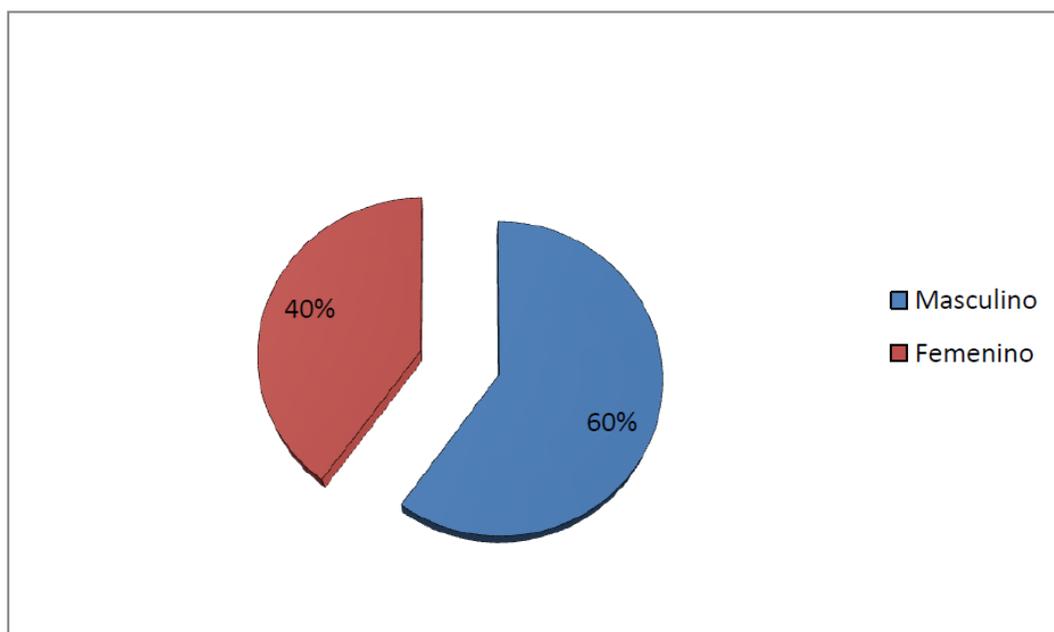


Figura N°2: Género del representante legal de la MYPE

Fuente: Tabla N°1

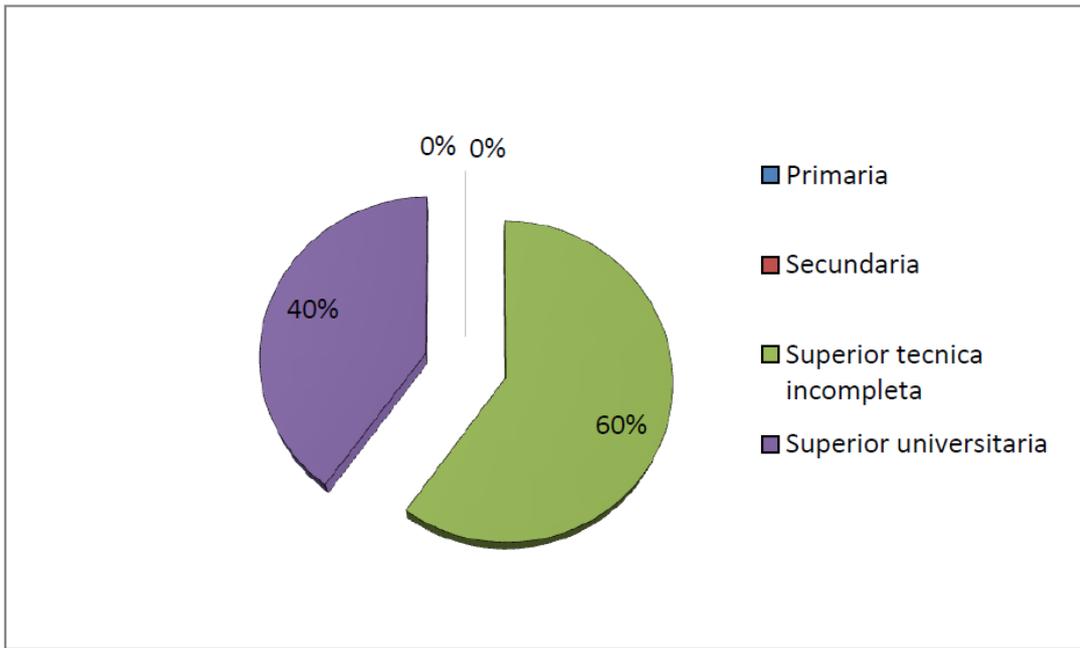


Figura N°3: Nivel académico del representante legal de la MYPE
Fuente: Tabla N°1

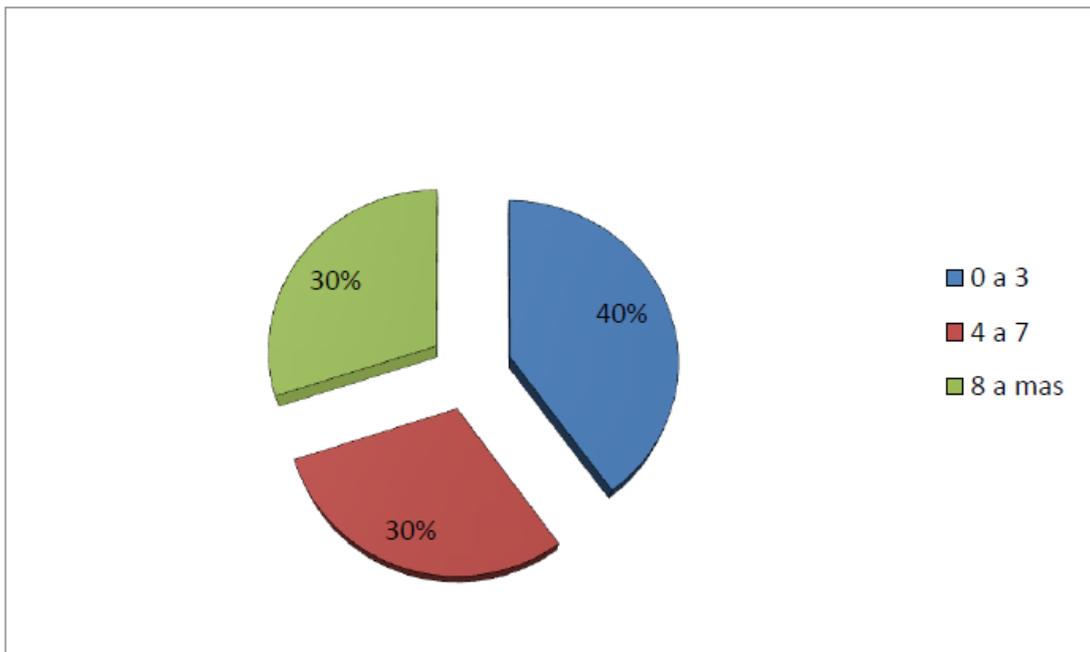


Figura N°4: Tiempo de funcionamiento de la MYPE en el mercado
Fuente: Tabla N°2

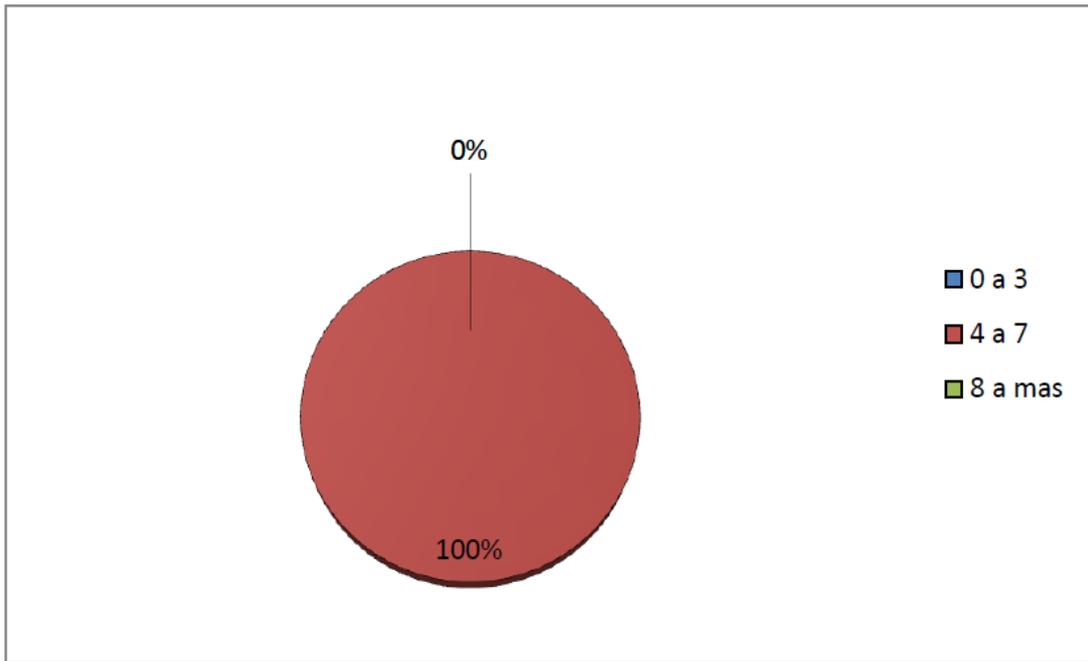


Figura N°5: Número de trabajadores de la MYPE
Fuente: Tabla N°2

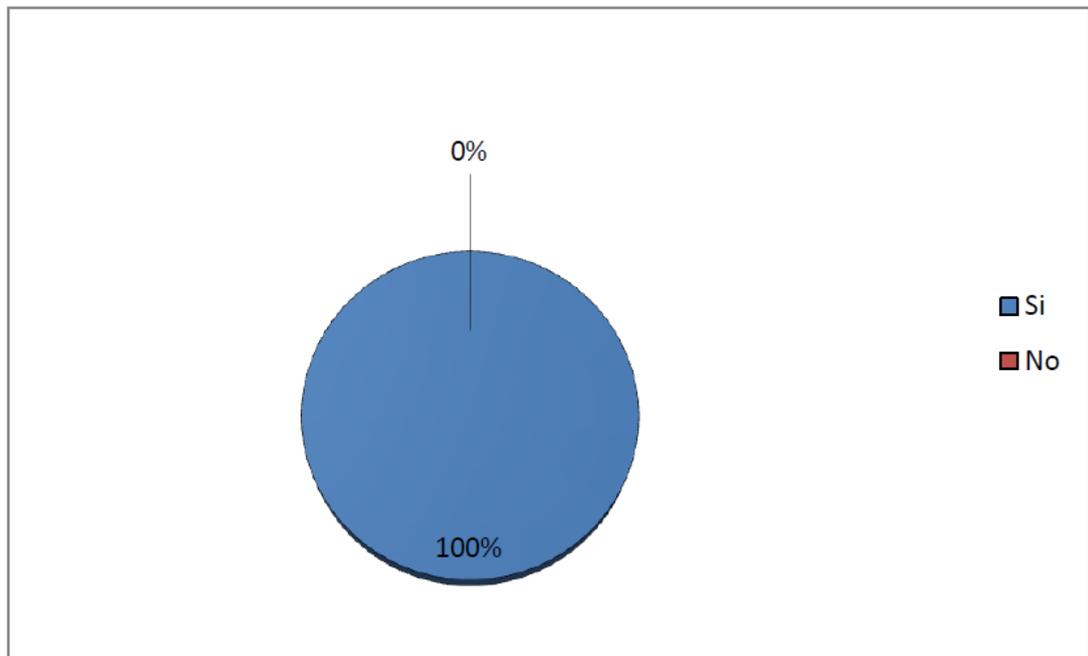


Figura N°6: Adquisición de créditos financiero de la MYPE
Fuente: Tabla N3

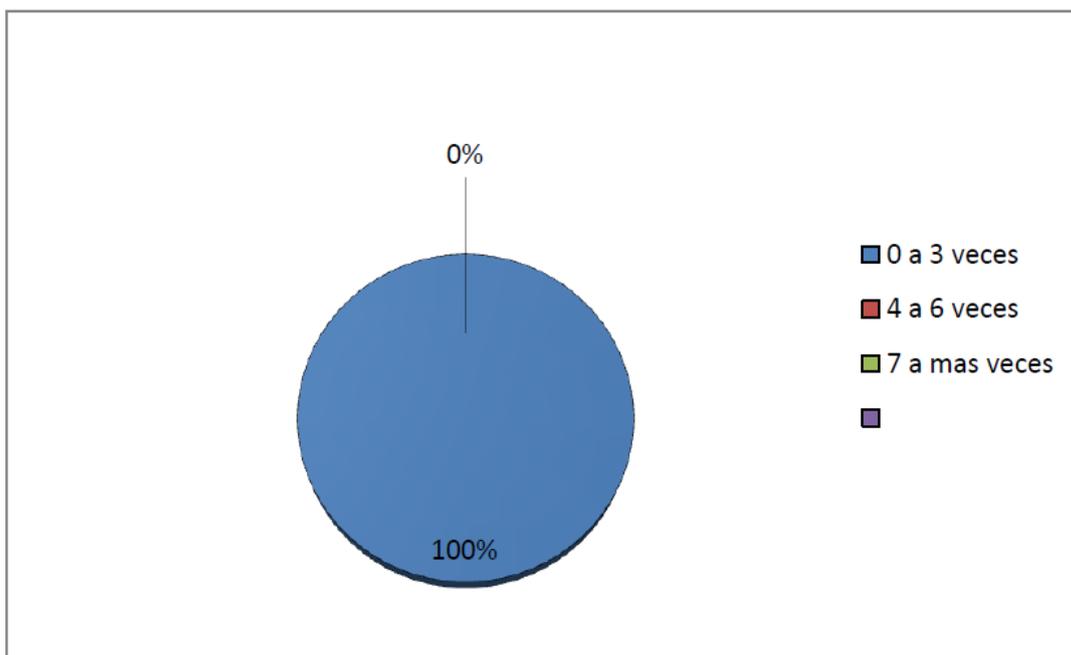


Figura N°7: Cantidad de créditos solicitados de la MYPE
Fuente: Tabla N3

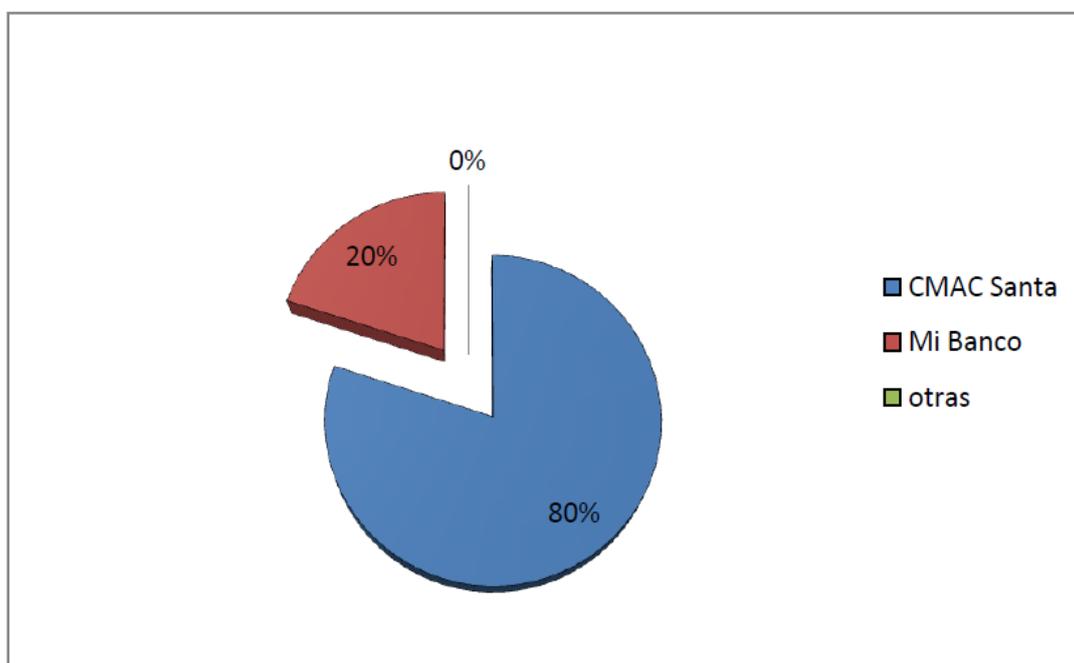


Figura N°8: Entidad financiera preferida de la MYPE
Fuente: Tabla N3

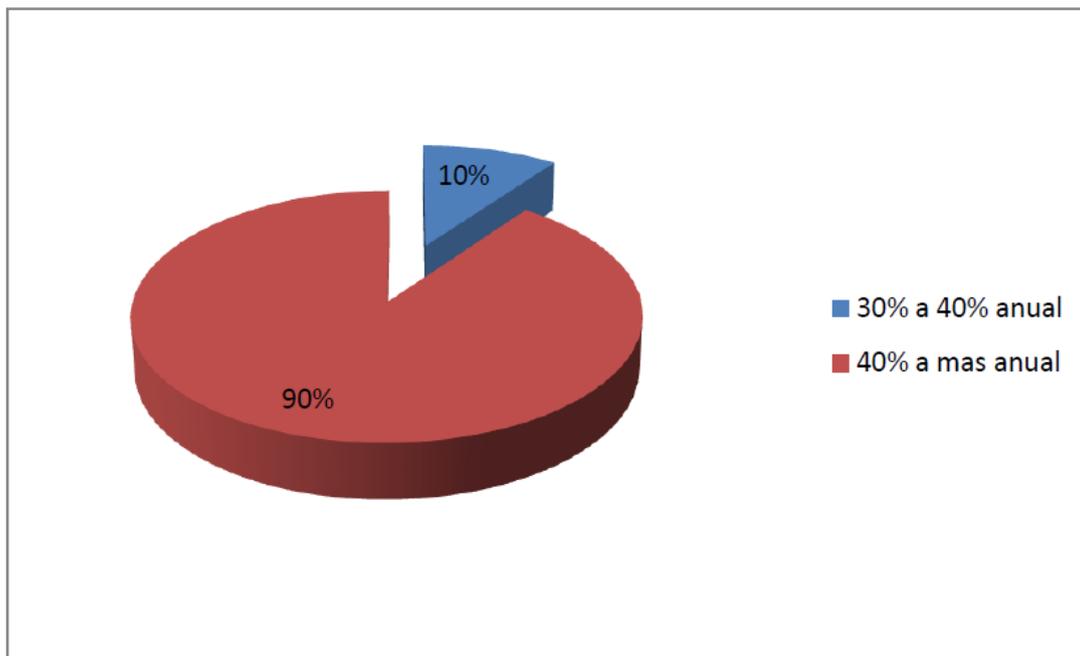


Figura N°9: Tasa de interés aceptada de la MYPE
Fuente: Tabla N3

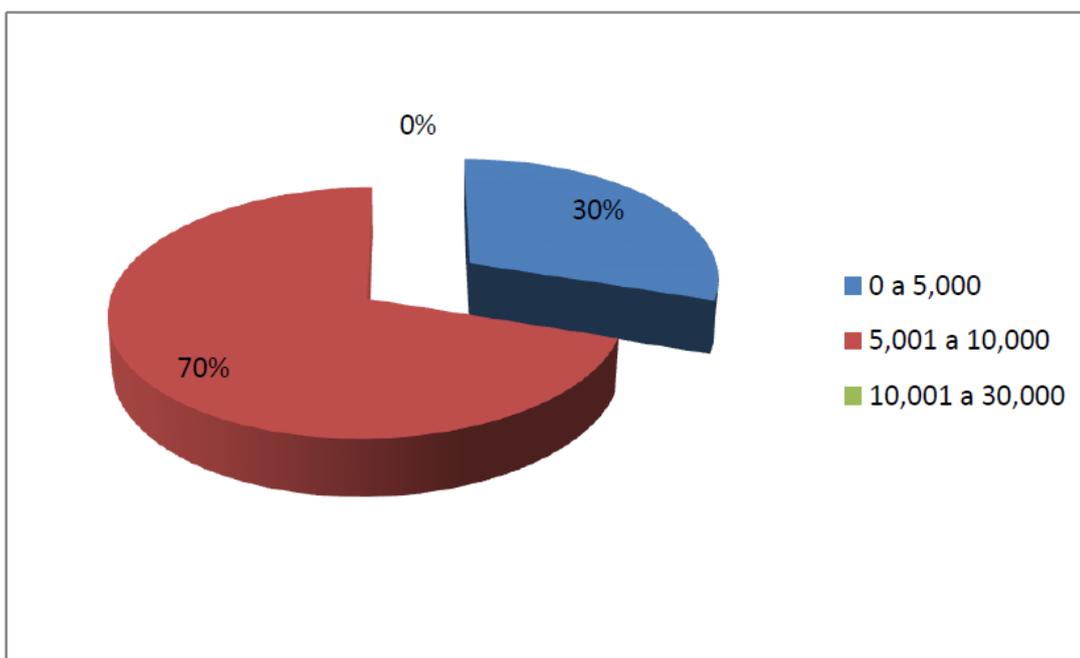


Figura N°10: Monto solicitado de la MYPE
Fuente: Tabla N3