



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE
LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES
AGROPECUARIOS DEL PERÚ: CASO
“ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES
AGROPECUARIOS DE TARA DE SAN MARCOS”-
CAJAMARCA, 2017.**

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

AUTORA:

BACH. GLORIA IME PAREDES URTEAGA

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE - PERÚ

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE
LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES
AGROPECUARIOS DEL PERÚ: CASO
“ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES
AGROPECUARIOS DE TARA DE SAN MARCOS”-
CAJAMARCA, 2017.**

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

AUTORA:

BACH. GLORIA IME PAREDES URTEAGA

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE - PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
SECRETARIO

MGTR. EXEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres Olinda Urteaga y Sergio Paredes, por darme la vida, quererme mucho, creer en mí y porque siempre me apoyaron. Mamá y Papá gracias por darme una carrera para mi futuro, todo esto te lo debo a ustedes.

A mi esposo Julio Abanto, por quererme y apoyarme siempre, esto también se lo debo a Ti.

Finalmente al maestro, Fernando Vásquez Pacheco por su apoyo incondicional en el Asesoramiento de proyecto de tesis para poder hacer realidad mi sueño de obtener mi título profesional.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a todos ellos.

DEDICATORIA

Este Trabajo va dedicado todos los padres del mundo. Especial a los míos y a los maestros de mi diva estudiantil. Quienes con su palabra animadora han contribuido a la culminación de este trabajo fruto de mi esfuerzo y dedicación permanente.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las asociaciones de pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”-Cajamarca, 2017. El diseño de la investigación fue no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso; para el recojo de la información se utilizó las técnicas de la revisión bibliográfica y la entrevista a profundidad, con los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas pertinentes cerradas, respectivamente; encontrando los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica (objetivo específico 1), las asociaciones de pequeños productores agropecuarios del Perú, realizan sus actividades productivas con financiamiento propio y ajeno, siendo de entidades bancarias y no bancarias formales, para financiar sus actividades productivas y de comercio, de corto plazo y utilizado como capital de trabajo fundamentalmente. Respecto al caso de estudio (objetivo específico 2), la asociación del caso de estudio realiza sus actividades productivas con financiamiento propio y financiamiento ajeno; también, recurren a financiamiento de una institución financiera internacional de desarrollo, siendo de largo plazo y a bajas tasas de interés. Finalmente, se concluye estableciendo que las asociaciones de los pequeños productores del Perú y la asociación del caso de estudio financian sus actividades productivas con recursos propios (autofinanciamiento) y ajenos (de terceros).

Palabras clave: Financiamiento, productores agropecuarios, asociaciones de productores.

ABSTRACT

The general objective of this research was to: Describe the characteristics of the financing of associations of small agricultural producers in Peru and of the "Association of Producers of Tara de San Marcos" -Cajamarca, 2017. The design of the research was non-experimental-descriptive -bibliographic-documentary and case; for the collection of the information, the techniques of the bibliographic review and the in-depth interview were used, with the instruments of bibliographic cards and a questionnaire of pertinent closed questions, respectively; Finding the following results: Regarding the bibliographic review (specific objective 1), the associations of small agricultural producers of Peru, carry out their productive activities with their own and others' financing, being from formal banking and non-banking entities, to finance their productive activities and of commerce, of short term and used as working capital fundamentally. Regarding the case study (specific objective 2), the case study association carries out its productive activities with its own financing and external financing; also, they resort to financing from an international financial institution of development, being long term and at low interest rates. Finally, it is concluded that the associations of the small producers of Peru and the case study association finance their productive activities with their own resources (self-financing) and those of others (third parties).

Keywords: Financing, agricultural producers, associations of producers.

CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRACARÁTULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS	x
I. INTRODUCCIÓN	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA	16
2.1 Antecedentes:	16
2.1.1 Internacionales.....	16
2.1.2 Nacionales.....	18
2.1.3 Regionales.....	23
2.1.4 Locales.....	25
2.2 Bases teóricas	26
2.2.1 Teorías del financiamiento:.....	26
2.2.2 Teorías del sector agropecuario.....	54
2.2.3 Teoría de la asociatividad agrícola-agropecuaria.....	63
2.2.4 Descripción de la Asociación de Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos- Cajamarca.....	64
2.3 Marco conceptual.....	65
2.3.1 Definiciones de financiamiento:.....	65
2.3.2 Definición de asociaciones de pequeños productores agropecuarios:.....	66
III. METODOLOGÍA	68
3.1 Diseño de investigación.....	68
3.2 Población y muestra	68
3.2.1 Población.....	68

3.2.2 Muestra.....	68
3.3 Definición y operacionalización de variables	68
3.4 Técnicas e instrumentos	68
3.4.1Técnicas.....	68
3.4.2 Instrumentos.....	69
3.5 Plan de análisis	69
3.6 Matriz de consistencia	69
3.7 Principios éticos.....	70
IV.RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	71
4.1 Resultados:	71
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	71
4.1.2Respecto al objetivo específico 2:.....	75
4.1.3Respecto al objetivo específico 3:.....	76
4.2 Análisis de resultados:.....	79
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	79
4.2.2Respecto al objetivo específico 2:.....	80
4.2.3Respecto al objetivo específico 3:.....	81
V. CONCLUSIONES	84
5.1 Respecto al objetivo específico 1:	84
5.2 Respecto al objetivo específico 2:	84
5.3 Respecto al objetivo específico 3:	84
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	86
7.1 Referencias bibliográficas:	86
6.2 Anexos:.....	88
6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia.....	89
6.2.2Anexo 02:Fichas Bibliográficas.....	90
6.2.3Anexo 03. Cuestionario.....	91

ÍNDICE DE CUADROS

N° DE CUADRO	DESCRIPCIÓN	PÁG.
01	Objetivo específico 1	71
02	Objetivo específico 2	75
03	Objetivo específico 3	76

I. INTRODUCCIÓN

En todas las regiones del Perú, existen el área rural y el área urbana, en el área rural predominan las actividades agropecuarias (agrícolas y pecuarias), y en el área urbana predominan las actividades industriales y comerciales. En la actividad agrícola predomina el cultivo y producción de todo tipo de plantas vegetales; en cambio, en las actividades pecuarias, predomina la crianza y desarrollo de todo tipo de animales domésticos. La combinación de estas dos actividades, genera la actividad agropecuaria, que consiste en la mezcla de las actividades agrícolas y pecuarias. Estas actividades agropecuarias pueden ser desarrolladas en forma individual y en forma asociativa. Sin embargo, independientemente de que las actividades realizadas por las personas o instituciones rurales, urbanas, agrícolas, pecuarias y/o agropecuarias, individuales y/o asociativas, necesitan recursos financieros (dinero) para poder operar. Precisamente, la presente investigación pretende describir las características de los recursos financieros que utilizan las asociaciones de productores agropecuarios del Perú en general y la asociación del estudio del caso en particular.

La problemática de la agricultura peruana se encuentra en los siguientes factores: (1) aprovechamiento no sostenible de los recursos naturales, (2) bajo nivel de competitividad y rentabilidad agraria, (3) limitado acceso a servicios básicos y productivos del pequeño productor agrario, y (4) débil desarrollo institucional en el sector agrario. De estos factores que generan la problemática de la agricultura peruana en general, lo pertinente a nuestra investigación se encuentra en el bajo nivel de competitividad y rentabilidad agraria, y el limitado accesos a servicios básicos y productivos del pequeño productor agrario. Dentro de este último factor se encuentra el financiamiento agrario y agropecuario (**Vela y Gonzales, 2011**).

En esta perspectiva, los autores citados establecen que el agro es considerado como una actividad de alto riesgo, por los diversos factores que afectan a la producción (clima, agua, infraestructura, servicios públicos, etc.) y comercialización (transporte, almacenaje, mercado, etc.). Estos problemas asociados a la baja rentabilidad de la

mayor parte del agro, lo convierten en poco atractivo para su financiamiento por las instituciones financieras. A pesar de esto, las colocaciones en el sector se han incrementado en un 75% entre el 2007 y el 2009, por mayores colocaciones de la banca múltiple (+63%) y las cajas municipales (+285%), principalmente. En menor medida fue las colocaciones de las Cajas Rurales y en Agrobanco.

Finalmente, **Vela y Gonzales (2011)** afirman que, existe una gran brecha entre la oferta actual y las necesidades de financiamiento, predominando el financiamiento informal, dentro del cual destacan los molinos, desmotadoras, acopiadores y comerciantes en general. Entre el 2007 al 2009 el crédito promedio al agro ascendió a S/. 2 800 millones. De otro lado, accedieron al mercado financiero 145 810 prestatarios entre empresas y productores individuales. Si se compara con el número total de productores agrarios que suman 1 745 00022, el porcentaje de prestatarios del mercado formal de crédito llegó a constituir sólo el 8.4% del total. Por lo tanto, el crédito financiero informal en el agro peruano es significativo.

Por su parte, **Olivares (2004)** afirma que, las personas de escasos recursos económicos muchas veces no tienen acceso a fuentes formales de financiamiento, que les permitan satisfacer las necesidades básicas de corto plazo. Esto se ve evidenciado por las barreras de entrada que posee el sistema de intermediación financiero formal, porque solicitan y exigen garantías o colaterales para poder otorgar los créditos a los prestatarios. Por lo tanto, es aquí donde surge el financiamiento informal, un sistema de intermediación financiera, el cual permite cubrir esa cuota de mercado que no ha sido satisfecha por el sistema formal de financiamiento. Esta realidad se puede observar, por ejemplo, en el sector agrícola, en donde los agricultores no tienen acceso a créditos bancarios por no poseer tierras o parcelas que sirvan de garantías para los prestamistas formales (bancos), obligando así a recurrir al financiamiento informal, un sistema que es muy utilizado por los productores agrícolas, porque las barreras de entrada son mínimas en comparación a las barreras del sistema formal.

Por otra parte sea firma que, las personas de escasos recursos económicos muchas veces no tienen acceso a fuentes formales de financiamiento, que les permitan

satisfacer las necesidades básicas de corto plazo. Esto se ve evidenciado por las barreras de entrada que posee el sistema de intermediación financiero formal, porque solicitan y exigen garantías o colaterales para poder otorgar los créditos a los prestatarios. Por lo tanto, es aquí donde surge el financiamiento informal, un sistema de intermediación financiera, el cual permite cubrir esa cuota de mercado que no ha sido satisfecha por el sistema formal de financiamiento. Esta realidad se puede observar, por ejemplo, en el sector agrícola, en donde los agricultores no tienen acceso a créditos bancarios por no poseer tierras o parcelas que sirvan de garantías para los prestamistas formales (bancos), obligando así a recurrir al financiamiento informal, un sistema que es muy utilizado por los productores agrícolas, porque las barreras de entrada son mínimas en comparación a las barreras del sistema formal **(Olivares, 2004)**.

Asimismo, las causas que pueden explicar el uso de fuentes informales de financiamiento son heterogéneas, debido a la dispersión de las condiciones de vida en que se pueden encontrar tanto los prestamistas como los prestatarios. Sin embargo, según estudios realizados por el CEPES del Perú, establecen las posibles causas del uso de esa alternativa: (i) en términos de cobertura, el crédito informal es la fuente más importante de créditos para los pobladores de escasos recursos, (ii) las transacciones se basan en el uso intensivo de información captada en relaciones interpersonales y/o de referencia social por parte de miembros de la comunidad, (iii) los préstamos son de corto plazo y están destinados mayoritariamente a actividades productivas, comerciales, y/o al consumo; (iv) prácticamente no existen barreras de entrada para el otorgamiento de créditos; (v) las actividades de los prestatarios están relacionadas con las actividades del prestamista en el sector real; (vi) los costos de transacción no monetarios: tiempo para los tramites, la no exigencia en la mayoría de los casos de garantías reales, el historial crediticio, y los estados financieros, son por lo general muy bajos **(Trivelli, 2002)**.

Revisando la literatura referente a las características del financiamiento de las asociaciones de pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de productores de Tara de San Marcos”-Cajamarca, 2017, no se ha podido encontrar

trabajos de investigación semejantes y/o relacionados; por lo tanto, existe un vacío del conocimiento a este respecto, por las razones expuestas, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”-Cajamarca, 2017?**

Para responder a este enunciado del problema, planteamos el siguiente objetivo general: **Describir las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”-Cajamarca, 2017.**

Para poder conseguir el objetivo general, se plantea los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú, 2017.
2. Describir las características de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”-Cajamarca, 2017.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”-Cajamarca, 2017.

La presente investigación se justifica por las siguientes razones: permitirá llenar el vacío del conocimiento; es decir, permitirá: Describir las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”-Cajamarca, 2017.

La investigación también se justifica, porque permitirá identificar si la Asociación de Pequeños Agropecuarios, pertenecen a la pequeña agricultura comercial o a la economía campesina; dependiendo de ello, nos permitirá conocer las características del financiamiento en este tipo de empresas (los productores agropecuarios).

Asimismo, la presente investigación también se justifica, porque servirá de guía metodológica en la realización de otros trabajos de investigación que se realicen en otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Finalmente, la investigación se justifica porque su elaboración, presentación, sustentación y aprobación me permitirá titularme como contador público, lo que a su vez redundará en beneficio de los estándares de calidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote y de la Escuela Profesional de Contabilidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la presentación de trabajos de investigación (tesis), conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria de nuestro país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

Se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en alguna ciudad del Mundo, menos en el Perú; sobre la variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

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

Murillo (2015) en su trabajo de investigación denominado: El Financiamiento, Supervisión, Apoyo y Los Procesos del Sistema Financiero a las MIPYMES, del país de Honduras, cuyo objetivo general fue: Analizar las opciones del financiamiento, supervisión, apoyo y los procesos del Sistema Financiero Hondureño a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, llegó a las siguientes conclusiones: El Sector MIPYME se enfrenta a diversos factores que influyen en su acceso al financiero y que a la vez se constituyen en obstáculos para la obtención del mismo, tales como las tasas de interés altas, montos bajos de préstamos, plazos cortos y la situación

económica que afecta los niveles de ingresos de estas empresas; asimismo, no cuentan con la información; suficiente acerca de las alternativas existentes para la prestación de servicios financieros orientados a este sector; también., desconocen cuáles son las condiciones de crédito y los requisitos establecidos por las instituciones financieras.

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

Torres y Márquez de la Cruz (2010) en su artículo científico titulado: Diseño de un sistema estratégico de financiamiento para productores agrícolas: Caso productores de tuna de San Martín de las Pirámides del Estado de México, establecieron lo siguiente: La importancia del sector frutícola de la tuna en México, en especial en el municipio de San Martín de las Pirámides, Estado de México, respecto a la generación de empleos y la derrama económica que genera, han permitido que su economía siga

creciendo; éstos son aspectos innegables de las bondades de este sector. No obstante, los productores del municipio no cuentan con los recursos financieros necesarios para atender de manera adecuada sus plantaciones, lo que ha provocado que las huertas de tuna registren bajos rendimientos por hectárea, altos costos de producción y bajos márgenes de ganancia. Asimismo, dicen los autores citados que, en otro orden de ideas, si bien es cierto que el mercado financiero rural ofrece financiamiento al sector rural del país, el acceso para los pequeños productores agrícolas es muy limitado. Las diferentes instituciones financieras que operan dentro de este mercado han desarrollado esquemas de financiamiento para la producción de granos, oleaginosas, algodón, cultivo de camarón, porcinos y ganado bovino para carne y leche; desafortunadamente el sector frutícola y en especial el de la tuna ha sido olvidado debido a que implica un mayor riesgo de mercado y de producción, lo que limita la posibilidad de recibir financiamiento de parte de las instituciones financieras públicas o privadas, dada su alta exposición al riesgo. Aunado a ello, a raíz del estancamiento de la economía mundial se ha venido limitando el crédito a las actividades productivas. De lo referido anteriormente destaca la importancia que tiene el diseñar un sistema estratégico de financiamiento que permita a los productores agrícolas de tuna el acceso al financiamiento que otorga el mercado financiero rural.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en alguna ciudad del Perú, menos en la región de Cajamarca; sobre la variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Trivelli, Escobal y Rvesz (2004) en su trabajo de investigación denominado: Pequeña agricultura comercial: Dinámica y retos en el Perú. Este trabajo lo desarrollaron en los valles de Piura y del Mantaro de Huancayo-Junín. Respecto al financiamiento, establecen lo siguiente: El 57% de los hogares de los valles de Piura tiene algún tipo de crédito, comparado con el 35% en el valle de Mantaro. Además, de estas diferencias en los niveles de uso, las fuentes y los montos de créditos varían también de una zona a otra. Las cifras de uso de

créditos resultan interesantes si se considera que más del 70% de los productores señala que podría obtener incluso un crédito formal si lo deseara. Es decir, se usa menos crédito del disponible en el mercado. Las razones para que ello ocurra son distintas en cada zona. En los valles de Piura un porcentaje importante declara abstenerse de ir al mercado formal para evitar riesgos o evitar los elevados costos de transacción; mientras que en el valle de Mantaro se habla de una menor necesidad de recursos financieros.

Vela y Gonzales (2011) en su trabajo de investigación denominado: Competitividad del sector agrario peruano, problemáticas y propuestas de solución, realizado en el Perú, establecen que el agro es considerado como una actividad de alto riesgo, por los diversos factores que afectan a la producción (clima, agua, infraestructura, servicios públicos, etc.) y comercialización (transporte, almacenaje, mercado, etc.). Estos problemas asociados a la baja rentabilidad de la mayor parte del agro, lo convierten en poco atractivo para su financiamiento por las instituciones financieras. A pesar de esto, las colocaciones en el sector se han incrementado en un 75% entre el 2007 y el 2009, por mayores colocaciones de la banca múltiple (+63%) y las cajas municipales (+285%), principalmente. En menor medida, fue la colocación de las cajas rurales y el Agrobanco. Sin embargo, existe una gran brecha entre la oferta actual y las necesidades de financiamiento, predominando el financiamiento informal, dentro del cual destacan los molinos, desmotadoras, acopiadores y comerciantes en general. Entre el 2007 al 2009 el crédito promedio al agro ascendió a S/. 2 800 millones, considerando que se han sembrado 1650 miles de hectáreas de los principales cultivos transitorios, en similar periodo, el requerimiento estimado de financiamiento fue de aproximadamente. S/. 8 990 millones de soles, con lo cual se estimaría que el sector financiero proveería alrededor del 32% de recursos financieros de corto plazo. De otro lado, accedieron al mercado financiero 145 810 prestatarios entre empresas y productores individuales. Si se compara con el número total de

productores agrarios que suman 1 745 022, el porcentaje de prestatarios del mercado formal de crédito llegaría a constituir sólo el 8.4% del total del crédito otorgado. Por lo tanto, el crédito (financiamiento) informal sería muy significativo.

Chávez (2015) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis - Cañete, llego a concluir lo siguiente: **Respecto a los empresarios**, el total del 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las MYPE son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las MYPE tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son empresarios. **Respecto a las características de las MYPE**, poco más de 55% de las MYPE se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las MYPE son formales, menos de 5% de las MYPE tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 15% no tiene ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de las MYPE estudiadas se formó para subsistir. **Respecto al financiamiento**, poco menos 20% de las MYPE que solicitaron crédito, financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las MYPE que solicitaron

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

Castillo (2016) en su trabajo de investigación sobre: Caracterización del financiamiento, de las MYPE del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina del distrito de Chimbote- Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresa del sector comercio rubro - distribuidora de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2013. Encontró los siguientes resultados: La mayoría (75%) de las micro y pequeñas empresas encuestadas utilizan el sistema bancario, siendo uno de ellos el Banco de Crédito del Perú y el Scotiabank, quienes les otorga mayores facilidades de crédito. Mediante el cual obtuvieron créditos a una tasa de interés entre 11% y 20% anual, puesto que ya tienen una línea de crédito y eso los beneficia a que su tasa de interés sea inferior a lo que otras MYPEs pueden obtener . En su totalidad utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo, lo que les permite obtener una mayor rentabilidad.

Málaga (2015) en su trabajo de investigación titulado: Costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú, 2011-2014. Cuyo objetivo general

fue: Determinar en qué medida el costo del financiamiento influye en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú. Los procedimientos aplicados permitieron concluir que el costo del financiamiento afecta en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú, debido a que contraen compromisos crediticios de fuentes no formales al inicio de sus actividades, cuyos intereses son muy elevados, sin determinar qué proyectos son prioritarios para la empresa. Asimismo, la evidencia documental muestra que el sector más sensible es el de la microempresa. A este respecto dice el autor citado que, los expertos opinan que se les debe capacitar para revertir su escasa cultura empresarial. Los resultados permitieron valorar que el destino del crédito influye en el logro de los objetivos y metas de las micro y pequeñas empresas. Según los datos obtenidos los empresarios han invertido el dinero recibido en materia prima para la producción de bienes y/o servicios o mejora de sus activos fijos, cuando el financiamiento está direccionado al giro del negocio, permite incrementar la capacidad de devolución; lo que a su vez, les permite cumplir con los objetivos y metas que la empresa se trazó. De lo contrario, corre el riesgo de incumplir con los plazos pactados. Cuando esto ocurre, los negocios no desaparecen, sino que migran del sector formal al sector informal.

Cruz (2016) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurantes en el distrito de Juanjui provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016. Cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurantes del Distrito de Juanjui Provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016; y cuya metodología fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 MYPES de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta, encontrando los siguientes resultados, respecto al financiamiento: el 75% de las MYPES encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 16% de las MYPES que recibieron créditos de consumo y el 8% créditos hipotecarios.

2.1.3 Regionales

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región de Cajamarca, menos en alguna ciudad de la provincia de San Marcos, que hayan utilizado la variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Abanto (2016) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de productos lácteos de Cajamarca, 2015. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de productos lácteos de Cajamarca, 2015. La investigación fue no experimental, cuantitativa y descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 12 Mypes de una población de 30, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características de los dueños de las Mypes: El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados son adultos, el 100% son del sexo masculino, el 50% tiene secundaria completa y el 25% secundaria incompleta. Respecto a las características de la Mypes: El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestadas se dedican al negocio por más de 3 años, el 91.67% tienen trabajadores eventuales y el 75% se formaron por subsistencia. Respecto a las características del financiamiento: El 83.33% de las Mypes encuestadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 50% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a las características de la capacitación: El 58.33% de las Mypes encuestadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos, el 16.67% si recibió capacitación y el 33.33% recibió un sólo curso de capacitación. Finalmente, se concluye que la mayoría (83.33%) de las Mypes encuestadas realizaron su actividad comercial con recursos financieros de terceros; es decir, con créditos del sistema no bancario formal y del sistema bancario.

Abanto Leiva (2017) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio— rubro compra/venta de neumáticos nuevos del distrito de Cajamarca, 2016. Cuyo objetivo general fue: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de neumáticos nuevos del distrito de Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva. Para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida de 10 micro y pequeñas empresas de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: El 100% de los representantes legales o dueños de las Mypes encuestadas, son adultos porque su edad fluctúa 28-55 años, el 80% son del sexo masculino, el 50% tiene secundaria completa y el 100% son convivientes. Respecto al objetivo específico 2: El 100% se dedica al negocio por más de tres años, el 50% no tiene ningún trabajador permanente y el 100% se formó con la finalidad de obtener ganancias. Respecto al objetivo específico 3: EL 70% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de terceros, el 60% obtuvo crédito de entidades bancarias, el 30% obtuvo financiamiento a largo plazo y el 70 % a corto plazo, y el 80% del financiamiento lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4: El 100% de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación al momento de recibir el crédito, el 60% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para sus empresas. Finalmente, se concluye que, más de 2/3 de la Mypes encuestadas financiaron sus actividades económicas con recursos financieros de terceros (externos).

Cano (2016) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra venta de abarrotes –Barrio Pampa Grande-Cajabamba, 2015. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra venta de abarrotes-Barrio Pampa Grande - Cajabamba, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 11 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta;

obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 54.55% son del sexo femenino y el 27.28% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mype: El 90.91% de los representantes legales de las Mype encuestados tiene más de 3 años, el 45.46% poseen más de 2 trabajadores permanentes y el 63.64% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 90.91% de las Mype encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 80% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 80% fue a corto plazo y el 90% lo empleó en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 63.64% de las Mype encuestadas recibió capacitación, el 36.37% recibió una capacitación los 2 últimos años, el 100% dijo que su personal no recibió capacitación, el 63.64% considera que la capacitación es una inversión y el 63.64% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: El 90.91% de las Mype encuestadas considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 63.64% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años.

2.1.4 Locales

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en la ciudad de la provincia de San Marcos, sobre aspectos relacionados con la variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Abanto Machuca (2017) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro rubro compra venta de artículos de ferretería de San Marcos - Cajamarca, 2015. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra venta de artículos de ferretería de San Marcos - Cajamarca, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los

siguientes resultados. Respecto a las características de los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las MYPE: El 80% de los representantes legales de las MYPE encuestados tiene más de 3 años en rubro, el 40% posee 2 trabajadores permanentes y el 40% posee 2 trabajadores eventuales. Respecto a las características del financiamiento: El 70% de las MYPE encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 86% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 43% fue a largo plazo, el 43% lo empleó en capital de trabajo y el 43% en activos fijos. Respecto a las características de la capacitación: El 60% de las MYPE encuestadas no recibió capacitación para el otorgamiento de los préstamos, y el 100% considera que la capacitación es una inversión y relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que más de 2/3 (70%) de las MYPE estudiadas solicitaron créditos financieros de terceros para desarrollar sus actividades productivas y la mayoría (86%) de los créditos solicitados, fueron de entidades no bancarias formales.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos, que define la estructura financiera óptima (EFO). Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. Según nuestra perspectiva esta es la teoría que mejor

encajaría en las micro y pequeñas empresas, y en los pequeños productores agropecuarios (Alarcón, 2011).

Teoría de Modigliani y Miller (M&M)

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

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

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

Proposición III: Fernández, plantea que: la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al

costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (**Alarcón, 2011**).

Formas de financiamiento

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

- 1) **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- 2) **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses generalmente o a una tasa de interés baja, lo cual es muy beneficioso para iniciar las operaciones de la empresa.
- 3) **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionan el préstamo, solo si se demuestra que el crédito está bien justificado.
- 4) **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías o empresas que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (**Club planeta, 2011**).

Origen del financiamiento

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

- a) Autofinanciamiento
- b) Financiamiento de accionistas
- c) Financiamiento de terceros

a) Autofinanciamiento

El autofinanciamiento está referido a los fondos que han generado la compañía o empresa en el desarrollo sus operaciones productivas y de comercio. Para saber sobre los recursos financieros autogenerados se tiene que revisar y analizar el Estado de Ganancias y Pérdidas de la empresa (Tanaka, 2005, citado por **Vásquez, s.f**).

Sin embargo, a decir de Tanaka, es el Estado de Flujo de Efectivo, el que refleja los fondos financieros efectivos que ha generado la compañía o empresa, por el siguiente razonamiento: si bien es cierto que la utilidad que figura en el estado de ganancias y pérdidas representa los fondos que autogeneró la empresa, el estado de flujo de efectivo muestra los fondos que autogeneró y cobró, lo cual es mucho No debe más importante, pues a la empresa le interesa no solo ganar sino también cobrar lo ganado. Una empresa subsiste en el corto plazo con la liquidez generada de sus operaciones, no con su utilidad. Así por ejemplo, si un empleado tiene un excelente sueldo, pero nunca lo cobra, no tendría liquidez; por lo tanto, no podría desarrollar su sus actividades cotidianas, sino tiene otras fuentes de recursos financieros. Igual puede suceder con una empresa que ha vendido al crédito y no le pagan oportunamente.

En términos simples, el autofinanciamiento es el financiamiento propio; esto es, es el financiamiento que hacen las empresas de sus propios recursos financieros, los mismos que pueden ser: ahorros propios, o generados por el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales propias.

Ventajas y desventajas del autofinanciamiento.

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

En este caso concreto, el costo de oportunidad del autofinanciamiento, es el costo (interés) que deja de ganar el dinero utilizado por el

empresario; es decir, el dinero autofinanciado, deja de ganar un interés, si estaría depositado en alguna institución financiera o sería utilizado en otro tipo de inversión.

No obstante, independientemente de ello, la principal ventaja del autofinanciamiento es que la empresa dispone de una cantidad de fondos financieros que pueden ser invertidos a voluntad sin preocuparse por un período inmediato de devolución de los mismos (como sería en el caso de deuda o financiamiento de terceros).

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

b) Financiamiento de accionistas

Según **Tanaka (2005)**, el financiamiento de accionistas puede darse de dos maneras:

- a) Mayor suscripción de acciones comunes.
- b) Mayor suscripción de acciones preferenciales

Cuadro 1. Diferencias entre una acción común y una acción preferente

Accionista Común	Accionista Preferente
Tiene derecho a voz y voto	Tiene derecho solo a voz
Puede recibir un dividendo variable	Recibe un dividendo fijo
Tiene la última prioridad al momento de recibir dividendos	Tiene la penúltima prioridad al momento de recibir dividendos
Su incremento probablemente le perjudicará la utilidad por acción, dado que habrá más acciones en el mercado	Su incremento probablemente le permitirá incrementar la utilidad por acción, dado que produce el efecto de apalancamiento financiero

En el caso de disolución de la empresa recibirá el valor de sus acciones como última prioridad	En el caso de disolución de la empresa recibirá el valor invertido como penúltima prioridad
--	---

Fuente: Tanaka (2005).

c) **Financiamiento de terceros**

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

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

1. Para algunas empresas es su única posibilidad para financiar su crecimiento; generalmente, aquí se encuentran las micro y pequeñas empresas, especialmente las micro empresas.
2. Permite tener apalancamiento financiero; y
3. La deuda permite obtener ahorros o escudos tributarios (dado que los gastos financieros se deducen antes de determinar el impuesto a la renta). Así, teniendo una utilidad antes de intereses e impuestos de 1,000, una empresa tiene dos alternativas para financiar su expansión: Vía un préstamo de 2,000 con una tasa del 10% o financiamiento con aportes de accionistas financiamiento con aportes de accionistas.

Veamos el efecto en el estado de resultados:

Cuadro 2. Efectos del financiamiento en el estado de resultados

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

Fuente: Tanaka (2005).

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

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

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

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

A) El financiamiento a corto plazo:

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

a) Crédito comercial y de proveedores

Crédito comercial: Es el medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos, además da oportunidad a las empresas a agilizar sus operaciones comerciales.

Crédito de proveedores: Esta es una fuente de financiamiento que debe ser aprovechada, pues generalmente no tiene un costo (sobre todo en épocas de alta inflación – si el crédito es en soles y con tasa fija). Sin embargo, en una situación de inflación reducida, esta operación tiene un costo financiero.

Generalmente en crédito de proveedores existe la posibilidad de obtener un descuento si se paga dentro un plazo o pagar el total

al final del crédito. Por ejemplo, si se estipula que en el caso de pagarse dentro de los 7 días habrá un descuento de 5% y si se paga al final de los 40 días de crédito se paga el total (100%).

b) Préstamos y créditos bancarios a corto plazo

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

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

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

Crédito bancario

El crédito bancario puede asumir diversas formas:

1. **Sobregiro bancario.**-Es una fuente de financiamiento de muy corto plazo para financiar imprevistos, emergencias de necesidades de caja. Es una de las fuentes de financiamiento más caras que existen por lo que debe de tratarse de utilizarse solo en casos excepcionales. Sin embargo, existen muchas empresas que lo utilizan como una fuente de financiamiento normal, lo que afecta significativamente su rentabilidad.
2. **Crédito en cuenta corriente.**-Es un préstamo que realiza el banco a instituciones financieras en general, abonando una cantidad de dinero en la cuenta corriente del cliente, la cual es utilizada para el giro de cheques.

3. **Pagaré bancario.**-Es un título valor por el cual el cliente recibe del banco un capital a una tasa de interés y un plazo de vencimiento específicos.
4. **Descuento bancario.**-Operación en la que el banco otorga un crédito cobrándose los intereses por adelantado contra el giro o endoso a su favor de un título valor, pudiéndose ser este, por ejemplo, el pagaré.

Por otro lado, el banco también puede intervenir indirectamente en la obtención del financiamiento de la empresa. Para ello, se puede comprometer a cumplir una obligación con un tercero (el pago del monto) si el cliente no lo hiciera previamente.

Este tipo de mecanismo de financiamiento es denominado operación contingente (para el banco) y puede ser:

- a. A través de un aval.
- b. Con carta de crédito
- c. Fianza bancaria, y
- d. Letra hipotecaria.
- c) **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas
- d) industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- e) **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. Generalmente está establecido en una tarjeta de crédito.
- f) **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar)
- g) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos financieros para invertirlos en ella.
- h) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como

garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho

i) de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (**Financiamiento a corto plazo, 2011**).

j) Descuento de letras

Esta forma de financiamiento surge cuando la empresa cede una letra a una institución financiera a fin de obtener un financiamiento. Los pasos que se siguen son los siguientes:

- i. La empresa después de haber vendido mercadería a crédito canjea la factura por una letra.
- ii. La empresa cede al banco la letra, recibiendo a cambio un monto menor al que figura en el documento. Diferencia entre lo que recibe y el valor de lo que figura en el documento (Valor Nominal) se denomina Descuento.
- iii. La responsabilidad en la operación sigue en la empresa que cedió la letra hasta que ésta sea pagada efectivamente.

Contablemente este hecho se ve reflejado con la utilización de Cuentas de Orden (**Tanaka, 2005**).

k) Factoring

Consiste en la venta de documentos (generalmente cuentas por cobrar que permite obtener financiamiento de terceros).

El Factoring puede definirse como aquella operación financiera por medio del cual una entidad financiera denominada factor se obliga a adquirir activos corrientes como letras, facturas y créditos (obligaciones pendientes de cobro) cuya titularidad corresponde a su clientes como consecuencia de las operaciones de comercialización de bienes o servicios.

Esta operación no es un descuento, pues en éste, el cedente es un deudor del banco. En el Factoring, el factorado no se constituye en un deudor del factor (institución financiera) y deja de ser acreedor del deudor cedido. Tampoco es una cesión, pues ésta puede ser gratuita u onerosa, mientras que el Factoring siempre

es oneroso, además en la cesión no existe una verificación técnica y administrativa, lo que si ocurre en el factoring.

Existen diversas maneras de clasificar la operación de factoring.

Las principales son:

1. Factoring con notificación.
2. Factoring sin notificación o sin consentimiento.

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

B) El Financiamiento a largo plazo:

Está conformado por:

1. **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
2. **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
3. **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma especificada y en una fecha determinada junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
4. **Arrendamiento financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (**Financiamiento largo plazo, 2011**).

Operaciones de financiamiento de largo plazo:

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

a. Leasing (arrendamiento financiero)

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

Es un contrato mediante el cual se transfiere el arrendatario sustancialmente todos los beneficios y riesgos inherentes al derecho de propiedad sobre el activo arrendado.

Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) establecen criterios para determinar si el contrato incluye una transferencia del derecho de propiedad. Un contrato de arrendamiento financiero se da en los siguientes casos:

1. Si al final del período del contrato de arrendamiento, se transfiere al arrendatario el derecho de propiedad sobre el activo.
2. El arrendatario incluye una opción de compra.
3. El período de duración del contrato de arrendamiento es sustancialmente (75% o más) igual a la vida útil estimada del bien arrendado.
4. A la fecha del contrato el valor presente de los pagos mínimos estipulados en el contrato, con ciertos ajustes es igual al 90% o más del valor razonable del bien arrendado.

b. Leaseback

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

- a) Una empresa que tiene un activo fijo y que desea obtener financiamiento “vende” a una institución financiera un activo fijo.
- b) La institución financiera da en arrendamiento financiero (leasing) el activo fijo que había “comprado” a la empresa.
- c) La empresa paga periódicamente las cuotas o rentas de la operación de leasing.

d) La empresa al final de la operación hace efectiva la opción de compra y adquiere el activo fijo que había vendido.

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

c. Titulización

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

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

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

Ventajas para los originadores:

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

Ventajas para el inversionista:

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

d. Financiamiento mediante bonos

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

Las ventajas principales de este tipo de financiamiento son:

1. Permite acceder a tasas de interés menores que las que se dan el Mercado Financiero con la intervención de intermediarios financieros, por dos motivos básicamente:
 - Tiene como instrumento de deuda el escudo fiscal de ahorro tributario dado que los gastos financieros son deducibles de impuestos.
 - Permite la eliminación del intermediario financiero que cobraría una comisión por la intermediación.
2. Es un instrumento líquido dado que puede ser negociado en Bolsa de Valores (hasta hacia algunos meses era negociado en Mesa de Negociación, actualmente se negocia en Rueda de Bolsa).
3. Da la posibilidad de reestructurar sus fuentes de financiamiento, amortizando deuda a corto plazo y mejorando su capital de trabajo con mejores ratios de liquidez.

e. Operación de reporte

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

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

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

f. Bonos convertibles

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

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

g. Instituciones financieras

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

- 1. Instituciones financieras privadas:** Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutua listas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- 2. Instituciones financieras públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estatales. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- 3. Entidades financieras:** Este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluye los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (**Pérez y Capillo, 2011**).

Sistemas financieros:

Son el conjunto de instituciones encargada de la circulación de flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorrista hacia quienes desean hacer inversiones productivas o consumir más de lo que sus riesgos lo permiten. Está conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), que operan en la intermediación financiera. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman intermediario Financieros o Mercados Financieros.

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

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

Que, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 y sus modificatorias, en adelante Ley General, establece en su artículo 222° que, en la evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia deberá tenerse presente los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de ser con los deficitarios vicio de la deuda, situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de la deuda; señalando expresamente que el criterio básico es la capacidad de pago del deudor y que las garantías son subsidiarias.

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

Intermediación financiera

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

a) Intermediación financiera directa

Parte del sistema de intermediación financiera que canaliza en forma directa a través de la utilización de los instrumentos financieros (bono, acciones y otros valores que permiten poner en contacto inmediato a los sectores superavitarios con los deficitarios se realiza a través del mercado de valores.

b) Intermediación financiera indirecta

Parte del sistema de intermediación financiera que lo moviliza recursos a través de las instituciones bancarias y no bancarias, que sirven de intermediarios entre los otorgantes de recursos aquellos que han de utilizarlos. Está conformado por las instituciones bancarias y no bancarias.

Sistema bancario

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

1. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Autoridad monetaria encargada de emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y regular las operaciones del sistema financiero nacional.

2. Banco de la Nación (BN)

Es el agente financiero del Estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público.

3. Banca comercial (BC)

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

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

4. Las sucursales de los bancos del exterior

Son las entidades que gozan de los mismos derechos y están sujetos a las mismas obligaciones que las empresas nacionales de igual naturaleza.

Sistema no bancario

Comprende a las instituciones financieras que participan en la captación y canalización de recursos. En el Perú se incluye a las Compañías de seguros, empresas financieras, Cooperativas de ahorro y crédito y la Corporación Financiera de Desarrollo, Cajas Municipales de ahorro y crédito y Cajas Rurales de ahorro y crédito

Organismos reguladores del sistema financiero indirecto

Los organismos reguladores han sido creados para controlar la aplicación de las normas que regulan la relación usuario - empresa. A continuación se definen de la siguiente manera:

a) Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Es una entidad autónoma del gobierno, cuya finalidad es preservar la estabilidad monetaria del país. Se le considera la autoridad monetaria del Perú, responsable de manejar parte de la política económica del país: la política monetaria y la política cambiaria. Procura el fortalecimiento y solidez del sistema bancario y financiero.

b) Superintendencia de Banca y Seguros y AFPs (SBS)

Organismo autónomo con personería jurídica de derecho público, establecida con el objeto de proteger los intereses del público (depositantes, asegurados y afiliados al SPP), controlando en representación del Estado a las empresas bancarias, financieras, seguros, cajas de ahorro, cajas rurales, y demás empresas autorizadas para operar en el sistema financiero con fondos del público.

Instituciones de financiamiento

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

1. Bancos

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

más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil (**Pro Inversión, 2007**). Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

2. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios (**Conger, Inga, y Webb, 2009**). A todo ello, el estudio realizado por **Pro Inversión (2007)** y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

3. Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)

Las CRAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes (**Conger, Inga, y Webb, 2009**). A

modo de conclusión. **Pro Inversión. (2007)** menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento solicitan dentro otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

4. Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas (**Conger, Inga, y Webb, 2009**). Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades. (Pro Inversión, 2007).
Cooperativas de ahorro y crédito Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros (**Conger, Inga, y Webb, 2009**).

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades (**Pro Inversión, 2007**).

5. Cooperativas de ahorro y crédito

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

6. Empresa de factoring

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

Instituciones de financiamiento semiformal

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

Las ONG's se definen como instituciones de carácter no lucrativo, que promueven el desarrollo económico, social, cultural y ambiental de un país. Su financiamiento puede ser nacional (sector público y privado) y/o extranjero (organismos internacionales) **(Fuentes, 2007)**.

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

Costo del financiamiento

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

siguiente de la tasa efectiva anual, que es muy usado en el cálculo de los intereses.

Costos del financiamiento (préstamos)

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

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

- a) **Los costos operativos:** a decir de **Lira (2009)** pueden separarse en dos componentes: los costos propios de la operación que se está evaluando y los del resto de la institución que otorga el crédito. El primero, se refiere a lo que le significa en recursos (horas/hombre, materiales, servicios) a la entidad financiera la evaluación de la operación crediticia. Este costo es similar para una operación crediticia importante como para otra de menor monto; por eso, el impacto en la tasa de interés será mayor mientras más pequeño sea el monto solicitado. El segundo componente, representa los costos generales de operar la entidad financiera, siendo uno de los más importantes la tasa de interés que se paga a los depositantes. A manera de conclusión en esta parte: mientras más significativos sean los costos operativos de la institución (del tipo que sean) más alta será la tasa de interés (el costo del dinero).
- b) **Las regulaciones monetarias:** son disposiciones emanadas por el Gobierno, que afectan de manera directa o indirecta, como por ejemplo, la tasa de encaje bancario o la tasa de encaje en general, que es el porcentaje de los depósitos recibidos por una institución financiera que deben ser inmovilizados en la bóvedas del banco o del BCRP. Mientras más alto sea este encaje, la entidad financiera tendrá menos dinero para prestar; por lo tanto, el precio del dinero será

mayor. A manera de resumen, cualquier regulación emanada del Gobierno, que pueda afectar la cantidad de dinero en la economía tendrá efectos en su precio.

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

Finalmente, se tiene **el riesgo de operación en el costo de su financiamiento:** según **Lira (2009)**, en el mundo bancario se da el siguiente axioma: “a mayor riesgo, mayor rentabilidad”; entonces, si la institución financiera considera que el riesgo de la operación financiera es alta; en consecuencia, se incrementará la tasa de interés fijada por el préstamo concedido. A manera de conclusión final podemos decir lo siguiente: el precio del dinero es afectado en forma directa por el riesgo de la operación crediticia; es decir, a mayor riesgo, mayor tasa de interés por el préstamo concedido.

Tasa de interés

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en su glosario de términos económicos, define a la tasa de interés como el precio que se paga por el uso del dinero ajeno. El recurso ajeno usado en los mercados financieros es el dinero, por lo tanto, la tasa de interés es el precio del dinero. Cuando una persona recibe dinero prestado, debe compensar a quién le presta por el servicio que le brinda. Esta retribución es la tasa de interés, la misma que también cubre el riesgo de no devolución del préstamo y el costo de oportunidad del

prestamista. Las tasas de interés suelen denominarse *activas* cuando nos referimos a la que cobran los bancos y otras instituciones financieras que colocan su capital en préstamos a las empresas y particulares, y *pasivas*, cuando nos referimos al interés que pagan dichas instituciones al realizar operaciones pasivas, es decir, cuando toman depósitos de ahorro o a plazo fijo. La tasa de interés real es aquella que toma en cuenta el efecto multiplicador de la inflación.

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

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

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

Tasa de morosidad

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

Aguilar, Camargo y Morales (2006), definen a la tasa de morosidad como el ratio de las colocaciones vencidas y en cobranza judicial (cartera atrasada), sobre las colocaciones totales (créditos directos).

$$\text{Tasa de Morosidad} = \text{Cartera atrasada} / \text{Créditos directos}$$

Riesgo empresarial

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

- a) Riesgo diversificable o no sistemático y riesgo no diversificable o sistemático.
- b) Riesgo operativo o económico y riesgo financiero.

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

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

Riesgo operativo

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

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

La ventaja de un alto apalancamiento de operaciones está en que las UAII de la empresa aumentan más rápidamente con un incremento dado de ventas unitarias. Por ello, el responsable de las finanzas debe fijar cuál es el nivel aceptable de riesgo operativo, que debe hacerse cargo de evaluar las alternativas riesgo- rendimientos. En otras palabras, los riesgos operativos en aumento se justifican tomando como base el incremento en los rendimientos de operación que se esperan como resultado de un aumento en las ventas.

Riesgo financiero

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

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

El apalancamiento financiero se calcula a menudo por medio de una razón simple tal como la razón D/C, U.A.I.T. entre gastos financieros

o la razón de deuda a largo plazo más el de capital preferente entre la capitalización total. Cada una de estas razones indica la relación entre los fondos con los cuales deben pagarse los cargos financieros fijos y los fondos totales invertidos en la empresa. Usualmente los análisis calculan estas razones para determinar la “solidez” financiera de la empresa.

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

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

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

Fuente: Tanaka (2005).

Utilización del financiamiento

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

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

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

2.2.2 Teorías del sector agropecuario

2.2.2.1 Importancia del sector agropecuario

El sector agropecuario desempeña un importante papel dentro de la actividad económica del país. El País se ve favorecido por sus condiciones climáticas debido a que cuenta con una manifiesta y variada biodiversidad o mega diversidad como suelen reclamar lo entendidos. En el país existen 24 climas y 84 zonas de vida sobre un total de 104 que existen en el planeta. Es decir, recorrer el territorio peruano uno puede

identificar la mayor parte de climas del mundo. Estas características son importantes porque dan lugar a una diversidad biológica que interactúan y son una fuente natural de ventajas comparativas.

2.2.2.2 Características

Costa:

- Reúne las mejores condiciones para el desarrollo de cultivos para exportación.
- Cuenta con 53 valles que en conjunto constituyen aproximadamente 260,000 hectáreas.
- Posee una fluctuación mínima de temperatura entre la noche y el día. En promedio localiza una temperatura primaveral de 10.2%.
- El agua es abundante entre diciembre y abril. El resto del año se usa agua del subsuelo y de los reservorios.
- Productos: algodón, café de azúcar, mangos, limón, espárragos, uvas, fresas, paltas, paprika, mandarinas, naranjas, aceitunas, frijoles entre otros.

Sierra:

- Representa el 30.5% de la superficie del país y su altura varía desde los 800 hasta los 4800 m.s.n.m
- En la sierra aproximadamente el 70% de la superficie cultivada es bajo régimen de secano y el resto bajo riego.
- Los andes presentan diversos ecosistemas con una variedad de climas de temperaturas con valles interandinos, bajos e intermedio.
- Presenta climas templados con temperaturas promedio superiores a 20 grados C; clima frío y boreal con un promedio anual de 12 grados C, clima frígido o de tundra cuya temperatura media es de 6 grados C, comprende las colinas y mesetas entre 4000 y 5000 m.s.n.m y clima gélido con temperaturas medias de 0 grados C.
- Productos: cereales, menestras, legumbre, hortalizas, tubérculos, colorantes naturales, tara y otros.

Selva

- Cubre el 59% del territorio. Cuenta con una superficie de 76 millones de hectáreas
- Está cubierta de bosques tropicales
- Temperatura de 25 grados C.
- Alturas fluctúan entre 100 m.s.n.m y 500 m.s.n.m
- Productos: café, cacao, palma aceitera, camúcamù, frutas, especies maderables como el cedro, la caoba, nogal, cumala, ishpingo, capirona, congona y otras especies

2.2.2.3 Tipos de actividad agropecuaria

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

- Capacidad de cambio
- Administración del cambio
- Valuación del cambio

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

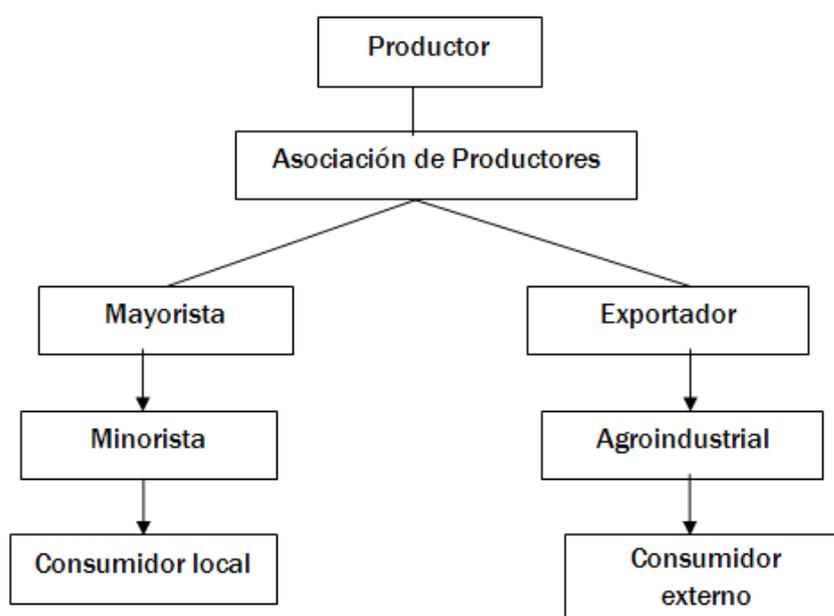
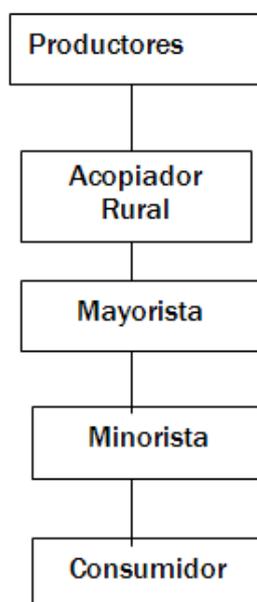
Administración de cambio.- es la intervención del hombre para facilitar la transformación biológica mediante la creación de las condiciones necesarias para lograr un mayor rendimiento del activo biológico, como por ejemplo, la intervención de genética para mejorar razas y cultivos, alimentación balanceada o fertilización del terreno, creación del medio ambiente con temperaturas o humedad.

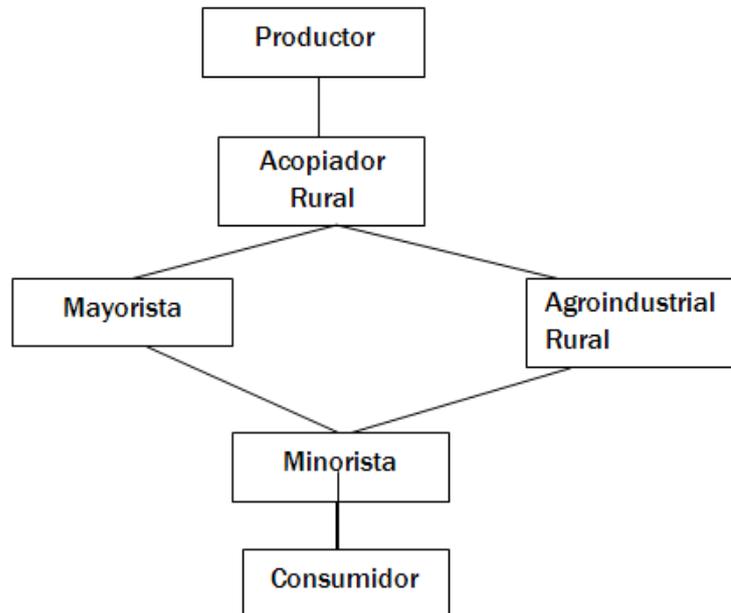
Medición del cambio.- como parte de una buena administración de transformación biológica, se debe evaluar los rendimientos tanto en calidad como en cantidad de los activos biológicos.

2.2.2.4 Cadena productiva

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

Tres estructuras posibles de las cadenas productivas





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

Terminología:

- ✓ **Acopiador.**- El acopio consiste en reunir en un solo lugar físico, los productos cosechados en diversos sitios de una zona. Ejemplo 30 campesinos han producido 20 toneladas de Papa cada uno en un área de 30 kilómetros a la redonda de un poblado. El acopiador local es una persona que tiene un depósito al que los mismos campesinos o eventualmente algunos intermediarios llevan las 600 toneladas de papa producidas. El acopiador de esta manera facilita su traslado al mercado mayorista, en tanto los camiones que realizan el traslado ya no tendrán que pasearse por toda la zona adquiriendo la papa en pequeños lotes lo que significa pérdida de tiempo, gasto innecesario de combustible y eventual deterioro de los productos adquiridos. El acopiador de esta forma, cumple un importante papel en la comercialización de alimentos concentrándolo en un solo lugar y así facilitar su transporte a los

mercados mayoristas. Sin embargo en nuestro país existen dos grandes problemas en este sistema del acopio:

- Que los depósitos de los acopiadores normalmente son patios o canchones no equipados debidamente para preservar el producto.
 - El acopiador cobra por prestar este servicio con la cual aumenta el costo del producto. Dentro del recargo del costo no solo están los gastos sino también el derecho al uso del depósito.
- ✓ **Agroindustrial.**- Persona natural o jurídica dedicado a la transformación de los recursos naturales en productos procesados o manufacturados para su posterior venta en mercado interno o externo.
 - ✓ **Consumidor.**- Recurso humano que consume los productos cosechados o los utiliza.
 - ✓ **Consumidor local.**- Recurso humano de la zona o la región que compra, consume o utiliza los productos cosechados de la zona.
 - ✓ **Consumidor externo.**- Recurso humano que está ubicado fuera de la zona o la región, incluso fuera del país que compra, consume o utiliza los productos cosechados.
 - ✓ **Exportador.**- Personal natural o jurídica dedicada a la actividad agrícola cuyo objetivo es vender los recursos naturales o procesados al mercado externo.
 - ✓ **Mayorista.**- Comerciante cuya función es concentrar los productos en un lugar físico determinado, a fin que en dicho lugar concurren los compradores o los minoristas para abastecerse de los productos. En principio la función del mayorista es servir como mecanismo indirecto de vinculación entre productores y consumidores.
 - ✓ **Minorista.**- Agente que coloca a disposición del consumidor final los productos. Cumple la actividad de adecuar el producto en términos de tiempo, lugar y forma para sus consumos.

- ✓ **Productor.**- Personas natural o jurídica que intervienen en proceso de la producción, persona o entidad que financia la realización de una cosecha o producto terminado. Ejemplo productor de arroz, productor de caña de azúcar.

2.2.2.5 Cuentas analíticas de explotación

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

En relación a las Cuentas de Costos podemos intentar trabajar utilizando el siguiente código y la siguiente nomenclatura:

91 Centro de costos agrícolas

911 Costos de preparación de tierra.

912 Costos de siembra.

913 Costos de riego.

914 Costos de abonamiento.

915 Costos de cultivo.

916 Costos de cosecha.

Cabe señalar que la comisión nacional supervisora de empresa y valores –Conasev permite que el contador instale su plan contable de costos de acuerdo a las necesidades de su actividad.

Asociación de productores agropecuarios

Para **Guirkinger y Trivelli (2008)** una de las razones usualmente utilizadas para explicar el escaso desarrollo de la pequeña agricultura comercial en el Perú es el limitado acceso de los productores agropecuarios a servicios financieros formales, crédito en particular.

Según las autoras citadas, la fuerza de este argumento crece cuando se recuerda que desde el cierre del Banco Agrario, el volumen de recursos intermediados por los sectores privado y público hacia los pequeños productores agropecuarios no logra recuperar los niveles de la década de 1980, ni muestra una tendencia alentadora. Argumentos que, unidos a lo que solemos escuchar en las campañas electorales, en las que se ofrecen siempre más recursos para el campo, nos hacen pensar que uno de los frenos principales al desarrollo agrícola nacional es un problema de falta de oferta de recursos financieros.

En esta perspectiva, las autoras citadas establecen que las posibles explicaciones podrían ser: La primera podría ser que los agricultores no cumplen con los requisitos mínimos exigidos por los intermediarios. La segunda, que los productores no requieren fondos externos para desarrollar sus actividades, sea porque tienen otras fuentes, sea porque no poseen proyectos con rentabilidad suficiente para cubrir los costos de los créditos formales. Una tercera y última razón podría referirse a que los productores, a partir de consideraciones de manejo de riesgos y de costos de transacción, se estén inhibiendo de participar en este mercado. Concluyen dichas autoras estableciendo que, si bien estas tres razones explican la situación actual —mejores condiciones y menor uso—, una de ellas, la tercera, parece ser especialmente relevante.

Las autoras citadas también establecen lo siguiente: Luego de 1998, cuando se registró el FEN, las colocaciones de los intermediarios formales disminuyeron. Esta reducción no se atribuye solo a la coyuntura económica adversa provocada por el crecimiento de la morosidad en el sector (que pasó de 10 por ciento en 1997 a 12 por ciento en 1998 y a más de 23 por ciento en el 2001), sino también a la creciente intervención del sector público, principalmente por intermedio del Ministerio de Agricultura (Minag). Primero se estableció, por decreto, una Reprogramación del Pago de Créditos Agropecuarios y luego se creó el programa de Rescate Financiero Agrario (RFA). Los intermediarios financieros privados temen los efectos adversos de este tipo de intervención que disminuye los incentivos de sus clientes para repagar sus deudas. De hecho, la morosidad del sector aumenta a la par de la

introducción de las medidas gubernamentales. Por ello, varios intermediarios las perciben como costosas y recurrentes, y prefieren colocar créditos en sectores sujetos a menos intervenciones de este tipo.

Como parte de estas intervenciones políticas, en 1999 se comenzó a hablar de crear un Banco Rural. Aunque la propuesta no prosperó inmediatamente, en la campaña electoral del 2001 se impuso la idea de instituir otra vez un Banco de Fomento Agropecuario. A pesar de que no había sido una propuesta original del actual Gobierno, el proyecto se concretó por la presión del Congreso, y así se creó Agrobanco. En la práctica, esta nueva institución no entorpece la actuación de las entidades financieras que trabajan en el sector agropecuario (como muchos temimos), pero tampoco logra cambiar la situación de las colocaciones, pues es pequeño y poco visible.

A estos problemas de interferencia política en el sector se sumó la mayor competencia registrada en el segmento micro financiero, que ha jugado en contra de las colocaciones agropecuarias de las CRAC y CMAC más competitivas. Al verse presionadas por nuevos actores en el ámbito regional (bancos de consumo con cobertura nacional), las Cajas han evaluado los costos de las carteras sectoriales y encontrado que la mayor rentabilidad (y el menor riesgo) está en las zonas urbanas, donde hay todavía mercado por atender, y no en el sector agropecuario, en el que las tasas de interés cobradas no parecen ser adecuadas y en el que hay mayores riesgos y costos. Como consecuencia, particularmente las CRAC han iniciado un proceso de reducción, y sobre todo de depuración, de su cartera agropecuaria.

Al mismo tiempo, han ocurrido otros hechos en ámbitos no financieros, como la titulación de predios rurales y la mejor dotación de infraestructura de comunicaciones, que han contribuido a configurar un entorno potencialmente más atractivo para el desarrollo financiero en el medio rural y que nos hacen pensar que la relación entre los pequeños productores y el sector financiero formal podría ser mejor hoy que en 1997, a pesar de la reducción de la oferta absoluta de fondos hacia el agro (Guirkinger y Trivelli, 2008).

Finalmente, **Guirkinger y Trivelli (2008)** afirman que, entre los hechos relevantes para la configuración actual del mercado financiero rural hay que destacar la consolidación de mercados financieros regionales, la mayoría liderados por las CMAC. El desarrollo de los mercados regionales ha permitido que instituciones pequeñas alcancen escalas adecuadas para su sostenibilidad, consolidación y desarrollo en un entorno marcado por la competencia. Esta mayor solvencia, experiencia y nivel de actividad de las IMF regionales²⁰ ha traído un mayor conocimiento de los clientes de la región, incluidos los agricultores, un mejor manejo de las fuentes de información local y de los riesgos, y una definición más precisa del perfil de sus clientes y de los “nichos” en los que pueden desarrollar sus actividades.

Sin embargo, y como ya señalamos, el sector agropecuario no ha sido especialmente favorecido por este proceso de crecimiento de las IMF. Incluso en algunas entidades con carteras agropecuarias importantes se registra una importancia decreciente del sector. A pesar de ello, dada la expansión agregada del sistema, el volumen total de fondos intermediados hacia los productores agropecuarios por las IMF ha venido creciendo desde la crisis de 1997-1998, como se ha ido incrementando también el número de clientes rurales y el de agencias en nuevas zonas.

2.2.3 Teoría de la asociatividad agrícola-agropecuaria

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

Asimismo, en un contexto de falla del mercado que se derivan de mercados con fuertes restricciones de entrada y altos costos de transacción, se necesita reestructurar el desarrollo institucional con el propósito de estimular y facilitar la interacción y concertación de los actores locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes y

de incrementar las oportunidades para que la población pobre participe del proceso y sus beneficios.

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

También el autor que estamos citando, establece que las organizaciones económicas campesinas tienen una función crucial de promover el potencial económico en los territorios rurales donde operan mediante mecanismos de coordinación económica para llenar los vacíos de mercado.

Será este el caso de la “Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos-Cajamarca.

2.2.4 Descripción de la Asociación de Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos- Cajamarca.

La “Asociación de Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos” Cajamarca (APT DEL NORTE), Es una Organización constituida legalmente con Ruc: 20495964214 domiciliada en el Jr. Amorin Bueno S/N del distrito Pedro Gálvez, Provincia de San Marcos del Departamento de Cajamarca con más de 10 años que consta al menos con 150 productores ecológicos entre productores y acopiadores de tara o taya.

Esta organización fue constituida con el fin de contribuir los niveles de pobreza de las familias campesinas productoras de tara en Provincia de San Marca- Cajamarca. El propósito principal es de incrementar los ingresos económicos de las familias productoras de tara o taya con la Gestión de Proyectos financiados y cofinanciados con diversas Instituciones Públicas y Privadas del ámbito Local, Región y Nacional y así contribuir con

el desarrollo económico de las familias productoras de tara o taya en el Norte de Cajamarca.

Esta organización además apuesta por el establecimiento de relaciones comerciales justas y equitativas (comercio justo), así como el establecimiento de alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas.

Los 150 socios, que se dedican fundamentalmente, a producir y comercializar la tara en vaina, los socios se encargan de traer su producto de diferentes caseríos y distritos de la zona, las unidades de medida de este producto es la Arroba que equivale a 11.50 Kg ó 25 lb, para la venta al exportador se empaca por quítales que equivale a 46kg ó 100 lb es trasladado vía terrestre en toneladas a la ciudad de Lima donde se encuentran la mayoría de empresas trasformadoras y exportadoras de este producto.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

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

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

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

Definición de finanzas, es el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas o los empresarios en general (**Lira, 2009**).

2.3.2 Definición de asociaciones de pequeños productores agropecuarios:

Las asociaciones de pequeños productores agropecuarios se define como un conjunto de personas jurídicas, que persigue una misma meta o fin común para formar la unión de personas (organización), por lo general el concepto de asociación se utiliza para mencionar a una entidad sin ánimo de lucro y gestionada de manera democrática por sus socios, con el propósito de desarrollar actividades comerciales destinando el beneficio a la obra social. Las asociaciones están destinadas de modo permanente a lograr sus objetivos comunes, que pueden dividirse en dos clases; las que tienen por objeto la satisfacción de las necesidades espirituales, intelectuales o morales, y las que también visan fines puramente materiales. (**Sevilla Guzmán, 2017**).

Para **Pierre Rondot y Marie Helene (2001)** en su trabajo de investigación denominado: Organizaciones de productores agrícolas realizado en Washington, establece que las organizaciones deben asimismo ser capaces de diagnosticar sus problemas, teniendo en cuenta su concepción del futuro, deben ser capaces de definir sus objetivos y prioridades y estar en condiciones de negociar con las instituciones de investigación y extensión para obtener los servicios correspondientes. Esta capacidad organizativa y técnica de las organizaciones de productores es fundamental para el establecimiento

de las asociaciones. Es igualmente fundamental para que las organizaciones de productores sean miembros eficaces de los directorios, o para que funcionen mecanismos de financiamiento como los “fondos para los usuarios”, o para que los donantes puedan entregar fondos directamente a las organizaciones de productores, estos fondos sólo pueden ser funcionales si las organizaciones de productores son capaces de expresar una demanda.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

El diseño de la investigación ha sido: No experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso. Ha sido no experimental porque no se ha manipulado ningún aspecto de la variable de estudio y las unidades de análisis. Ha sido descriptivo porque sólo se limitó a describir las características de la variable en las unidades de análisis a ser investigadas. Ha sido bibliográfico, porque para conseguir los resultados del objetivo específico 1, se hizo una revisión bibliográfica de los antecedentes nacionales, regionales y locales pertinentes. Ha sido documental, porque se han revisado también los documentos pertinentes al estudio. Finalmente, ha sido de caso, porque sólo se limitó a investigar una sola empresa, denominada: Asociación de Pequeños Productores de Tara de San Marcos-Cajamarca” .

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Dado que la investigación fue bibliográfica-documental y de caso, no se consideró población.

3.2.2 Muestra

Dado que la investigación fue bibliográfica-documental y de caso, no se consideró muestra.

3.3 Definición y operacionalización de variables

Dado que la investigación fue bibliográfica-documental y de caso, no aplicó.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información se utilizó las siguientes técnicas: Revisión bibliográfica, entrevista a profundidad y análisis comparativo.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó los siguientes instrumentos: Fichas bibliográficas, un cuestionario pertinente de preguntas cerradas y los cuadros 01 y 02 de esta investigación.

3.5 Plan de análisis

Para conseguir los resultados del objetivo específico 1, se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y como instrumento, fichas bibliográficas. Estos resultados fueron descritos en el cuadro 01. Para hacer el análisis de resultados, se observó dicho cuadro con la finalidad de agrupar los resultados semejantes por autores. Luego, estos resultados fueron comparados con los resultados de los antecedentes internacionales pertinentes. Finalmente, estos resultados fueron comparados y explicados a la luz de las bases teóricas y el marco conceptual pertinentes.

Para conseguir los resultados del objetivo específico 2, se utilizó la técnica de la entrevista a profundidad y como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes, el mismo que se aplicó al gerente y/o dueño de la asociación del caso de estudio; los mismos que están especificados en el cuadro 02. Para hacer el análisis de resultados, se comparó estos resultados con los resultados de los antecedentes locales, regionales, nacionales e internacionales pertinentes. Finalmente, estos resultados fueron comparados y explicados a la luz de las bases teóricas y el marco conceptual pertinentes.

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se utilizó la técnica del análisis comparativo y como instrumento los resultados de los cuadros 01 y 02 de la presente investigación. Para hacer el análisis de resultados se comparó las coincidencias o no coincidencias a la luz de las bases teóricas y el marco conceptual pertinentes.

3.6 Matriz de consistencia

Ver anexo 01.

3.7 Principios éticos

Dado que la investigación fue bibliográfica-documental y de caso, no aplicó; además, no se manipuló nada para recoger la información, por el hecho de que se tomó tal como lo manifestó el gerente o representante legal de la asociación del caso de estudio .

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las asociaciones de pequeños productores agropecuarios del Perú, 2017.

CUADRO 01
RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Trivelli, Escobal y Rvesz(2004)	<p>Establecen que, el 57% de los hogares de los valles de Piura tiene algún tipo de crédito, comparado con un 35% del valle de Mantaro. Además, de estas diferencias en los niveles de uso, las fuentes y los montos de créditos varían también de una zona a otra. Las cifras de uso de créditos resultan interesantes si se considera que más del 70% de los productores señala que podría obtener incluso un crédito formal si lo deseara. Es decir, se usa menos crédito del disponible en el mercado. Las razones para que ello ocurra son distintas en cada zona; por ejemplo, en los valles de Piura, un porcentaje importante declara abstenerse de ir al mercado formal para evitar riesgos o evitar los elevados costos de transacción; mientras que en el valle de Mantaro se habla de una menor necesidad de recursos financieros.</p>
Vela y Gonzales (2011)	<p>Afirman que, el agro es considerado como una actividad de alto riesgo, por los diversos factores que afectan a la producción (clima, agua, infraestructura, servicios públicos, etc.) y comercialización (transporte, almacenaje, mercado, etc.). Estos problemas asociados a la baja rentabilidad de la mayor parte del agro, lo convierten en poco atractivo para otorgar</p>

financiamiento por parte de las instituciones financieras. A pesar de esto, las colocaciones en el sector se ha incrementado en un 75% entre el 2007 y el 2009, por mayores colocaciones de la banca múltiple (63%) y las cajas municipales (285%), principalmente; sin embargo, en menor medida, fue la colocación de las cajas rurales y el Agrobanco. No obstante, existe una gran brecha entre la oferta actual y las necesidades de financiamiento, predominando el financiamiento informal, dentro del cual destacan los molinos, desmotadoras, acopiadores y comerciantes en general. Entre el 2007 al 2009 el crédito promedio al agro ascendió a S/. 2 800 millones, considerando que se han sembrado 1650 mil hectáreas de los principales cultivos transitorios, en similar periodo, el requerimiento estimado de financiamiento fue de aproximadamente. S/. 8 990 millones de soles, con lo cual se estimaría que el sector financiero proveería alrededor del 32% de recursos financieros de corto plazo. De otro lado, accedieron al mercado financiero 145 810 prestatarios entre empresas y productores individuales. Si se compara con el número total de productores agrarios que suman 1 745 022, el porcentaje de prestatarios del mercado formal de crédito llega a constituir sólo el 8.4% del total del crédito otorgado.

Chávez (2015)

Sostiene que, poco menos del 20% de las MYPE que solicitaron crédito, financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, dicho crédito fue de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las MYPE que solicitaron créditos

de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las MYPE que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados, la totalidad 100% de las MYPE que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo.

Castillo (2016)

Describe que, el 75% de las micro y pequeñas empresas utilizan el sistema bancario, siendo los más solicitados el Banco de Crédito del Perú y el Scotiabank, porque les otorgan mayores facilidades de crédito. Asimismo, manifiestan que obtuvieron una tasa de interés entre 11% y 20% anual, puesto que ya tienen una línea de crédito y eso los beneficia, debido a que la tasa de interés es inferior a lo que otras MYPEs pueden obtener.

Málaga (2015)

Establece que, los resultados de la investigación permitieron valorar que el destino del crédito influye en el logro de los objetivos y metas de las micro y pequeñas empresas. Según los datos obtenidos los empresarios han invertido el dinero recibido en materia prima para la producción de bienes y/o servicios o mejora de sus activos fijos. Asimismo, afirma que cuando el financiamiento está direccionado al giro del negocio, ello permite incrementar la capacidad de

Cruz (2016)	devolución, lo que les permite cumplir con los objetivos y metas que la empresa se trazó; de lo contrario, corre el riesgo de incumplir con los plazos pactados. Cuando esto ocurre, los negocios no desaparecen, sino que migran del sector formal al sector informal.
Abanto (2016)	Argumenta que, el 75% de las MYPES encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 16% de las MYPES que recibieron créditos de consumo y el 8% créditos hipotecarios.
Abanto Leiva (2017)	Afirma que, el 83.33% de las Mypes encuestadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 50% lo invirtió en capital de trabajo.
Cano (2016)	Describe que, el 70% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de terceros, el 60% obtuvo crédito de entidades bancarias, el 30% obtuvo financiamiento a largo plazo y el 70 % a corto plazo, y el 80% del financiamiento lo invirtieron en capital de trabajo.
Abanto Machuca (2017)	Establece que, El 90.91% de las Mype encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 80% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 80% fue a corto plazo y el 90% lo empleó en capital de trabajo.
	Sostiene que, El 70% de las MYPE encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 86% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 43% fue a largo plazo, el 43% lo empleó en capital de trabajo y el 43% en activos fijos.

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al Presidente de la Asociación de Productores Agropecuarios “Asociación de Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos- Cajamarca”, 2017(Ver anexo 03).

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:

Describir las características del financiamiento de la “Asociación de Productores “Agropecuarios de Tara de San Marcos- Cajamarca”, 2017.

CUADRO 02

RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2

ITEMS	RESULTADOS	
	SI	NO
FINANCIAMIENTO DE LA ASOCIACIÓN DEL CASO		
1. Como financia su actividad productiva?		
1.1 Financiamiento propio (interno).		
1.2 Financiamiento de terceros (externo).	X	
2. Si el financiamiento fue de terceros: a qué entidades recurre para obtener financiamiento:		
2.1 Entidades bancarias.	X	
2.2 Entidades formales no bancarias.		
2.3 Otras instituciones	X	
3. Qué entidades le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?		
3.1 Entidades bancarias.	X	
3.2 Entidades formales no bancarias. privadas	X	
3.3 Otras instituciones (ONGs).	X	
4. Plazo del crédito solicitado		
4.1 Crédito de corto plazo.		
4.2 Crédito de largo plazo.	X	
4.3 Plazo indefinido.		
5. En que invirtió el crédito financiero solicitado	X	
5.1 Capital de trabajo.		
5.2 Construcción y mejoramiento de infraestructura.		
6. Tasa de interés anual 2.5%		
7. El crédito financiero otorgado mejoró la rentabilidad de la asociación?		

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis de las características del financiamiento de las asociaciones de pequeños productores agropecuarios del Perú, y de la “Asociación de Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos- Cajamarca”, 2017.

CUADRO 03
RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADOS
Fuentes de financiamiento.	<p>Chávez (2015), Castillo (2016), Cano (2016) y Abanto Machuca (2017) establecen que, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en general y de los productores agropecuarios en particular, recurren a financiamiento propio (interno) y a financiamiento de terceros (externo), para desarrollar sus actividades productivas y de comercio.</p> <p>Según los autores</p>	<p>Según el presidente de la “Asociación de Productores Agropecuarios de Tara e San Marcos- Cajamarca, el financiamiento de dicha asociación es propio (interno) y de terceros (externo).</p>	<p>Sí coinciden</p>

Sistema de entidades de financiamiento.	<p>nacionales, regionales y locales revisados, los sistemas de financiamiento a que o recurren los productores agropecuarios del Perú son: el sistema bancario y sistema no bancario formal (Cajas municipales y rurales) y del sistema financiero no formal, prestatarios informales, proveedores de insumos agrícolas, comerciantes, entre otros (Chávez, 2015; Castillo, 2016; Cruz (2016), Abanto (2016), Abanto Leiva (2017), Cano (2016) y Abanto Machuca (2017))</p>	<p>Según el presidente de la Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos”- Cajamarca, El sistema de financiamiento a que recurren es del sistema bancario y del sistema no bancario formal, cajas rurales y municipales y otras instituciones formales internacionales.</p>	<p>Sí coinciden</p>
--	--	--	---------------------

Facilidades para la obtención de financiamiento	<p>Según los autores nacionales, regionales y locales revisados, las entidades que brindan mayores facilidades para el financiamiento de las productores agropecuarios del Perú son: el sistema no bancario formal (Cajas municipales y rurales y</p>	<p>Según el presidente de la asociación del caso de estudio, la institución que le ha otorgado mayor facilidades en el otorgamiento en el crédito financierode ProgramaInternacio nal de Desarrollo</p>	<p>No coinciden</p>
--	---	---	---------------------

otras instituciones Agrario.

internacionales)

(Chávez, 2015; Castillo, 2015); Cruz (2016), Abanto (2016), Abanto Leiva (2017), Cano (2016) y Abanto Machuca (2017).

Plazos del crédito	Según los autores nacionales revisados, las asociaciones de productores agropecuarios del Perú solicitan créditos de corto plazo para el financiamiento de sus actividades productivas) (Chávez, 2015; Castillo, 2016; Málaga, 2015); Cruz (2016), Abanto (2016), Abanto Leiva (2017), Cano (2016) y Abanto Machuca (2017)	Según el presidente de la asociación del caso de estudio, la asociación obtiene créditos a largo plazo fundamentalmente.	No coinciden
Usos del financiamiento	Según los autores nacionales revisados, entre ellos: Chávez (2015), Castillo (2016) y Málaga (2015); Cruz	Según el presidente de la asociación del caso de estudio, los créditos solicitados son usados como	Sí coinciden

(2016), Abanto (2016), capital de trabajo y
 Abanto Leiva (2017), mejoramiento de la
 Cano (2016) y Abanto infraestructura.
 Machuca (2017). Los
 créditos solicitados son
 utilizados por lo general
 como capital de trabajo
 entre ellos adquisición
 de materia prima
 fundamentalmente.

Rentabilidad	Según los autores nacionales revisados, entre ellos: Chávez (2015), Castillo (2016) y Málaga (2015) ; los créditos solicitados mejoran la rentabilidad de las organizaciones.	Según el presidente de la asociación del caso de estudio, los créditos otorgados si mejoran la rentabilidad de la asociación.	Sícoinciden
---------------------	--	---	-------------

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados comparables de los objetivos específico 1 y 2.

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Chávez (2015), Castillo (2016), Málaga (2015) y Vela y Gonzales (2011), Cruz (2016), Abanto, (2016), Abanto Leiva (2017), Cano (2016) y Abanto Machuca (2017) establecen que, las micro y pequeñas empresas en el sector agrario obtienen financiamiento a través de financiamiento interno (recursos propios) y externo (de terceros), y que el financiamiento de terceros es del sistema bancario y del sistema no bancario formal, como por ejemplo de las cajas rurales y las cajas municipales,

siendo de corto plazo básicamente: asimismo, utilizan los créditos recibidos como capital de trabajo, especialmente en materia prima para la producción de bienes y/o servicios o mejora de sus activos fijos, lo que les permite obtener una mayor rentabilidad. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por los autores de los antecedentes internacionales: Murillo (2015) y Olivares (2004) quienes establecen que, Honduras y Venezuela, los productores agropecuarios agrícolas están más sujetos a financiamiento informal fundamental, respectivamente. Sin embargo, los resultados encontrados a nivel nacional, regional y local, coinciden con lo que se establece en la teoría tradicional sobre la estructura del financiamiento de las bases teóricas, donde se propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos, que define la estructura financiera óptima (EFO) y lo que expresa **Tanaka (2005)**, quien manifiesta que el financiamiento se puede dar a través de: autofinanciamiento, financiamiento de accionistas y financiamiento de terceros.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Según el presidente de la asociación de productores agropecuarios encuestado, se ha podido establecer que: la asociación financia sus actividades productivas con financiamiento propio (interno) y financiamiento externo (de terceros); con relación al financiamiento de terceros, la asociación recurre a otras instituciones formales para el financiamiento de sus actividades productivas; respecto a las entidades que les otorga mayores facilidades para el financiamiento de sus actividades productivas, son otras instituciones las que les brindan esa posibilidad; el plazo del crédito solicitado por la asociación para el financiamiento de sus actividades productivas es de largo plazo; con relación al uso del crédito solicitado, éste se canaliza

para capital de trabajo y mejoramiento de la infraestructura; y finalmente, la asociación obtiene una mejor rentabilidad con el uso del financiamiento obtenido de terceros.

4.2.3 Respetto al objetivo específico 3:

En la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, se observa lo siguiente:

Respetto al financiamiento de las actividades productivas

Tanto los resultados del objetivo específico 1 y 2, sí coinciden, debido a que las asociaciones de pequeños productores agropecuarios y micro y pequeñas empresas del Perú (**Chávez, 2015; Castillo, 2016; Cano, 2016 y Abanto Machuca, 2017**) y la asociación del caso de estudio, usan financiamiento interno y externo para financiar sus actividades productivas. Lo que también coincide con lo que se establece en las bases teóricas de **Tanaka (2005)**.

Respetto a las entidades que se recurre para obtener financiamiento

Los resultados del objetivo específico 1 y 2, sí coinciden; debido a que la mayoría de los autores nacionales, regionales y locales, establecen que las asociaciones de pequeños productores agropecuarios y las micro y pequeñas empresas del Perú estudiadas (**Chávez, 2015; Castillo, 2016; Cano, 2016 y Abanto Machuca, 2017**), financian sus actividades productivas con recursos financieros del sistema bancario y del sistema no bancario formal, como son las Cajas Municipales y las Cajas Rurales; lo que también coincide con lo manifestado por el Presidente de la Asociación de Pequeños Productores de Tara de San Marcos-Cajamarca; sin embargo, dicha asociación, también

recurre a financiamiento de una Institución Internacional de Desarrollo.

Respecto a las entidades que brindan mayores facilidades de crédito

Los resultados del objetivo específico 1 y 2, no coinciden; debido a que los autores nacionales, regionales y locales pertinentes revisados (**Chávez, 2015; Castillo, 2016; Cano, 2016 y Abanto Machuca, 2017**), establecen que las entidades financieras que dan mayores facilidades para otorgar financiamiento a las asociaciones de pequeños productores agropecuarios y las micro y pequeñas empresas estudiadas, son las Cajas Municipales y las Cajas Rurales; en cambio, según el Presidente de la Asociación de Pequeños Productores de Tara de San Marcos-Cajamarca, es una Institución Internacional Financiera de Desarrollo, quien les otorga mayores facilidades para obtener financiamiento.

Respecto al tiempo del crédito solicitado

Los resultados del objetivo específico 1 y 2, no coinciden. Debido a que las asociaciones de pequeños productores agropecuarios y las micro y pequeñas empresas del Perú estudiadas y la asociación del caso de estudio difieren en el plazo del crédito otorgado; mientras que a los primeros les otorgan créditos financieros de corto plazo; en cambio, la Institución Internacional de Financiamiento de Desarrollo, le otorga créditos financieros de largo plazo a la referida asociación.

Respecto al uso del crédito solicitado

Los resultados del objetivo específico 1 y 2, sí coinciden; debido a que las asociaciones de pequeños productores agropecuarios y de las micro y pequeñas empresas del Perú estudiadas y la asociación del caso de estudio, usan el crédito financiero solicitado y otorgado como capital de trabajo.

Respecto a la rentabilidad

Finalmente, los resultados del objetivo específico 1 y 2, también coinciden; debido a que las asociaciones de pequeños productores agropecuarios y micro y pequeñas empresas del Perú estudiadas y la asociación del caso de estudio que solicitaron financiamiento para financiar sus actividades productivas, mejoró la rentabilidad de las mismas; porque según los antecedentes y el trabajo del caso revisado, las empresas de este tipo, al utilizar financiamiento externo, se están apalancando y gracias a este mecanismo, logran invertir más dinero del que realmente se tiene, y así se puede obtener más beneficios que si hubieran invertido solo su capital disponible.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, las características del financiamiento de las asociaciones de productores agropecuarios del Perú y de las micro y pequeñas empresas estudiadas son: realizan sus actividades productivas con financiamiento interno y financiamiento externo, recurren a entidades bancarias y entidades formales no bancarias para financiar sus actividades productivas y de comercio, tienen mayores facilidades para el financiamiento de sus actividades productivas de las entidades financieras formales no bancarias (Cajas Municipales y Cajas Rurales), los créditos financieros otorgados son de corto plazo, el crédito financiero otorgado se usa como capital de trabajo, mejorado la rentabilidad de las mismas..

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Las características del financiamiento de la “Asociación de Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos”- Cajamarca son: realiza sus actividades productivas con financiamiento interno y financiamiento externo; también, recurren a financiamiento de una Institución Financiera Internacional de Desarrollo, el financiamiento es de largo plazo y bajas tasas de interés, el financiamiento obtenido se utiliza para capital y mejoran su rentabilidad con el uso de dicho financiamiento.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

El 66.67% de los elementos metodológicamente comparables de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, sí coinciden; es decir, las características del financiamiento de las asociaciones de productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores Agropecuarios de San Marcos”- Cajamarca, que sí coincidentes son:

Fuentes de financiamiento, sistemas o entidades de financiamiento, usos del financiamiento y rentabilidad del financiamiento; en cambio, no coinciden 2 (33.33%) elementos de comparación, los cuales son: Facilidades para obtener financiamiento y los plazos del financiamiento.

5.4 Respecto al objetivo general:

Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, las características del financiamiento de las asociaciones de productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos” - Cajamarca son: realizan sus actividades productivas con financiamiento interno y financiamiento externo, las instituciones que les otorgan el financiamiento son las Cajas Municipales y las Cajas Rurales; sin embargo, a la Asociación del caso de estudioL otorga financiamiento una entidad financiera internacional de desarrollo, a bajas tasa de interés y a largo plazo, lo que permite que dicha empresa mejore su rentabilidad. Por lo tanto, se recomienda que la Asociación del caso de estudio, siga trabajando con este tipo de financiamiento, porque les permite crecer y desarrollarse de manera sostenible y sustentable en el tiempo; lo que también debería ser imitado por otras asociaciones de productores agropecuarios de Cajamarca, la sierra y selva de nuestro país.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas:

Alarcón, A. (2011). Teoría sobre la estructura financiera. [Citada 2014 Ene. 11]. Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

ASBANC (2011). Reporte de Estabilidad Financiera - Noviembre 2011
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/Reporte-Estabilidad-Financiera-Noviembre-2011.pdf>

Cano, D. (2016) Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro Y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Abarrotes-barrio pampa grande – Cajabamba, 2015. Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Coase, R. (1937). Teoría de la Empresa de Coase. Recuperado el 01 del 04 del 2016 Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/ramirez_o_me/capitulo2.pdf

Club planeta. (21). Fuentes de financiamiento. [citada 2014 Ene. 11]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Definición. Financiamiento ABC (2014) Recuperado el en 28 del 03 del 2016 Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Financiamiento a corto plazo. (2011). [citada 2014 Ene. 11]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.

Financiamiento a largo plazo. (2011). [citada 2014 Ene. 11]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.

- Financiamiento pre-inversión. (2011). Financiamiento. [Citada 2014 Ene. 13].
Disponible en:
[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4(1).pdf).
- Guirkinger, C. y Trivelli, C. (2008). Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura: ¿solo un problema de falta de oferta? Debate Agrario 40-41.
- Lira, P. (2009). Finanzas y Financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Proyecto USAID/PERÚ/MYPE COMPETITIVA. Perú.
- Olivares, JA. (2004). El financiamiento informal en el sector agrícola. Revista. Visión Gerencial. AÑO 3 • Nº 2 • VOL 3 • JULIO - DICIEMBRE, 2004 • 37-45.
- Tanaka, G. (2005). Análisis de estados financieros para la toma de decisiones. Fondo Editorial. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Torres, Z. y Márquez de la Cruz, G. (2010). Diseño de un sistema estratégico de financiamiento para productores agrícolas (Caso: productores de tuna de San Martín de las Pirámides Estado de México. Revista INCEPTUM, Vol. V, No. 8. Enero - Junio, 2010, pp. 225 – 269.
- Trivelli, C., Escobal, J. y Rvesz, B. (2004). Pequeña agricultura comercial: dinámica y retos en el Perú. CIES-CIPCA-GRADE-IEP-Lima.
- Unda Lara, JD. (2008). Asociatividad de pequeños productores en organizaciones económicas campesinas: Cadena de Brócoli, 2005-2007. Universidad San Francisco de Quito. Tesis de Maestría en Administración.
- Vásquez, F. (2017). Apuntes de clase. Uladech-Católica. Chimbote.
- Vela, L. y Gonzales, J. (2011). Competitividad del sector agrario peruano, problemática y propuesta de solución Universidad Nacional Pedro

Ruiz Gallo de Lambayeque – Edpyme Alternativa – Entidad de
Desarrollo de la Micro y Pequeña y Microempresa. Chiclayo

6.2 Anexos:

6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
<p>Caracterización del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú: Caso “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”- Cajamarca, 2017.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”- Cajamarca, 2017?</p>	<p>Determinar y describir las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos” Cajamarca, 2017.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú, 2017. 2. Describir las características del financiamiento de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos”- Cajamarca, 2017? 3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú y de la “Asociación de Productores de Tara de San Marcos” Cajamarca, 2017.

6.2.2 Anexo 02: Fichas Bibliográficas



FICHA BIBLIOGRÁFICA

Título: _____

Autor: _____

Editorial: _____

N° Páginas: _____

Edición: _____

Tema: _____

FICHAS BIBLIOGRAFICAS

TESIS, TESINA, ESPECIALIDAD,

ETC. AUTOR: _____
APELLIDO (s) Nombre (s) TÍTULO

Y SUBTÍTULO: _____

_____ LUGAR DE

EDICIÓN: _____ AÑO

EN QUE SE OBTUVO: _____ NUM DE

PÁGINAS: _____ NIVEL ACADÉMICO

OBTENIDO: _____ INSTITUCIÓN Y DEPENDENCIA

QUE OTORGA EL

NIVEL ACADÉMICO: _____

_____ NOMBRE DEL ASESOR:

APELLIDO (s) Nombre (s) LOCALIZACIÓN DE LA

OBRA: _____

6.2.3 Anexo 03. Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO APLICADO A LA “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES
AGROPECUARIOS DETARA DE SAN MARCOS”- CAJAMARCA

El presente cuestionario de recojo de información se aplicará al Presidente de la Asociación en mención. La información es sólo de carácter académico, por ello, se agradece la colaboración prestada.

TÍTULO DE LA TESIS:

Caracterización del financiamiento de las asociaciones de pequeños productores agropecuarios del Perú: Caso “Asociación de Productores Agropecuarios de Tara de San Marcos”- Cajamarca, 2017.

ITEMS FINANCIAMIENTO DE LA ASOCIACIÓN DEL CASO DE ESTUDIO	RESULTADOS	
	SI	NO
1. Como financia su actividad productiva? 1.1 con financiamiento propio (interno) 1.2 con financiamiento de terceros (externo) 2. Si el financiamiento fue de terceros: a qué entidades recurre para obtener financiamiento: 2.1 entidades bancarias 2.2 entidades formales no bancarias 2.3 otras instituciones (especificar) 3. Qué entidades le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito? 3.1 entidades bancarias 3.2 entidades formales no bancarias 3.3 otras instituciones (especificar)		

<p>4. Plazo del crédito solicitado</p> <p>4.1 crédito de corto plazo</p> <p>4.2 crédito de largo plazo</p> <p>5. En que invirtió el crédito financiero solicitado</p> <p>5.1 capital de trabajo</p> <p>5.2 mejoramiento o ampliación del local</p> <p>5.3 activos fijos</p> <p>6. El crédito financiero solicitado mejoró la rentabilidad de la asociación?</p>		
--	--	--

Fuente: Elaboración propia.